



Science Factory für kluge Köpfe: Wissenschaft von Management - Psychology - Philosophy - Economy - Politics - History and Finances

Kurs W+M 13: Das Storypreneur-System

Arbeitslose mit Visitenkarte "Hier meine Karte." Ich nahm die Karte entgegen. Nicht, weil ich vor hatte ihn anzurufen, sondern aus bloßer Höflichkeit. In meinem Hinterkopf überlegte ich schon, wo der nächste Papierkorb stand. Diese Visitenkarten dehnten mein Portemonnaie nur unnötig aus. Sie landen bei mir schneller im Papierkorb als dämliche Anfragen von SEO-Agenturen. "Ich bin Programmierer. Wenn du mal Arbeit für mich hast, dann sag bescheid." Ich nickte zwar, dachte mir aber, dass die einzige Arbeit, die ich für diesen jungen Mann hätte, die Reinigung meiner Kaffeemaschine war. Und selbst dabei würde ich ihm über die Schulter gucken. Denn ich spürte vom ersten Moment an: Das ist ein Laberkopf. Ein Sprücheklopfer, der so viele Kunden hat wie ein toter Goldfisch. Solche Begegnungen finde ich immer sehr amüsant und lehrreich zugleich. Und auch dir sollte diese Art von Mensch eine Lehre sein. Ich nenne sie: Arbeitslose mit Visitenkarte. Woran erkennst du sie? Das sind die Menschen, die bereits Visitenkarten drucken lassen, auf denen "CEO" steht, nachdem sie genau 13 Euro Umsatz gemacht haben. Das sind die Menschen, die sich "Programmierer" nennen, nachdem sie eine HTML-Webseite gebaut haben, die aussieht wie aus dem Jahre 1997. Das sind die Menschen, die sich "Online-Unternehmer" nennen, wenn sie Wordpress installiert haben. Das sind die Menschen, die sich ein 300-Euro-Logo für ihren Schriftsteller-Blog anfertigen lassen, ohne ein einziges Buch verkauft zu haben. Sprich: Das sind Menschen, die mehr auf Schein aus sind als auf Sein. "Action-Faker" nennt das MJ DeMarco. Solche Menschen sind immer erstaunt, wenn sie erfahren, dass ich kein Instagram nutze. Und kein LinkedIn. Brauche ich nicht. Genauso wie ich auch Visitenkarten nicht brauche – ja, ich habe selbst nach 7 Jahren Selbständigkeit immer noch keine Visitenkarte. Warum? Viele Menschen wollen ein Business besitzen (mit Visitenkarte, eigenem T-Shirt und Kugelschreibern mit Logo). Ich dagegen will nur zwei Dinge: 1. Meinen Kunden helfen. und 2. Angemessen dafür bezahlt werden. Das ganze Bling-Bling spare ich mir. Wenn du ein Bling-Bling-Business willst, das zwar keinen Umsatz macht, auf das andere aber neidisch sind, weil du tolle Fotos bei Instagram postest, dann bist du bei mir falsch.

Wenn du aber ein Businessclass willst, das wirklich Ergebnisse liefert und vor allem auch Geld abwirft, dann vergiss das ganze Glitzer-Glamour-Gagga. Und fokussiere dich auf eine Sache: deine E-Mail-Liste. Wenn du wissen willst, wie du deine E-Mail-Liste wachsen lässt und dadurch viel Geld und Autorität verdienst, dann hol dir meinen E-Mail-Kurs. Hier geht es zum Kurs.

Preise nach Preisliste

Die Kosten können in den Teilen verrechnet werden, wenn der Teilnehmer aktiv weitere Kursteilnehmer gewinnt und dafür Provisionen in Höhe von 20 % erwirbt (nach Zahlungseingang der Kurskosten des neuen Teilnehmers).
Weite Vorteile und Geschäftspartnerschaften auf Anfrage.

Kontakt: bebrose@gmx.de