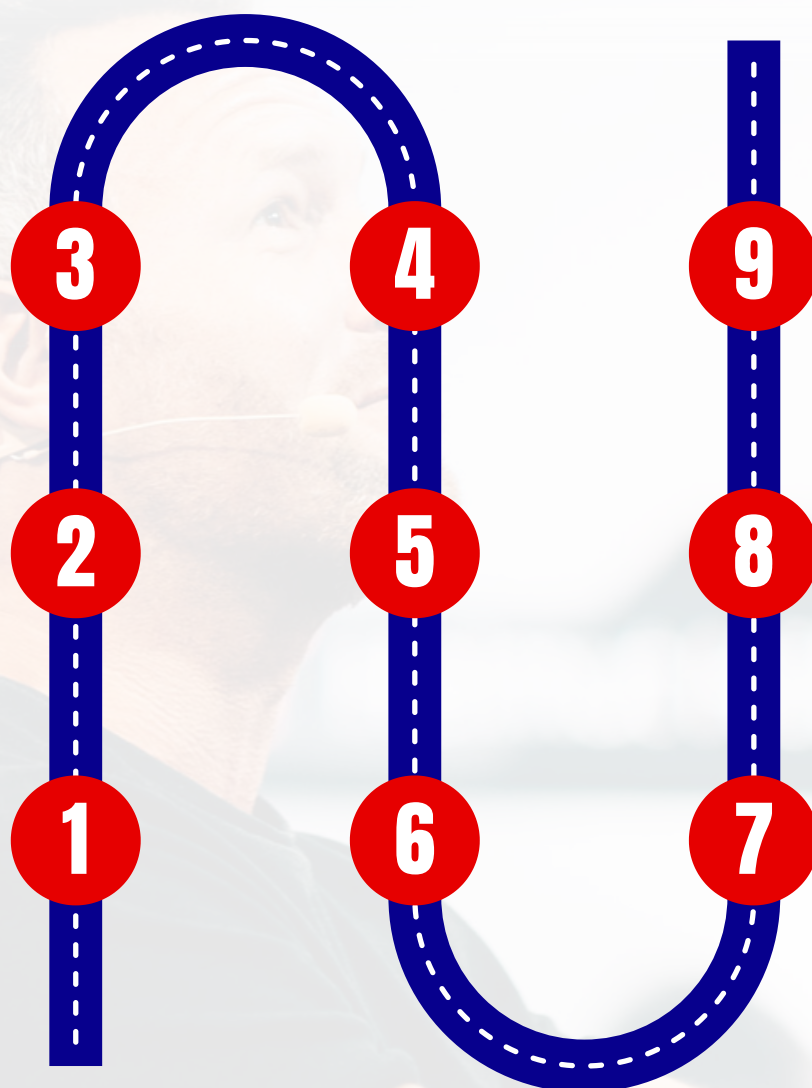


Zusammenfassung und Notizen zur Praxis-Fallstudie

In 12 Wochen dein Business skalieren & automatisieren, so dass es ohne dich funktioniert!



Die 9 Geheimnisse zur Automatisierung und Skalierung deines Unternehmens

1. Zielgruppen-Genauigkeit ist der Schlüssel

„Spitz schlägt breit.“ Nur wer seine Zielgruppe wirklich versteht, wird langfristig Erfolg haben. Finde heraus, welche Probleme deine Kunden haben und löse diese besser als jeder andere. Eine präzise Buyer Persona ist dein Startpunkt für den Erfolg.

Praxis-Tipps:

- Führe Umfragen oder Interviews mit deinen aktuellen Kunden durch, um deren Hauptprobleme und Bedürfnisse zu verstehen.
- Erstelle eine detaillierte Buyer Persona mit konkreten Daten (Alter, Beruf, Interessen, Herausforderungen).
- Nutze Social Media Gruppen oder Foren, um herauszufinden, worüber deine Zielgruppe spricht und welche Themen sie beschäftigen.

2. Content ist mehr als nur Marketing – er baut Vertrauen auf

Vertrauen und Sichtbarkeit gehen Hand in Hand. Stelle sicher, dass jeder Inhalt, den du erstellst, zwei Dinge erfüllt: Er muss Probleme deiner Zielgruppe lösen und dich als Experten positionieren. So baust du eine starke Beziehung zu deinen Kunden auf, ohne dass du ständig präsent sein musst.

Praxis-Tipps:

- Erstelle einen Redaktionsplan und plane wöchentlich mindestens einen hochwertigen Inhalt, der ein Problem deiner Zielgruppe adressiert.
- Baue Testimonials oder Fallstudien in deine Inhalte ein, um Vertrauen zu gewinnen.
- Nutze verschiedene Formate (Blog, Video, Podcast), um deine Reichweite zu maximieren und unterschiedliche Vorlieben deiner Zielgruppe zu bedienen.

3. Der perfekte Sales-Funnel – Dein automatisierter Vertrieb

Ein Funnel ist mehr als nur eine Abfolge von Schritten. Dein Ziel ist es, aus einem Interessenten einen loyalen Kunden zu machen – und zwar ohne ständige manuelle Eingriffe. Automatisiere die gesamte Journey: Vom ersten Kontakt bis zum Abschluss.

Praxis-Tipps:

- Nutze ein E-Mail-Automatisierungstool, um Follow-up-E-Mails nach dem ersten Opt-in zu versenden.
- Implementiere retargeting Ads, um Interessenten zurück in den Funnel zu holen, wenn sie ihn verlassen haben.
- Erstelle für jede Stufe deines Funnels klare Call-to-Actions (z.B. Opt-in, Webinar-Teilnahme, Kauf).

4. Organische Kundengewinnung – der unterschätzte Wachstumsfaktor

Du brauchst nicht immer bezahlte Werbung, um zu wachsen. Nutze die Plattformen, auf denen deine Zielgruppe bereits aktiv ist, und baue Beziehungen auf. Mehr Kontakt bringt mehr Geschäft – und das, ohne Werbebudget zu verbrennen.

Praxis-Tipps:

- Erstelle regelmäßig wertvolle Beiträge in Foren oder Gruppen, in denen deine Zielgruppe aktiv ist, um organisch auf dich aufmerksam zu machen.
- Organisiere Webinare oder Live-Sessions, um ohne Werbekosten direkt mit deiner Zielgruppe in Kontakt zu treten.
- Baue Kooperationen mit Influencern oder Partnern auf, die deine Zielgruppe ansprechen und so deinen Bekanntheitsgrad erhöhen.

5. Die Magie der Sales-Optimierung

Es gibt immer Optimierungspotenzial im Verkauf. Frage dich: Wo kannst du das Vertrauen deiner Kunden stärken? Optimierte deine Verkaufsseiten, E-Mails und Verkaufsgespräche so, dass du die Abschlussquote kontinuierlich steigertest.

Praxis-Tipps:

- A/B teste deine Verkaufsseiten, um herauszufinden, welche Elemente (Headlines, Bilder, Call-to-Action) die besten Ergebnisse liefern.
- Entwickle einen klaren Gesprächsleitfaden für Verkaufsgespräche und trainiere dein Team regelmäßig darin.
- Füge auf deinen Verkaufsseiten Social Proof, wie Kundenbewertungen oder Zertifizierungen ein, um das Vertrauen zu stärken.

6. Pay-per-Click Werbung – nur mit einem optimierten Funnel

Investiere nur dann in bezahlte Werbung, wenn dein Online-Vertriebsprozess lückenlos funktioniert. Jeder investierte Euro muss sich in einem höheren Return on Ad Spend (ROAS) auszahlen. Dein Ziel: Gewinne Kunden profitabel – vom ersten Tag an.

Praxis-Tipps:

- Starte mit einem kleinen Werbebudget und optimiere deine Anzeigen anhand der Conversion-Daten, bevor du größere Summen investierst.
- Nutze Lookalike Audiences auf Facebook oder Google Ads, um deine Zielgruppe präzise anzusprechen.
- Verfolge deine KPIs (Cost per Lead, Cost per Sale) genau, um sicherzustellen, dass deine Werbung profitabel ist.

7. Die Macht der Systeme – Dein Unternehmen auf Autopilot

„Einmal gedacht, tausendfach gemacht.“ Schaffe Systeme, die Prozesse für dich übernehmen. Dokumentationen, Checklisten und klare Anleitungen stellen sicher, dass dein Unternehmen auch ohne deine direkte Beteiligung erfolgreich läuft.

Praxis-Tipps:

- Dokumentiere alle wichtigen Prozesse in deinem Unternehmen und erstelle dazu Checklisten und Anleitungen.
- Nutze Tools wie Trello oder Asana, um Aufgaben und Projekte zu systematisieren und für dein Team transparent zu machen.
- Automatisiere wiederkehrende Aufgaben wie Rechnungsstellung oder Kundenkommunikation durch Tools wie Zapier oder Mailchimp.

8. Mitarbeiter – der Multiplikator deines Erfolgs

Gute Mitarbeiter sind unbezahlbar, aber nur dann, wenn sie in einem System arbeiten, das ihnen klare Strukturen und Werkzeuge an die Hand gibt. Entwickle deine Mitarbeiter weiter und baue ein Team, das dein Unternehmen nach vorne bringt, auch wenn du nicht da bist.

Praxis-Tipps:

- Entwickle klare Rollenbeschreibungen und Verantwortungsbereiche für jeden Mitarbeiter.
- Setze regelmäßige Schulungen und Weiterbildungsprogramme auf, um die Fähigkeiten deines Teams zu verbessern.
- Führe wöchentliche Team-Meetings ein, um sicherzustellen, dass jeder auf Kurs bleibt und sich unterstützt fühlt.

9. UMS-Prinzip: Umsatz, Mitarbeiter, Systeme

Das Herzstück eines skalierbaren Unternehmens ist das UMS-Prinzip: Umsatz, Mitarbeiter und Systeme. Alle drei Komponenten müssen harmonisch zusammenwirken, damit dein Business nicht nur wächst, sondern auch unabhängig von dir funktioniert.

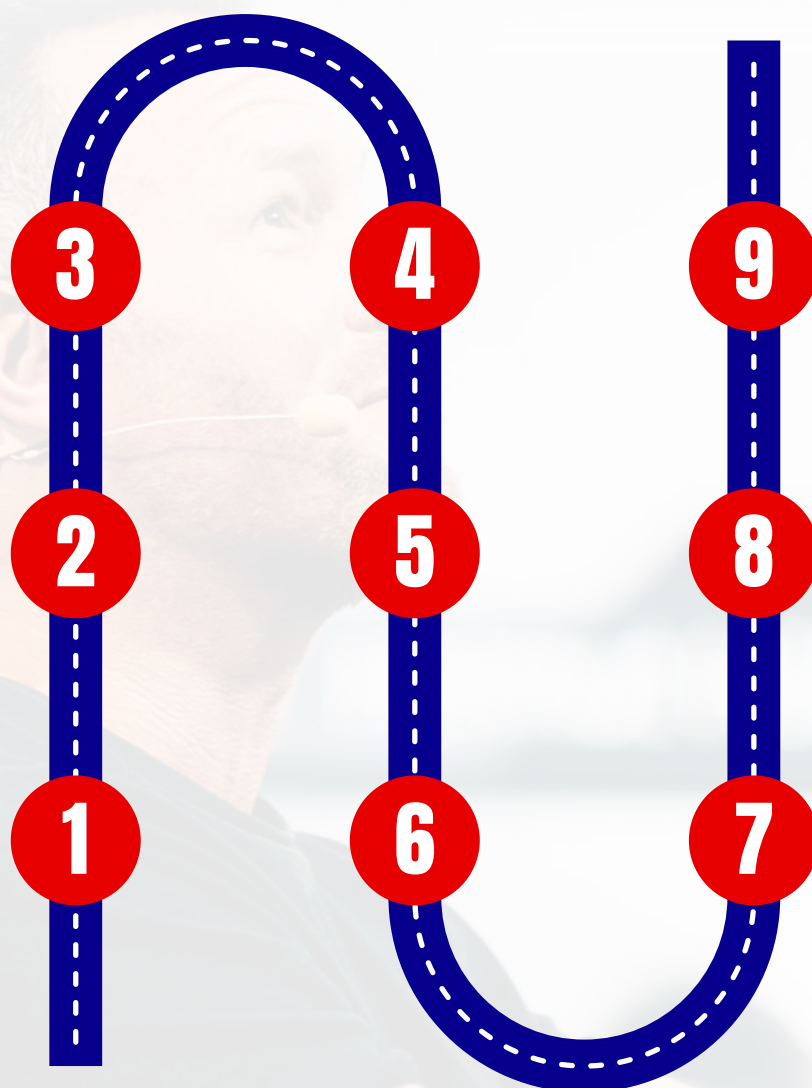
Praxis-Tipps:

- Überprüfe regelmäßig deine Umsatzquellen und finde Möglichkeiten zur Diversifizierung (z.B. neue Produkte oder Dienstleistungen).
- Entwickle ein Rekrutierungs- und Onboarding-System, das neue Mitarbeiter schnell integriert und ihnen die notwendigen Werkzeuge gibt.
- Optimierte kontinuierlich deine Systeme, um effizienter zu werden – und prüfe regelmäßig, wo Prozesse automatisiert werden können.



Workbook zur Praxis Fallstudie

In 12 Wochen dein Business skalieren & automatisieren, so dass es ohne dich funktioniert!



Einführung

Willkommen zu deinem persönlichen Workbook, das dir die nötigen Schritte aufbereitet, dein Business zu automatisieren und zu skalieren – so, dass es ohne dich funktioniert. In diesem Workbook wirst du die wichtigsten Inhalte der Fallstudie durch praktische Übungen und Leitfäden vertiefen. Nimm dir Zeit für jede Lektion und setze die Aufgaben in deinem Unternehmen um.

Woche 1-2: Zielgruppen-Definition und -Kompetenz

Lernziel: Entwickle ein tiefes Verständnis für deine Zielgruppe und deren Bedürfnisse, um deine Marketing-Strategien darauf auszurichten.

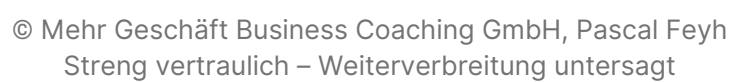
Übung 1: Buyer Persona erstellen

Erstelle eine detaillierte Beschreibung deiner Zielgruppe (Alter, Geschlecht, Interessen, Probleme).

Hier eine Schablone, die du zur Bestimmung deines Kunden-Avatar benutzen kannst:



Alter:	Einkommen:	Informationsquellen:
Geschlecht:	Job:	
Beziehungsstatus:	Bildungslevel:	
Wohnort:	Sonstiges:	
Ziele und Werte	Herausforderungen und Schmerzpunkte	Einwände und Kaufentscheidung
Ziele:	Herausforderungen:	Einwände:
Werte:	Schmerzpunkte:	Kaufentscheidung:



Woche 3-4: Content-Marketing Strategie entwickeln

Lernziel: Verstehe, wie Content Vertrauen aufbaut und deine Sichtbarkeit erhöht.

Übung 1: Themen-Plan erstellen

Plane 5 relevante Themen für deinen Blog/Newsletter/Video-Kanal, die deine Zielgruppe interessieren und Mehrwert bieten.



Thema 1:

Thema 2:

Thema 3:

Thema 4:

Thema 5:

Übung 2: Vertrauensaufbau

Entwickle eine Content-Strategie, die darauf abzielt, Vertrauen aufzubauen und zeige durch konkrete Beispiele, wie du Probleme löst.



Abschluss: Dein automatisiertes Business

Am Ende dieser 12 Wochen wirst du in der Lage sein, ein Business zu führen, das ohne dich funktioniert. Automatisierte Prozesse, effiziente Systeme und ein starkes Team bilden die Grundlage für dein langfristiges Wachstum.

Gehe jetzt den nächsten Schritt und bring dein Unternehmen auf das nächste Level!

Dein nächster wichtiger Schritt:

Unternehmertum ist einfach!

Unternehmertum einfach gemacht – das ist mein Credo.

Jeder Traum verdient es, Wirklichkeit zu werden. Doch oft ist der Weg unklar, denn niemand lehrt uns das echte Unternehmertum.

Aber ich sage dir: In einer zunehmend komplexen Welt ist Einfachheit der Schlüssel. Und meine Aufgabe ist: Ich bin der Praxis-Übersetzer, der zeigt, wie es geht. Der Mutmacher und gerne auch der Ermöglicher.

Einfaches Marketing, Vertrieb, Kundengewinnung, Unternehmensaufbau, Digitalisierung, Skalierung – ich mache es gerne hunderttausenden Unternehmern zugänglich. Mit diesem Buch und mit den Unternehmer-Coaching-Programmen von Mehr Geschäft.

Denn Komplexität blockiert. Einfachheit hingegen ermöglicht fast alles.

Schon Tony Robbins sagte:

„Verwirrung killt deine Umsetzung!“

Ich sage:

Das Gegenteil von Verwirrung ist Klarheit.

Durch Klarheit kommt Umsetzung.

Durch Umsetzung kommen Ergebnisse.

Du willst Ergebnisse.

Lass mich dir diese Klarheit geben.

Lass uns zusammen dein Geschäft so aufbauen, dass du ein profitables Unternehmen hast, das ohne dich funktioniert. Denn ich sage:

Dann bist du frei.

Es geht um Freiheit.

Unternehmertum ist Freiheit!

Doch warum kommen so viele hier gar nicht erst dort hin? Warum schaffen es so viele nicht? Das Wissen ist doch da. Allein in diesem Buch steht für dich die klare Anleitung zur Skalierung und Automatisierung deines Geschäfts.

Auf unserem YouTube Kanal von Mehr Geschäft liefere ich dir über 1.000 Videos mit vielen wertvollen Tipps und Hilfestellungen. Und trotzdem schaffen es viele nicht! Trotzdem kommen viele nie in den Erfolg.

Trotzdem bleiben die meisten im Modus der Selbstständigkeit hängen und machen zu viel, um es zu lassen, aber leider auch zu wenig, um gut davon leben zu können.

Was also ist der Engpass?

So viel vorab: Der Engpass ist nicht Wissen. Der Engpass ist fehlende **Klarheit**.

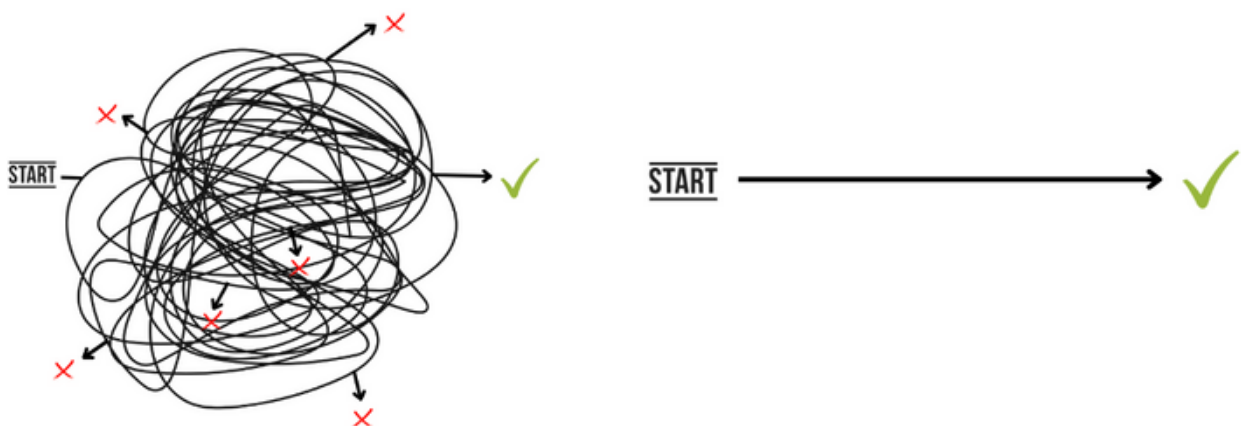
Die gute Nachricht: Klarheit führt immer zu Umsetzung.

Wenn du allerdings nicht in die Umsetzung kommst, liegt das ja nicht daran, dass du zu faul bist. Vielmehr ist es meistens eher der Fall, dass du blockiert bist oder dich blockiert fühlst. Und der Grund dafür ist: Du hast keine **Klarheit**. Du hast **Verwirrung**!

Also halten wir fest:

Verwirrung ist das Gegenteil von Klarheit!

Und noch einmal: Wenn du völlige **Klarheit** hast, dann machst du. Dann setzt du um. Und: Wenn du **Klarheit** hast, dann bist du auf einmal auch motivierter. Schau dir dazu einmal folgendes Schaubild an:



Bei den allermeisten sieht es so aus wie links. Das ist **Verwirrung**. Die meisten sind verwirrt. Oder anders ausgedrückt: Die meisten haben keine **Klarheit**!

Klarheit ist das, was du rechts siehst: Eine klare, gerade Linie, die zum Ziel führt.

Und jetzt kommen 2 spannende Fakten:

- Fakt #1: Alle erfolgreichen Unternehmer sind extrem stark in der Umsetzung. Ich nenne das auch Execution.
- Fakt #2: Restlos alle erfolgreichen Unternehmer, die ich kenne, hatten starke Partner, Mentoren und Teams an ihrer Seite, die ihnen bei einer Sache geholfen haben: Klarheit zu bekommen.

Denn nochmal:

Aus **Klarheit** folgt **Umsetzung**. Aus **Umsetzung** folgen **Ergebnisse**.

Aus **Klarheit** folgt **Umsetzung**.
Aus **Umsetzung** folgen **Ergebnisse**.

Und wenn du das verstanden hast, dann musst du nur eine Sache sicherstellen: Dass du **Klarheit** hast.

Du brauchst die absolute **Klarheit** darüber, was jetzt bei dir in deinem Geschäft der nächste Schritt ist. Was genau zu tun ist. Und wenn du dann weißt, was getan werden muss, dann musst du dazu noch wissen, **wie** es getan wird.

Das klingt nach einer ganz schönen Herausforderung, oder? Genau! Deshalb haben die meisten auch starke Partner, Mentoren und Teams an ihrer Seite.

Jetzt sagst du aber vielleicht: „Das habe ich leider nicht...“

Genau da wird es spannend.

Denn genau da kommen wir mit *Mehr Geschäft* ins Spiel:

2013 habe ich angefangen, mein Wissen zum Thema Unternehmertum, Online-Marketing etc. zur Verfügung zu stellen.

Dabei waren mir immer zwei Dinge besonders wichtig:

1. Echtes Praxis-Wissen aus meinen eigenen Unternehmen zu liefern
2. Meine Anleitungen und Kurse sollten mit großem Abstand die besten der gesamten Coaching-Branche sein.

Zehntausende von Kunden bestätigen mir das auch. Und trotzdem gibt es sehr viele, die das Wissen der besten Anleitungen nicht in ihrer eigenen Unternehmer-Praxis umgesetzt bekommen.

Der Grund ist glasklar:

Sie haben zwar das Wissen, aber ihnen fehlt die Klarheit, wie es bei ihnen selbst umgesetzt wird. Sie kaufen sich Kurse und Coachings und investieren viel Geld. Aber sie spüren keine Ergebnisse. Es passiert nichts.

Und genau deshalb sage ich: Wissen ist nicht das Problem.

Es ist doch am Ende genau wie beim Thema Abnehmen: Jeder weiß, dass wir weniger essen und mehr Sport machen sollten. Denn dann nehmen wir ab und erreichen unsere Traumfigur.

Aber wie viele bekommen es wirklich umgesetzt? Genau: Sehr wenige. Und genau das will ich für Unternehmen ändern!

Unser Firmenwert lautet: **Customer Success.**

Mich erfüllt es nicht, viele Coaching-Programme zu verkaufen. Mich erfüllt es, wenn unsere Kunden – wir nennen sie Partner-Unternehmen – wirkliche Erfolge erreichen. Wenn sie starkes Wachstum erreichen und als Unternehmer wachsen.

Und wenn sie am Ende richtige, profitable Unternehmen haben, die ohne sie funktionieren.

Darf ich vorstellen - Das Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm:

Gerne beschreibe ich dir klar und auf den Punkt, wie wir mit unseren Partner-Unternehmen zusammenarbeiten – und wie wir es auch mit dir bald gerne machen möchten.

Schritt 1: Die Status-quo-Analyse

Im ersten Schritt analysieren wir deine jetzige Ist-Situation. Also:

- Wo stehst du mit deiner Firma?
- Welche Engpässe bestehen derzeit bei dir?
- Wie ist dein Status quo bzgl. deiner Online-Kundengewinnung?
- Wie ist dein Status quo hinsichtlich deiner Mitarbeitergewinnung und deiner Management- und Leadership-Systeme?
- Wie ist dein Status quo im Bereich von Systemen und Prozessen?

Schritt 2: Die Ziele-Analyse

Anschließend gehen wir mit dir in deine individuelle Ziel-Planung. Also konkret: Wo willst du hin mit deinem Unternehmen? Welche Wachstumsziele willst du erreichen? Aber auch: Wie willst du als Unternehmen wachsen? Wie soll dein Leben aussehen?

Schritt 3: Der Maßnahmen-Plan

In diesem Schritt erstellen wir dann einen individuellen 12-Monate-Maßnahmen-Plan. Denn die Zusammenarbeit in unserem Mitunternehmer-Programm läuft immer über 12 Monate.

Dein Maßnahmen-Plan ist komplett individuell auf deine Situation und deine Ziele zugeschnitten.

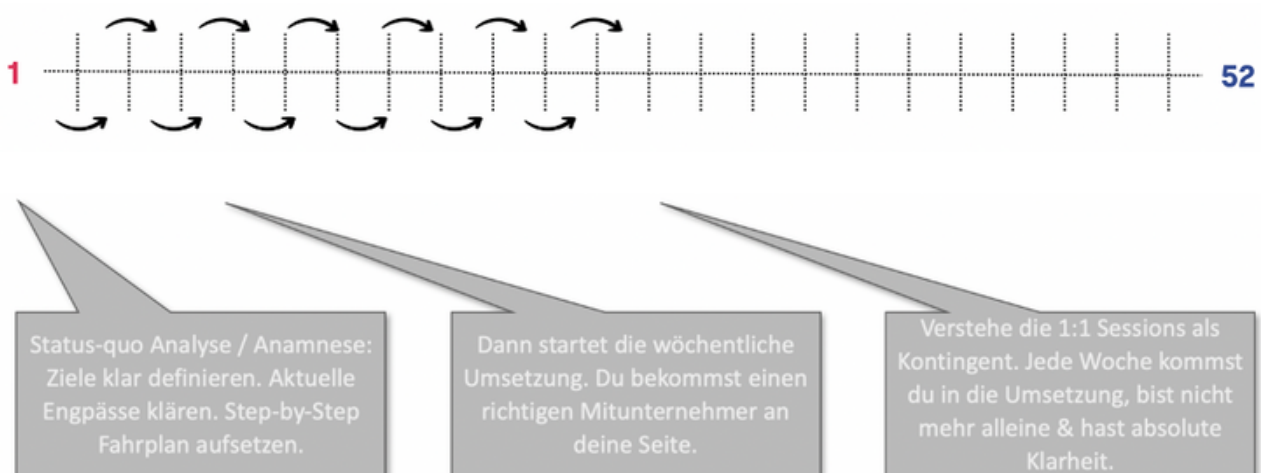
Wir arbeiten hierbei mithilfe unserer eigenen, geschützten Methoden, die tausendfach bewiesen haben, dass sie funktionieren.

Zudem: Mit diesen Methoden habe ich vier eigene Multi-Millionen-Unternehmen aufgebaut.

Schritt 4: Dein Coaching startet

Jetzt zeige ich dir, wie die Zusammenarbeit in der Praxis funktioniert: Wir nehmen uns einen Zeitstrahl von 52 Wochen.

52 Wochen, Woche für Woche, ein Mitunternehmer an deiner Seite!



Umsetzung & starke Umsatz-Steigerung

Du kommst endlich in die Umsetzung: Du hast jede Woche deinen Termin. Du bist verabredet und „zwingst“ dich sozusagen dazu, umzusetzen! Du hast absolute Klarheit, was die richtigen Dinge sind: Durch Umsetzung der richtigen Dinge kommen jetzt Ergebnisse!

Jede Woche hast du nun eine 1-stündige **1:1-Live-Coaching-Session** mit deinem Mitunternehmer.

Der Ablauf deiner Coaching-Session ist sehr klar:

- Auf Basis deines individuellen Maßnahmen-Plans gibt es klare Aufgaben.
- Diese Aufgaben werden in Wochen-Aufgaben heruntergebrochen.
- Dein Mitunternehmer-Coach bespricht mit dir sehr klar die Aufgabe für die nächsten 7 Tage.
- Du hast jetzt absolute **Klarheit**, was genau zu tun ist.
- Bis zu deiner nächsten Coaching-Session steht dein Coach dir komplett zur Verfügung – so kannst du auch bei Unsicherheiten und Blockaden sofort Fragen stellen und bekommst die passenden Antworten/Hilfen.
- In der nächsten Coaching-Session besprecht ihr, was du umgesetzt hast. Dabei löst ihr eventuelle Engpässe und definiert die nächste Wochen-Aufgabe.

Du siehst hier 3 wichtige Dinge:

1. Dein Mitunternehmer-Coach ist wie ein Personal-Trainer beim Sport. Mit dem Ergebnis: Er gibt dir absolute Klarheit, er hilft dir und du setzt um.
2. Du kommst endlich in den Modus, erfolgreich an deinem Unternehmen zu arbeiten. Denn du nimmst dir jede Woche diese 1 Stunde Zeit.
3. Durch diese enge Begleitung bist du nicht mehr allein und kommst wirklich in die Umsetzung. Denn du weißt: Nächste Woche hast du wieder deine nächste Coaching-Session.

Für welche Unternehmen ist das Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm besonders gut geeignet?

Erstens: Die geschützten Mehr Geschäft Methoden für Unternehmens-Wachstum, -Systematisierung und -Stabilisierung funktionieren für jede Branche und für jedes Geschäft. Egal, ob B2B- oder B2C-Geschäfte.

Zweitens: Die besten Ergebnisse erreichen wir für Unternehmen, die MOZ-fähig sind. Das MOZ habe ich dir in Schritt 4 in diesem Buch intensiv beschrieben. Wenn du also Angebote hast, die im Rahmen eines Gesprächs (Telefon, Zoom etc.) verkauft werden (können), dann solltest du dich freuen: Denn wir können dir sehr sicher zu sehr viel mehr Geschäft verhelfen!

Drittens: Wir arbeiten gerne mit Unternehmer-Persönlichkeiten zusammen, die engagiert sind und Hunger auf Erfolg haben.

Idealerweise willst du dabei das Gleiche erreichen wie wir: dass dein Unternehmen ein profitables Business ist, das ohne dich funktioniert.

Nicht, weil du nicht mehr arbeiten **willst**. Sondern weil du es nicht mehr **musst**. Weil du Freiheit willst.

Folgende Bereiche deckt das Mitunternehmer-Programm® ab



Was also ist jetzt dein erster, richtiger Schritt?

Ganz einfach: Lass uns unverbindlich über eine Zusammenarbeit sprechen.

Dieses Gespräch dauert ca. 60-90 Minuten und dabei bekommst du bereits 3 klare Anleitungen:

1. Du bekommst eine individuelle Anleitung, wie du deine Kundengewinnung maximal automatisieren kannst.
2. Du bekommst die individuelle Anleitung, wie du deine Leistungserbringung maximal automatisieren kannst.
3. Du bekommst eine klare Anleitung, wie du sehr schnell sehr profitabel wirst.



Hierneben schauen wir dann gemeinsam, ob du für das Mitunternehmer-Programm infrage kommst. Und du bekommst natürlich restlos alle Informationen zu unserem Mehr Geschäft Mitunternehmer-Programm.

Also: Lass uns die Transformation deines Unternehmens beginnen!

Lass uns den Spaß in dein Unternehmer-Leben (zurück) bringen!

Lass uns zusammen mehr Geschäft machen und dein Unternehmen auf 7-stellige (oder noch viel höhere!) Jahresumsätze bringen.

Das würde mich sehr freuen!