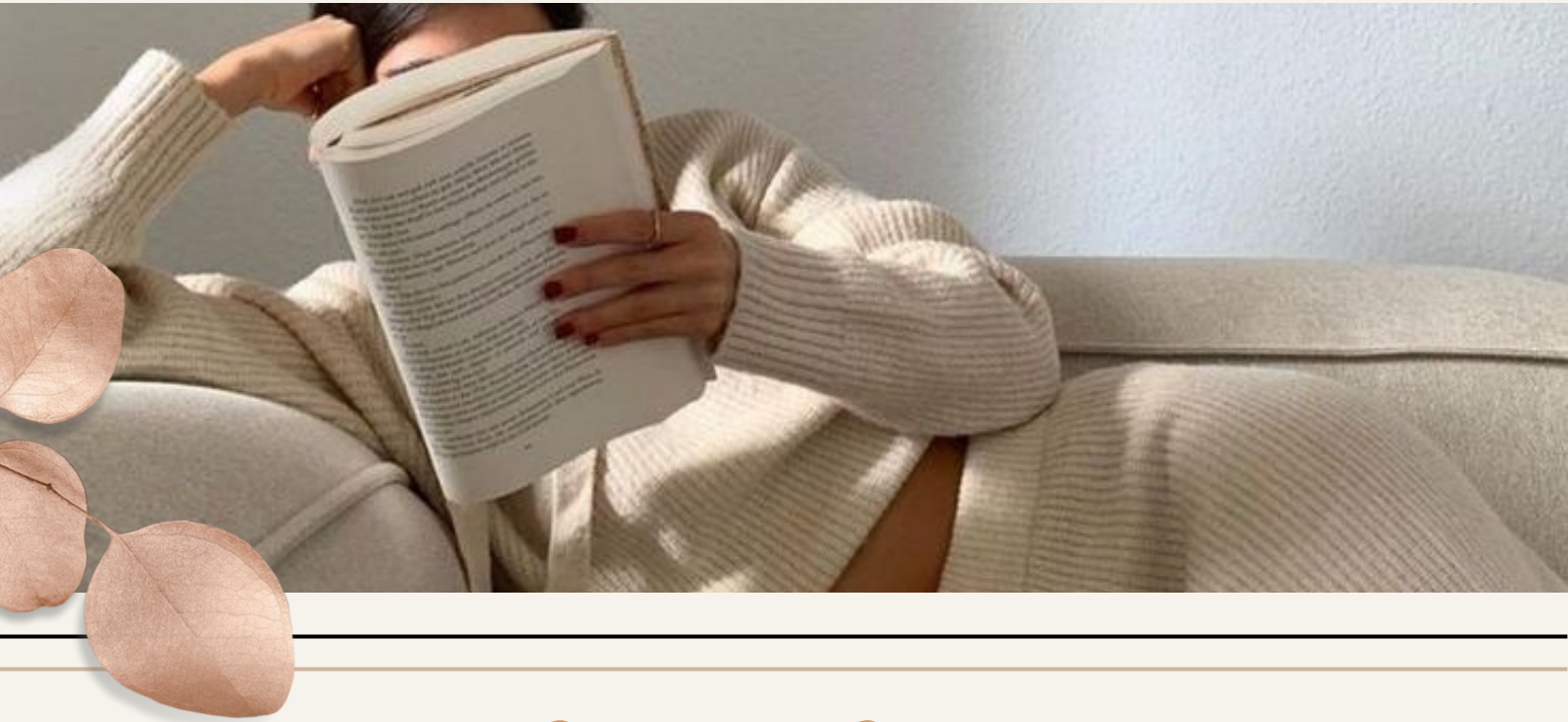


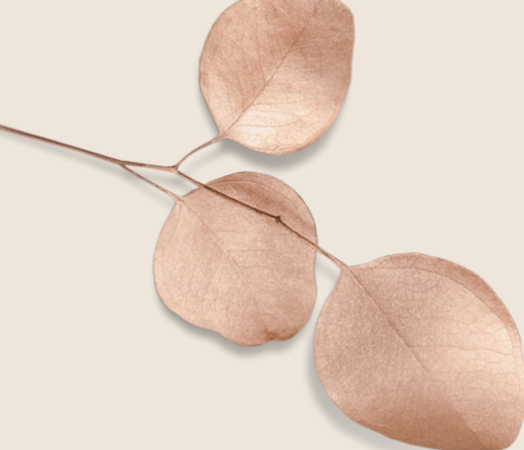


Step-by-Step

FACELESS BUSINESS GUIDE

*DIESER GUIDE IST EINE SCHRITT-FÜR-SCHRITT ANLEITUNG
MIT EINEM GENAUEN LEITFADEN, UM DEINEN FACELESS
ACCOUNT VON 0 AUFZUBAUEN UND EINNAHMEN MIT
DIGITALEN PRODUKTEN ZU GENERIEREN*





INHALTSVER ZEICHNIS

EINFÜHRUNG

1. WOCHEN 1: ZEICHNE DEINE VISION

Identifiziere dein Warum.
Setze deine Ziele.
Entscheide dich für deine Zielgruppe.
Branding
Faceless

2. WOCHEN 2: EINRICHTEN DEINES BACK-ENDS

Erstelle dein digitales Produkt
Einrichten deiner Landingpage
Erstelle dein Instagram
Rechtliche Hinweise

3. WOCHEN 3: VERKAUF DEINES PRODUKTS

Verkaufe dein digitales Produkt
Marketing auf Instagram
Biete dein Freebie an
Verkaufe mit E-Mails
Baue Verbindung auf

4. WOCHEN 4: LAUNCH DIGITALEN PRODUKTS





EINFÜHRUNG

Der Faceless Business Guide hat zwei Funktionen. Zuerst führen wir dich durch den unkomplizierten Prozess der Anpassung dieser Vorlage und der notwendigen Schritte zum Weiterverkauf.

Fertiges Produkt (Done-for-You), wenn du dich dafür entscheidest. Des Weiteren kannst du die VIER PHASEN, die du gleich kennenlernen wirst, verwenden, um dein individuelles digitales Produkt für den Wiederverkauf zu erstellen.

Am Ende hast du nicht nur ein fertiges und verkaufsbereites Produkt, sondern auch eine unschlagbare Strategie zur Generierung zusätzlicher Einnahmen, mit der du mit deinem eigenen digitalen Produkt 100 % GEWINN erzielst.

Das Potenzial ist unbegrenzt, ob es nun 3.000, 5.000 oder sogar 10.000 EUR pro Monat und mehr sind – die Entscheidung liegt bei dir!



Mir ist es wichtig, anderen Frauen auf verschiedene Weisen zu helfen. Jetzt unterstütze ich sie auch dabei, von Zuhause aus mit eigens für sie erstellten digitalen Produkten Geld zu verdienen!

Diese Anleitung begleitet dich durch den gesamten Prozess der Einrichtung und des Verkaufs deiner eigenen digitalen Produkte mithilfe dieser genauen DFY-Vorlage (Done-for-You).

Wenn du die Schritte befolgst, erhältst du am Ende nicht nur ein vollständiges verkaufsfertiges Produkt, sondern auch einen echten Verkaufskanal und eine Strategie, um den Umsatz zu steigern!

Bevor du jedoch beginnst, lass mich dir zunächst erklären, was DFY bedeutet und was an diesem besonderen Geschäftsmodell so einzigartig ist.



WAS BEDEUTET DFY/DONE-FOR-YOU?

Als ich merkte, dass ich anderen Leuten helfen wollte, ihre eigene Firma mit passivem Einkommen zu gründen, wusste ich gleich, dass ich ihnen helfen wollte, die Schwierigkeiten zu überwinden, die mit der Entwicklung eines Produkts von Anfang an einhergehen.

Ich wollte dir eine Vorlage anbieten – und zwar nicht irgendeine, sondern eine gewinnbringende!

Ich wollte ihnen ein digitales Produkt geben, das sie verkaufen können, das die Leute haben wollen, und das ihnen die Chance gibt, von zu Hause aus Geld zu verdienen.

Und die Realität ist: Was viele Menschen auf der ganzen Welt am meisten wünschen, ist finanzielle und zeitliche Freiheit.



Überall auf der Welt wollen die Leute unbedingt ihr Leben und das ihrer Familie verbessern. Trotzdem ist es so einfach zu denken, dass ein Online-Business nur einer kleinen Elite mit speziellen Fähigkeiten oder Privilegien vorbehalten ist.

Wir bieten eine Möglichkeit, Geld zu verdienen, ohne dass dafür besondere Fähigkeiten oder Vorkenntnisse erforderlich sind oder dass Sie sogar ein Produkt oder eine Dienstleistung ganz allein herstellen müssen – das ist ein revolutionäres (und einkommensstarkes) Geschäftsmodell.

Und auch wenn es bereits Geschäftsmodelle gibt, die diesen Bedarf decken, bietet keines so viel Eigentum oder Freiheit von der Bindung an eine andere Marke wie DFY.





Bist du bereit, anzufangen?

Für deine optimalen Ergebnisse ist diese Anleitung in vier Schritte unterteilt, damit du heute oder in den nächsten vier Wochen starten kannst!

WOCHE 1: ZEICHNE DEINE VISION. FINDE DEIN WARUM.

Na gut, ich verstehe, dass es verlockend sein kann, diesen Schritt zu überspringen, aber ich möchte dich wirklich ermutigen, dir für diese Aufgabe mindestens 5–10 Minuten Zeit zu nehmen.

Um erfolgreich in diesem Business zu sein, ist es so wichtig, dass du deine MOTIVATION kennst, deine Gründe, diese Zeit und Mühe zu investieren.

Selbst wenn du diesen Leitfaden liest, wirst du auf Schritte stoßen, die dir schwerfallen. Vielleicht liegt es an der technischen Einrichtung. Oder einfach daran, die Zeit zu finden, deine E-Mails zu schreiben oder Inhalte zu planen.

Du könntest denken: „Vielleicht ist das zu viel ... ich weiß nicht, ob ich die Zeit dafür habe ...“ – und du MUSST eine Möglichkeit finden, dich selbst anzuspornen und dabei dein eigener Cheerleader zu sein!

Bevor wir starten, hol dir einfach ein Blatt Papier oder eine neue Notiz auf deinem Telefon und beantworte diese drei Fragen:



1) Warum ist es mir wichtig, dieses Business mit passivem Einkommen zum Laufen zu bringen?

2) Wenn ich darüber nachdenke, wo ich in 6 Monaten finanziell stehen möchte, wie sieht das aus? Und wie FÜHLT es sich an?

3) Welchen weiteren Nutzen kann ich mir aus einem solchen Business ziehen? Wie könnte es mein Leben über den rein finanziellen Aspekt hinaus bereichern?

Sobald du deine Antworten hast, bist du wirklich bereit, über ZIELE zu sprechen.



Lege deine Ziele fest.

Aus diesem Abschnitt möchte ich dir zwei Dinge mitgeben: 1) eine Entscheidung über den PREIS des digitalen Produkts und 2) eine klare Vorstellung deiner EINKOMMENSZIELE für das erste Jahr nach der Gründung des Businesses.

PREISLISTE

Erstens, ich möchte dich daran erinnern, dass es keinen "einzigen richtigen Preis" gibt! Aber mein Tipp, besonders am Anfang, ist, dein digitales Produkt auf etwa 50 Euro zu setzen!

Du kannst den Preis im Laufe der Zeit und mit wachsender Zielgruppe oder Expertise jederzeit anpassen. Um jedoch schnell Umsatz zu generieren, ist ein Einstiegspreis von 50 EUR oder sogar etwas weniger eine gute Idee.

Wie du vielleicht bemerkt hast, habe ich meinen Preis auf 27-47 € gesenkt, weil ich weiß, dass dieser Preis dieses Produkt zu einem SCHNÄPPCHEN macht (ich könnte definitiv Hunderte mehr für alles verlangen, was drin ist).

Ich habe meinen Preis auf 27-47 € festgelegt, weil es in der Online-Geschäftswelt eine Faustregel gibt, den Preis mit einer 7 am Ende anzusetzen, um die Conversions zu steigern (ich weiß, das ist seltsam, aber ich halte mich einfach daran!).

Du kannst dein digitales Produkt auch für 47 € verkaufen oder einen niedrigeren Preis als "zeitlich begrenzten Rabattpreis" für die Markteinführung festlegen und dann nach einer festgelegten Zeitspanne auf 97 € erhöhen. In Woche 4 werden wir mehr über die Markteinführung sprechen.



Nimm dir bitte jetzt ein paar Minuten Zeit und denke darüber nach, bei welchem Preis du dich am wohlsten fühlen würdest (und der nächste Teil ist wichtig), WENN DU WÜSSTEST, dass du damit DEFINITIV das gewünschte Einkommen erzielen würdest.

Vertrau mir: Wenn du diese Entscheidungen aus dem Wunsch heraus triffst, deinem Publikum zu dienen, und nicht nur aus Bedürftigkeit, wirst du dieses Geschäft sicher noch schneller voranbringen!

Deine Einkommensziele

Nachdem du dich nun für deine Preise entschieden hast, sprechen wir über Einkommensziele!

Bitte denke darüber nach, welches monatliche Einkommen du gerne etwa 12 Monate nach dem Start erzielen würdest.

Für die mathematische Aufschlüsselung nehmen wir an, dass der Betrag 100.000 Euro beträgt, um es einfacher zu machen.

Bitte nimm diese Zahl und teile sie in vier Viertel auf:

- Betrag: 10.000 €
- 2. Quartal: 20.000 €
- 3. Quartal: 30.000 €
- 4. Quartal: 40.000 €

Schau mal, wie ich das Einkommensziel Quartal für Quartal langsam gesteigert habe? Viele Unternehmen starten genauso: Anfangs verdienen sie weniger, aber mit der Zeit summiert sich alles!



Lass uns jetzt das erste Quartal betrachten (deine ersten drei Monate nach dem Start). Wenn das Ziel 10.000 € ist, könnten diese ersten drei Monate so aussehen (denke auch hier an eine schrittweise Steigerung im Laufe der Zeit!):

- Monat: 2.000 €
- Monat: 3.000 €
- 3. Monat: 5.000 €

Lass uns jetzt deinen ersten Monat betrachten. Wenn du in den ersten 30 Tagen nach der Markteinführung deines digitalen Produkts 2.000 Euro bei einem Preis von 97 Euro verdienen möchtest, sind das nur ZWANZIG Verkäufe.

Erkennst du jetzt das Potenzial, das darin steckt? Selbst wenn du einen brandneuen Instagram-Account von Grund auf neu startest? Selbst wenn du so etwas noch nie zuvor gemacht hast?



Und das ist nicht nur ein Einkommen, sondern ein PASSIVES Einkommen. Das bedeutet, das Geld kommt herein, während du mit deinen Kindern abhängst, spazieren gehst, deinem 9-bis-5-Job nachgehst oder sogar schläfst!

Der Umsatz wird durch einige Social-Media-Beiträge pro Woche und einen einfachen Kanal generiert, den Sie bereits erstellt haben.

Passives Einkommen verändert das Leben, meine liebe. Jetzt lass uns an die Arbeit gehen und alles einrichten, damit du loslegen kannst.

Und jetzt geht's los!



Wähle deine Zielgruppe aus.

Meine Zielgruppe besteht aus Personen, die online Geld verdienen möchten, wie du wahrscheinlich an meinen Inhalten, meinem Branding und meiner Sprache erkennen kannst.

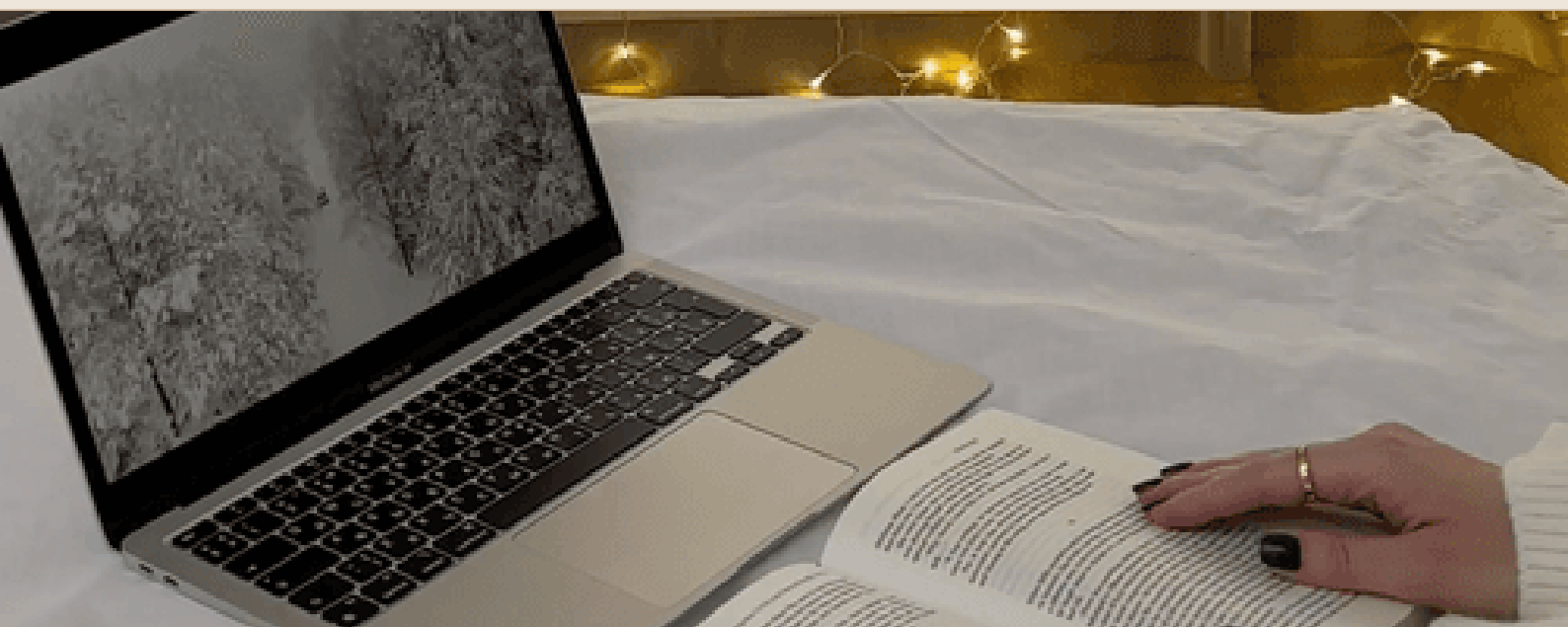
Ich möchte vor allem Leute ansprechen, die online Geld verdienen wollen, aber nicht ihr Gesicht zeigen möchten, und diejenigen, die mit dem Verkauf digitaler Produkte starten wollen, sich aber teurere Kurse oder Coachings nicht leisten können.

Vielleicht möchtest du deine Marketingaktivitäten nur auf Frauen oder nur auf Männer ausrichten.

Vielleicht möchtest du dein Marketing sogar noch weiter einschränken, indem du es nur an Mütter, frühere/aktuelle Businessgirls oder Frauen in einem bestimmten Beruf richtest.

Wie auch immer, ich würde gerne, dass du eine Liste von Leuten erstellst, mit denen du dich leicht identifizieren kannst und die du in deinem Marketing leicht ansprechen könntest.

Mein bester Tipp für diesen Schritt lautet: Mach dir nicht zu viele Gedanken darüber! Du hast immer noch die Möglichkeit, dich in Zukunft zu ändern oder ein anderes Publikum anzusprechen, wenn du möchtest. Das ist DEIN Geschäft!



DEIN BRANDING

Okay, meine liebe, jetzt wird es spannend!
Bei deinem Branding kannst du deinen ganz eigenen Stil, Geschmack und deine Persönlichkeit wirklich zeigen. Und es gibt SO viel, was in deine Marke einfließen kann, sogar mehr als nur Schriftarten und Farben.

- **Wenn du an deine Marke denkst, solltest du Dinge wie die folgenden in Betracht ziehen:**
- **Die Art und Weise, wie du deine Nachrichten verfasst (z. B. ernst, lässig, lustig, frech, professionell, inspirierend, authentisch usw.)**
- **Gestaltung Ihrer Produkte und sozialen Medien (z. B. feminin, modern, minimalistisch, luxuriös, gewagt, hell, stimmungsvoll usw.)**
- **Die Werte, die du in deinen Inhalten und Entscheidungen vermittelst (z. B. Ehrgeiz, Dankbarkeit, Familie, Erfolg, Motivation, Freiheit, Abenteuer, Freude usw.)**
- **Deine "Markengeschichte" (also deine persönliche Geschichte oder Teile deiner Reise, die bei deiner Zielgruppe gut ankommen)**

Aber um den Start einfacher zu machen, würde ich gerne, dass du aus diesem Abschnitt heute zumindest die folgenden beiden Dinge mitnimmst:

Der Name deines Produkts
Deine Markenästhetik



DEIN PRODUKTNAME

Wenn du deinem Produkt einen Namen geben möchtest, solltest du darüber nachdenken, wie du deiner Zielgruppe dein Angebot am klarsten und einfachsten vermitteln kannst.

Begriffe wie „passives Einkommen“, „digitales Produkt“, „DFY“ oder „für Sie erledigt“ sind definitiv gute Ideen, die du in Betracht ziehen solltest!

Aber du kannst auch deine eigenen Werte und Worte hinzufügen, sei es „Freude“, „Freiheit“, „Reichtum“, „Leidenschaft“, „Zweck“ usw.

Handbuch für gezieltes passives Einkommen

Ready-to-go Fahrplan zur Freiheit

DFY Fülle-Beschleuniger

30 Tage zum passiven Profit

DFY Bossgirl-Blueprint

Auch wenn es nicht unbedingt erforderlich ist, "DFY" oder "done-for-you" in Ihren Produktnamen aufzunehmen, KANN dies dazu beitragen, Erwartungen zu wecken und Ihr Produkt hervorzuheben, wenn Leute auf deine Seite stoßen. Und egal, ob du die Phrase in deinem Produktnamen verwendest oder nicht, empfehle ich, sie zumindest irgendwo in deine IG-Bio aufzunehmen!

Es liegt ganz bei dir, welchen Namen du wählst.

Es kann schwierig sein, einen passenden Produktnamen zu finden, aber es ist toll, Ideen mit Freunden oder der Familie zu besprechen oder potentielle Kunden danach zu Fragen.

Achtung: Es ist Vorsicht geboten, wenn du zu früh mit Freunden und Familie über soetwas sprichst. Oft passiert es, dass sie nichts von deinen neuen Businessplänen halten und sie dir schlechtreden.



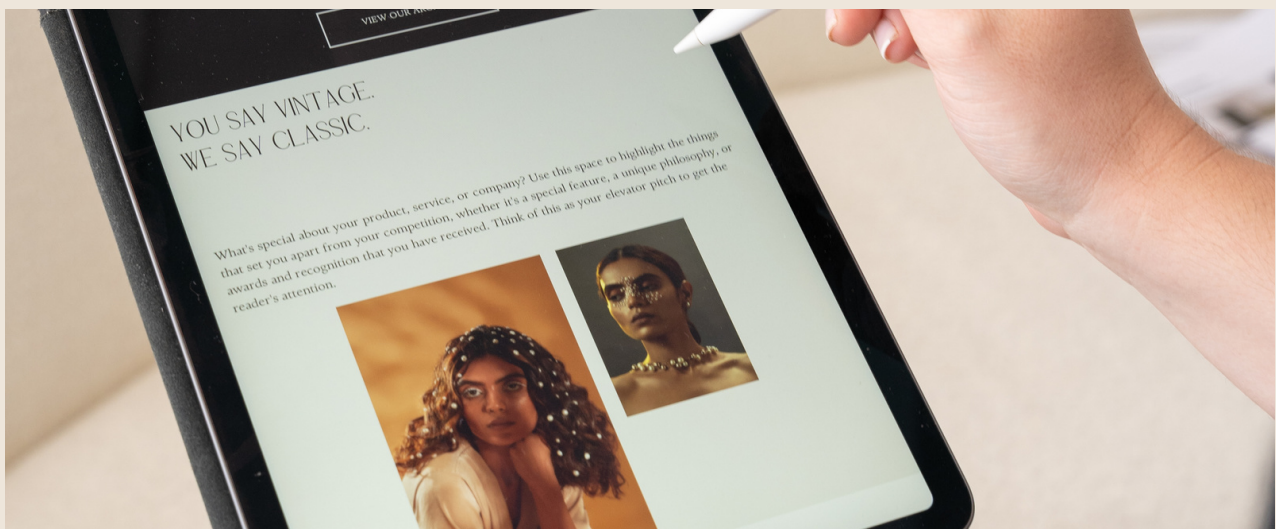
SCHAFTE DAS ERSCHEINUNGSBILD DEINER BRAND

Wenn es um den Look deiner Marke geht, ist es deine Aufgabe, Screenshots von Instagram-Feeds oder -Inhalten anderer Leute zu sammeln, die deinen persönlichen Stil und den Look, den du mit deinen "zukunftsorientierten" Geschäftselementen erreichen möchtest, am besten repräsentieren.

Achte auf Schriftarten, Farben und sogar das Layout der Biografien anderer!

Diese Bildschirmfotos können in einem Fotoalbum oder einer Notiz in der Notizen-App Ihres Telefons gesammelt werden. Vertrau mir, sie werden sich als nützlich erweisen, wenn du tatsächlich dein eigenes Instagram-Profil einrichtest, über das du Verkehr auf dein digitales Produkt lenken wirst!

Du kannst auch auf Pinterest nach Branding Inspo suchen.



A person is sitting on a grey couch, holding a white cup in their right hand and a laptop in their left. They are wearing a white sweater and light-colored pants. An open book is resting on their lap. The background is a plain wall. The text is overlaid on the image.

QUICK TIPP

Pinterest kann eine großartige Quelle für Farbinspirationen sein! Du kannst einfach „Instagram-Farbpalette“ in die Suchleiste eingeben und dir die angezeigten Fotos ansehen. Aber denke daran: Manchmal ist weniger mehr! Wir möchten nicht zu viele verschiedene Farben.

DIE KUNST VON FACELESS MARKETING

@DIGITAL_MOM_SUCCESS

Es gibt keinen magischen Trick für den Faceless Erfolg, aber ein paar Dinge, die sehr hilfreich sein werden!

Das Erstellen von Inhalten ist entscheidend. Es gibt viele Optionen. Du kannst auf spannende Dinge in deinem Leben zielen und sie festhalten. Selbst weniger interessante Dinge können dir helfen, eine Verbindung zu anderen aufzubauen! Vielleicht kochst du etwas, ohne dein Gesicht zu zeigen, oder zeigst den Baum in deinem Garten in den Videos. Es gibt unzählige Möglichkeiten.

Denk unbedingt an die Optik. Wie soll deine gesichtslose Seite aussehen?

Es ist eine gute Idee, mit Stockvideos von Pexels.com oder Canva zu starten, weil sie kostenlos sind und regelmäßig neue Inhalte hinzugefügt werden!



@DIGITAL_MOM_SUCCESS

The background of the image is a dark, moody photograph. It features a bouquet of white flowers, possibly lilies or tulips, in a clear glass vase. In the lower foreground, a person's hand is visible, holding a black smartphone. The overall lighting is dim, creating a sophisticated and intimate atmosphere.

QUICK TIPP

Da du eine Faceless Seite betreibst, musst du dir Möglichkeiten überlegen, wie du mit deinem Publikum in Kontakt treten kannst. Das ist schwieriger, da die Leute Sie nicht sehen können. Mache dir klar, wer die Zielgruppe ist, und spreche sie direkt an! Du musst eine Verbindung herstellen, um Verkäufe zu erzielen!



Woche 2: Einrichtung eines Backends

Gestalte dein digitales Produkt.

Lass uns über die Entwicklung deines digitalen Produkts reden!

Natürlich, du darfst diesen Leitfaden nutzen und weiterverkaufen. Aber keine Sorge, fühl dich frei, dieses Produkt zu deinem eigenen zu machen! Du kannst entweder diese Vorlage verwenden oder deine eigene auswählen!

Deine Kunden werden eher dein Produkt kaufen wollen, wenn du es zu ihrem eigenen machst, indem du deine eigene Persönlichkeit und Marke hineinlegst.

Hier ist, wie du dieses Produkt verkaufen kannst:

Erster Schritt

Stöbere auf Canva nach einer E-Book- oder Dokumentvorlage, die dir gefällt.

Denk dran, dass du selbst mit einer großartigen Vorlage wahrscheinlich Elemente verschieben und mit Schriftart und -größe experimentieren musst, um all diese großartigen Inhalte unterzubringen! Soweit ich weiß, ist die Seitenanzahl bei Canva auf 100 begrenzt. Verwende beim Weiterverkauf nur kostenlose Elemente!



ZWEITER SCHRITT

Leg deine Canva-Vorlage vorerst beiseite und überlege dann, was auf deinen Seiten kommen soll!

Öffne einfach ein neues Google-Dokument oder eine Notiz in deiner Notizen-App. Kopiere und füge dann diese Anleitung dort ein.

Dritter Schritt

Nachdem du den Leitfaden kopiert und eingefügt hast, geh ihn sorgfältig Seite für Seite durch und markiere alle Teile, Namen oder Fotos, von denen du weißt, dass du sie ändern oder optimieren musst.

Um Hallo zu sagen oder sich vorzustellen, kannst du zum Beispiel DEINEN Namen, DEINE Beweggründe oder wie DU auf dieses digitale Produkt gestoßen bist, erwähnen (Du kannst mir auch gerne einen Shoutout geben, wenn du möchtest! Du kannst mich entweder mit meinem Namen oder IG-Benutzernamen ansprechen oder mich einfach „deinen Mentor“ nennen).

Bitte denke daran, dass es Dinge gibt, die Du NICHT integrieren und fertigstellen kannst, bis du bei der Einrichtung deines eigenen Back-Ends weiter fortgeschritten bist (z. B. deine E-Mails, dein Instagram-Konto usw.).

VIERTER SCHRITT

Sobald du deine Dokumentänderungen abgeschlossen hast, kopierst du sie und fügst sie in die Canva-Vorlage ein, die du bereits ausgewählt hast. Passe sie mit deinem Namen und den Markenfarben an, die du gewählt hast.

Dieser Abschnitt ist entscheidend: Stelle sicher, ihn noch einmal auf Fehler oder Änderungen zu überprüfen, die vorgenommen werden müssen!

Du kannst auch verschiedene Hyperlinks (einschließlich Affiliate-Links!) einfügen. Wenn du dein Produkt als PDF von Canva herunterlädst, bleiben deine Links weiterhin aktiv.

Und voilà! Du hast dein eigenes digitales Produkt erstellt!



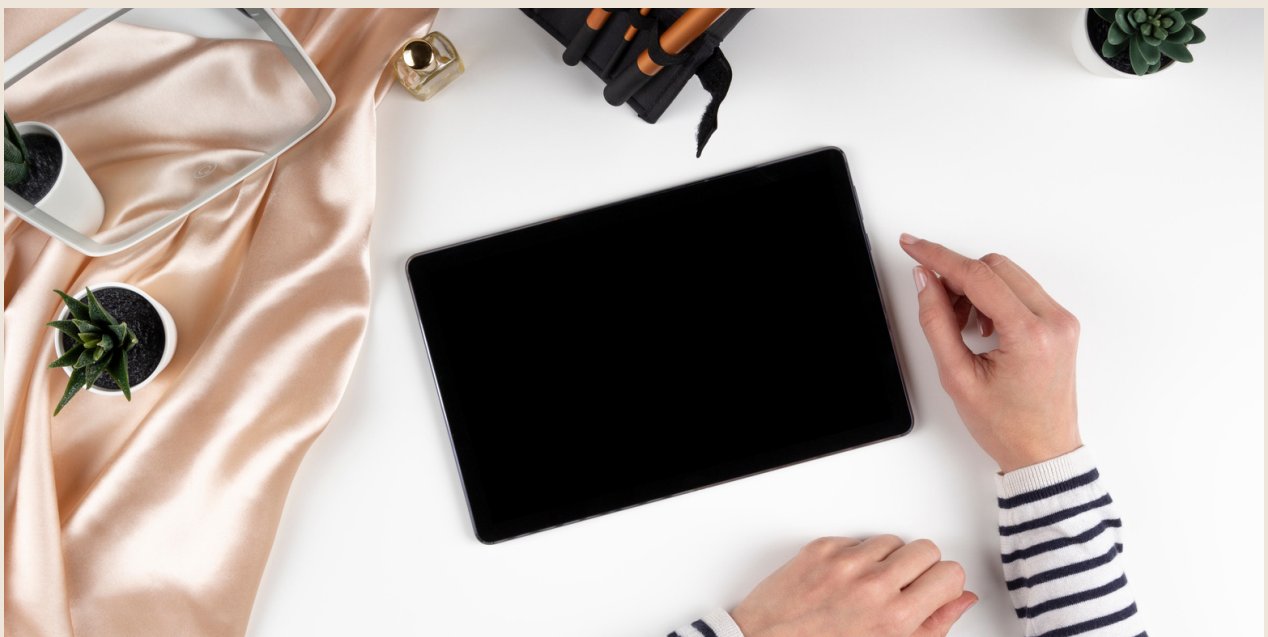
RICHTE DEINEN SHOP EIN.

- Die Einrichtung ist total einfach.
- Es ist preiswerter als viele seiner Wettbewerber, keine monatliche Zahlung.
- Es macht den Verkaufsprozess für dich einfacher, indem es kurze und prägnante (aber dennoch hochkonvertierende) Beschreibungen deiner Produkte anbietet, im Vergleich zu langen und komplizierten Verkaufsseiten.

Hier klicken!



Deine Hauptshopseite (wo Leute auf Links klicken können, um sich entweder für dein Freebie zu entscheiden oder dein digitales DFY-Produkt zu kaufen) wird auch der Link sein, den du in deine Instagram-Biografie einfügst. By the way: Mit meinem Link gibst du nur 4% anstatt der 5% pro Verkauf an die Plattform des Shops ab.



Richte dein Instagram ein.

Instagram ist eine notwendige Social-Media-Plattform für dein Unternehmen, ich schlage vor, es als tollen Ausgangspunkt zu nutzen.

Irgendwann kannst du auch TikTok, Pinterest und sogar Facebook Reels oder Facebook-Gruppen nutzen, um mehr Verkehr auf deine digitalen Produkte zu lenken (Du musst diese Plattformen jedoch nicht gleich alle nutzen!).

Es liegt bei dir, ob du dein vorhandenes Instagram-Konto benutzen möchtest oder ein neues erstellst. Auf jeden Fall solltest du diese beiden Dinge tun:

Stelle dein Konto auf ÖFFENTLICH – so können dich Leute finden und dein Business kann wirklich wachsen!



Mach dein Konto zu einem PROFESSIONELLEN Konto – Instagram hat zwei Typen: Business und Creator. Ich schlage Creator vor, da es mehr Funktionen hat!

Optimiere deine Bio.

Als Nächstes solltest du mit der Arbeit an deiner Biografie beginnen – damit die Leute, die dir begegnen, auch wirklich WISSEN, worum es dir geht und wie du ihnen helfen kannst!

Es gibt viele Möglichkeiten, eine Biografie zu schreiben, aber ich bevorzuge normalerweise dieses Format:



ERSTE ZEILE

Ich schlage vor, dass du deine erste Zeile so gestaltest, dass sie einen kleinen Einblick in dich gibt oder zeigt, wie deine Veränderung/Reise aussieht (damit andere ein Stück von sich selbst in dir erkennen können!).

Beispiele: „Mutter von drei Kindern + Besitzerin eines 6-stelligen Business“; „Lehrerin wurde zur Besitzerin eines Kleinunternehmens“; „Girl aus Hamburg mit passivem Einkommen“; „Hausfrau und Mutter wurde zur Unternehmerin für digitale Produkte“

ZWEITE UND DRITTE ZEILE

Deine zweite und dritte Zeile können dann zeigen, wem du hilfst und WIE du hilfst (auch dies sollte deiner Zielgruppe helfen, sich zu identifizieren und ein Gefühl dafür zu bekommen, ob sie am richtigen Ort ist).

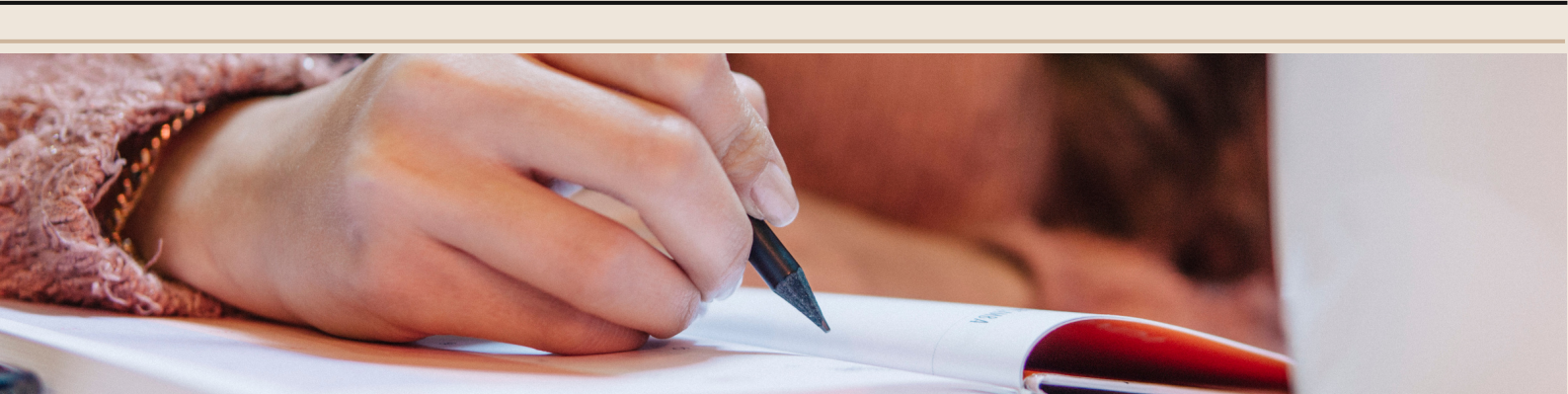
Beispiele: „Wir unterstützen Frauen dabei, mit vorgefertigten digitalen Produkten ein passives Einkommen zu generieren“; „Wir unterstützen Mütter dabei, mit digitalen Produkten von DFY ihren 9-to-5-Job aufzugeben“; „Wir unterstützen Sie dabei, mit digitalen Produkten von DFY Ihr eigenes Geschäft für passives Einkommen aufzubauen“

VIERTE ZEILE

Deine vierte Zeile sollte immer ein starker Aufruf zum Handeln sein! Du kannst sie zu deinem kostenlosen Leitfaden weiterleiten, indem du auf den Link zu deinem Tentary Store zeigst – ODER du kannst ein Gespräch anregen, indem du sie aufforderst, dir eine Direktnachricht für diesen kostenlosen Leitfaden zu senden!

Wenn du die Wahl hast, würde ich immer vorschlagen, sie an dich zu verweisen, da in diesen kurzen Gesprächen manchmal eine echte Verbindung und ein echtes Vertrauen entstehen!

Beispiel: „DM „Roadmap“ für kostenlosen Leitfaden“; „DM „DFY“, um mehr zu erfahren + kostenlosen Leitfaden zu erhalten“



Rechtliche Hinweise

Dieser Abschnitt der Unternehmensgründung mag dir vielleicht fremd oder sogar überwältigend erscheinen, aber das ist völlig in Ordnung! Es ist wirklich nicht so kompliziert und kein Grund zur Sorge.

Wenn du deine Private-Label-Rechte zu deinen Geschäftsbedingungen hinzufügst, musst du dich eigentlich NICHT beeilen, um diese Schritte (Gründung eines Kleingewerbes + Beantragung deiner Steuernummer) abzuschließen, bevor du dein Produkt auf den Markt bringst.

Sobald du dein erstes Produkt verkauft hast und festgestellt hast, ob dieses Businessmodell etwas für dich ist, kannst du das erledigen.



Erstellung deiner AGB

Es ist wirklich einfach, Ihre Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Deinen Tentaty Store einzurichten!

Es gibt ZWEI ABSÄTZE (die ersten beiden nummerierten Punkte) Ihrer Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die Sie anpassen möchten, damit Ihre Kunden Ihren Leitfaden ändern und weiterverkaufen können.

Du kannst diese beiden Abschnitte auswählen und ganz einfach durch das Folgende ersetzen:



Beispiele:

Abschnitt 1

Unter der Bedingung, dass Sie diese Nutzungsbedingungen einhalten, gewährt Ihnen das Unternehmen hiermit beim Kauf von [hier den Namen Ihres digitalen Produkts einfügen] Private-Label-Rechte, die es Ihnen erlauben, dieses Produkt zu verändern, die Urheberschaft dafür zu beanspruchen und es mit 100 % des Gewinns weiterzuverkaufen.

Zu den zusätzlichen Rechten gehören: das Hinzufügen dieses Produkts zu einer Mitgliederseite oder das Bündeln innerhalb eines Pakets; das Erstellen von Audio- oder Videoprodukten unter Verwendung dieses Produkts; das Verschenken des Produkts an Abonnenten oder Kunden; das Ändern von Verkaufsseite und/oder Grafiken; das Aufteilen des Produkts in einzelne Abschnitte; das Hinzufügen oder Entfernen von Inhalten zum Produkt; das Setzen Ihres Namens darauf; das Bearbeiten oder Erstellen eigener Cover für das Produkt; das Verschenken, Verkaufen oder Übertragen der Private-Label-Rechte an Dritte.

Abschnitt 2

Alle Inhalte außerhalb von [hier den Namen Ihres digitalen Produkts einfügen], einschließlich Grafiken, Tentary Store-Beschreibungen sowie Social-Media-Inhalte und Videos zum Produkt, sind urheberrechtlich geschützt, sofern nicht anders angegeben, und gehören dem Unternehmen und/oder einem Lieferanten des Unternehmens. Diese Materialien sollten gemäß den Nutzungsbedingungen verwendet werden.

Danach ersetze bitte alle leeren Zeilen in deinen restlichen Bedingungen durch deinen Namen und/oder Firmennamen oder deine Kontaktinformationen, falls du dazu aufgefordert wirst.

Vergiss nicht, deine Änderungen zu speichern, wenn du fertig bist!





WOCHE 3: VERKAUF DEINES PRODUKTS

MARKETING AUF INSTAGRAM

Reden wir über organisches Marketing! Organisches Marketing ist das, was ich besonders zu Beginn am meisten empfehle. Es ist kostenlos, risikofrei UND kann mit einigen großartigen Inhalten und Konsistenz immer noch mehr als genug Verkehr und Umsatz bringen, den du benötigst.

Insbesondere empfehle ich organisches Marketing durch das Posten von Reels, Karussellposts und Stories auf Instagram (und möglicherweise im Laufe der Zeit die Ausweitung auf weitere Social-Media-Plattformen).

Reels sind eine großartige Möglichkeit, neue Aufmerksamkeit auf deine Inhalte zu lenken und bei potenziellen Kunden Sympathien, Bekanntheit und Vertrauen aufzubauen!

Plane dein Reel: Entscheide dich für den Inhalt und die Handlung deines Reels.

Berücksichtige die folgenden Elemente:

Ein Scroll-stoppender Aufhänger: Beginne mit etwas, das in den ersten Sekunden die Aufmerksamkeit auf sich zieht.

Eine klare Botschaft: Vermittle klar den Wert deines Produktes.

Vorfürhungen oder Showcases: Präsentiere dein Produkt in Aktion.

Vorteile und Funktionen: Hebe hervor, was dein Produkt auszeichnet.

Ein starker Call-to-Action (CTA): Fordere die Zuschauer auf, etwas zu unternehmen, z. B. die Website zu besuchen oder einen Kauf zu tätigen.



Wenn du Reels postest und dein Produkt vermarktest, ist Kontinuität entscheidend.

Erstelle einen Content-Kalender und teile regelmäßig Reels, um dein Publikum zu begeistern und über deine Produkte zu informieren.

Hier sind einige verschiedene Vorschläge für Dinge, die du mit deiner Zielgruppe als Reels teilen kannst:



Content-Ideen

- ✓ Dein GRUND für den Verkauf eines digitalen DFY-Produkts (z. B. mehr Geld, mehr Zeit, mehr Flexibilität, weniger Stress usw.) DEIN Warum
- ✓ Deine EINKÜNFTE (d. h. Einkommen) aus dem Verkauf deines digitalen DFY-Produkts
- ✓ Was ist ein digitales DFY-Produkt/was zeichnet DFY-Digitalprodukte aus
- ✓ Persönliche Erlebnisse oder Abschnitte der eigenen Reise, die andere ansprechen
- ✓ Motivation für diejenigen, die nach Wegen suchen, um mehr Geld zu verdienen oder passives Einkommen zu generieren.
- ✓ Eine Situation aus dem Alltag, mit der sich deine Zielgruppe identifizieren kann, die sie dazu bringt das Reel zu speichern oder mit jemandem zu teilen



Ja, Reels sind großartig, um neue Follower und potenzielle Kunden zu gewinnen, aber es ist auch gut, andere Posting-Methoden wie Karussells zu verwenden.

1. Um deine Produkte effektiv über Instagram-Karussells zu verkaufen, brauchst du einen strategischen Ansatz, um dein Publikum einzubeziehen und deine Produkte auf ansprechende Weise zu präsentieren.

Hier ist eine Anleitung in Schritten, die dir zeigt, wie du Instagram-Karussells für den Produktverkauf verwenden kannst:

- **Definiere klare Ziele:** Bestimme deine spezifischen Ziele für den Einsatz von Karussells, z. B. die Steigerung des Produktabsatzes, die Werbung für ein neues Produkt oder die Verbesserung der Markenbekanntheit.
- **Identifiziere deine Zielgruppe:** Verstehe die Vorlieben, Interessen und Schwachstellen deiner Zielgruppe. Passe den Inhalt deines Karussells so an, dass er bei ihnen Anklang findet.
- **Planen deine Produktpräsentation:** Wähle aus, welche Produkte oder Produktkategorien in deinem Karussell zeigen möchtest. Achte darauf, dass sie den Marketingzielen und den Interessen des Publikums entsprechen.
- **Schaffe eine ansprechende Überschrift und einen mitreißenden Text:** Verfasse eine überzeugende Überschrift und Bildunterschrift für dein Karussell. Bringe deutlich das Wertversprechen und die Vorteile deiner Produkte zum Ausdruck. Nutze eine überzeugende Sprache, um das Interesse zu wecken.
- **Organisieren Sie die Karussellsequenz:** Stelle die Bild- oder Videosequenz logisch dar. Starte mit einem auffälligen Bild oder Video, das das Produkt präsentiert, und füge dann weitere Bilder oder Videos hinzu, die zusätzliche Details liefern.
- **Betone wichtige Merkmale und Vorteile:** Fokussiere in jedem Karussell-Slide auf ein oder mehrere besondere Merkmale oder Vorteile des Produkts. Beschreibe, wie es ein Problem löst oder einen Bedarf deckt.
- **Füge eine Handlungsaufforderung (CTA) hinzu:** Motiviere die Zuschauer zum Handeln, indem du einen klaren CTA einfügst.
- **Füge benutzergenerierte Inhalte (UGC) hinzu:** Wenn du Kundenrezensionen oder Erfahrungsberichte hast, füge sie in das Karussell ein. Das schafft Vertrauen und Authentizität.



- **Halte die Markenkonsistenz ein:** Achte darauf, dass dein Karussell eine einheitliche Markenästhetik beibehält, einschließlich Farben, Schriftarten und Gesamtstil.
- **Kommuniziere mit deinem Publikum:** Sei schnell bei Kommentaren und tausche dich mit Nutzern aus, die Interesse zeigen oder Fragen zu deinen Produkten haben.
- **Messen von Leistung:** Achte auf die Leistungskennzahlen deiner Karussellbeiträge. Überwache Engagement, Klickraten und Conversions, um ihre Effektivität zu bewerten.
- **Testen und verbessern:** Probiere ständig verschiedene Karussellformate, Produktkombinationen und Nachrichten aus, um im Laufe der Zeit deine Verkaufsstrategie zu optimieren.
- **Plane und veröffentliche:** Nutze Instagram-Planungstools oder veröffentliche zu Zeiten, in denen deine Zielgruppe auf der Plattform am aktivsten ist.
- **Überwachen und analysieren der Ergebnisse:** Behalte die Leistung deines Karussells nach dem Posten im Auge, indem Sie Instagram Insights oder andere Analysetools verwenden. Passen Sie Ihre Strategie entsprechend an, basierend auf dem, was am besten funktioniert.

Jetzt sprechen wir darüber, wie man Instagram-Stories zum Verkauf nutzt.

Instagram Stories können eine effektive Möglichkeit sein, um für Ihre Produkte zu werben und den Verkauf anzukurbeln.

Hier ist eine Anleitung Schritt für Schritt, wie du Instagram Stories effektiv nutzen kannst, um deine Produkte zu verkaufen:

Organisiere die Reihenfolge deiner Stories: Strukturiere den Inhalt deiner Stories.

Eine fesselnde Einführung.

Eine klare Aussage über den Wert des Produkts.

Vorführungen oder Präsentationen des Produkts in Aktion.

Vorteile und Merkmale des Produkts.

Ein überzeugender Handlungsaufforderung (CTA), der die Person dazu ermutigt, aktiv zu werden, beispielsweise Ihre Website zu besuchen oder einen Kauf zu tätigen.



Verwende die Instagram-Funktionen: Machen Gebrauch von den interaktiven Funktionen von Instagram in Stories, wie Umfragen, Quizze und Fragensticker, um mit deinem Publikum zu interagieren und Feedback zu sammeln.

Füge Text und Bildunterschriften hinzu: Verwende Textüberlagerungen und Bildunterschriften, um Kontext zu geben, wichtige Funktionen zu betonen und deine Botschaft effektiv zu vermitteln.

Denk dran, dass deine besten Leads in deinen Stories zu finden sind. Wenn du diese Schritte befolgst und deine Strategie bei Bedarf anpasst, kannst du Stories nutzen, um deine Produkte erfolgreich auf der Plattform zu bewerben und zu verkaufen.

Wenn du es noch nicht gemacht hast, schlage ich vor, dass du durch meine Inhalte scrollst und dir verschiedene Ideen überlegst, was du mit deinen Reels und Karussells/Posts teilen kannst. Schau dir auch meine Highlights an und erfahre, wie ich meine Geschichten verkaufe. Etwas, das dir auffallen wird, ist, dass ich es einfach halte! Ich versuche nicht, mein Angebot zu sehr zu erklären oder zu verkomplizieren.

Erinnern Sie sich, was ich am Anfang des Leitfadens über die Menschen gesagt habe, die wirklich mehr Geld verdienen MÖCHTEN? Ich glaube das wirklich! Und aus diesem Grund vertraue ich darauf, dass meine Inhalte überzeugend sind, selbst wenn ich nur meine Ergebnisse oder einige wichtige Gedanken teile.

Eine weitere Sache, die Ihnen mit der Zeit an meinen Inhalten auffallen wird, ist, dass ich ein großer Fan des Recyclings von Inhalten bin.

Ich mag es, Zeit zu sparen und verwende gerne das, was für mich bereits funktioniert, wann immer es möglich ist. Du kannst definitiv dasselbe tun!

Wenn es um die Planung und Erstellung von Inhalten geht, ist es wichtig, ein System zu haben, das wirklich NACHHALTIG ist.

Um dieses effiziente System einzuführen, kannst du beispielsweise die folgenden Schritte unternehmen:

- Erstelle auf deinem Telefon ein Fotoalbum mit potenziellen Hintergrundvideos, die sich bereits in deiner Camera Roll befinden und die du ergänzen und als fortlaufende Sammlung verwenden kannst, aus der du auswählen kannst.



- Erstelle in der Notizen-App auf deinem Telefon eine Notiz mit deinem „Inhaltskalender“ für die Woche. Wenn du gerade erst anfängst, reichen 1-2 Reels an den meisten Tagen aus und helfen dir, deine Followerzahl schnell zu vergrößern.
- Speichern von angesagten Audios beim Durchscrollen von Reels in der Instagram-App
- Ideen für Reels speichern, während du in der Instagram-App durch Reels scrollst
- Du kannst auch das “Creator Studio” von Meta nutzen, um Inhalte vorzuplanen und automatisch zu posten.

Wenn du dich gerade ein bisschen unsicher fühlst, wenn du Reels erstellst, Ideen entwickelst oder Bildunterschriften schreibst, ist das völlig in Ordnung! Es kann Zeit und Übung erfordern, bis du wirklich deine Stimme findest und gut damit zurechtkommst.

Wenn du dich mit der Sache vertrauter machst und deine Fähigkeiten weiterentwickelst, ist YouTube eine großartige Ressource, die du nutzen kannst! Es gibt unzählige verschiedene Tutorials, die du durchgehen und von denen du lernen kannst. Dabei geht es um Themen wie das Finden trendiger Audios, die Verwendung von SEO in deinen Untertiteln oder sogar die Verwendung verschiedener Funktionen beim Erstellen von Reels.

DEIN HANDLUNGSAUFFORDERUNG

Eine Sache, die du in die Bildunterschrift deiner meisten Reels, Karussells und Stories einbeziehen möchtest, ist ein Handlungsaufforderung, die im Grunde genommen nur dazu auffordert, den nächsten Schritt zu machen.

Einer meiner Lieblings-Handlungsaufforderungen ist es, die Leute dazu aufzufordern, mir eine DM zu schicken – denn ich möchte eine Handlungsaufforderung, die eine Unterhaltung startet und mir die Möglichkeit gibt, tatsächlich eine VERBINDUNG mit ihnen aufzubauen!

Etwas so Einfaches wie „Schick mir eine Nachricht mit ‚DFY‘ für meinen kostenlosen Leitfaden zum Erzielen passiven Einkommens mit digitalen DFY-Produkten“ ist meine Art, dir den Link direkt zu schicken, Fragen zu beantworten oder Ermutigung anzubieten und sogar in naher Zukunft wieder bei dir zu bleiben.

Egal, welchen Call-to-Action du wählst, ist es eine gute Idee, deine Empfänger auf ein „Gratisgeschenk“ oder Freebie aufmerksam zu machen. Wenn sie sich dafür entscheiden, können deine E-Mails auch den Verkauf für dich erledigen! Im nächsten Abschnitt werden wir das genauer besprechen.



Biete dein GratisGeschenk an.

Dein kostenloses Geschenk oder Lead-Magnet wird dir helfen, eine E-Mail-Liste aufzubauen, die du kontinuierlich pflegen und in zahlende Kunden umwandeln kannst.

Es liegt an dir, welche Art von Geschenk du anbietest. Dies kann ein Video, ein Workshop, ein Leitfaden, ein Minikurs usw. sein.

Der Trick zu jedem hochwertigen Gratisangebot besteht darin, den Empfängern wertvolle Informationen zu liefern, Vertrauen aufzubauen und ihnen gleichzeitig einen Einblick zu geben, was Sie mit Ihrem kostenpflichtigen Produkt bieten können.

Das kostenlose Tool, das ich benutze, ist ein einfacher Leitfaden, der die Grundlagen der Monetarisierung deiner Fähigkeiten und sozialen Medien mit Faceless Accounts erklärt.

Ich benutze diesen Leitfaden, um Folgendes zu überprüfen:

- **Ein Stück meiner eigenen Geschichte, um ein Gefühl der Verbundenheit und Glaubwürdigkeit zu erzeugen.**
- **Identifiziere deine Fähigkeiten, deine Nische und deine Schwachstellen, entwickle eine Lösung, baue deine Community auf und entwickle eine Marketingstrategie.**
- **Verschiedene digitale Marketingstrategien**
- **Am Ende des Handbuchs präsentiere ich, was ich anzubieten habe!**

Sobald du dein gratis Angebot erstellt hast, kannst du es oben im Shop einfügen und mit dem Einrichten eines E-Mail-Flows in Tentary beginnen, um auch diese neuen Leads zu pflegen. Im nächsten Abschnitt werden wir uns mit dem Verkaufen über deine E-Mails befassen.

Wenn du kein Gratisgeschenk hast, kannst du meins kaufen und es entweder für dich selbst oder als Geschenk verwenden!



E-Mail-Verkauf

Eine E-Mail-Liste zählt zu den wichtigsten Dingen, die du für dein Unternehmen besitzen kannst. Sie ermöglicht dir eine direkte Kommunikation mit deinem Publikum, die NICHT auf einem Algorithmus basiert oder so leicht übersehen wird wie Beiträge in sozialen Medien.

Selbst, wenn du deinen Instagram Account mal verlieren solltest, hast du immernoch alle Kontakte.

Mit einem gut geschriebenen E-Mail-Flow, den du an diese Liste senden, kannst du Vertrauen aufbauen und Leads einfach und automatisiert in Kunden umwandeln.

Lass uns also anfangen, es aufzubauen!



E-Mail-Einrichtung

Zuerst solltest du sicherstellen, dass eine E-Mail-Adresse für dein Shop-Konto eingerichtet ist, die du teilen kannst, falls jemand auf deine E-Mails antworten möchte.

Für mehr Professionalität und Privatsphäre ist es ratsam, eine geschäftliche E-Mail-Adresse zu verwenden (nicht zu verwechseln mit einer persönlichen E-Mail-Adresse). Andernfalls könnten Empfänger deine persönliche E-Mail-Adresse sehen, wenn sie die E-Mails lesen, die du ihnen schickst.

Richte deine Bestätigungs-E-Mails ein.

Bevor du deinen E-Mail-Flow einrichtest, solltest du eine Bestätigungs-E-Mail mit den Download-Links für deine digitalen Produkte senden.



Betreff: Glückwunsch! Hier ist deine kostenlose Anleitung!

Hallo [Kundenname],

Super! Du hast es geschafft! Ich freue mich schon darauf, dir mehr über DFY/Done-for-you-Digitalprodukte zu erzählen und dir zu zeigen, wie du IHR profitables Digitalproduktgeschäft zum Laufen bringst!

Hier ist dein kostenloser Download: [PRODUKTLINK] Morgen schicke ich dir eine weitere E-Mail mit mehr Infos zu meinem [Produktname – füge den Link ein]. Falls du sie innerhalb von 24 Stunden nicht findest, schau bitte in deinem Werbe-Tab oder Spam-Ordner nach und verschiebe die Nachricht in deinen Hauptposteingang, damit du keine Neuigkeiten verpasst!

Vergiss nicht, du kannst mir jederzeit eine PN auf IG [Hyperlink einfügen] schicken, wenn du Fragen hast! Ich drücke dir die Daumen.

Dein Name

Betreff: JUHU! Hier ist dein [Produktname]!

Hallo [Kundenname],

Vielen Dank für den Kauf von [Produktname]! Ich freue mich schon sehr darauf, dass Sie loslegen. Ich kann es kaum erwarten zu sehen, was Sie tun und wie sich Ihr Leben dadurch ändert! Hier ist Ihr Download:

DOWNLOAD-LINK

Schick mir eine PN auf IG [Hyperlink einfügen], wenn du die Gelegenheit hast, mir mitzuteilen, dass du diesen Schritt gemacht hast! Ich würde gerne mit dir in Kontakt treten und feiern!

Dein Name



Sobald deine Bestätigungs-E-Mails eingerichtet sind, kannst du mit der Einrichtung deines E-Mail-Flows beginnen!

Erstellen deines E-Mail-Flows

Es gibt nur einen E-Mail-Verlauf oder einen E-Mail-Flow, die du beim ersten Start einrichten solltest. Dieser Verlauf ist für Leute, die sich für dein Gratisgeschenk entscheiden.

Es gibt keine spezifische Methode, um deinen Flow zu schreiben, aber idealerweise sollten deine ersten E-Mails Mehrwert bieten, sich vorstellen und einen Teil deiner Geschichte erzählen sowie dein Produkt verkaufen.

Du solltest deine erste E-Mail so planen, dass sie 24 Stunden nach Erhalt des Gratisgeschenks mit der Bestätigungs-E-Mail gesendet wird, und dann alle weiteren E-Mails so, dass sie 24 Stunden nach der vorherigen gesendet werden.

Um Zeit zu sparen, habe ich hier einige Beispiels-E-Mails aufgelistet, die du verwenden kannst. Du kannst später immer noch mehr hinzufügen, um neue Verkäufe oder Ergebnisse zu betonen oder mehr von deiner persönlichen Geschichte zu teilen. Vergiss nicht, sie durchzulesen und sicherzustellen, dass sie zu dir passen!

Im Laufe der Zeit werden Sie Ihre E-Mail-Kommunikation immer weiter verbessern oder erweitern, aber diese Vorlagen sind definitiv ein guter Startpunkt!

Betreff: Bist du bereit, von Zuhause aus Geld zu verdienen?

Hast du schon die Chance gehabt, meinen kostenlosen Leitfaden zu lesen? Wenn ja, bist du bereit, ein digitales DFY-Produkt zu nutzen, um dein eigenes passives Einkommengeschäft zu starten? Dann lade ich dich ein, meinen [Produktname].

Füge hier Feedback zu deinem digitalen Produkt ein – dies kann später hinzugefügt werden.



Mit [Produktname] lernst du alles, was du brauchst, um in den nächsten 30 Tagen ein profitables DFY-Geschäft mit digitalen Produkten aufzubauen und zum Laufen zu bringen. Du kannst buchstäblich in kürzester Zeit einsatzbereit sein und anfangen, Geld zu verdienen!

Hier ist dein:

- Mein digitales Produkt zur Nutzung, Änderung und Weiterverkauf als Ihr eigenes.
- Ein schrittweiser Prozess zur einfachen und automatisierten Einrichtung deines Online-Shops.
- Meine Strategien zur Inhaltsvermarktung Ihres Produkts in nur wenigen Stunden pro Woche.

Füge meine Plug-and-Play-E-Mail-Vorlagen hinzu, damit dein automatisiertes System sogar im Schlaf für tägliche Verkäufe sorgen kann!

Du kannst dieses gesamte Geschäft übernehmen und davon den größten Nutzen ziehen.

Warum? Weil ich weiß, wie lebensverändernd ein solcher Fluss passiven Einkommens sein kann, und ich möchte, dass DU erfolgreich bist!

Dein Name

Falls du Fragen zu [Produktname] oder den digitalen Produkten von DFY hast, schick mir einfach jederzeit eine DM auf Instagram [Hyperlink einfügen]!



Betreff: Fünf Schritte, um ein DFY-Digitales Business zu gründen

Hallo [Kundenname],

Willst du wissen, was ich an DFY oder „Done-for-you“-Digitalprodukten so toll finde? Es ist eine einfache Möglichkeit, ein eigenes Unternehmen zu gründen und Geld zu verdienen, ohne ein Produkt von Grund auf neu entwickeln zu müssen (und das ist, seien wir ehrlich, der Punkt, an dem SO viele von uns nicht weiterkommen!).

Und auch wenn es bereits Geschäftsmodelle gibt, die diesen Bedarf decken, bietet keines so viel Eigentum oder Freiheit von der Bindung an eine andere Marke wie DFY.

Wenn du ein DFY-Produkt mit Wiederverkaufsrechten hast, gehören deine Gewinne dir und dein Geschäft ist dein Geschäft.

Hier sind fünf Schritte, um in den nächsten 30 Tagen ein DFY-Digitalproduktgeschäft zu starten:

Schritt 1: Suche ein DFY-Produkt mit Private-Label-Rechten. (Keine Sorge, ich habe bereits das PERFEKTE [Hyperlink einfügen] für Sie erstellt!)

Schritt zwei: Gestalte es individuell! Füge dein eigenes Branding oder deine eigene Stimme hinzu. Denke daran, für wen deine Zielgruppe ist, wenn du Änderungen vornimmst.

Schritt drei: Setze einen Preis für Ihr Produkt fest. Denken Sie daran: Ein Produkt für 97 Euro, das nur EINMAL pro Tag verkauft wird, kostet fast 3.000 Euro im Monat!



Schritt 4: Richte Systeme ein, um den Verkehr zu deinem Business zu lenken. Dies kann beispielsweise durch organisches Marketing in sozialen Medien geschehen (denke an: Reels auf IG, Pins auf Pinterest usw.). Es kann auch so aussehen, dass du ein kostenloses Produkt oder einen Lead-Magneten bewirbst, um deine E-Mail-Liste zu erweitern, mit der du dann ideale Kunden gewinnen und täglich Verkäufe erzielen kannst.

Schritt 5: Beginne mit dem Verdienen eines passiven Einkommens! Genieße dein Leben, während das Geld hereinkommt, einfach weil jemand über ein kurzes Video stolpert oder eine automatisierte E-Mail liest.

Hör mal - wenn du genug davon hast, deine ganze Zeit gegen Geld einzutauschen oder unter finanziellem Stress zu leiden, kann ich das verstehen! Ich habe das selbst erlebt und es gibt einen besseren Weg.

Die Stärke digitaler Produkte liegt darin, dass sie über eine Einnahmequelle verfügen, die dich von diesem Stress befreit und dir mehr Zeit für die Menschen und Dinge lässt, die du liebst.

Und ich habe genau das richtige Produkt für dich.

Wenn du die Schritte befolgst, die dort beschrieben sind, wirst du nicht nur am Ende ein verkaufsfertiges Produkt haben, sondern auch eine echte Verkaufsplattform und Strategie besitzen, um die Umsätze zu erzielen, die du in Monaten für 1.000, 3.000 und sogar 5.000 Euro und mehr benötigst!

Ich würde gerne sehen, wie du alles in [Produktname] nutzt, einschließlich [Produktname] selbst, um ein Geschäft mit passivem Einkommen aufzubauen, das du ganz für dich selbst gestaltest und von dem du voll profitierst.

Warum? Weil es die Welt besser macht, wenn mehr Frauen mehr Geld haben! Und weil ich fest daran glaube, dass es für alle mehr als genug gibt.

Wenn du bereit bist, anzufangen und in den nächsten 30 Tagen dein eigenes Business mit passivem Einkommen zu starten, ist dein nächster Schritt, [Produktname – Hyperlink einfügen] zu kaufen.



Betreff: Du bist kurz davor, dein eigenes Business zu gründen!

Hallo [Kundenname],

Ich wollte nur sagen, dass du einem profitablen Business mit passivem Einkommen näher bist, als du denkst.

Egal, ob du bereits ein Unternehmen besitzt oder keinerlei Erfahrung hast ...

Egal, ob du von 9 bis 17 Uhr arbeitest oder eine Vollzeit-Hausfrau und Mutter bist ...

Egal, ob du schon eine große Präsenz in den sozialen Medien hast oder ganz von vorne anfängst ...

Mit nur ein paar Stunden pro Woche kannst du ein Einkommen erzielen, das deine Familie unterstützt und dein Leben auf den Kopf stellt.

Mit nur einem digitalen Produkt und einem automatisierten System zur kannst in nur wenigen Stunden pro Woche von zu Hause aus ein äußerst profitables Geschäft aufbauen.

Und mit einem DONE FOR YOU Produkt musst du nicht einmal über besondere Fachkenntnisse verfügen oder dein Produkt von Grund auf selbst erstellen.

Aus diesem Grund habe ich [Produktname – Hyperlink einfügen] entwickelt, um dir zu helfen, dein Business mit den enthaltenen Schritten und meiner Plug-and-Play-Vorlage SCHNELL zu starten.

Lade es herunter, optimiere es und mache es zu deinem eigenen, damit du es mit VOLLEM Gewinn weiterverkaufen kannst.

Fang einfach an, jede Woche, vielleicht sogar jeden Tag oder sogar im Schlaf, an deinem Umsatz zu arbeiten - und genieße die Freiheit, die damit einhergeht.

Bereit, um anzufangen? Dein nächster Schritt ist, [Produktname] hier zu erwerben [Hyperlink einfügen].

Vergiss nicht, dass du mir jederzeit eine DM schicken kannst, wenn du Fragen hast!

Dein Name



Betreff: Ein weiterer [€-Betrag einfügen], der während [Aktivität einfügen] gemacht wurde.

Hallo [Kundenname],

Und genau so hat heute ein anderer [hier Einkommen einfügen] verdient, während _____!

Das Tolle an digitalen Produkten ist, dass sie ein Business für dich betreiben und Geld verdienen, während du dein echtes Leben lebst!

Bist du bereit, mit nur wenigen Stunden pro Woche ein kontinuierliches passives Einkommen zu erzielen?

Wenn du interessiert bist, kannst du als nächstes [Produktname] kaufen. Ich habe bereits alles vorbereitet und das Produkt für dich erstellt.

Klicken Sie hier [Hyperlink einfügen], um mehr über [Produktname] zu erfahren und direkt zu starten.

Ich wünsche dir viel Glück und freue mich darauf zu sehen, wie sich dein Leben verändert!

Dein Name



Betreff: [\$-Betrag einfügen] in _____ Tagen

In den letzten ____ Tagen habe ich [Betrag einfügen] verdient, indem ich nur ein digitales Produkt benutzt habe.

Stell dir vor, dass du das bist.

Stell dir vor, du bekommst die ganze Woche über Benachrichtigungen, während du mit deinen Kindern bist ... oder Netflix schaust ... oder Wäsche zusammenlegst ... oder sogar schläfst!

Du bekommst Benachrichtigungen, die dir sagen, dass du gerade einen weiteren Verkauf eines digitalen Produkts gemacht hast (ohne es von Grund auf neu zu erstellen!), alles nur, weil jemand zufällig über ein Reel gestolpert ist und beschlossen hat, dass er auch daran teilhaben möchte.

Ein Artikel, der Ihnen Tausende pro Woche einbringt, während Sie nur 2–3 Stunden arbeiten – und das alles, damit Sie den Rest Ihrer Zeit damit verbringen können, die Menschen und Dinge zu genießen, die Sie lieben.

Falls du es noch nicht gemacht hast, möchte ich dich ermutigen, diesen mutigen Schritt zu machen.

Hol dir heute [Produktname] für 47 \$.

Verändere dein Leben.

Errichte ein Unternehmen, das automatisiert läuft und dir die Zeit und Freiheit schenkt, von der du geträumt hast.

Dein Name

Vergiss nicht, dass du mir jederzeit eine DM auf Instagram schicken kannst, wenn du Fragen hast. Ich bin hier für dich!



Vielleicht möchtest du später einen zweiten E-Mail-Flow einrichten, der speziell für Personen gedacht ist, die deine digitalen Produkte erwerben. Dies kann besonders nützlich sein, wenn du auch andere Produkte haben, die du als Zusatzverkäufe anbieten möchtest!

Verbindung aufbauen

Wir haben schon über das Thema Verbindungsaufbau mit Ihren Reels und deinen E-Mails gesprochen, aber ich möchte dir noch ein paar weitere Ideen geben, wie du potenziellen Kunden helfen kannst, du und dein Produkt kennenzulernen!

Verbindung herstellen mit DMS.

Einer der besten Faktoren der Nutzung von Instagram als Marketingplattform ist, wie einfach es ist, ein Gemeinschaftsgefühl und Beziehungen aufzubauen. Das in die App integrierte DMs- oder Direktnachrichtensystem ist hierfür ein perfektes Tool!

Wenn du dein kostenloses und digitales Produkt auf den Markt bringst, könntest du zum Beispiel eine kurze Serie von Direktnachrichten an die Leute senden, die nach deinen Links suchen.

Stell sicher, dass die von dir gesendeten DMs dazu da sind, zu HELFEN und nicht nur zu verkaufen. Denk daran, dass du mit echten Menschen sprichst und nicht nur mit einem Mittel zum Zweck!



Später möchten Sie vielleicht einen zweiten E-Mail-Versand einrichten, speziell für Personen, die Ihre digitalen Produkte kaufen. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn Sie auch andere Produkte anbieten, die Sie als Add-ons verkaufen möchten!

GEBÄUDEVERBINDUNG

Wir haben bereits das Thema Verbindungsaufbau mit Ihren Reels und Ihren E-Mails angesprochen, aber ich möchte Ihnen noch ein paar weitere Ideen anbieten, wie Sie potenziellen Kunden dabei helfen können, Sie und Ihr Produkt kennenzulernen!

VERBINDUNG AUFBAUEN MIT DMS

Einer der besten Aspekte bei der Verwendung von Instagram als Marketingplattform ist, wie einfach es ist, ein Gemeinschaftsgefühl und Beziehungen aufzubauen. Das in die App integrierte DMs- oder Direktnachrichtensystem ist hierfür ein perfektes Tool!

Wenn Sie Ihr Gratis- und Digitalprodukt auf den Markt bringen, können Sie beispielsweise eine kurze Reihe von Direktnachrichten an die Personen senden, die nach Ihren Links suchen.

Sie sollten sicher sein, dass die von Ihnen gesendeten DMs dazu bestimmt sind, zu DIENEN und nicht nur zu verkaufen. Denken Sie daran, dass Sie mit echten Menschen sprechen und nicht nur mit einem Mittel zum Zweck!



Um Ihnen beim Ideensammeln zu unterstützen, hier sind einige Beispiele für DMs, die Sie vielleicht in Ihre Follow-up-Strategie einbeziehen möchten:



Hey ____, es freut mich sehr, dass du hier bist!
Ich würde gerne mehr über dich erfahren und dir helfen, wo ich kann. Hat irgendetwas von meinem [hier Gratisgeschenk einfügen] bei dir Anklang gefunden?



hi ____! Ich wollte nur fragen, ob ich dir helfen kann!



Hallo ____, ich wollte nur kurz nachfragen!
War mein [hier Gratisgeschenk einfügen] hilfreich oder gibt es Fragen, die du dazu hast?



Übrigens, ich liebe Automatisierung und nutze sie gerne, auch für Direktnachrichten! Ich benutze ManyChat, um automatisch Links und Folge-Direktnachrichten zu versenden, wenn Leute mir eine Nachricht mit dem Schlüsselwort in meinen Handlungsaufforderungen schicken. Wenn dein Business läuft, lohnt es sich, dieses Tool auszuprobieren und damit zu experimentieren!

Stories verwenden, um Verbindungen herzustellen

Das Teilen in deinen Stories ist ein wichtiger Teil deiner Marketingstrategie, den du nicht ignorieren solltest!

Auch wenn du nicht jeden Tag etwas Neues in deinen Stories teilst, ist es eine großartige Möglichkeit, eine Verbindung zu deinem Publikum aufzubauen, wenn du alle paar Tage vorbeischaust und ein Update zu deinen Verkäufen, Screenshots von eingehenden Nachrichten oder einfach nur einen Blick in deinen Alltag wirfst.

Wenn du unsicher bist, was du teilen sollst oder wie du deine Stories gestalten kannst, schau dir einfach die Stories anderer Business Owner auf Instagram an, um zu sehen, wie sie ihre Stories nutzen. Und lass dich natürlich auch von meinen Stories inspirieren – du findest sie in meinem Highlights-Bereich!

Sobald du anfängst, Stories zu posten, die deinem Publikum nützlich sein können, möchtest du einige Highlights für dein Profil erstellen.

Ich schlage Highlights für Sachen wie vor:

- Deine Resultate
- Deine Geschichte/Dein Warum
- FAQ
- Informationen über dein Gratisangebot
- Informationen über Ihr digitales Produkt





Woche 4: Launchen

Super! Du bist jetzt beim Launchen angekommen, also: LOS GEHT'S!

Sobald du sicher bist, dass deine Produkte, deine Shopseite, deine E-Mail-Flows und dein Instagram ordnungsgemäß funktionieren und eingerichtet sind, möchtest du dein Produkt offiziell auf den Markt bringen und mit der Werbung dafür beginnen.

Hier sind ein paar Dinge, die du machen kannst, um den Umsatz bei deiner Produkteinführung zu erhöhen:

- Führe eine kurze Prelaunch Phase durch, indem du auf deinem IG Andeutungen machst, dass etwas Neues und Großartiges bevorsteht. Erstelle einen Countdown. Lade die Leute ein, dir eine DM für das Gratisgeschenk zu schicken, wenn es fertig ist. Schüre die Begeisterung und baue Spannung auf!
- Biete eine Einführungsaktion oder spezielle "Einführungspreise" an. Du kannst dies deinem Publikum etwa eine Woche lang anbieten und sowohl auf IG als auch in deinen Gratis-E-Mails dafür werben. Denke daran, diese E-Mails nach dem Ende der Einführungsaktion noch einmal durchzugehen und die Abschnitte zu entfernen, in denen du es erwähnen!
- Erzeuge in deinen Stories und Posts Hype! Mache Screenshots von neuen Verkäufen oder gib Updates zu den Geschehnissen während der gesamten Einführung (und natürlich kannst du dies AUCH NACH dem Ende der Einführung WEITERHIN tun!).
- Vergiss nicht, dein kostenloses Geschenk zu bewerben! Auch wenn die Leute jetzt noch nicht zum Kauf bereit sind, kannst du sie trotzdem in deine E-Mail-Liste aufnehmen, indem du ihnen dein Gratisgeschenk anbietest und sie so lange betreust, bis sie im Laufe der Zeit zum Kauf bereit sind.



Denke dabei daran, wie Apple vorgeht, wenn sie ein neues iPhone auf den Markt bringen. Zuerst kann man es vorbestellen, bevor es erhältlich ist. Eine kleine Gruppe von Menschen bekommt vor allen anderen Zugang zum Produkt. Dann ist es offiziell erhältlich, aber schnell ausverkauft, da es nur eine limitierte Stückzahl gibt.

Und wenn du nervös bist, weil du keine Resonanz bekommst, zögere nicht, einfach zu fragen und baue Beziehungen zu deinen Mitstreiterinnen auf. Ihr könnt euch gegenseitig supporten und eure Beiträge kommentieren und liken.

Wichtig ist bei einem Launch: Manchmal erhält man keine Resonanz und am letzten Tag kaufen noch 80% der Leute, kurz bevor dein Countdown abläuft. Brich also niemals einen Launch vorher ab, nur weil du denkst, dass niemand kauft. Ich hatte bereits launches, bei denen habe ich am letzten Abend nach einem 2-wöchigen Launch noch 10.000€ Umsatz gemacht. Wenn dein Launch nicht so gut anläuft solltest du ihn in jedem Fall danach reflektieren und dir überlegen, woran es gelegen haben könnte und was du für das nächste mal besser machen kannst.

Und zu guter Letzt: VIEL FREUDE! Sei einfach du selbst. Sei authentisch. Sei TAPFER. Und feiere dich!

Ich kann es kaum erwarten, dass du startest!



Noch ein letzter Tipp!

Wenn du Inhalte von oder auf andere Plattformen überträgst, solltest du unbedingt alle Wasserzeichen entfernen. Zum Beispiel Reels, die du von anderen Creatoren repostest. In jedem Fall solltest du die Creator dann in der Caption verlinken!

Hier ist eine Liste, die du für jede Plattform nutzen kannst:

Für TikTok-Videos besuche
<https://snaptik.app>.

Für Pinterest-Videos besuche
<https://pinterestdownloader.com>.

Instagram Reels Downloader:
<https://saveinsta.app/de/instagram-reels-video-download>

