

# Wie du dir in 11 Schritten dein eigenes Online Business aufbauen kannst.

Hallo Gunnar Schuster hier von [gunnarschuster.com](http://gunnarschuster.com) und heute sprechen wir darüber, wie du dir in 11 Schritten dein eigenes Online Business aufbauen kannst. Ich werde am Anfang die Schritte ganz kurz durchgehen und dann gehen wir auf die einzelnen Schritte ein. Und der erste Schritt ist schon dein Mindset, deine Einstellung zur ganzen Sache. Ohne die richtige Einstellung wird es nicht funktionieren. Zweitens: deine Leidenschaft, deine Fähigkeiten herauszufinden und wie du dann damit Geld verdienen kannst. Das dritte ist den idealen Kunden herauszufinden, das vierte die Positionierung und Nummer 5 wären dann schon skalierbare Produkte. Sechs die Webseite, sieben die Email-Liste, acht sind dann richtig gute Inhalte, neun ist der Verkaufstrichter, also wie du es verkaufen kannst, zehn ist die Reichweite generieren und elf ist die Konversion. Lass uns mal bei Nr.1 anfangen. Deinem Mindset, deiner Einstellung. Wenn du die falsche Einstellung hast, wenn du das falsche Mindset hast, wird dich das in deinem ganzen Leben davon abhalten, dass du Erfolg hast und dir auch ein eigenes Online Business aufbauen kannst. Insbesondere kann ich dir ein Beispiel aus meinem Leben erzählen. Ganz am Anfang haben ganz ganz viele Leute immer gesagt haben: Gunnar, du wirst erfolgreich. Du wirst dir ein eigenes Online Business aufbauen. Und ja, das ist schön und gut, wenn dir das viele Leute erzählen. Doch die Sache ist: Wenn du das im außen hörst und drinnen

<http://gunnarschuster.com>

nicht glaubst, dann wirst du auch nicht erfolgreich werden. Daher ist es wichtig, deine Einstellung zu ändern, dein Mindset. Indem du dann herausfindest, was deine limitierenden Glaubenssätze sind usw. Das ist ganz wichtig. Ohne dieses Fundament wirst du auch keinen Erfolg haben - egal wo es ist. Ob das jetzt im Bereich Online Business ist oder Beziehung oder sonst wo. Als nächstes haben wir die Leidenschaft, deine Fähigkeiten und wie du damit Geld verdienen kannst. Du kannst eine Leidenschaft haben aber wenn dafür kein Markt vorhanden ist, dann wirst du damit auch kein Geld verdienen. Natürlich gibt es dir Möglichkeit, dass du dir einen Markt schaffst. Nichtsdestotrotz ist es sehr wichtig, dass du dir deiner Fähigkeiten bewusst bist, dass du deine Eigenschaften herausfindest und die Schnittstelle dazu findest, wie du damit Geld verdienen kannst und erst diese Überschneidung aus diesen drei Bereichen wird dazu führen, dass du mit dem was du wirklich magst Geld verdienen kannst. Und dann natürlich der ideale Kunde. Mit wem willst du zusammen arbeiten? Als ich meinen Kunden bzw. meine Zielgruppe noch nicht definiert hatte, den idealen Kunden noch nicht definiert hatte, war es so, dass ich ganz viele Leute hatte, mit denen ich nicht zusammen arbeiten wollte. Die mir Energie geraubt haben, mit denen es einfach keinen Spaß gemacht hat und jetzt ist es so: Ich arbeite mit Menschen, mit denen es Spaß macht, die mich herausfordern, die ich herausfordere. Herausfordern im Sinne von Wachstum. Und das ist ganz, ganz wichtig, dass du dir darüber im Klaren wirst und viele Leute die wissen, auch viele die im online Business aktiv sind und viele die sich ein Online Business aufbauen wollen, die kennen die Zielgruppe gar nicht. Die wissen gar nicht, mit wem sie zusammen arbeiten wollen oder wem sie etwas verkaufen wollen. Sie sagen einfach: Für alle passt das und das stimmt nicht. Wenn du alle bedienen willst, wirst du niemanden bedienen. Daher such dir deine Zielgruppe heraus. Finde erstens heraus wer deine Zielgruppe ist und finde heraus mit wem du überhaupt

zusammenarbeiten willst. Mit welcher Person, mit welchen Menschen möchtest du zusammenarbeiten. Und dann natürlich die Positionierung. Wie willst du wahrgenommen werden? Was unterscheidet dich jetzt von anderen Leuten. Da ist der Vorteil beispielsweise, wenn du eine Personenmarke aufbaust. Jeder von uns ist einzigartig. Lass dir da nicht einreden, dass es so schwer ist dir dein eigenes Online Business aufzubauen, weil schon so viele ihr eigenes Online Business aufbauen wollen oder eigenes Online Business aufgebaut haben. Das stimmt nicht. Jeder von uns ist einzigartig und du ziehst durch diese Einzigartigkeit andere Menschen an. Jeder von uns hat einzigartige Werte und diese einzigartigen Werte sorgen dafür, dass du dich mit anderen verstehst. Kennst du vielleicht auch. Wenn du beispielsweise Leute triffst, die dann erzählen: Okay, ich habe da und da die Ausbildung gemacht oder ich arbeite da und da oder dort studiert und du auch das gleiche hast, dann ist dann auf einmal eine Verbindung vorhanden. Das nennt sich Rapport und das ist natürlich auch im Business, wenn beispielsweise du vorher pleite warst und dann dich hochgearbeitet hast und dadurch dann ein richtig großes Business aufgebaut hast, dann können die vielleicht ähnliche Erfahrungen gemacht haben mit dir eine Verbindung aufbauen oder bauen sie eine Verbindung auf. Aber wenn du beispielsweise deine Eltern Millionäre sind oder sehr wohlhabend sind, dann wirst du andere Leute anziehen. Der nächste Punkt, das wäre Nummer 5, das sind skalierbare Produkte. Es gibt die Möglichkeit natürlich Produkt online zu verkaufen, dafür finde ich digitale Produkte sehr, sehr gut. Weil du dadurch einfach die Produkte einmal erstellst und theoretisch mehrfach verkaufen kannst oder nicht nur theoretisch, du verkaufst sie dadurch mehrfach. Einfach weil du skalieren kannst. Das heißt also, du hast ein Produkt, du hast keine Lagerkosten und du kannst es an mehrere Leute verkaufen und das ist ein riesen Vorteil, wenn du digitale Produkte erstellst, um dir ein eigenes Online Business

aufzubauen. Das kannst du natürlich erweitern später - jedenfalls, wenn du deine Zielgruppe kennst bzw. deinen idealen Kunden und die Positionierung und dann kannst du dich daran orientieren was für Produkte du erstellen willst. Du kannst am Anfang auch einfach Coachings anbieten. Das machen sehr, sehr viele, die ein eigenes Online Business aufbauen wollen. Die fangen meistens an Coachings anzubieten. Insbesondere, wenn du noch niemanden kennst oder dich noch niemand kennt. Dadurch lernst du deine Kunden, deine Zielgruppe besser kennen, kannst bessere Produkte erstellen, kannst besser auf die eingehen, lernst ihre Probleme besser kennen und kannst dann dadurch deine Produkte, deine Dienstleistungen einfach richtig gut anbieten. Dann haben wir noch die Webseite. Das ist natürlich die Seite wo du deine Verkäufe erzeugen kannst, deine Interessenten hinleitest - sprich über verschiedene Methoden. Einfach über Reichweiten-generierung. Da kommen wir gleich dazu. Das ist sozusagen dein Aushängeschild, deine Visitenkarte im Internet. Da gibt es verschiedene Möglichkeiten was du machen kannst. Du kannst einen Blog starten. Viele die einen Blog starten, haben keine richtige Zielgruppe. Dadurch ziehen sie auch nicht die Leute an, die bei ihnen dann kaufen. Beispielsweise die ganzen Beauty-Blogger, die keine wirkliche Zielgruppe haben und irgendwas veröffentlichen und dann darauf hoffen, dass irgendwelche Unternehmen auf sie aufmerksam werden und dass sie dadurch dann Geld bekommen. Da tauschst du dann wieder Zeit gegen Geld. Was du wirklich machen willst ist: Du willst ja skalierbare Produkte erstellen, du willst ja dein Business einfach..von deiner Zeit und deiner Arbeitskraft abkoppeln. Dann haben wir noch das E-mail-Marketing. Dann haben wir noch E-Mail Marketing. Hier gehts darum, du willst ja mit deinen Kunden in Kontakt bleiben. Das heißt, wenn die Besucher auf deine Webseite kommen, dann hast du 3Sekunden oder sowas in der Art Zeit, dass sie auf deiner Webseite bleiben und natürlich das du dann halt auf deiner

Webseite verschiedene Dinge anbieten können - beispielsweise ein gratis Geschenk mit dem du den Besucher deiner Webseite in einen Interessenten verwandeln kannst, der sich in deinen E-Mail Verteiler einträgt. Der Sinn hinter dem E-Mail Verteiler ist einfach, dass du dadurch dann in Kontakt bleiben kannst mit dieser Person. Letztlich geht es darum, dass die Leute dich kennen, mögen und dir vertrauen. Und das ist auch der Grund wie die dann kaufen. Als nächstes dann, das wäre jetzt Content Marketing und das heißt, dass du richtig gute Inhalte erstellst. Hier gehts einfach darum, dass die Leute dich kennenlernen. Insbesondere, wenn du am Anfang noch nicht bekannt bist ist es so, dass die dann wissen wollen mit wem sie zusammenarbeiten. Die wollen dich kennenlernen und wenn die dich noch nicht kennen, kannst du nur über deine Inhalte glänzen. Oder schaltest halt Werbung, machst halt Push-Marketing und letztlich geht es darum, dass du richtig gute Inhalte erstellst, werden die Leute dir vertrauen, die werden dich kennenlernen und sich auch für deine Produkte und Dienstleistungen interessieren. Dann haben wir noch den Verkaufstrichter. Mal angenommen du hast jetzt die Webseite. Die Leute interessieren sich dafür, haben sich in deinen E-Mail Verteiler eingetragen und du willst ja verkaufen. Das kannst du beispielsweise über Webinare machen oder über andere Möglichkeiten und wenn du das dann hast. Willst du ja auch Besucher auf die Webseite bekommen. Besucher sind halt das A und O. Ohne Besucher wirst du keine Verkäufe erzielen und da kannst du noch die schönste Webseite haben. Was ich am Anfang gar nicht empfehle ist sehr, sehr viel Geld in einen Designer zu investieren, sondern einfach zu starten und dann weiter zu schauen wie es sich entwickelt und anpassen. Besucher kriegst du beispielsweise über einen Podcast, über Social Media bekommen oder Facebook, über Instagram oder auch über Suchmaschinenoptimierung, oder über Youtube und darüber kannst du deine Besucher für deine Webseite bekommen und die dann

letztlich in deinen Verkaufstrichter hereinholen. Und 11 ist dann Konversion letztlich. Also das du schaust an welchen Ecken und Enden du dann das ganze verbessern kannst, um halt beispielsweise mehr Leute dazu zu bewegen, sich ein deinen E-Mail Verteiler einzutragen. Oder von denen die sich die E-Mails anschauen, dass dann mehr Leute deine Produkte oder Dienstleistungen kaufen. Im japanischen nennt sich das Kaizen. Continuous Improvement. Das heißt du setzt einmal was auf und verbesserst das am laufenden System. Viele in Deutschland haben das Problem mit dem Perfektionismus und das ist letztlich eine Sache die dich davon abhält, die voranzugehen. Du musst einfach nur machen und dann wirst du sehen, wie sich das ganze entwickelt und dann passt du es an. Das sind die 11 Schritte , die dir dabei helfen dir dein eigenes Online Business aufbauen zu können. Ich fasse es noch einmal zusammen. Du hast erstens dein Mindset bzw. deine Einstellung. Ganz wichtig, dass du herausfindest was deine Fähigkeiten sind, deine Leidenschaft und wie du damit Geld verdienen kannst. Wenn du das herausgefunden hast, dann definierst du dein Zielgruppe bzw. deinen idealen Kunden und dann kommt die Positionierung. Wie positionierst du dich am Markt. Machst du jetzt eine Personenmarke, also brandest du dich unter deinem eigenen Namen oder unter einer anderen Marke. Das muss dir am Anfang auch klar sein oder darüber solltest du dir Gedanken machen. Dann natürlich skalierbare Produkte. Hier helfen wirklich digitale Produkte, weil du die einmal erstellst und dann mehrfach verkaufen kannst. Als nächstes kommt die Webseite. Wo kommen die Leute hin? Das kann auch eine einfache Landingpage sein, die dann zu einer Konversion, also zu einem Verkauf beispielsweise führt. Wenn du das gemacht hast, dann E-Mail Marketing. Das ist ganz wichtig. Der Vorteil von E-Mail Marketing ist der, dass du dich unabhängig von anderen Systemen wie beispielsweise Facebook oder Youtube machst oder Instagram. Weil dort kann es immer

passieren, dass du irgendwie gegen die Facebook-Richtlinien verstößt und dann wird dein Account dicht gemacht. Du kannst eine Million Follower haben, dann ist das Ding weg. Bei E-Mail Marketing hast du die Möglichkeit, wenn du es über ein Tool machst, dann kannst du die E-Mail Adressen deiner Interessenten bzw. deiner Kunden dann exportieren und hast die dann. Dann kannst du die dann einfach irgendwo anders wieder hochladen. Dann Content-Marketing. Also gute Inhalte erstellen, richtig gute Inhalte erstellen, die dafür sorgen, dass du dich von den anderen abhebst und die auch dafür sorgen, dass dich die anderen, also deine potenziellen Kunden kennenlernen. Wenn du das hast dann natürlich der Verkaufstrichter. Wie kannst du am besten verkaufen? Das kannst du über eine Sales Page, also einen Verkaufsbrief letztlich wo dann unten ein Button ist wo dann draufsteht "kaufe das Produkt jetzt" beispielsweise oder über ein Webinar, also über ein online Seminar wo du die Leute darauf vorbereitest bzw. erklärst, wie ihr Leben vielleicht besser wird und zum Schluss verkaufst du dann ein Programm. Und dann natürlich die Reichweite generieren. Das ist Punkt 10. Das kannst du über Suchmaschinenoptimierung machen, über Werbung machen also Facebook Werbung beispielsweise oder Werbung auf Google. Und natürlich dann noch einen Podcast kannst du auch erstellen, oder über Instagram also Social Media oder über Videos. Zum Schluss ist die Konversion. Also das ganze System dann kontinuierlich verbessern. So halt mehr Leute in dein System holen.