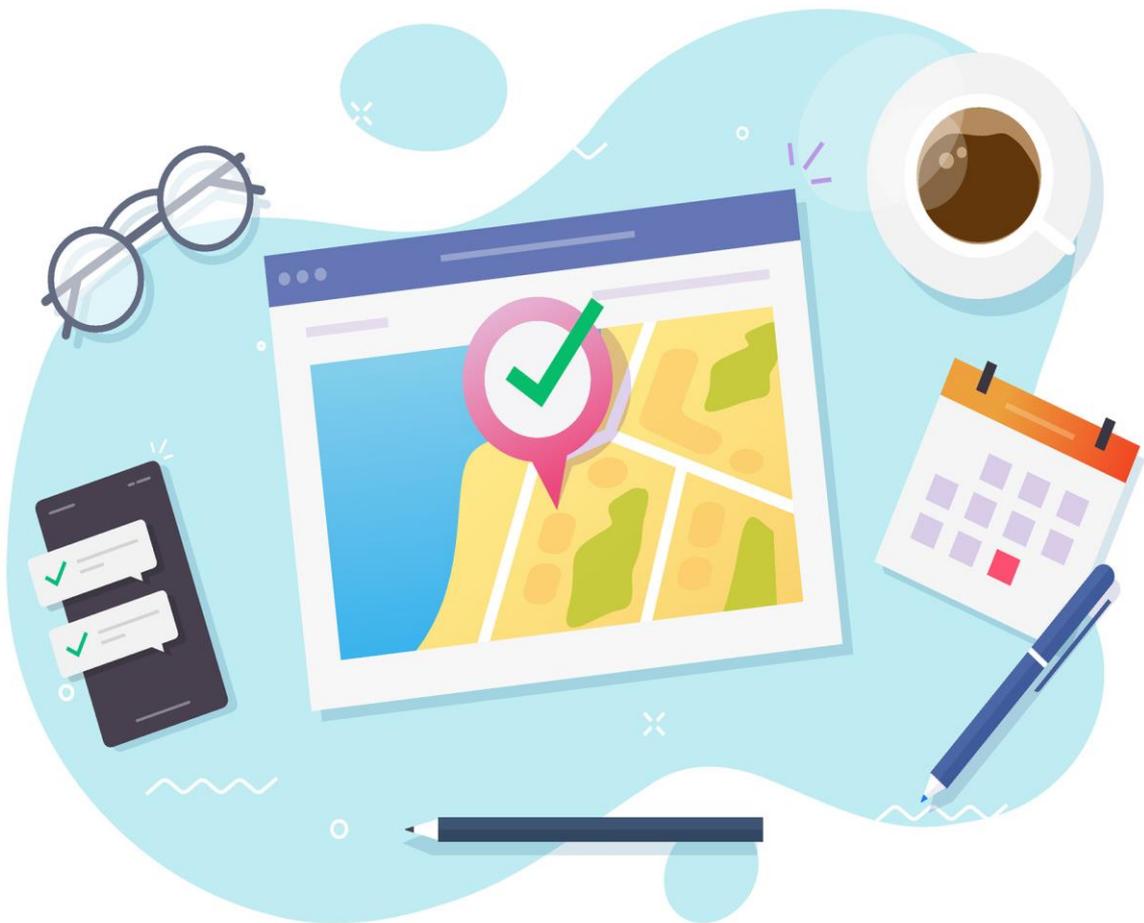


ROADMAP DER WEG ZUM SIEGER



**Alle Schritte zum Start & Wachstum
Deines Onlinegeschäftes**

Dein grandioses Online-Geschäft

WAS WÄRE WENN ...

Starte es & baue es!

Alle Schritte zum Starten &
Wachsen eines Online-
Unternehmens, das dadurch
automatisiertes Einkommen
aus digitalen Produkten
generieren wird

Genau darum geht es in dieser **Roadmap!**

Mein Online-Geschäft floriert zwar heutzutage, aber war das nicht immer der Fall ...

DIE WAHRHEIT:

Ich habe Jahre damit verbracht, alles über ein Online-Geschäft zu erfahren und zu lernen.

Wir sprechen über unzählige Stunden des Testens, Optimierens und Lernens, um herauszufinden, was funktioniert und was nicht! Rückblickend habe ich eine Menge Fehler gemacht, die mich buchstäblich einige Jahre gekostet haben.

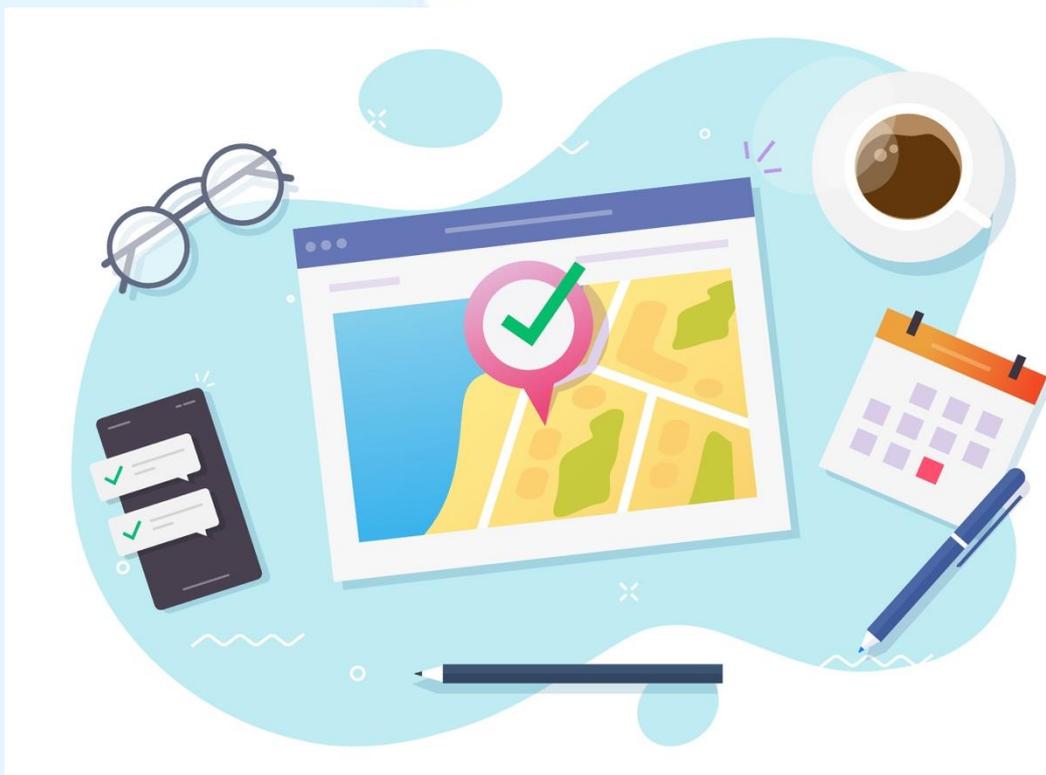
Aber hey, jeder Fehler ist eine wertvolle Lernmöglichkeit, stimmt's?!

Auf den Punkt gebracht ... Ich habe viel gelernt.

Erst kürzlich musste ich wieder daran denken, wie 2009 meine Internetkarriere begann. Vieles musste ich mir über Jahre mühsam erarbeiten. Denn anders als heute, standen bei weitem nicht so viele Informationen zur Verfügung. Deine Situation ist heute eine ganz andere. Du kannst sofort loslegen.

Mein Ziel ist es Dir mit dieser Roadmap, die klaren Schritte weiterzugeben, die Du tatsächlich unternehmen musst, während Du das ganze Geschwafel weglässt, damit Du Zeit sparst, Dich auf das Wesentliche konzentrierst und so schnell wie möglich ein profitables Online-Geschäft aufbauen kannst, welches Du lieben wirst.

Gehe also Schritt für Schritt vor und sei mit Spaß dabei!



Wie benutzt Du diese Roadmap?

Halte diese Roadmap am besten auf Deinem Desktop bereit. Auf diese Weise kannst Du leicht nachschlagen, woran Du möglicherweise jeden Tag arbeiten musst, indem Du überprüfst kannst, wo Du Dich gerade befindest.

Vergiss nicht, die erledigten Dinge tatsächlich abzuhaken. Ich empfehle Dir, die Roadmap auf Deinem Computer zu öffnen, da es anklickbare Ressourcen gibt! Du kannst die Kontrollkästchen digital aktivieren, um den Fortschritt zu verfolgen.

Diese Roadmap enthält frei anklickbare Ressourcen. Dies sind wertvolle Ressourcen, um Dich eingehender durch die Inhalte zu führen. Sieh Dir diese unbedingt an!

Mach es Dir gemütlich. Schalte Deine Lieblingsmusik ein! Schaffe Dir eine Umgebung, die Dich inspiriert. Du kannst aber auch in völliger Stille arbeiten.

Denke daran, dies ist eine Reise. Rom wurde nicht an einem Tag gebaut und Dein Unternehmen wird es auch nicht. Es braucht Zeit und das zeigt sich auch immer wieder.

Und jetzt viel Spaß damit. Denke daran, Dein Online-Geschäft wie ein Abenteuer zu starten und es auszubauen! Es wird aufregend, manchmal hart, teilweise überraschend und gleichzeitig erfüllend sein.

Trete einer Community bei, um Unterstützung zu erhalten. Ich habe eine private (und kostenlose!) Facebook-Gruppe mit kreativen Machern eingerichtet.

[Klicke hier, um Dich uns anzuschließen!](#)

1. DEIN FUNDAMENT

*Hinweis: Hast Du einen Punkt abgearbeitet, klicke in das entsprechende Kästchen!
Für mehr Hilfe klicke auf die Ressourcen, die in [blau](#) gekennzeichnet sind.*

Überprüfe Deine Gründe! Unternehmer zu sein ist nicht immer einfach. Es ist eine emotionale Achterbahnfahrt, bei der Du ständig aus Deiner Komfortzone heraustreten musst. Stelle sicher, dass Du nicht nur wegen dem Geld dabei bist, sondern Dein "Warum" mehr ist, als nur ein paar Euro zu verdienen.

Trete einer Online-Community bei, um Unterstützung zu erhalten. Gleichgesinnte für Unterstützung, Brainstorming, Feedback und mehr zu haben, ist entscheidend. Es ist viel, viel schwieriger, diesen Weg alleine zu gehen! Bist Du ein Macher? Dann kannst Du [hier klicken](#), um meiner kostenlosen Facebook-Gruppe beizutreten!

- Überlege Dir Deine grandiose Geschäftsidee und stelle dann zuerst sicher, dass es die richtige Geschäftsidee ist! Gibt es ein Markt dafür? Bist Du leidenschaftlich und kompetent dabei?
- Hole Dir Klarheit, indem Du weißt, was und warum. Was ist der Zweck Deines Unternehmens und warum möchtest Du es überhaupt starten? Schreibe es auf!
- Mache Dir Deinen Traumkunden kristallklar, denn wie kannst Du wertvolle, aussagekräftige Inhalte und kostenpflichtige Angebote erstellen, wenn Du nicht genau weißt, für wen Du all diese Inhalte erstellst? Alles, was Du in Deinem Unternehmen tust, sollte für Deinen "Traumkunden" sein!
- Entscheide Dich für Deinen Kerninhalt. Ja, Du musst regelmäßig viele kostenlose und wertvolle Inhalte erstellen, um eine Verbindung und Vertrauen zu Deinem Publikum aufzubauen!
- Wähle einen Namen für Dein Unternehmen. Stelle zunächst sicher, dass es derzeit noch niemand anderes hat und dass die .de-URL verfügbar ist! Der Name sollte zu Deinem Unternehmen passen, worum es geht und gleichzeitig etwas sein, das Dein Traumkunde gerne hätte.
- Kaufe Deine benutzerdefinierte Domain. Dies ist die URL für Deine Website! Der Kauf der .de-Version ist die beliebteste und am häufigsten verwendete URL im deutschsprachigen Raum. Ich kaufe alles bei [United Domains](#).
- Wähle Deine Website-Plattform. Du musst eine Plattform verwenden, die professionell ist und gut performt! Spare hier nicht.

Mach weiter ... Du schaffst das!

- Plane den Gewinn. Je mehr Du planst, desto mehr Gewinn erzielst Du. Du brauchst ein klares Bild Deiner Geschäftsvision + Ziele und dann eine Roadmap, um dorthin zu gelangen, damit Du Dich jeden Tag auf die RICHTIGEN Dinge konzentrieren kannst! Um meinen strategischen Prozess für all dies zu lernen, [klicke hier zu meinem kostenlosen Online-Seminar](#).
- Wähle aus, auf welche Social-Media-Plattformen Du Dich konzentrieren möchtest. Du musst sie nicht alle verwenden! Sich nur auf 1 - 2 zu konzentrieren ist besser als zu versuchen, möglichst alle zu bedienen und es dann schlecht zu machen. Wo hängt Dein Traumkunde ab? Welche Plattform (en) würden Dir am meisten Spaß machen?

- Registriere Dein Unternehmen und machen es legal. Wenn Du vorhast, Geld zu verdienen, musst Du Dein Unternehmen anmelden und Steuern bezahlen! Du kannst einen Buchhalter beauftragen, der Dir hilft (empfohlen), und dann entscheiden, ob Du Dich als GmbH, UG oder Einzelunternehmer anmeldest. Du benötigst außerdem eine Steuernummer!
- Mache Dir Dein Branding klar. Um hervorstechen und die richtigen Leute für Dein Unternehmen zu gewinnen, benötigst Du eine konsistente und starke Marke. Dazu gehört, dass Du Dir über die spezifischen Farben und Schriftarten, die Du verwendest, den Tonfall, den Du beim Schreiben von Texten oder beim Sprechen verwendest, die „Stimmung“, die Dein Unternehmen haben soll, usw. klar wirst.
- Starte Deine Website. Du musst nicht Monate damit verbringen, Deine Website fertig zu stellen! Einer der Gründe, warum ich [plikker®](#) liebe und benutze, ist, dass es wunderbare, vorgefertigte Vorlagen gibt, die sehr einfach anzupassen sind. Du kannst Deine Website buchstäblich an einem Wochenende zum Laufen bringen! Denke daran, Du kannst sie später jederzeit "optimieren". Bringe sie einfach so schnell wie möglich an den Start!
- Überlege Dir Deine Idee für ein bezahltes Angebot und validiere sie zuerst! Du möchtest sicher nicht viel Zeit und Energie darauf verwenden, um etwas zu verkaufen, es sei denn, Du bist zu 100% sicher, dass Dein Publikum es tatsächlich kauft. Wenn Du Deine Idee für ein bezahltes Angebot nicht validierst, bevor Du es erstellst, ist es ein großer Fehler, den viele kreative Unternehmer machen!

2. STARTE UND BAUE DEINE LISTE AUF

- Du benötigst eine E-Mail-Marketing-System. Auf diese Weise kannst Du Deine E-Mail-Liste erweitern (d. H. Namen und E-Mails von Personen sammeln), Newsletter senden, automatisch kostenlose Inhalte senden, Verkaufstrichter erstellen, um passives Einkommen zu erzielen und vieles mehr.
- Erstelle ein wertvolles Werbegeschenk, das Dein Traumkunde lieben wird! Um tatsächlich Leute in Deine E-Mail-Liste zu bekommen, musst Du ihnen etwas anbieten, das sie WIRKLICH (kostenlos) im Austausch für ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse WOLLEN! Sieh Dir hier mein [kostenfreies Online Seminar](#) an und ich werde Dir genau erklären, wie Du das PERFEKTE Werbegeschenk erstellst, damit Du Deine E-Mail-Liste aufbauen kannst.

- Schreibe eine Willkommens-E-Mail-Sequenz. Wenn Leute sich in Deine Liste anmelden, lasse sie nicht hängen! Erstelle in Deinem E-Mail-Marketing-System eine Reihe von 3 - 5+ "Willkommens-E-Mails", in denen Du Dich vorstellst und einige Deiner besten (kostenlosen) Inhalte präsentierst! Denke daran, Personen sollten nach dem Double-OptIn-Verfahren registriert werden, wenn sie sich zum ersten Mal in Deine Liste eintragen wollen.
- Integriere Dein E-Mail-Opt-In auf Deiner Website. Nachdem Du Dein Werbegeschenk erstellt hast, musst Du Dein Opt-In Formular für Deine Liste auf Deiner Website integrieren (vorzugsweise an mehreren Stellen!).
- Optimize Deine Website für Opt-Ins. Jede Seite Deiner Website sollte mindestens ZWEI eindeutige "CTA's" (d.h. "Aufruf zu Aktionen") enthalten, damit sich Personen "anmelden" können (d.h. in Deine E-Mail-Liste gelangen!).
- Überlege Deine Strategie für kostenlose Inhalte. Ja, Inhalt ist immer noch König! Du musst konsequent wertvolle, KOSTENLOSE Inhalte Deiner Wahl erstellen (Blog-Beiträge, Videos, Podcast-Episoden, Social-Media-Beiträge usw.). Dadurch wird Deine Liste erweitert, Dein Fachwissen unter Beweis gestellt UND Vertrauen zu Deinem Publikum aufgebaut, das ist ENTSCHEIDEND. Du solltest WÖCHENTLICH etwas herausbringen und die Menschen zu dem großartigen Werbegeschenk führen, das Du erstellt hast!

3. ERSTELLE EIN BEZAHLTES ANGEBOT ODER NUTZE AFFILIATEMARKETING

- Sofern Du es noch nicht getan hast, validiere Deine Idee für ein bezahltes Angebot. Wir haben dies bereits weiter vorne behandelt. Wenn Du jedoch noch nicht die perfekte Idee zu einem bezahlten Angebot für Dein Publikum gefunden und validiert hast, ist es jetzt an der Zeit!
- Entscheide Dich für die Preisgestaltung Deines zahlungspflichtigen Produktes. Berücksichtige die Zeit und das Geld, die Du für die Erstellung aufwenden musst, und denke auch daran, dass Steuern dafür anfallen werden! Du musst diese Kosten berücksichtigen, um vom Ertrag zu profitieren.
- Entscheide, wie Du die Zahlung abwickeln möchtest. Wie werden die Leute dich bezahlen? Über Paypal, Stripe oder [Digistore24](#)? Richte Dir ein Konto mit Deiner Zahlungsoption ein!

- Erstelle Dein bezahltes Angebot. Sobald Du Deine Idee für ein bezahltes Angebot validiert hast, um sicherzustellen, dass es etwas ist, das Dein Publikum tatsächlich kauft, ist es jetzt an der Zeit, es zu erstellen!
- Erstelle eine Verkaufsseite. Ja, Du benötigst eine schicke Verkaufsseite, auf der die Besucher mehr Informationen über Deine Angebote erhalten und die Möglichkeit haben, Dein Produkt zu kaufen!
- Mache ein Werbegeschenk für Dein Produkt. Wenn Du noch kein wertvolles Werbegeschenk hast, welches in direktem Zusammenhang mit dem von Dir erstellten bezahlten Angebot steht, erstelle jetzt etwas! Auf diese Weise kannst Du Deine E-Mail-Liste mit Personen erweitern, die sich tatsächlich für das Thema Deines bezahlten Produktes interessieren.
- Stelle Dein neues Werbegeschenk auf Deine Website. Sobald Du das Werbegeschenk erstellt hast, das sich auf Dein bezahltes Angebot bezieht, stelle es auf Deiner Website bereit, damit Du Deine E-Mail-Liste mit Personen erweitern kannst, die direkt am Thema Deiner bezahlten Sache interessiert sind!

Denke daran ... KLEINE SCHRITTE!

4. RICHTE DEINEN VERKAUFSFUNNEL EIN

- Entscheide Dich für den Zweck Deines Funnels. Was wirst Du in diesem speziellen Verkaufsfunnel verkaufen? Wähle nur EIN bezahltes Angebot aus, um es pro Verkaufsfunnel zu präsentieren!
- Plane Deinen Verkaufsfunnel. Wo beginnt Dein Verkaufsfunnel? Ein Blogbeitrag? Eine Podcast-Episode? Eine Facebook-Anzeige, die zu einem Blog-Beitrag führt? Zeichne auf einem Blatt Papier jede Phase Deines Funnels von Anfang bis Ende ab!
- Funnel-Inhalt identifizieren und erstellen. Welchen Inhalt wirst Du in Deinem Funnel verwenden? Denke daran, dass Du bereits vorhandene Inhalte wiederverwenden kannst!
- Entscheide Dich für die Dringlichkeit Deines Funnels. Welchen Anreiz gibt es für die Menschen, jetzt tatsächlich Maßnahmen zu ergreifen, während sie sich in Deinem Verkaufsfunnel befinden? Stelle sicher, dass sie echt sind.

- Erstelle Deinen Funnel. Sobald Du Deinen Funnel entworfen und Inhalte für Deinen Funnel erstellt hast, ist es Zeit ihn einzurichten und in Betrieb zu nehmen!
- Bewerbe Deinen Funnel. Schreibe bestimmte Möglichkeiten auf und plane, wie Du Deinen Verkaufsfunnel regelmäßig bewirbst, damit ihn tatsächlich Menschen durchlaufen.

5. WACHSE WEITER!

Wähle nun die Strategien aus, auf die Du Dich konzentrieren möchtest! Du kannst beginnen, indem Du Dich auf nur ein oder zwei Strategien konzentrierst und dann schrittweise mehr hinzufügst, wenn sie an Dynamik gewinnen!

Erfolg kommt von Beständigkeit

- Hole Dir gezielten Traffic mit bspw. Pinterest. Pinterest ist kostenloses Marketing und kann buchstäblich JEDER Branche oder Nische zugute kommen! Eröffne ein kostenloses Konto und optimiere dann Dein Pinterest-Profil und Deine Website!
- Bezahlte Instagram Feed – oder Story Ads. Versuche, einen wichtigen Beitrag für bessere Ergebnisse zu bewerben!
- Facebook-Anzeigen. Versuche, mit Facebook-Anzeigen den Traffic auf Deine Blog-Posts, Registrierungsseiten und Zielseiten zu lenken!
- Eine kostenlose Facebook-Gruppe. Baue ein engagiertes Publikum in einer privaten Facebook-Gruppe auf, in der Du Werte schaffst, Werbegeschenke bewirbst, um Menschen in Deine E-Mail-Liste zu leiten und dort gelegentlich Deine bezahlte Produkte bewirbst!
- Joint-Venture-Webinare. Dies ist eine der SCHNELLSTEN Möglichkeiten, Deine Liste zu erweitern, da Du ZWEI verschiedenen Zielgruppen begegnest.
- Solo-Webinare durchführen. Durch wertvolle Webinare (auch bekannt als Live-Workshops oder Online-Seminare) ist mein Geschäft sowohl in Bezug auf den Umsatz als auch auf mein Publikum bei weitem am MEISTEN gewachsen. Du kannst es tun, auch wenn Du eher introvertierter bist!

STOP!

Wenn Dich diese Roadmap etwas überfordert und Du eine ausführlichere, schrittweise Hilfe beim Aufbau eines profitablen Online-Geschäfts benötigst, welches durch passives Einkommen aus den fantastischen Dingen, die Du erstellst, angetrieben wird, solltest Du Dich für mein [kostenfreies Online Seminar](#) anmelden.

Folgendes wirst Du aus meinem KOSTENLOSEN, actiongeladenen 60-minütigen Workshop mitnehmen:

Spezifische Aktionsschritte, die Du sofort in Deinem Online-Geschäft implementieren kannst, um bessere Ergebnisse zu erzielen (unabhängig davon, wo Du Dich gerade auf der Reise befindest!)

Du wirst etwas über die 5 größten Fehler erfahren, die die meisten Unternehmer machen und an denen sie im festgefahrenen Überlebenskampfmodus festhalten, statt das RICHTIGE zu tun!

Informiere Dich über die spezifischen Tools und Strategien, die Du benötigst, wenn Du Dein Online-Geschäft in Vollzeit betreiben möchtest.

Verstehe die Strategie, wie alles zusammenpasst!

[Klicke hier, um Dich anzumelden](#)

Ich wünsche Dir nun viel Erfolg beim Umsetzen. Schreibe mir Deine Erlebnisse.

Viele Grüße

Werner Langfritz
<https://plikker.com>

Geld verdienen per Autopilot. Melde Dich in meinem Partnerprogramm an:
<https://plikker.com/affiliate-area>

Die Weitergabe, Vervielfältigung und/oder ist ausdrücklich untersagt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt.