

Freiheits-Business.Deluxe Kongress *Workbook*



Das Wichtigste
zum
Kongress
Interview

Ines Sydow

Was ist Affiliate-Marketing?

Gerade wir Frauen kennen das, Plastikdosen, Parfüms, Dessous, alles wird durch Empfehlungen weitergeben und genau das ist Affilierte-Marketing = Empfehlungs-Marketing.

Wobei es um Digitale Produkte geht. Kurse, Bücher, Workshops, Seminare. Die Beworben werden und wenn etwas verkauft wird bekommt man eine Provision.

Man bekommt einen Affiliate-Link mit dem es möglich ist, die Provision genau der richtigen Person zu zuordnen.

Es gibt die Möglichkeit Fremde Produkte zu empfehlen, was eben den Vorteil hat, man braucht keine Eigenen Produkte.

Und dann gibt es die Möglichkeit ein eigenes Produkt zu erstellen und das von anderen, eben von Affiliates empfehlen zu lassen. Dann ist man Vendor.

Gewinnen oder verlieren beginnt bei der Positionierung.

Ganz am Anfang der Positionierung steht die Klarheit. „Will ich das Wirklich, bin ich bereit am Anfang auch mal mehrere Stunden am Computer zu sitzen.“

Eine Nische festlegen. Gerade für Vielbegabte Scanner Persönlichkeiten eine Strafe, sich für eine einzige Positionierung/Nische festlegen. Aber das muss man auch gar nicht, man kann etwas zusammenlegen zu einer sogenannten Dachpositionierung.

**Außerdem beachte:
Es ist auch nichts in Stein gemeißelt.**

Welche Kunden möchtest du Ansprechen? Welches ist deine Zielgruppe, Deine Zielperson? Wenn Du genau weißt für wen Du arbeitest, fällt es leichter Beiträge und Angebote zu verfassen.

Wir schließen auch niemanden aus. Im Gegenteil es kommen viel mehr.

Wenn Du Erfolgreich sein möchtest kommst Du um die Positionierung nicht rum.

Welche Möglichkeiten habe ich für ein Freiheit –Business?

Bloggen

Netzwerk-Marketing

Closing

Virtuelle-Assistenz

Affiliate-Marketing

Mut aus dem “was ist” auszusteigen!

Das schwerste ist gegen vorgefasste Meinung anderer anzukämpfen. Deshalb empfiehlt Ines, es gar nicht groß zu erzählen, sondern erste einmal zu machen.

Wenn du einen neuen Weg gehst, ist es oft schwer für dein Umfeld das zu Verstehen und zu akzeptieren.

Durchhalten

Auf jeden Fall braucht man Durchhalte vermögen. Die Überflieger die Übernacht Erfolg-„Reich“ werden sind doch eher eine Seltenheit. Du solltest Dir einen Coach oder Mentor zur Seite nehmen, der/die dir dann auch mal gut zu redet und dir auch mal in den „Popo tritt“.

Der Größte Rat: warte nicht mehr fang an!

3 Action Steps

1. Klarheit!
Was willst du?

Bist Su bereit auch wirklich dran zu bleiben?

2. Wunschkunde, Traumkunden oder Zielkunde. Überlege Dir genau welche Kunden Du ansprechen möchtest. Möchtest Du Geld verdienen, dann achte auf Dein Helfersyndrom.

3. Vision und Mission

Gerne, eine Mission- und Vision-Aussage sind wichtige Elemente für jedes Unternehmen, da sie als Leitfaden und Orientierung dienen. Eine Mission-Aussage beschreibt das Warum eines Unternehmens und was es erreichen möchte. Sie gibt Auskunft darüber, was das Unternehmen tut, wen es bedient und welchen Nutzen es bietet. Eine Vision-Aussage beschreibt das langfristige Ziel eines Unternehmens und wohin es strebt. Sie gibt Auskunft darüber, wie das Unternehmen sich in der Zukunft sieht und welchen Beitrag es leisten möchte.

Eine klare Mission- und Vision-Aussage hilft dabei, das Unternehmen auf Kurs zu halten und alle Mitarbeiter und Stakeholder auf die gleiche Richtung auszurichten. Sie dient als Entscheidungsgrundlage für strategische Entscheidungen und gibt dem Unternehmen eine Richtung für die Zukunft.

Eine gute Mission- und Vision-Aussage sollte inspirierend, einprägsam und leicht verständlich sein. Sie sollte sowohl intern als auch extern kommuniziert werden, um die Unterstützung und das Verständnis aller Beteiligten zu gewinnen. Es ist auch wichtig, dass eine Mission- und Vision-Aussage regelmäßig überprüft und angepasst wird, um sicherzustellen, dass sie immer noch zu den Zielen und Werten des Unternehmens passt.

Deine Vision

Deine Mission



