

Freiheits-Business.Deluxe Kongress *Workbook*



Das Wichtigste
zum
Kongress
Interview

Stefan Logar

<https://Kongress.Freiheits-Business-Deluxe.com>

Stefan Logar
Techi mit Herz

Was braucht man am Anfang?

Stefan: „weniger als viele glauben“.

Am Anfang braucht man tatsächlich so gut wie gar keine Technik.

Man braucht im Grunde „nur“ das Unwiderstehliche Angebot. Die Idee von „was will ich eigentlich Online – Bringen?“ was hilft meinem „Lieblingsmenschen“ meinem Zielkunden am meisten und wie möchte ich diese Person von A nach B bewegen. Von wo, ist er gerade und wo will er hin. Immer aus der Sicht des „Lieblingsmenschen“ gedacht.

Ein Goldener Tipp von Stefan:

Wir sehen uns gerne als Helden der Reise. Wir verwechseln, das laut Stefan gerne. Nicht du, nicht dein Unternehmen, nicht Dein Produkt sind der „Held der Reise“ sondern es ist Dein „Lieblingsmensch“ dein Idealer Zielkunde. Die Person die du helfen möchtest.



Du bist eher „Joda“ die Person die nebenan steht und Mentor, so das der Held der Geschichte alles an die Hand bekommt, damit es seine Herausforderungen über windet und Erfolgreich wird.

Das muss in den Mittelpunkt und dann kann man Starten in einer kleinen Gruppe z.B. bei Facebook, Telegramm oder WhatsApp. Alles hat Video – Funktion. **Man kann es fast nahezu ohne Technik machen.**

Was allerdings Jedem zu empfehlen ist, ist ein Email – Marketings – System. Email – Marketing ist seit den 90 gern, das Weltweit größte Marketing – Tool um zu verkaufen.

Das passiert nicht in Webinaren und Online – Kursen, sondern in den E – Mails die begleitend verschickt werden.

Es ist falsch nur 1 x Monatlichen „den Newsletter“ raus zu schicken.

Wenn du Liebingsmenschen bei dir hast, kannst du jeden Tag EMails schreiben. Du kannst nur nerven, bei denen du nicht richtig bist.

Wann hast du deinen letzten Newsletter geschrieben?

Beispiel Email Systeme

Goolux24

<https://www.goolux24.com/197752>

Ouentn

<https://quentn.com/webinar?pid=12112>

Mach „kostenfreie“ Gruppen und baue Beziehungen zu Deinen Potenziellen Kunden auf.

In den EMails geht es nicht um Kauf, Kauf , Kauf , sondern es geht um Mehrwert, Geschichten zu erzählen, Einblicke zu geben, klar zu machen, die sind bei dir am richtigen Ort zu deinem Thema.

Es entsteht das Gefühl über die Kontakte das du sieh verstehst und die einzige Person bist, die ihnen helfen kannst. Dass ist das Ziel dahinter.

Auch wenn wir uns gute Geräte, wie Camara, Mikrofon... kaufen, werden wir immer noch weitaus günstiger als bei einem Offline – Unternehmen sein.



FREIHEITS-BUSINESS-DELUXE

Pres

Sydney