

Miniprodukt erfolgreich verkaufen mit System

und damit neue
Kontakte für dein
Network-
Marketing
gewinnen.



Mit kostenlosem
Verkaufssystem



Schön, dass du hier bist!

Du kannst Canva bedienen.

Du kannst ChatGPT nutzen.

Du bist grundsätzlich in der Lage, ein digitales Produkt zu erstellen.

Aber erzielst du damit auch Einnahmen?

Viele erstellen einen Mini-Guide – und oft erblickt der Guide dann gar nicht das Lichte des Internets. Andere wiederum schaffen das zwar, aber werden trotzdem nie verkauft. Doch ohne klare Struktur bleibt Umsatz höchstens Zufall. In diesem 10-Tage-Plan zeige ich dir Schritt für Schritt, wie du mit deinem ersten digitalen Produkt auf Instagram deine ersten 100€ mit deinem digitalen Produkt erzielen und gleichzeitig neue Kontakte für dein Business gewinnst

- Du lernst:
- ein kaufrelevantes Mini-Problem zu definieren
 - dein Produkt mit KI effizient zu erstellen
 - es in Canva klar und professionell umzusetzen
 - eine funktionierende Verkaufsstrategie aufzubauen
 - und dein Angebot sichtbar zu machen – ohne Viralitätsdruck

Kein unnötiger Hype.
Kein Technik-Overload.
Kein „Poste einfach täglich“.

Sondern:
Struktur.
Marketing-Grundverständnis.
Umsetzung.

Wenn du bereit bist, nicht nur ein Produkt zu besitzen, sondern planbar Einnahmen zu erzielen, beginnt hier dein System.





Ich bin Claudia.

Ich bin nicht hier, um dir noch mehr „Mach dies, mach das“-Tipps zu geben.

Auf Instagram sagen dir alle: Erstelle ein digitales Produkt in Canva und verkaufe es dann „einfach“ dreimal am Tag.

Nur zeigt dir kaum jemand, wie das wirklich funktioniert. Genau deshalb gibt es diesen Guide.

Ich stehe für:

**Produkt + Marketing + System
= planbare Einnahmen.**

Ein digitales Produkt zu erstellen und zu verkaufen ist kein Hexenwerk. Viele nutzen dieses System nicht nur für Verkäufe, sondern auch, um über Content und Mini-Produkte neue Kontakte für ihr Business zu gewinnen – zum Beispiel im Network-Marketing.

Du bekommst hier einen kompletten Leitfaden, der dich Schritt für Schritt durchführt:

1. Du wählst ein kaufrelevantes Problem – statt irgendein Thema.
2. Du erstellst deinen Mini-Guide mit KI – schnell und klar strukturiert.
3. Du setzt ihn in Canva um – ohne Perfektionsstress.
4. Du baust den Verkaufsweg in Systeme.io – einfach und kostenfrei
5. Du gehst in die 10-Tage-Umsetzung – damit deine ersten 100 € real werden.

Wichtig: Ein wichtiger Gedanke vorab

Bitte geh diesen Guide wirklich von Anfang bis Ende durch.

Nicht springen. Nicht nur querlesen.

Jeder Schritt baut auf dem vorherigen auf. Das System funktioniert nur als Ganzes.

Wenn du bereit bist, nicht nur ein Produkt zu haben, sondern systematisch Einnahmen zu erzielen, dann starten wir jetzt.



Das ist der erste Schritt.

Wenn du währenddessen merkst, dass Marketing mehr ist als ein einzelnes Produkt – und dass du lernen willst, wie man Einnahmen nicht nur einmal, sondern regelmäßig erzielt – dann findest du am Ende deinen möglichen nächsten Schritt.

Jetzt starten wir erstmal damit dein erstes System aufzubauen.

Viel Spaß dabei,

Deine Claudia



Klick hier für
persönlichen Support

Die 3 Fragen vor jedem Produkt

Bevor du ein einziges Kapitel schreibst, beantworte diese drei Fragen ehrlich.

1. Welches konkrete Mini-Problem löse ich?

Nicht: „Ich helfe Frauen im Marketing.“ „Ich zeige kleinen Instagram-Accounts, wie „Ich helfe Frauen schlanker zu werden!“ sie ihre ersten 100 € verdienen.“

Besser: „Ich helfe gestressten Müttern nach der Schwangerschaft wieder zum Wohlfühlgewicht – OHNE Kalorien zu zählen!“ oder „Ich zeige Networkern, warum ihre Instagram-Posts keine Gespräche starten – und wie sie stattdessen echte Anfragen bekommen.“

Je kleiner das Problem, desto klarer die Lösung. Ein Mini-Guide ist kein Lebenswerk. Er ist eine konkrete, schnelle Transformation. Frage dich: Wo hängen Menschen gerade fest? Was kann ich in 10–15 Seiten wirklich lösen?

2. Für wen ist dieses Problem akut?

Nicht jeder mit einem Problem ist bereit zu kaufen. Es ist dann verkaufsrelevant, wenn es:

- aktuell nervt
- Zeit kostet
- Geld kostet
- Unsicherheit erzeugt
- dringend gelöst werden will

Wenn dein Thema „nice to know“ ist, wird es nicht gekauft.

Wenn es „Ich brauche das jetzt“ ist, schon..

3. Ist diese Zielgruppe kaufbereit?

Das ist die wichtigste Frage. Nicht: „Ist mein Produkt gut?“

Sondern: „Ist meine Zielgruppe bereit, Geld für diese Lösung auszugeben?“

Kaufbereitschaft erkennst du an:

- Sie investieren bereits in Tools oder Kurse
- Sie suchen aktiv nach Lösungen
- Sie stellen Fragen zu genau diesem Thema
- Sie folgen Accounts, die dieses Problem behandeln

Wenn niemand Geld für dieses Thema ausgibt, wirst du es auch nicht ändern.

Kaufbereitschaft-Check mit KI

Du nutzt KI nicht, um blind Inhalte zu produzieren.

Du nutzt sie, um dein Thema zu schärfen. Kopiere die folgenden Prompts nacheinander in ChatGPT und arbeite die Antworten ehrlich durch.

Zielgruppen-Schärfungs-Prompt

Ich möchte einen Mini-Guide erstellen, der das Problem [DEIN PROBLEM] löst. Meine Zielgruppe ist [BESCHREIBE SIE KONKRET].

Bitte hilf mir, diese Zielgruppe genauer zu definieren:

- Welche konkreten Frustrationen haben sie aktuell?
- Welche typischen Fehler machen sie?
- Welche Ergebnisse wünschen sie sich kurzfristig?
- Wofür wären sie realistischerweise bereit, Geld zu zahlen?

Problem-Akuitäts-Prompt

Analysiere das Problem [DEIN PROBLEM].

Beantworte:

- Ist dieses Problem dringend oder eher langfristig?
 - Welche konkreten negativen Folgen hat es, wenn es ungelöst bleibt?
 - Welche Emotionen sind damit verbunden (Frust, Unsicherheit, Zeitverlust, Geldverlust)?
- Bewerte am Ende ehrlich: Ist dieses Problem kaufrelevant oder eher „nice to have“?

Zahlungsbereitschafts-Realitätscheck

Angenommen, ich verkaufe einen Mini-Guide für 27 €. Für welche konkrete, messbare Mini-Transformation wären Menschen bereit, diesen Betrag auszugeben? Formuliere 3 klar abgegrenzte Transformationen, die realistisch, konkret und greifbar sind.

Wenn du bei diesen Prompts unscharfe Antworten bekommst, liegt das wahrscheinlich daran, dass dein Problem noch nicht konkret genug ist.

Schärfe so lange nach, bis du:

- ein klares Mini-Problem
- eine klar definierte Zielgruppe
- eine greifbare Transformation

vor dir liegen hast.

Wichtig!

Erst dann öffnest du Canva.

Marketing ist im Business kein “Nice to have”

Ohne Marketingstrategie verkaufst du zufällig.
Vielleicht kauft mal jemand.
Vielleicht auch nicht.
Vielleicht reagiert jemand auf eine Story.
Vielleicht passiert gar nichts.

Zufall ist kein System.

Wenn du systematisch Einnahmen erzielen willst, musst du verstehen, was Marketing im Kern bedeutet.
Nicht theoretisch. Nicht kompliziert. Sondern praktisch.
Eine Marketingstrategie ist kein Bachelor-Abschluss.
Du kannst das, mit ein paar Regeln.
Marketing ist nichts anderes als ein klarer Weg von:

Problem → Lösung → Transformation

Viele, die online Teampartner finden wollen, sagen irgendwann: „Ich mach das Online“ Aber Ihr Teamwächst nicht wirklich. Heute nicht, morgen nicht und übermorgen wahrscheinlich auch nicht.
Gerade im Network-Marketing sieht man oft den gleichen Fehler:
Viele posten ständig ihr Produkt oder ihre Firma – aber führen kaum Gespräche. Marketing bedeutet zuerst Interesse und Vertrauen aufzubauen.

Menschen kaufen:

- weniger Unsicherheit
- weniger Frust
- mehr Klarheit
- mehr Ergebnisse
- mehr Kontrolle



Beispiel:

Problem: „Ich poste, aber verdiene nichts.“

Lösung: „Ich zeige dir ein klares Verkaufssystem.“

Transformation: „Du erzielst deine ersten 100 € planbar statt zufällig.“

Wenn deine Transformation nicht klar ist, wirkt dein Produkt austauschbar.

Bevor du irgendetwas veröffentlichst, frage dich:

Welche konkrete Veränderung erreicht jemand nach meinem Guide?

Nicht: „Sie wissen mehr.“

Sondern: „Sie können danach X.“

Aufmerksamkeit → Vertrauen → Entscheidung

Der zweite Denkfehler:

Viele posten Inhalte – aber ohne Verkaufsstruktur.

Marketing funktioniert immer in drei Schritten:

1. Aufmerksamkeit

Jemand merkt: „Das betrifft mich.“

2. Vertrauen

Jemand denkt: „Sie versteht mein Problem.“

3. Entscheidung

Jemand fühlt: „Das hilft mir – ich kaufe.“



Merke: Wenn du nur Aufmerksamkeit erzeugst, aber kein Vertrauen aufbaust, passiert nichts.

Wenn du Vertrauen aufbaust, aber nie zur Entscheidung führst, passiert auch nichts.

Deshalb reicht es nicht, irgendwas zu posten.

Und es reicht nicht, irgendein Produkt zu haben.

- Du brauchst:
- klare Problemansprache
 - eine greifbare Lösung
 - eine sichtbare Transformation
 - eine konkrete Handlungsaufforderung



Checkbox

Bevor du KI nutzt – prüfe das hier:

Setze dir selbst ein ehrliches Häkchen:

- ☐ Ich kann mein Mini-Problem in einem klaren Satz formulieren.
- ☐ Ich weiß genau, für wen dieses Problem akut ist.
- ☐ Ich weiß, warum diese Zielgruppe jetzt Geld dafür ausgeben würde.
- ☐ Ich kann die gewünschte Transformation konkret benennen („Nachher kann sie X“).
- ☐ Ich habe entschieden, dass mein Thema klein genug für 10–15 Seiten ist.

Wenn du hier ein Häkchen nicht setzen kannst: Geh zurück.

KI ersetzt keine Klarheit.

Erst wenn diese fünf Punkte stehen, öffnest du ChatGPT.

Dein Mini-Guide mit KI erstellen

Jetzt wird umgesetzt. Du hast dein kaufrelevantes Mini-Problem definiert.

Jetzt bauen wir daraus ein Produkt - in 5 Schritten.

Damit du den Faden nicht verlierst, arbeite ich mit einem durchgängigen

Beispiel: „5 Marketing-Fehler kleiner Instagram-Accounts unter 1000 Followern“

Wichtig: Verstehe die Struktur – und übertrage sie auf deinen eigenen Miniguide.

Schritt 1 – Struktur erstellen (mit KI)

Bevor du Inhalte schreibst, brauchst du eine klare Gliederung. Kopiere diesen Prompt in ChatGPT:

Struktur-Prompt

Ich möchte einen Mini-Guide erstellen mit dem Titel: „5 Marketing-Fehler kleiner Instagram-Accounts unter 1000 Followern“ Zielgruppe: Instagram-Accounts unter 1000 Followern, die ihre ersten 100 € verdienen wollen. Bitte erstelle mir eine klare Gliederung für einen 10–15-seitigen Mini-Guide mit:

- Einleitung
- 5 Hauptkapiteln
- kurzer Erklärung pro Kapitel
- Abschluss mit Handlungsaufforderung

Du bekommst eine Struktur.

Wichtig: Übernimm sie nicht blind.

Prüfe:

- Ist jedes Kapitel relevant?
- Führt es logisch zur Transformation?
- Ist es konkret genug?

Erst wenn die Struktur steht, gehst du weiter.

Schritt 2 – Kapitel ausarbeiten

Jetzt arbeitest du jedes Kapitel einzeln aus.

Beispiel: Fehler 1: „Ich poste, aber verkaufe nie.“

Kapitel-Prompt

Schreibe ein Kapitel für meinen Mini-Guide zum Thema: „Fehler 1: Ich poste, aber verkaufe nie.“

Zielgruppe: kleine Instagram-Accounts unter 1000 Followern.

Erkläre:

- warum das Problem entsteht
 - welche Denkfehler dahinterstecken
 - wie man es konkret besser macht
- Schreibe klar, verständlich und praxisnah.

Arbeite Kapitel für Kapitel. Wichtig:

- Kein unnötiges Fachvokabular
- Keine 3-seitigen Erklärungen
- Jede Seite muss einen klaren Mehrwert liefern

Dein Ziel ist nicht Wissen.

Dein Ziel ist Klarheit.



Schritt 3 – Transformation formulieren

Jetzt kommt der wichtigste Teil. Ein Guide ohne Transformation verkauft sich schlecht. Frage dich: Nach diesen 5 Fehlern – was kann meine Zielgruppe konkret besser?

Beispiel:

Vorher:

- Postet ohne Strategie
- Hofft auf Verkäufe
- Ist unsicher

Nachher:

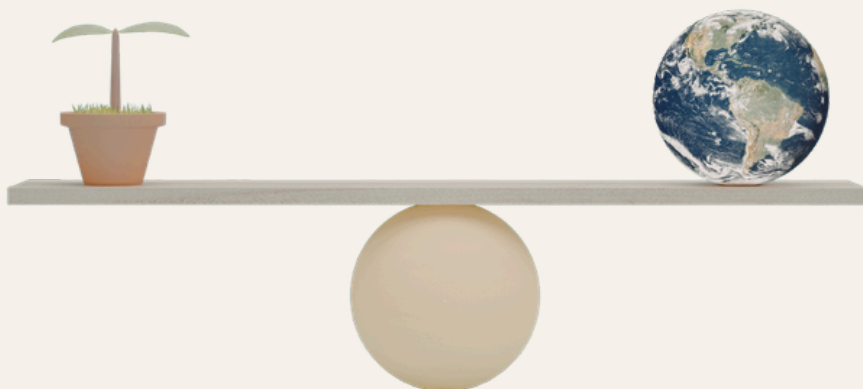
- Versteht den Verkaufsprozess
- Weiß, wie man Aufmerksamkeit in Entscheidung führt
- Hat einen klaren Handlungsplan

Jetzt formulierst du eine greifbare Transformation.

Transformations-Prompt

Formuliere eine klare, messbare Mini-Transformation für meinen Guide. Die Zielgruppe soll nach dem Lesen konkret etwas anders machen oder erreichen können. Vermeide allgemeine Aussagen wie „mehr Klarheit“. Formuliere es konkret und greifbar.

Wenn die Transformation nicht klar ist, wird dein Produkt schwammig. Schärfe hier nach.



Schritt 4 – Mini-Übung einbauen

Wissen allein verändert nichts. Deshalb baust du pro Kapitel oder am Ende eine Mini-Übung ein.

Beispiel:

„Analysiere deine letzten 5 Posts:

Haben sie ein klares Problem?

Haben sie eine Lösung?

Haben sie eine Handlungsaufforderung?

Übungs-Prompt

Erstelle eine einfache, umsetzbare Mini-Übung für mein Kapitel [KAPITELNAME]. Die Übung soll in 10–15 Minuten machbar sein und sofort Umsetzung erzeugen.

Eine gute Übung erhöht den Wert deines Produkts enorm.



Schritt 5 – Abschluss mit klarer Handlungsaufforderung

Am Ende deines Guides braucht es einen klaren nächsten Schritt.

Nicht: „Ich hoffe, es hat dir gefallen.“ Sondern:

Wende das Gelernte jetzt an. Setze dein Produkt um. Gehe in die Verkaufsphase.

Beispiel: „Setze innerhalb der nächsten 7 Tage dein Verkaufssystem auf.

Nicht perfekt. Sondern funktionierend.“

Abschluss-Prompt

Schreibe einen klaren, motivierenden, aber nicht kitschigen Abschluss für meinen Mini-Guide. Ziel: Leser sollen ins Handeln kommen und ihr Produkt umsetzen.

Jetzt bist du dran.

Du hast gesehen, wie ich das Beispiel aufgebaut habe. Jetzt nimm dein eigenes Thema und geh exakt dieselben Schritte:

1. Struktur erstellen
2. Kapitel ausarbeiten
3. Transformation formulieren
4. Übung einbauen
5. Abschluss formulieren

Arbeite sauber. Nicht schnell und nicht halb.

Dein Produkt entsteht nicht durch Inspiration.

Es entsteht durch Struktur.

Im nächsten Kapitel zeige ich dir, wie du das Ganze in Canva sauber umsetzt – ohne Perfektionismus und ohne Design-Overthinking.

Canva – einfache Umsetzung

Du hast deine Struktur. Du hast deine Inhalte. Jetzt setzt du alles sauber in Canva um.

Viele bleiben hier hängen. Sie ändern Farben.

Sie testen Schriftarten.

Sie verschieben Abstände.

Und am Ende ist das Produkt hübsch – aber nicht verkauft.

Die Design-Regeln

Ich halte das bewusst minimal:

- Maximal 3 Farben. Mehr erzeugt Unruhe
- Viel Weißraum. Nicht jede Ecke muss gefüllt sein.
- Maximal 2 Schriftarten. Eine für Überschriften. Eine für Fließtext.
- Keine Spielereien. Keine Schatten. Keine Animationen.
- Keine 7 Icons pro Seite.
- Schlichte Bilder zur Auflockerung

Warum?

Weil dein Produkt gelesen werden soll – nicht bewundert.



Die 15-Seiten-Struktur

Halte es einfach. Wirklich einfach. Diese Struktur reicht vollkommen:

- Titel (1 Seite) Problem (1
- Seite) Inhalt (10 Seiten)
- Zusammenfassung (1 Seite)
- konkrete Handlung (1 Seite)
- nächster Schritt (1 Seite)
-

Mehr brauchst du nicht.

Wenn du bei 28 Seiten landest, ist dein Thema zu groß. Wenn du bei 6 Seiten landest, ist es zu oberflächlich.

Ein Mini-Guide lebt von Klarheit – nicht von Umfang.



Die 15-Seiten-Struktur

Seite 1 – Titel

- Klarer Nutzen
- Konkretes Ergebnis
- Keine kreativen Wortspiele

Nicht:

„Mein Weg zu mehr Sichtbarkeit.“

Sondern:

„5 Marketing-Fehler kleiner Accounts
– und wie du sie vermeidest.“

Klar schlägt kreativ.

Seite 13 – Zusammenfassung

Fasse die Kernerkenntnisse
kompakt zusammen:

- Was war der größte Denkfehler?
- Was ist jetzt anders?
- Was sollte sofort umgesetzt werden?

Hier entsteht
Klarheit.

Seite 2 – Problem

Hier beschreibst du:

- Wo deine Zielgruppe steht
- Warum sie frustriert ist
- Was aktuell nicht funktioniert

Wichtig:

Sie müssen sich wiedererkennen.

Seite 14 – Konkrete Handlung

Jetzt wird es verbindlich. Nicht:

„Vielleicht probierst du es mal aus.“

Sondern:

„Setze innerhalb der nächsten 7
Tage X um.“

Konkrete Handlung erzeugt
Momentum.

Seite 3–12 – Der Inhalt

Jedes Kapitel folgt derselben Logik:

1. Problem erklären
2. Denkfehler aufzeigen
3. Lösung zeigen
4. Mini-Übung

Keine langen Textblöcke.

Absätze. Klarheit. Struktur.

Seite 15 – Nächster Schritt

Hier kannst du:

- zur Verkaufsumsetzung führen
- auf dein System hinweisen oder
- Gespräche mit neuen Kontakten starten

Wichtig:

Nicht werblich.

Logisch.



Checkbox

Bevor du dein Verkaufssystem aufsetzt –
prüfe das hier:

-
- ☐ Mein Mini-Guide ist fertig (PDF exportiert).
 - ☐ Ich habe einen klaren Produkttitel – kein kreatives Rätsel.
 - ☐ Ich kann in 2 Sätzen erklären:
 - Welches Problem ich löse
 - Welche konkrete Transformation entsteht.
 - ☐ Ich habe 5–7 klare Bulletpoints mit konkretem Nutzen formuliert.
 - ☐ Ich weiß, welchen Preis ich verlange.

Wenn hier noch Unsicherheit ist:

Baue nicht an der Technik.

Kläre zuerst dein Angebot.

Technik verstärkt in dem Fall Klarheit nur, wenn du vorher schon klar bist –
ansonsten verstärkt es die Verwirrung.

Dein Verkaufssystem

- Du hast jetzt:
- ein klares Problem
 - einen fertigen Mini-Guide

Solange dein Produkt zwar steht, aber niemand es kaufen kann, ist es kein Business. Ein digitales Produkt ohne Verkaufsweg ist nur eine Datei auf deinem Laptop. Deshalb richten wir jetzt dein Basic-Verkaufssystem ein. Systeme.io bietet im kostenlosen Account alles an, was du am Anfang brauchst:

- Verkaufsseite
- Produkt-Hosting
- Zahlungsabwicklung
- E-Mail-Versand
- Automatisierung

Verkauf organisieren mit Systeme.io

Ich empfehle dir Systeme.io aus drei Gründen:

- EU/DSGVO: europäischer Anbieter/Hosting (wichtig im DACH-Raum)
- Kostenlos starten (bis 2.000 Kontakte)
- Alles in einem: Verkaufsseite + Produkt + Mail + Automationen

Gerade wenn du am Anfang wenig Budget hast, ist es strategisch klug, deine Fixkosten niedrig zu halten.

Klick hier für deinen kostenlosen
Account bei Systeme.io

Schritt 1 – Registrieren & kostenlosen Account erstellen

Gehe auf Systeme.io und erstelle dir einen kostenlosen Account.

Du brauchst:

- eine E-Mail-Adresse
- ein Passwort

Mehr nicht.

Schritt 2 – Profil vollständig ausfüllen

Gehe zu:

Einstellungen → Profil

Trage hier ein:

- deinen Namen / Unternehmensnamen
- deine E-Mail
- ggf. Impressumsangaben
- deine Absenderinformationen

Das ist wichtig für:

- Rechtssicherheit
- Bestätigungs-E-Mails
- professionelles Auftreten

Schritt 3 – Creator Shop anlegen

Gehe zu:

Websites → Creator Shops

Lege einen neuen Shop an.

Gestalte ihn minimalistisch:

- Profilbild oder Markenbild
- kurzer, klarer Beschreibungstext
- keine Überladung

Dein Shop ist deine Verkaufsfläche.

Schritt 4 – Produkt im Shop anlegen

Im Creator Shop legst du nun dein Produkt an.

Gehe auf: Produkt hinzufügen

Dann:

- Reiter „Bearbeiten“ öffnen

- Titel eintragen
- Beschreibung ergänzen
- Produktbild hochladen (in Canva passend zum Guide erstellt)

Danach: Zahlungsplan anlegen

- Preis festlegen
- Einmalzahlung auswählen
- Zahlungsart aktivieren

Zahlungsanbieter stellst du ein unter: Einstellungen → Zahlungs-Gateways

Verbinde dort für Europa unbedingt:

- Stripe
- PayPal

Ohne Zahlungsanbieter kann niemand kaufen.

Hilfreicher Prompt für Produktbeschreibung

Ich verkaufe einen digitalen Mini-Guide mit dem Titel:

„Miniprodukt erfolgreich verkaufen mit System – So erzielst du deine ersten 100 € mit deinem Canva-Produkt auf Instagram.“

Erstelle mir eine kurze Beschreibung für die Checkout-Seite (max. 120–150 Wörter).

Ziel der Beschreibung:

- Kaufentscheidung bestätigen
- Sicherheit geben
- Klarheit schaffen
- Kein zusätzlicher Verkauf, kein Hype

Inhaltlich soll enthalten sein:

- 4–5 konkrete Bulletpoints mit klarem Nutzen
- Hinweis, dass ein kostenloses Verkaufssystem genutzt wird
- ruhiger, selbstbewusster Abschluss

Tonalität:

Direkt, strukturiert, erwachsen, kein „Reich werden“-Ton, kein Marketing-Geschwurbel.

Schritt 5 – Bestätigungsmail einrichten

Nach dem Kauf soll dein Kunde:

- eine Bestätigungs-E-Mail erhalten
- den Download-Link bekommen

Bearbeite deshalb die Kaufbestätigung.

Formuliere sie klar:

- Danke für deinen Kauf
- Hier ist dein Download
- Bei Fragen erreichst du mich hier

Testkauf nicht vergessen: Kaufe dein eigenes Produkt einmal selbst, um sicherzugehen, dass alles funktioniert.



Wichtiger Hinweis

Systeme.io ist kein kompliziertes Technik-Monster.
Du musst dich vielleicht 30–60 Minuten einarbeiten.

Aber:

- Menüführung ist logisch
- alles ist an einem Ort
- du brauchst keine zusätzliche Software

Halte es einfach. Baue kein
Technik-Labyrinth. Du brauchst
kein perfektes Setup.

Du brauchst ein funktionierendes.



Checkbox

5-Punkte-Check: Ist mein Shop verkaufsbereit?

Angebot klar?

- ☐ Titel verständlich
- ☐ Problem klar benannt
- ☐ Transformation konkret formuliert
- ☐ 5-7 Nutzenpunkte stehen

Verkaufsseite logisch?

- ☐ Headline + kurzer Problem-Abschnitt
- ☐ Lösung + Bulletpoints
- ☐ FAQ (optional, aber gut)
- ☐ Klarer CTA

Technik funktioniert?

- ☐ Zahlungsanbieter verbunden (Stripe/PayPal)
- ☐ Preis/Zahlungsplan korrekt
- ☐ Bestätigungsmail mit Download-Link
- ☐ Testkauf gemacht

Dateien & Design fertig?

- ☐ PDF final exportiert
- ☐ Produktbilder in Canva erstellt (Cover/Mockup)
- ☐ Alles konsistent mit deinem Guide-Design

Recht & Vertrauen ok?

- ☐ Profil/Absenderdaten vollständig
- ☐ Impressum/Datenschutz hinterlegt
- ☐ Text fehlerfrei (Rechtschreibung)

Das Entscheidende

Du brauchst keinen perfekten Funnel.

Du brauchst:

- Ein klares Produkt
- Eine klare Verkaufsseite
- Eine funktionierende Bezahlung
- Eine automatische Auslieferung

Das ist dein System. Und genau hier beginnt der Unterschied zwischen: „Ich habe ein digitales Produkt.“ und „Ich erziele systematisch Einnahmen.“

Dein 10-Tage-Starterplan

Du hast:

- ein kaufrelevantes Problem
- einen fertigen Mini-Guide
- eine Verkaufsseite
- ein funktionierendes Zahlungssystem

Jetzt passiert das Entscheidende: Ziel kann dabei Verkauf sein – oder neue Gespräche mit Menschen, die sich für dein Thema interessieren.

Kein neuer Content, bevor dein System steht.

Dein Ziel ist es nicht viral zu gehen.

Dein Ziel ist relevant zu sein.

Relevanz verkauft. Viralität unterhält.



Dein 10-Tage-Starterplan

Tag 1-3: Produkt & Setup finalisieren

Bevor du rausgehst, prüfe:

- Ist die Transformation klar formuliert?
- Ist deine Verkaufsseite verständlich?
- Funktioniert der Kaufprozess?
- Weißt du, wem du das Produkt konkret anbietest?

Wenn hier Unsicherheit ist, gehe zurück.

Halbfertige Systeme erzeugen halbe Ergebnisse.

Tag 4-6: Content vorbereiten

Du produzierst jetzt gezielt Verkaufs-Content.

Nicht täglich irgendwas posten.

Sondern strategisch.

Nutze dazu die Hooks auf der nächsten Seite.

Bereite immer mindestens 3 (besser 5) Tage vor, bevor du das erste postest!

Beachte dazu die Tipps auf den nächsten Seiten!

Tag 7-10: Verkaufsphase

Jetzt wird es konkret. Du kombinierst:

1, besser 2 Reels pro Tag

Story-Sequenzen

DMs bei Reaktionen

Sprich ein Problem an. Nicht dein Produkt.

3 Reel-Skripte (Struktur)

Reel 1 – Problem sichtbar machen

Hook „Du hast ein digitales Produkt – aber es verkauft sich nicht?“

Problem „Das liegt nicht an deinem Design. Sondern daran, dass du keinen Verkaufsprozess hast.“

Mini-Lösung „Ein Produkt braucht: Problem, Struktur, Verkaufsweg.“

CTA „Wenn du wissen willst, wie das geht – Link in Bio.“

Reel 2 – Denkfehler aufdecken

Hook „Posten ist nicht verkaufen.“

Erklärung „Viele posten Mehrwert, aber führen nie zur Entscheidung.“

Mini-Lösung „Ohne klare Handlungsaufforderung bleibt Umsatz Zufall.“

CTA „Ich zeige dir, wie du das änderst.“

Reel 3 – System erklären

Hook „Unter 1000 Follower und trotzdem Einnahmen? Ja.“

Erklärung „Du brauchst keine Masse. Du brauchst Relevanz.“

Mini-Lösung „Ein klares Mini-Problem + Verkaufsseite = planbar.“

CTA „Starte mit deinem ersten 100 € System.“



10 branchenneutrale Marketing-Hooks

Darüber redet keiner, aber...

„Darüber redet keiner, aber [geheimes Problem / unterschätzter Vorteil] ist der wahre Gamechanger.“

Der echte Grund, warum...

„Der echte Grund, warum [X] nicht funktioniert, ist nicht das, was du denkst.“

Ich wünschte, jemand hätte mir das schon vor fünf Jahren gesagt...

„Ich wünschte, jemand hätte mir schon vor fünf Jahren gesagt, dass [X]. Hätte mir tausende Stunden und Nerven gespart.“

Alle denken, dass (X) – aber in Wahrheit...

„Alle denken, dass [falsche Annahme], aber in Wahrheit [Wahrheit/Insider].“

Plot Twist.

„Plot Twist: [Überraschende Wendung, die keiner erwartet].“

Unpopuläre Meinung:

„Unpopuläre Meinung: [etwas, was die Masse anders sieht].“

Das, was niemand über (X) erwähnt...

„Das, was niemand über [X] erwähnt: Ohne [Y] klappt es niemals.“

Früher dachte ich (X) – bis ich (Y) lernte.

„Früher dachte ich, dass [Fehlannahme], bis ich verstanden habe, dass [Aha-Moment].“

Hier ist das, was alles veränderte:

„Hier ist das, was alles veränderte: [eine Erkenntnis / ein Tool / ein Schritt].“

Und was, wenn ich dir sage, dass (X)?

„Und was, wenn ich dir sage, dass [unerwartetes Statement]...“



5 Story-Sequenzen

Sequenz 1 – Problem

„Ich sehe so viele, die ein Produkt haben – aber keine Verkäufe.“

Sequenz 2 – Denkfehler

„Sie optimieren Design statt Verkaufsstruktur.“

Sequenz 3 – Erkenntnis

„Ein Produkt verkauft sich nicht. Es wird verkauft.“

Sequenz 4 – Lösung

„Deshalb habe ich ein klares 10-Tage-System gebaut.“

Sequenz 5 – CTA

„Wenn du systematisch Einnahmen erzielen willst – schau dir das an.“

DM-Skript (bei Interesse)

Wenn jemand reagiert oder schreibt:

1. Interesse spiegeln

„Was genau möchtest du mit deinem digitalen Produkt erreichen?“

2. Problem konkretisieren

„Wo hängst du aktuell - beim Erstellen oder beim Verkaufen?“

3. Lösung anbieten

Genau dafür habe ich ein klares 10-Tage-System entwickelt – das viele auch nutzen, um im Network-Marketing neue Kontakte aufzubauen.

4. Link senden

„Hier findest du alle Infos.“

Kein Druck. Keine 12 Sprachnachrichten.

Klar. Ruhig. Selbstbewusst.

Wichtigster Gedanke

Du brauchst keine 10.000 Views. Du brauchst:

- 5 Menschen, die sich wirklich angesprochen fühlen.
- 5 Menschen mit echtem Problem.
- 5 Menschen mit Entscheidungskraft.

Relevanz schlägt Reichweite. In den nächsten Seiten zeige ich dir, welche Fehler du unbedingt vermeiden solltest, wenn du mehr als einmal Einnahmen erzielen willst.

Die 5 häufigsten Fehler

Wenn dein Produkt sich nicht verkauft, liegt es meistens an einem dieser Punkte.

Zu großes Thema

„Ich helfe Frauen im Online-Business.“ „Ich erkläre Marketing.“ „Ich zeige, wie man sichtbar wird.“

Das ist kein Mini-Guide. Das ist ein Universum.

Ein digitales Einsteigerprodukt braucht ein klar abgegrenztes Mini-Problem.

Nicht alles. Sondern einen konkreten Engpass.

Je größer das Thema, desto unklarer der Nutzen.

Je unklarer der Nutzen, desto geringer die Kaufbereitschaft.

Klein verkauft besser als groß.

Keine klare Transformation

Viele schreiben Wissen auf. Aber Wissen verkauft nicht.

Eine Transformation verkauft.

Nicht: „Du verstehst danach Marketing besser.“

Sondern: „Du kannst danach dein erstes 100 € System aufsetzen.“

Wenn dein Produkt kein klares „Vorher–Nachher“ hat, bleibt es nett – aber nicht relevant.

Zielgruppe nicht kaufbereit

Das ist einer der häufigsten Fehler. Nur weil jemand ein Problem hat, heißt das nicht, dass er für die Lösung zahlt.

Frage dich:

- Investiert diese Zielgruppe bereits Geld in Lösungen?
- Ist das Problem akut? Spüren sie echten Druck?

Wenn das Thema erst *irgendwann* mal wichtig ist, wird es *jetzt* nicht gekauft. Für dich ist erstmal Kaufbereitschaft wichtiger als Reichweite.

Design statt Marketing

Hier verlieren sich viele. Farben. Schriften. Layouts. Cover.
Und während sie gestalten, vermeiden sie das Eigentliche:
Sich mit Marketing zu beschäftigen.
Marketing bedeutet:

- Problem klar benennen
- Lösung verständlich machen
- Transformation greifbar formulieren
- Entscheidung ermöglichen

Menschen treten Teams bei, weil Vertrauen entsteht – nicht wegen einer Produktgrafik.



Kein Wiederholungssystem

Ein Verkauf ist gut. Zwei sind besser. Regelmäßige Einnahmen sind planbar.
Viele bauen ein Produkt – und hören danach auf.
Kein Content-System.
Keine Optimierung.
Keine Wiederholung.
Dann bleibt Umsatz Zufall.

Wenn du systematisch Einnahmen erzielen willst, brauchst du:

- Struktur
- Training
- Feedback
- Wiederholung

Und hier beginnt der Unterschied zwischen: „Ich habe ein digitales Produkt.“
und „Ich baue mir ein funktionierendes System auf.“

Du kannst dieses 10-Tage-System einmal durchlaufen. Und ja – du
kannst damit deine ersten 100 € erzielen. Aber wenn du merkst:

Ich will das nicht einmal, sondern regelmäßig. Ich will Marketing wirklich
verstehen. Ich will besser werden in Copywriting und Struktur. Ich will ein
Umfeld, das mitzieht.

Dann brauchst du mehr als einen Guide. Dann brauchst du Ausbildung,
Austausch und Wiederholung. Und genau darum geht es im nächsten Schritt.

Wenn du ein echtes Business aufbauen willst

Du kannst dieses System einmal durchlaufen. Du kannst dein Produkt bauen.

Du kannst deine Verkaufsseite aufsetzen.

Du kannst deine ersten 100 € erzielen. Das ist gut.

Aber lass mich ehrlich sein:

Ein Produkt bauen = **gut**.

Regelmäßig systematisch Einnahmen erzielen = **besser**.

Mit Struktur und Community wachsen = **schneller**.

Wenn du denkst:

- Ich will das nicht nur einmal schaffen.
- Ich will Marketing wirklich verstehen.
- Ich will besser werden in Copywriting.
- Ich will lernen, wie man planbar wiederkehrende Einnahmen aufbaut.
- Ich will nicht jeden Monat wieder bei Null anfangen.

dann...



Meine Erfahrung zeigt

...brauchst du mehr als einen Leitfaden.

Du brauchst ein Umfeld. Ein System, in dem:

- Marketing nicht nur angerissen, sondern trainiert wird.
- Copywriting nicht nur gelesen, sondern angewendet wird.
- Gesprächsführung nicht theoretisch bleibt.
- Wiederholung selbstverständlich wird.
- Feedback dich schneller macht.

Wiederholung erzeugt Sicherheit.

Alleine kannst du starten.

Aber alleine bleibst du oft

langsamer. Nicht, weil du es nicht

kannst. Sondern weil Entwicklung

mit Feedback schneller geht.

Dieses 10-Tage-System ist dein Start. Wenn du daraus ein echtes, planbares Einkommensmodell machen willst, dann geh den nächsten Schritt bewusst.



Dein nächster logischer Schritt zum
erfolgreichen Online-Business ist:

... ist die Creator- und Partner-Mitgliedschaft bei Tribe.

Bei Tribe trainieren wir nicht nur einmal ein System – wir entwickeln dauerhaft Marketing-Skills.

Du bekommst:

- strukturierte Videos
- tägliche Live-Trainings
Community & Feedback
- Zugang zu einem mehrstufigen
- Einkommensmodell mit echtem Potenzial auf wachsende Einkommensquellen

Dein Einstieg:

3 Tage kostenlos testen, dann 99 € im Monat.
Monatlich kündbar.

ACHTUNG! Exklusiver Bonus für dich!

Und weil Sichtbarkeit heute auch KI-gestützt funktioniert... erhältst du bei Tribe eine Einladung von mir zu meinem KI-Training. Dort zeige ich dir auch den Aufbau deines KI-Influencers – somit ist das ganze für dich auch faceless möglich.

Nutzen diese Marketing-Skills, um dein Team professioneller aufzubauen.

Willst du das Tribe-
Coaching.3 Tage
kostenlos testen?
Klick hier!



Deine
Digidiva Claudia



und mehr....