



Keine Kunden = kein Business.
Aber das ändern wir jetzt. ✨.

ROADMAP

Die 5 Schritte zu Deinem ersten zahlenden Kunden!

MIT DER ROADMAP ZUM ERFOLG

ZUM RENTABLEN ONLINEBIZ

BEATRICE FISCHER-STRACKE



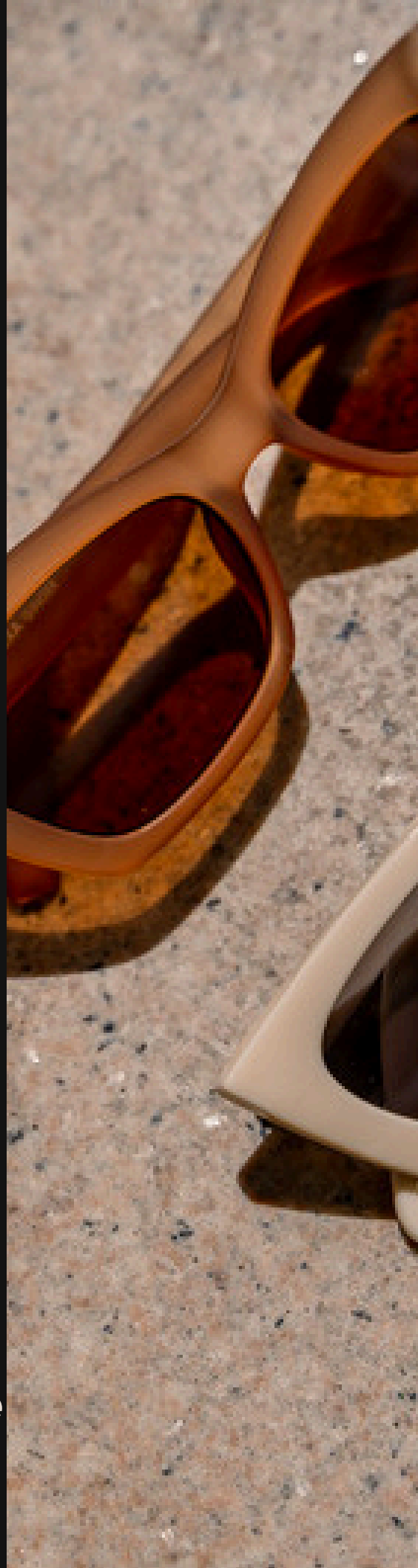
Bevor es **LOSGEHT ...**

und wir etwas tiefer
eintauchen:

Nimm Dir 5 Minuten Zeit und
überlege Dir, warum Du ein
Onlinebiz starten möchtest
und was Deine Ziele sind.

Dieser Online-Business
Starterguide zeigt Dir zwar,
wie Du Dir mit einer klaren
Roadmap mehr Zeit, mehr
Einkommen und mehr Freude
erschaffen kannst.

**Aber ich zeige Dir auch,
was sehr oft verschwiegen
wird, nur damit Programme
verkauft werden.**



HEY UND DAS BIN ICH ...

**Beatrice, Business-Mentorin für
Coaches und Solopreneure, die ihr
Online-Business erfolgreich aufbauen
wollen.**

In meinem Kosmos dreht sich alles um klare Kommunikation und vertrauensvolle Kundenbeziehungen – von der Persönlichkeit über die Stimme und Ausstrahlung bis hin zu starken Texten und Sichtbarkeit.

Denn, seien wir ehrlich: Menschen kaufen von Menschen, denen sie vertrauen. Wer sein Online-Business erfolgreich starten will, braucht mehr als nur Theorie.

Ich zeige Dir, wie Du mit smarten Schritten Vertrauen aufbaust, sichtbar wirst und Kunden gewinnst.

Du erfährst, welche 5 Dinge Dir beim Start ins Onlinebusiness oft niemand verrät – und wie Du diese Stolpersteine vermeidest. Damit legst Du den Grundstein für Deinen Erfolg, ohne in die gängigen Fallen zu tapen.



DIE FÜNF



MYTHEN

DIE DIR MEIST NICHT ERZÄHLT WERDEN ...

Legen
wir los!

Was Du dagegen tun kannst,

das erfährst Du hier in diesem
Report. Denn finanzielle
Unabhängigkeit und ortsunabhängig
zu arbeiten, muss kein Traum
bleiben.

Falle nicht

AUF DIESE 5 MYTHEN REIN

01

**IM ONLINE-BUSINESS KANNST DU ÜBER
NACHT REICH WERDEN**

02

**DU MUSST NICHT VIEL TUN, UM DEIN
PRODUKT ZU VERKAUFEN**

03

**AUTOMATISIERUNG IST DIE LÖSUNG UND
GEHT FAST VON ALLEINE**

04

**DU VERKAUFST NUR, WENN DU GENUG
FOLLOWER AUF SOCIAL MEDIA HAST**

05

**DU DARFST NIEMALS ZWEIFELN UND MUSST
EINFACH MACHEN**

1. Im Online-Business kannst Du über Nacht reich werden

Irrtum: Es gibt viele Erfolgsgeschichten von Menschen, die scheinbar über Nacht zu Millionären wurden. Das kann leicht die Illusion schaffen, dass auch Du in kürzester Zeit reich wirst, wenn Du ein Online-Business startest. Diese Menschen haben jedoch in den Jahren davor ihren Erfolg vorbereitet.

So schaffst Du es: Der Aufbau eines erfolgreichen Online-Business erfordert Zeit, Geduld und strategische Planung. Dein Erfolg wird nachhaltig, wenn Du langfristig denkst und kontinuierlich daran arbeitest. Schnelle Gewinne sind selten, aber mit der richtigen Strategie wirst Du finanzielle Stabilität und Wachstum erreichen. Bleibe dran, dann hast Du die ersten Erfolge bereits nach einigen Wochen.



2. Du musst nicht viel tun, um Dein Produkt zu verkaufen

Irrtum: Du hast vielleicht schon gehört, dass sich Produkte von selbst verkaufen, wenn sie erst einmal online sind.

Doch glaube mir, ohne eine durchdachte Verkaufsstrategie bleibt dein Produkt unentdeckt.

So schaffst Du es: Verkaufen ist ein aktiver Prozess. Mit gezielten Marketing-Maßnahmen, authentischer Kommunikation und der richtigen Ansprache Deiner Zielgruppe kannst Du kontinuierlich Verkäufe generieren.

Es geht nicht um "viel" Arbeit, sondern um die "richtige" Arbeit.



3. Automatisierung ist die Lösung, dann geht es von alleine

Irrtum: Automatisierung klingt verlockend – als könnte man nach einmaligem Einrichten alles automatisch laufen lassen. Doch das ist nur die halbe Wahrheit.

So schaffst Du es: Automatisierung kann dir auf lange Sicht enorm helfen, Zeit zu sparen. Doch zunächst musst Du die richtigen Prozesse manuell aufbauen und testen, um zu sehen, was funktioniert. Wenn das einmal steht, kannst Du mithilfe der Automatisierung dein Business effizienter und profitabler gestalten.

4. Du verkaufst nur, wenn Du genug Follower auf Social Media hast

Irrtum: Viele denken, dass man ohne Tausende von Followern auf Instagram, Facebook oder TikTok nicht erfolgreich verkaufen kann.

So schaffst Du es: Qualität statt Quantität! Konzentriere Dich darauf, eine engagierte Community aufzubauen, die Dir vertraut. Auch mit wenigen Followern kannst Du erfolgreich verkaufen, wenn Du mit Deinen Inhalten die richtigen Menschen ansprichst und Mehrwert lieferst.



5. Du darfst niemals zweifeln und musst einfach machen

Irrtum: Viele denken, erfolgreiche Unternehmer haben keine Selbstzweifel. Doch Unsicherheiten gehören dazu, vor allem am Anfang. Die Vorstellung, dass man immer sicher und souverän sein muss, führt oft zu Selbstsabotage.

So schaffst Du es: Akzeptiere, dass Zweifel Teil des Prozesses sind – sie machen Dich menschlich.

Fokussiere Dich auf Deine Fortschritte, nicht auf Deine Ängste. Jeder erfolgreiche Unternehmer hat Zweifel, aber sie handeln trotzdem.

Du musst nicht perfekt sein, um loszulegen.

INSPIRATION

**BLEIBE BESTÄNDIG
IN DEINEM**

Wachstum



**UND FEIERE
DEINE** *Erfolge*

ERFOLG IST PLANBAR

[illegible]

Roadmap zum Onlinebusiness-Erfolg

START:

BEGINNE MIT DEINER NICHE AUF EINEM SOCIAL-MEDIA-KANAL. ERSTELLE HOCHWERTIGEN CONTENT.

NAVIGATION:

FINDE DEINE ZIELGRUPPE UND ERFORSCHЕ IHRE BEDÜRFNISSE. RICHTЕ DEINE CONTENTERSTELLUNG NACH IHNEN AUS.

BOXENSTOP:

ERSTELLE DEIN ERSTES PRODUKT, DAS MINDESTENS EIN PROBLEM DEINER ZIELGRUPPE KOMPLETT LÖST. ÜBERLEGE, OB DU 1:1 COACHING ANBIETEST, EIN MINIPRODUKT ERSTELLST ODER EINE PRODUKTTREPPE BAUST.

ÜBERHOLMANÖVER:

WEITER GEHT ES ZU DEINEM KOSTENLOSEN ANGEBOT (PDF, VIDEOSEQUENZ, E-MAIL-SERIE ETC.), DAS SEHR GUT ZU DEINEM PRODUKT PASST.

ZIELGERADE:

DAMIT SAMMELST DU ADRESSEN UND BEGINNST MIT E-MAIL-MARKETING. NUN KANNST DU VERKAUFEN ÜBER DEINE LISTE UND DEINEM SOCIAL-MEDIA-KANAL.

MAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG

Roadmap DIE STATIONEN

Vielleicht bist Du gerade etwas überfordert mit den Stationen. Deshalb gehe ich nachfolgend noch etwas näher darauf ein. Denn wenn Du Struktur hineinbringst, ist das Ganze übersichtlich. Und wenn Du erst auf der Überholspur bist, fängt es an, richtig Spaß zu machen. Also gehe mit Freude und nicht mit Angst an Deine Vorhaben. Vergiß aber auch nicht, Dich an eine gewisse Struktur zu halten.

ADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM



MAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM ERFOLG ROADMAP ZUM

NIMM DIR ZEIT UND ERSTELLE EINEN PLAN



1. STARTE MIT SOCIAL MEDIA IN DER AUSGEWÄHLTEN NISCHE

Dein erster Schritt ist, Dich auf Social Media sichtbar zu machen – und zwar in einer klar definierten Nische.

Überlege Dir, wer Deine Zielgruppe ist und auf welchen Plattformen sie unterwegs ist. Bist Du in einer kreativen Branche, könnte Instagram oder Pinterest passen. Bist Du im Business-Bereich, ist vielleicht LinkedIn besser geeignet.

Wichtig ist, dass Du nicht versuchst, auf allen Kanälen gleichzeitig präsent zu sein. Fang gezielt mit einer oder zwei Plattformen an, auf denen Deine Wunschkunden am aktivsten sind.

Hier geht es darum, authentisch zu sein und Vertrauen aufzubauen. Poste regelmäßig Inhalte, die Deine Zielgruppe interessieren, und zeige, dass Du ihre Probleme verstehst.

Mach nicht den Fehler, sofort zu verkaufen – baue erst einmal eine Beziehung auf. Gib hilfreiche Tipps, teile Deine Erfahrungen und zeige, was Dich ausmacht.

2. NAVIGATION = ZIELGRUPPE FINDEN

Bevor Du weitergehst, musst Du Deine Zielgruppe wirklich kennen. Hier solltest Du tief eintauchen: Welche Probleme und Bedürfnisse haben Deine potenziellen Kunden? Wo stehen sie gerade und wo wollen sie hin? Was sind ihre größten Herausforderungen?

Eine einfache Methode ist es, Deine Zielgruppe direkt zu fragen. Mache Umfragen, führe Gespräche oder analysiere, welche Fragen in Foren oder auf Social Media gestellt werden.

Je besser Du Deine Zielgruppe kennst, desto gezielter kannst Du Inhalte und Angebote erstellen, die wirklich Anklang finden.

Tipp: Versuch nicht, es allen recht zu machen. Konzentriere Dich lieber auf eine klar definierte Gruppe und löse deren spezifische Probleme.



3. BOXENSTOPP - ENTSCHEIDUNG ÜBER DAS ERSTE ANGEBOT

Jetzt wird es konkret: Du stehst an einem Boxenstopp und hast verschiedene Möglichkeiten, wie Du Dein Business aufbauen kannst. Was passt am besten zu Dir und Deiner Zielgruppe? Du hast die Wahl zwischen:

- **Ein Miniprodukt:** Ein kleines Angebot, das schnell erstellt ist und mit dem Du direkt starten kannst. Perfekt, um den Markt zu testen.
- **1:1 Coaching:** Hier arbeitest Du direkt mit Deinen Kunden zusammen, was Dir ermöglicht, sehr individuell auf sie einzugehen. Du brauchst kein fertiges Produkt, nur Dein Wissen und Deine Erfahrung.

- **Eine Produkttreppe:** Das bedeutet, dass Du mehrere Angebote entwickelst, die aufeinander aufbauen – von einem kleinen Einstieg bis hin zu einem größeren Programm.
- **Ein hochpreisiges Gruppenprogramm:** Wenn Du eine klare Vorstellung, genug Erfahrung gesammelt hast und die Zeit investieren kannst, dann kannst Du direkt ein größeres Produkt entwickeln.

Hier gilt: Überlege, womit Du Dich am wohlsten fühlst und was für Dich am besten umsetzbar ist. Du musst nicht perfekt starten – fang einfach an!



4. ÜBERHOLMANÖVER - FREEBIE ERSTELLEN

Dein Freebie ist Dein erster Schritt, um potenzielle Kunden in Deine Welt zu holen. Es sollte ein kleiner Vorgeschmack auf Dein Wissen und Deine Expertise sein – und gleichzeitig einen echten Mehrwert bieten. Überlege Dir, welches Problem Deiner Zielgruppe Du mit dem Freebie lösen kannst.

Das Freebie muss nicht riesig sein, aber es sollte so gut sein, dass Deine potenziellen Kunden es unbedingt haben wollen. Ein simpler Download oder ein Mini-Guide kann schon ausreichen, wenn er das Problem präzise anspricht. Denk daran: Das Freebie ist der Startpunkt Deiner Kundenreise – es öffnet die Tür für alles, was danach kommt.



5. ZIELGERADE - E-MAIL-ADRESSEN SAMMELN UND VERKAUFEN

Auf der Zielgeraden sammelst Du die Früchte Deiner Arbeit ein: Die E-Mail-Adressen Deiner Interessenten. Das Sammeln von E-Mail-Adressen ist Gold wert, denn im Gegensatz zu Social Media gehören diese Kontakte Dir und Du kannst jederzeit mit ihnen kommunizieren.

Sobald Du ihre E-Mail-Adressen hast, beginne, eine Beziehung aufzubauen. Versende regelmäßig wertvolle Inhalte und zeige Deinen potenziellen Kunden, wie sie ihre Herausforderungen lösen können. Hier kannst Du dann auch Deine ersten Produkte anbieten. Wichtig ist, dass Du nicht nur verkaufst, sondern erst das Vertrauen stärkst. Deine E-Mail-Liste ist der perfekte Ort, um langfristige Beziehungen aufzubauen – und genau daraus entstehen Verkäufe.

So hast Du mit dieser Roadmap einen klaren Fahrplan, an dem Du Dich orientieren kannst. Schritt für Schritt kommst Du Deinem Ziel näher, ein stabiles und erfolgreiches Online-Business aufzubauen – ohne dabei ständig nach links und rechts schauen zu müssen. Bleib fokussiert, zieh Dein Ding durch und vertrau auf den Prozess!

CHECKLISTE ZUR ROADMAP

Monat **Woche**

[illegible]



GESCHAFFT!!!

Du kannst soooo stolz auf DICH sein!!!

Vergiss nicht, nach jedem Schritt, den Du vollbracht hast, Feieralarm auszulösen. Es ist sehr wichtig, dass Du Dir eine Belohnung gönnst und Dich feierst.

LET'S DO IT!



Bereit ...

AUS DER UNSICHTBARKEIT RAUSZUGEHEN?

Dann hol Dir jetzt Deinen Fahrplan für mehr Sichtbarkeit und zahlende Kund*innen – ganz ohne Selbstdarstellungs-Zirkus.

Du hast mehrere Möglichkeiten, mit mir zu arbeiten:

- ☞ Im 1:1-Mentoring – individuell und intensiv
- ☞ Oder Du startest ganz entspannt mit meinem DIY-Audiokurs – ideal für den Einstieg!

🎧 „Sei ein Kundenmagnet – Dein Fahrplan zu Sichtbarkeit & Kundengewinnung“

Du bekommst:

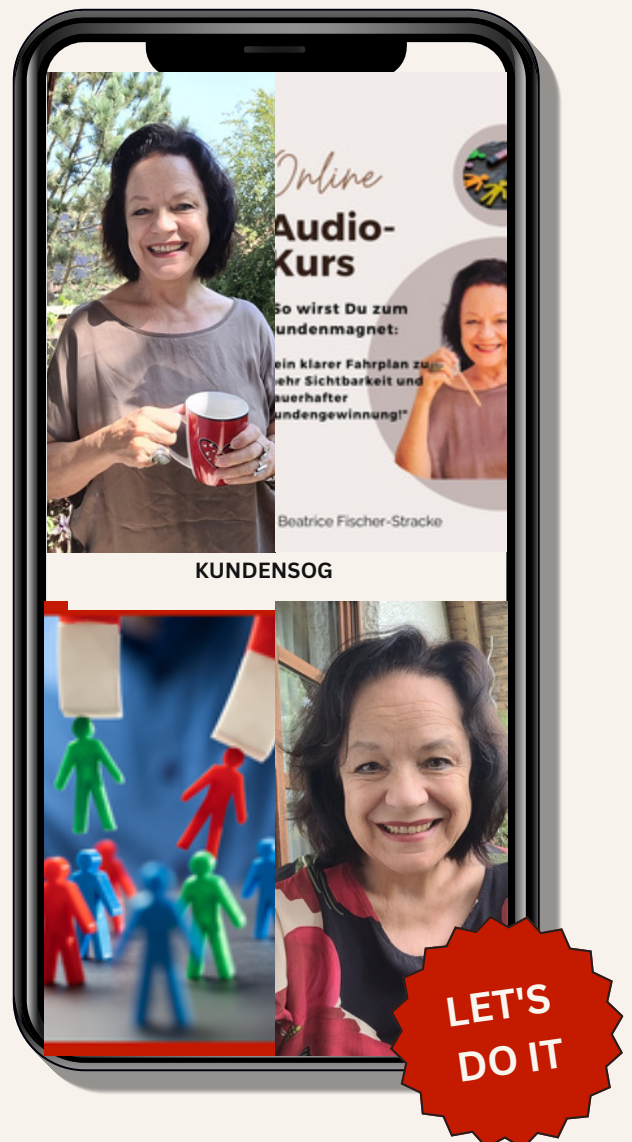
- Klarheit über Deine Nische & Message
- echte Verbindung zu Deinen Wunschkund*innen
- Sichtbarkeit, die zu Dir passt – ohne Selbstdarstellung
- Kundengewinnung mit Herz & Strategie

♥ Ohne Technikfrust. Ohne Lärm. Aber mit Wirkung, die die richtigen Menschen anzieht.

💰 **Nur für kurze Zeit:**

33 statt 199 €

(exklusiv nur für Roadmap-Leser*innen)



☞ **JETZT SICHERN & STARTEN!**

HRPLAN ZUM ERFOLG

DEIN FAHRPLAN ZUM ERFOLG

ROADMAP ZUM ERFOLG

DEIN FAHRPLAN ZUM ERFOLG

ROADMAP

Testimonials

Kundenstimmen



VNR - Verlag f. d. Deutsche Wirtschaft

... der Text ist richtig klasse geworden. Ich war total gefesselt, durch den spannenden Einstieg und die gute Problemlösung. Ich habe am Text wirklich kaum Verbesserungsvorschläge. Damit haben Sie beim ersten Vorschlag schon fast ins Schwarze getroffen. ...



Johanna, virt. Assistenz Profilaufbau

Die negativen Glaubenssätze haben sich gelöst, ich habe keine Probleme mehr in und vor der Kamera zu sprechen und weiß wie ich mit meiner Stimme umgehen kann. Alles in allem habe ich viel mehr Selbstvertrauen gewonnen.



André Loibl, Gründer von changenow.de

... Beatrice hat ein unglaublich großes Einfühlungsvermögen für die Probleme und Herausforderungen von Menschen. Dadurch schreibt sie sehr lebendige und mitreissende Texte, die Menschen inspirieren, auch den nächsten Schritt zu gehen: Das Produkt zu kaufen. Sie hat einen klaren Blick für Headlines, die funktionieren und Texte, die richtig gut verkaufen. Von mir 7 von 5 Sternen. :



Claudia Liebscher-Lesti, Lebensfreude-Coach

Für mich als Coach und Dozentin, ist die Stimme eines meiner wichtigen täglichen Werkzeuge, mit denen ich meine Klientinnen und Teilnehmer für mich begeistere.

Fazit: Mit diesen leicht zu praktizierenden Übungen von Beatrice, regelmäßig angewendet wird Dein Auftreten wesentlich präsenter. Absolut empfehlenswert!

COPYRIGHT

Urheberrechtshinweis

© Copyright 2023 – Beatrice Fischer-Stracke

Alle Inhalte dieses Buches , insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Beatrice Fischer-Stracke.

Die - auch auszugsweise - Verwendung der Inhalte dieses Buches kann nur nach [meiner/unserer] vorherig schriftlichen Zustimmung erfolgen. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung bleiben vorbehalten.

Ich weise darauf hin, dass derjenige, der gegen das Urheberrecht verstößt, indem er z.B. Bilder oder Texte unerlaubt kopiert, sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar macht und zudem gem. §§ 97 f UrhG kostenpflichtig abgemahnt wird und Schadensersatz leisten muss.

Manche Links sind Affiliate-Links. D.h. wenn Du über den Link bestellst, bekomme ich eine kleine Provision. Der Käufer zahlt aber keinen Cent mehr.

Haftungsausschluss

Die Inhalte dieses Buches wurden von Beatrice Fischer-Stracke mit größter Sorgfalt zusammengestellt. Da sich in der Online-Welt vieles schnell ändert, übernimmt die Autorin keine Haftung in Bezug auf Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit. Für die Inhalte der genannten Unternehmen sind ausschließlich die Betreiber verantwortlich.

IMPRESSUM:

Beatrice Fischer-Stracke

TM Productions

Eigerstraße 26

81825 München

Fon: +49 (0)89 38879364

E-Mail: coach @ beatricefischerstracke.com

KOMMUNIKATIONSCOACH | MENTORIN | AUTORIN |
UNTERNEHMERIN