



Marketing & Verkaufsstrategie - Teil 2 -

Von
Walter Eisele
Success Service Eisele
Detmolder Str. 240
33175 Bad Lippspringe



© 2013 by **Success Service Eisele – 33175 Bad Lippspringe**

Alle Rechte – auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe sowie der Übersetzung – vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgend einer Form ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers vervielfältigt oder in digitaler Form verbreitet werden.



Inhaltsverzeichnis

• Warum Kundenkontakte per Internet herstellen, oder Vertrauen ist die Grundlage jedes erfolgreichen Neukundengewinns	4
• Wie Sie Ihre Homepage aktiv in Ihren Verkaufsprozess einbinden können	5
• Was genau ist eine Opt-In-Liste?	11
• Aufbau einer persönlichen Opt-In-Liste	16
• Die Grundlage für Ihr Kunden-Sog-System per Internet	21
• Was ist den nun der fatale Fehler der meisten Homepages?	22



Warum Kundenkontakt per Internet herstellen, oder Vertrauen ist die Grundlage jedes erfolgreichen Neukundengewinns

Viele Internetseiten werden im Moment noch zu wenig für den Verkauf konzipiert. Der Fokus von vielen Websites liegt auf der Optik. Dafür sind Websites und deren Betreuung und Pflege jedoch zu teuer.

Eine Internetpräsenz muss Bestandteil des Marketing- und Vertriebsprozesses eines Unternehmens sein. Als Hauptaufgabe sehe ich die Lieferung von Informationen (kostenlos oder gegen Entgelt) und die Generierung von E-Mail-Adressen der Besucher um diese dann in einem automatisierten Prozess systematisch zu kontaktieren.



Wie Sie Ihre Homepage aktiv in Ihren Verkaufsprozess einbinden können

Die wichtigste Voraussetzung für erfolgreiches Arbeiten im Internet ist, durch **gezielte, regelmäßige und breit gestreute Werbung** Interessenten für das eigene Produkt zu gewinnen. Vergleichen wir das Internet einmal mit einem herkömmlichen Ladengeschäft in einer gut frequentierten Einkaufsstraße. Durch interessante, vielfältige und werbewirksam angeordnete Produkte im Schaufenster locken Sie die vorbeiströmenden potentiellen Kunden in Ihren Laden. Durch Mundpropaganda zufriedener Käufer wird sich Ihr Kundenstamm langsam aber sicher vergrößern. Um jedoch nicht nur jene Menschen über die Existenz Ihres Ladens zu informieren, die Sie auf ihrem Weg durch die Einkaufsstraße selbst wahrnehmen, werden Sie Werbung betreiben - in Zeitungen, an Pinnwänden, mit Visitenkarten, Handzetteln und Plakaten. Vielleicht prangt der viel versprechende Slogan Ihres Unternehmens auch unübersehbar auf Ihrem Auto.

Im Internet gilt dasselbe Prinzip!

Allerdings bietet es Ihnen weitaus mehr Möglichkeiten, da Sie weder Ladenmiete noch teure Nebenkosten zu tragen haben, auch sind Sie nicht an Ladenöffnungszeiten und örtliche Festlegung gebunden.

Sie beginnen damit fortwährend möglichst gute und effektive Werbung zu betreiben...



Aber wissen Sie denn auch tatsächlich, welche Werbemöglichkeiten Sie haben und welche Werbemittel Sie einsetzen können?

Wenn Sie damit beginnen, Ihr Internetgeschäft aufzubauen, stehen Ihnen viele Möglichkeiten offen:

Sie können ihre eigenen Leistungen oder Produkte verkaufen (wenn Sie zum Beispiel Handwerker, Künstler oder Produzent sind).

Sie können die Leistungen eines Fremdanbieters in einer eigenen "Filiale" oder als "unabhängiger Distribuent" verkaufen und mehr oder weniger hohe Provisionen kassieren.

Es wird also nicht lange dauern, bis Sie sich die entscheidende Frage der Kaufleute stellen werden: "Woher bekomme ich Kontakte zu neuen potentiellen Kunden?"

Sobald Sie an dieses Problem gestoßen sind und Ihnen bewusst geworden ist, dass Sie einen anderen Weg einschlagen müssen, um den ersehnten Erfolg zu haben, werden Sie ganz gewiss zum Ziel der "versierten Vermarkter", die uns mit angeblichen Profi-Tipps zu ködern versuchen:

- "Kaufe eine CD mit 25 Millionen eMail-Adressen für 56 Euro - spot-tbillig - und verschicke dein Angebot an diese ..."



- "Kaufe ein Abonnement von monatlich 5000 neuen "frischen" eMail-Adressen für nur 49.95 Euro im Monat und mache Millionen ..."
- Oder Sie geraten an einen der vielen selbsternannten "Gurus des Webmarketing", die ja zwingend Bescheid wissen müssen, weil sie selbst bereits die x-te Million im Internet gemacht haben und deshalb alle "Geheimnisse" kennen müssen, die sie uns preisgünstig eröffnen, etwa:
 - "Schaffe dein eigenes Info-Produkt, genau wie ich es getan habe! Schreibe ein tolles eBuch, das weggeht wie warme Semmeln! Wenn du eine Einkaufsliste schreiben kannst, kannst auch ein eBuch schreiben!"
- "Klar doch, du musst einen regelmäßig erscheinenden Newsletter herausbringen, genau wie ich!"
- "Schreibe doch informative Artikel und publiziere sie in den zigtausenden Webseiten und Newsletter und packe in jeden Artikel deine Werbung hinein - genau wie ich es tue!"
- "Na, ganz einfach! Verhandle mit einem erfolgreichen Unternehmen und schließe einen Co-Operationsvertrag ab, so wie ich!"

... und so weiter und so weiter...

Und wir alle werden den einmaligen Rat bekommen:

"Tu doch einfach was ich mache! Wenn ich das kann, kannst du es doch



auch!"

Mit welchem Effekt? Zeit vergeht, viel kostbare Zeit, in der wir unsere wertvolle Energie vergeuden und wahrscheinlich auch gutes Geld investieren.

Was allerdings ausbleibt ist

DER ERFOLG!

Wir alle kennen sie aber doch, die vielen **Erfolgsgeschichten** von den Internetmillionären. Sind diese Geschichten womöglich alle erfunden? Sind die erfolgreichen Herren in feinem Zwirn mit ihren vermarkteten Erfolgsgarantien alle Lügner?

Nein, natürlich haben viele von ihnen tatsächlich sehr viel Geld mit ihren Internetgeschäften verdient, wahrscheinlich auch genau mit jenen Produkten und Erfolgstipps, die sie anbieten.

Aber diese Ratschläge lassen alle Eines außer Acht: Zwei gleiche Dinge in dieser Welt sind nie dieselben Dinge!

Wenn Herr A. mit einem Verfahren großen Erfolg hat, muss Herr M. noch lange nicht denselben Erfolg erzielen, wenn er das Verfahren von Herrn A. kopiert - ganz einfach deshalb, weil Herr M. nicht Herr A. ist!

Und da ist noch etwas entscheidend Anderes:

Kein Guru wird uns ehrlich sagen, welches Geheimnis er hütet und womit er in Wahrheit seine Millionen verdient ... dabei ist es ganz offensichtlich - so offensichtlich, dass man es nur zu leicht übersieht!



Jedes erfolgreiche Geschäft hat sie! Jeder Internet-Millionär hat sie!

... hat was?

Alle, die mit dem Internet erfolgreich Geld verdienen haben eine **gut gepflegte Adressliste** - manche nennen sie "Adresskartei", Networker nennen sie:

"Opt-In-Liste".

Wenn Ihnen ein Internet-Millionär versichert: "Mit diesem Produkt habe ich in den ersten 3 Tagen 12.000 Euro umgesetzt, das Produkt ist also ein Renner!" - dann lügt er Sie gewiss nicht an! Er sagt Ihnen nur nicht....

"... indem ich meine Ankündigung an meine 120 T. zufriedenen Kunden

(oder Interessenten) geschickt habe. Das sind 120 T. Menschen, die mir schon seit geraumer Zeit vertrauen und gerne annehmen, was ich ihnen empfehle."

Und wenn wir nun seinen Ankündigungsvorschlag (der ja erprobter Weise erfolgreich ist!) kopieren und unsere Werbung genau wie er an 120 T. Menschen verschicken...?

Ach, Sie haben keine 120 T. Interessenten oder Kunden, zu denen sie noch dazu ein vertrauensvolles Verhältnis aufgebaut haben und denen Sie Ihr Produkt verkaufen können?



Natürlich nicht. Denn hätten Sie eine gut gepflegte Opt-In-Liste, durch welche Sie 120 T. Interessenten erreichen könnten, dürften Sie sich längst selbst zu den erfolgreichen Networkern zählen!

Das ist der Knackpunkt!

Darf ich das noch ein bisschen vertiefen?

Im obigen Absatz heißt es "... 120 T. zufriedener Kunden (oder Interessenten) ..." - es heißt nicht: "... 120 T. Adressen ..." - und darin liegt der wesentliche Unterschied: Natürlich werden auch Kunden und Interessenten über Adressen angeschrieben - aber "Adressen" (von Kunden oder Interessenten) sind nicht gleich "Adressen" (von Personen, die mit Ihnen noch nie irgendwelchen Kontakt hatten)!



Was genau ist eine Opt-In-Liste?

Eine Opt-In-Liste ist eine Liste der Adressen von Personen, von denen jede einzelne die OPTion ergriffen hat, in diese Liste aufgenommen zu werden - daher Opt-In-Liste.

Jedes erfolgreiche Unternehmen baut auf seine "Adressliste" und macht damit seine Umsatzmillionen aber kaum ein Anbieter eines erfolgreichen Unternehmens sagt Ihnen klipp und klar, wie diese Liste genau aufgebaut wurde.

Tatsache ist, dass diese Liste vorhanden ist, sobald das Unternehmen als erfolgreich erkannt wird.

Aber nun stellt sich die große Frage: Was war denn zuerst - der Erfolg oder die Liste?

Wenn Sie heute mit Ihrem Geschäft beginnen, werden Sie viele Ratschläge erhalten ... auch jenen, eine Adressliste aufzustellen ... aber niemand wird Ihnen genau sagen (können), was genau **diese eine entscheidende Sache** ist, die Ihr Geschäft wachsen lässt.

Schritt für Schritt werden Sie bis ins kleinste Detail erfahren, was diese eine entscheidende Sache ist, die in jedem erfolgreichen Geschäft oberste Priorität hat. Diese eine Sache, die in jedem erfolgreichen Geschäft immer gegenwärtig ist, aber meist im Schatten des Erfolgs übersehen wird.



Und Sie werden lernen, wie Sie selbst jene entscheidende Voraussetzung schaffen können, **damit auch Ihr Geschäft ein großer Erfolg wird!**

"Der wichtigste Schritt zum Erfolg ist, sich überhaupt dafür zu interessieren."

(William Osler)

Aufbau einer persönlichen Opt-In-Liste

Im vorigen Abschnitt haben wir eine der grundlegenden Wahrheiten des Geschäftslebens im Internet beleuchtet:

Jeder erfolgreiche Unternehmer hat eine gut gepflegte Opt-In-Liste. Bei dieser Liste handelt es sich um eine persönliche, gut gehütete und streng vertraulich behandelte Liste mit E-Mail-Adressen, an die Sie Ihre Angebote und Informationen versenden.

Auch Sie können ihre persönliche Opt-In-Liste allmählich aufbauen, wenn Sie die Informationen aus diesem Ratgeber entsprechend umsetzen.

Aber Vorsicht! Folgende Punkte stellen KEINE Opt-In-Liste dar!

- Eine Opt-In-Liste ist nicht ein Haufen eMail-Adressen, die Sie aus Webseiten, Kleinanzeigen, Newsgroups und anderen interaktiven Quellen eigenhändig zusammen gesammelt haben!



Diese Art der Adressgewinnung ist nicht nur ein Eingriff in die Privatsphäre Ihnen unbekannter Menschen, sondern kann seit einiger Zeit auch sehr teuer werden, da es sich um **Spam** handelt; denn keine dieser Personen hat je darum gebeten, über Ihr Angebot informiert zu werden und darum ist es nur allzu verständlich, dass ihre ungefragte „Infopost“ leicht als Belästigung aufgefasst werden kann!

- Eine Opt-In-Liste enthält nicht die Adressen von Anbietern, die Ihnen ihr Angebot aufgrund Ihrer Anfrage zugeschickt haben. Denn: Sie wollten Informationen von Anderen, die Anderen fragten nicht nach Informationen zu Ihrem Angebot!
- Eine Opt-In-Liste enthält nicht die Adressen von Anbietern, die Ihnen ihr Angebot ungebeten zugeschickt haben. Bedenken Sie bitte: nur weil andere Ihnen Spam senden, gibt Ihnen noch lange nicht das Recht, dasselbe zu tun!
- Eine Opt-In-Liste kann nicht gekauft werden! Es gibt Möglichkeiten, gekaufte Adresslisten zu nutzen, um damit eine Opt-In-Liste zu erzeugen. Aber: auch diese Personen auf der gekauften Liste haben niemals um Ihre Offerte gebeten!



Was ist denn eine Opt-In-Liste?

Eine Opt-In-Liste beinhaltet eMail-Adressen von Personen, die ausdrücklich dem Erhalt Ihrer Informationen und Angebote zugestimmt haben!

Es ist Ihre handverlesene Liste von Personen, die ...

...um Ihr Angebot oder Information gebeten haben,
...höchstwahrscheinlich genau das suchen, was Sie anbieten,
...von Ihnen erwarten, dass Sie ihnen weitere Informationen zuschicken, solange sie nicht die OPTion wählen, aus Ihrer Liste gelöscht zu werden (engl.: Opt-Out)

Ein wichtiger Hinweis: Wenn ich von **Ihrer Opt-In-Liste** spreche, meine ich Ihre persönliche Liste, die aus eMail-Adressen jener Personen besteht, die Ihnen die ausdrückliche Erlaubnis erteilt haben, Angebote oder Informationen von Ihnen zu erhalten.

Nehmen wir zum Beispiel Ihre privaten Daten: Sie erhalten den Ratgeber, weil Sie selbst in einem Webformular entsprechende Informationen angefordert -, und mir damit ausdrücklich die Erlaubnis erteilt haben, Sie in meine Opt-In-Liste aufzunehmen und unsere Lektionen (und einschlägige Informationen) zugesandt zu bekommen.

UND

Sie finden in **jeder** unserer Zusendungen einen Link zur OPTion: Aus der Liste austragen.



Wie bauen Sie sich Ihre persönliche Opt-In-Liste auf?

Der Listenaufbau ist die Grundlage für Ihr Umsatzwachstum!

Dieses grundlegende Prinzip sollten Sie sich immer wieder vergegenwärtigen, denn es stellt das Fundament Ihres Erfolges dar. Machen Sie sich bewusst, dass der Aufbau Ihrer Opt-In-Liste **die eine entscheidende Sache** ist, mit der Sie bei Ihrem Geschäftsaufbau fortsetzen müssen!

Achten Sie einmal genau auf die Erfolgsberichte im Internet. Keiner der großen Namen, die Ihnen sagen: „Ich brachte in den ersten 24 Stunden 30 Verkäufe herein.“ Oder: „Ich setzte in einer Woche 6000 Euro um...“, könnte solche Ergebnisse ohne Zugriff auf eine riesige Opt-In-Liste erzielen, an deren Adressen er sein Angebot schicken könnte und durch welche er relativ sicher damit rechnen kann, dass ein gewisser Prozentsatz sein Angebot interessant finden wird.

Nein - die Erfolgreichen belügen Sie höchstwahrscheinlich nicht! Sie sagen Ihnen nur nicht, wie lang Ihre Liste ist, und dass diese Liste ausschließlich eMail-Adressen von Personen enthält, die geradezu ungeduldig auf ein neues Angebot warten!

So wie jedes Gebäude auf Grundfesten gebaut wird, so errichten auch Sie Schritt für Schritt **die tragenden Säulen ihres Erfolg-Bauwerkes:**



- **Aufbau Ihrer Liste**
- **Aufbau Ihrer Beziehungen**
- **Aufbau Ihres Wohlstandes**

Jeder Schritt dieses Aufbaus wird wie selbstverständlich zur Voraussetzung für den nächsten Schritt. Ein Schritt hat jeweils den nächsten zu Folge - Sie können keinen aus- oder weglassen.

In meinem Ratgeber lernen Sie, wie Sie Ihr Ziel unfehlbar erreichen:

1. Automatischer Listenaufbau

Immer wieder wird die entscheidende Wichtigkeit einer Opt-In-Liste herausgestellt aber es gibt kaum konkrete Anweisungen zu jenem „Mechanismus“, der es jedem von uns möglich macht sein Ziel zu erreichen.

Ich zeige Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie diesen Mechanismus einbauen und in Gang setzen, damit er selbständig (automatisch) mit zunehmender Geschwindigkeit Ihre persönliche Opt-In-Liste aufbaut, und gleichzeitig Ihre Werbungskosten minimiert.

2. Automatische Entwicklung Ihrer Beziehungen.

Ich werde Ihnen mit Rat und Tat zur Seite stehen, damit Sie das Vertrauen Ihrer Interessenten gewinnen können und somit die Voraussetzung für ein vertrauensvolles Geschäftsverhältnis schaffen werden. Denn Vertrauen ist der entscheidende Grund dafür, dass Ihre Interessenten gerne und wiederholt bei Ihnen kaufen.



Sie lernen, Ihre Liste zu pflegen, um den höchsten Ertrag daraus zu erwirtschaften, indem Sie mit Ihren Interessenten in ständigem Kontakt bleiben. Sie werden lernen, worauf Sie achten müssen und wie Sie eine loyale Interessentengruppe langfristig an sich binden können.

3. Automatische Umsatzvermehrung

Mein Ratgeber lehrt Sie, den Vertrauensbildungsprozess zu verwalten, der ihr Geschäft trägt. Sie können ihn sich wie einen mächtigen Strom vorstellen, der dadurch mehr und mehr anschwillt, dass viele sich gegenseitig ergänzende Abzweigungen ihn zu seiner Größe anwachsen lassen. Ich zeige Ihnen, wie Sie einen Kunden-Sog aufbauen, in dem das Internet Ihnen unentwegt Interessenten einbringt.

Welche Qualifikation sollten Sie mitbringen?

- **Grundlegende Computerfertigkeiten**, wie zum Beispiel die Funktionsweise von Kopieren und Einfügen etc.
- **Grundlegendes Verständnis** im Umgang mit dem Internet
- **Ihr eigenes echtes eMail-Konto**, das Mails entgegennimmt und nicht (z.B. wegen erschöpfter Kapazität oder wegen Filtereinsatzes) Zusendungen abweist
- **Geduld** - ein sehr wichtiger Punkt! Dieser Ratgeber ist nicht ohne Grund systematisch und schrittweise aufgebaut. Erwarten Sie nicht sofortige Ergebnisse - es wird immer eine gewisse Zeit dauern, bis



die Informationen aus den einzelnen Lektionen erste Früchte tragen

- **Aufmerksamkeit.** Ich weiß, dass auch Sie sicherlich keine Zeit zu verschenken haben. Dennoch halte ich es für unerlässlich, diese Lektionen aufmerksam und in Ruhe durchzugehen und gut aufzubewahren, damit Sie wichtige Informationen jederzeit nachlesen können. Wenn sich Fragen aus den Lektionen ergeben, schreiben Sie mir bitte, damit ich Ihnen weiterhelfen kann!

- **Disziplin und Ausdauer.** Es ist richtig, dass unser Kunden-Sog-System Ihnen eine Menge Arbeit abnimmt aber es kann selbstverständlich nicht alle Arbeit für Sie tun. Sie müssen bestimmte Aufgaben selbst erledigen.
Es ist weder schwer noch kompliziert, erfordert aber etwas Zeit, Ausdauer und Disziplin - Ein Geschäftsaufbau erfordert eben ein Mindestmaß an Eigeninitiative.
Wenn Ihnen jemand glaubhaft machen will, dass sich ein Geschäft ohne eigenes Zutun auf mysteriöse Weise aufbauen kann ... können Sie ebenso gut weiter Steine klopfen in der Hoffnung, eines Tages auf eine Goldader zu stoßen.

- **Einsicht.** Wenn Sie lernbereit sind und offen für innovative Ideen, werden meine Lektionen Ihnen zu einem erfolgreichen Geschäftsaufbau verhelfen!



Sie stehen an der Schwelle zu einem anderen und zeitlosen Ansatz, wie Sie die im Internetmarketing möglichen Geldströme in Gang setzen -, und ein stetig wachsendes Einkommen generieren können. Seien Sie aufmerksam...



Die Grundlage für Ihr Kunden-Sog-System per Internet

Welcher ist **der schwerwiegendste Fehler**, den ein Unternehmer machen kann, der durch das Internet neue Kunden gewinnen möchte? Dieser Fehler steckt überall. Selbst dann, wenn man allen anderen Herausforderungen gewachsen ist, lauert dieser Fehler immer noch im Hintergrund.

Der fatale Fehler

Beginnen wir mit einer wichtigen Definition.

Sie wissen bereits, dass es in diesem Teil des Ratgebers darum geht, Opt-In-Listen als Grundlage für den Aufbau für das Unternehmenswachstum zu erstellen.

Wenn ich von „Homepages“ sprechen, meine ich Internetpräsentationen und deren Konzept und System des Geschäftsaufbaus. Das „System des Geschäftsaufbaus“ kann zum Beispiel Methoden zur Entwicklung von Website-Verkehr (Traffic) einschließen, wie z.B. den „Seitentausch“, bei dem Seitenaufrufe gehandelt werden.

Die meisten Homepages vertreiben eigene Produkte und sind ein „Programm“ entsprechend dieser Definition - und nahezu jede andere Form eines Geschäftes, das man aus dem heimischen Wohnzimmer im Internet betreiben kann.



Was ist denn nun der fatale Fehler der meisten Homepages?

Es die Tatsache, dass die Websites es nicht erlauben, eine saubere eigene Opt-In-Liste aufzubauen?

Oh ja, sie zahlten für die Anzeigen, Sie erledigten all die Arbeit ... aber die Adressen landen nicht in Ihrer persönlichen Opt-In-Liste! Sie werden möglicherweise gar nicht bearbeitet.

Aus welchem Grund?

Die Besucher Ihrer Website werden nicht professionell bearbeitet und die Adressen in einer Opt-In-Liste gespeichert, weil das Internet nur zum Teil in Ihren Vertriebsprozess integriert ist.

Wie hieß es im vorigen Kapitel?

„Ihre Opt-In-Liste ist eine handverlesene Liste von Personen, die ... mit IHNEN Kontakt suchten.“

Doch mit den meisten Homepages wird gar keine Opt-In-Liste erstellt.

Vertauschen wir jetzt die Rollen. Nehmen wir an, Sie hätten Ihre eigene Opt- In-Liste. Was würde in diesem Fall geschehen?

Weil Sie aber eine eigene und gut gepflegte Opt-In-Liste haben, geben



Sie jetzt kein Geld für neue Anzeigen aus, sondern schicken Ihre neue Offerte an Ihre bestehende Liste - und bekommen Feedback! Die Leute vertrauen Ihnen und warteten darauf, von Ihnen einen guten Tipp zu bekommen! Es ist als hätten Sie einen Verkaufsstand auf einem gut besuchten Marktplatz!

Sie haben keine Zeit verloren die Nachricht zu versenden, kein Warten auf Anzeigenplatz war notwendig, keine Kosten für Anzeigenpublikationen fielen an.

Aber das ist noch gar nicht alles! Die Leute in Ihrer Liste haben wiederum (hoffentlich) ihre eigene Liste, an die sie unverzüglich das gute Angebot weiterschicken.

Was können wir daraus lernen?

Wenn wir von Menschen erfahren, dass sie **erfolgreich mit dem Internet Geld verdienen**, haben sie in jedem Fall ihre eigene, persönliche Opt-In-Liste.

Wenn wir von Menschen erfahren, dass sie **im Internet nicht erfolgreich sind** und Geld verlieren, haben wir Personen vor uns, die keine eigene Opt-In-Liste haben!

Man kann es auch noch anders betrachten:



MIT einer eigenen Opt-In-Liste können Sie sogar ziemlich schlecht im Verkaufen sein und werden immer noch im Internet das nötige Vertrauen aufbauen um mehr Umsatz zu machen.

OHNE eigene Liste können Sie sogar ziemlich gut im Verkaufen sein, und werden dennoch kaum nennenswerte Umsätze machen und sich stets schwer tun.

Fazit

Listenaufbau ist die Grundlage für den Verkaufsprozess im Internet.

"Zielstrebigkeit ist eine der wesentlichen Voraussetzungen für Erfolg im Leben, egal welches Ziel man verfolgt."

(John D. Rockefeller II)