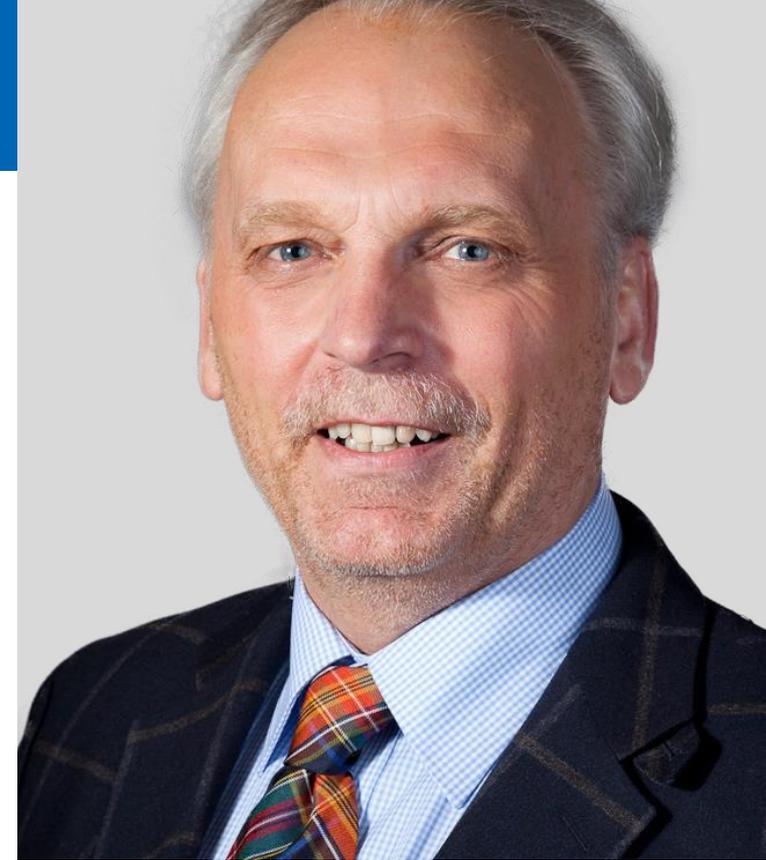


Vorab als Info für Sie....

Dieses Webinar ist nicht live.

Es findet mehrmals pro Tag statt.

Dann hätte ich keine Zeit mehr für meine
Beratungsprojekte.



Walter Eisele
Beratender EDV-Betriebswirt
Fachkaufmann für Organisation



Danke

- für Ihre Teilnahme
- für die Zeit
- für Ihr Vertrauen
(E-Mail-Adresse hinterlassen)



Walter Eisele
Beratender EDV-Betriebswirt



Ihr Experte für Strategie und digitale und automatisierte Kundenakquise, damit Sie leichter an neue Aufträge kommen.



Walter Eisele
Beratender EDV-Betriebswirt
EKS-Strategie-Berater

Entwickler **Kunden-Sog-System**[®]
(eigene Marke beim Deutschen
Patent- und Markenamt seit 2009)



Mein persönliches Versprechen

Wenn Sie mir Ihre volle Aufmerksamkeit bis zum Ende des Webinars schenken, werden Sie noch 4 **wertvolle Geschenke** von mir bekommen.

Das Leben als Unternehmer/Führungskraft wird immer komplexer und täglich kommen neue Herausforderungen auf Sie zu.

Dieses Webinar soll Sie informieren, welche cleveren Methoden es gibt, damit Sie Ihr Unternehmen langfristig noch erfolgreicher führen.

Unabhängig davon, wie alt Ihr Unternehmen ist und in welcher Branche Sie tätig sind.



Walter Eisele
Beratender EDV-Betriebswirt



Organisatorisches

Sie brauchen nicht mitschreiben, am Ende des Webinars erhalten Sie automatisch eine E-Mail mit einem Link zu meiner Präsentation. Diese können Sie dann downloaden.

Den Chat habe ich heute auf „**Privat**“ gestellt.

Das heißt, das Sie als Teilnehmer nicht untereinander chatten können. Nur ich kann Ihre Nachrichten lesen – das ist immer gut, weil dann keine Nebendiskussionen entstehen.

Haben Sie bitte Verständnis dafür, dass ich Anfragen im Chat nicht gleich beantworten kann. Heute haben wir ein ziemlich straffes Programm und wollen das Webinar nicht in die Länge ziehen.

Schreiben Sie Ihre Fragen oder Ihr Feedback aber bitte trotzdem in den Chat, ich antworte Ihnen dann innerhalb von 72 Stunden nach dem Webinar per E-Mail.



Was sind die größten Erfolgsverhinderer für Unternehmer?

- Angst vor Veränderung
- Zweifel das es funktioniert
- Hinderliche Überzeugungen und Glaubenssätze in Bezug auf Marketing und Verkauf
- Übertriebener Perfektionismus
- Kein Budget für Marketing eingeplant
- Kein Zielgruppenmarketing
- zu früh aufgeben
- Keine / wenig Affinität zum Internet und dessen Möglichkeiten



Fühlen Sie sich öfters allein gelassen als Chef?

Hätten Sie gern einen Sparringspartner auf Augenhöhe, der Ihnen sofort Antworten auf Ihre aktuell brennendsten Fragen im Bereich Strategie und digitalisierte Kundenbeziehungen gibt?

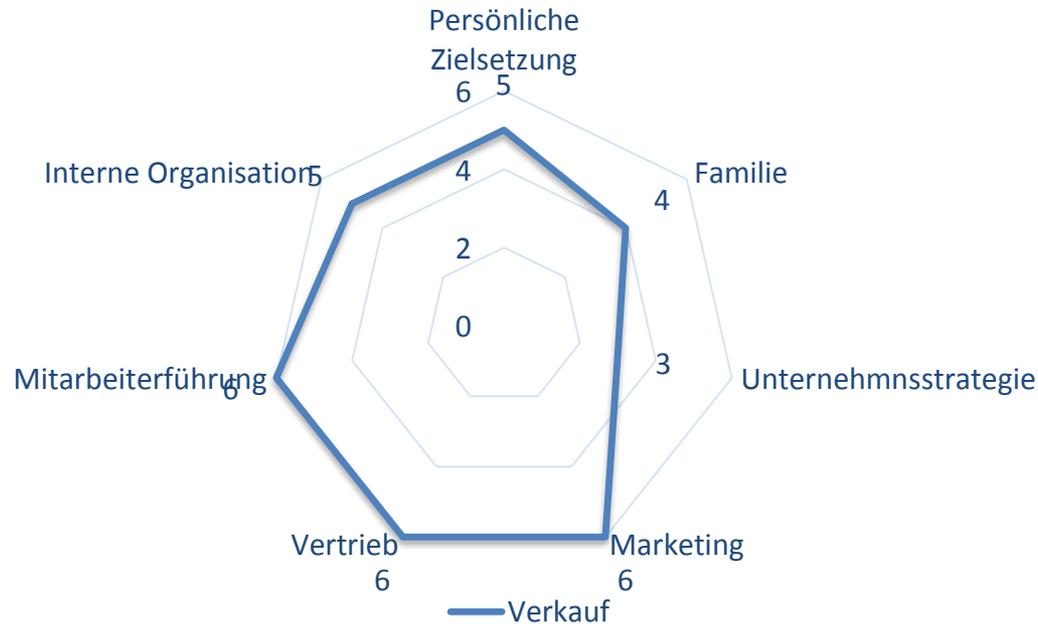


Was wir aus jeder Krise lernen können?

1. Gesundheit ist das WICHTIGSTE.
2. Liquidität muss möglichst lange gesichert sein.
3. Arbeit / Einkommen (2. Standbein aufbauen, am Besten digital).
4. Automatisierte Neukundengewinnung über die Möglichkeiten des Internets.
5. Stärkere Nutzung von digitalen Verkaufsprozessen.
- 6. Das wichtigste ist immer die richtigen Entscheidungen zu treffen.**
7. Das eigene Geschäftsmodell muss immer wieder auf den Prüfstand gestellt werden.
8. Die richtige Strategie ist entscheidend für den langfristigen Erfolg.



Als Selbstständiger/Führungskraft tanzt man täglich auf vielen Hochzeiten gleichzeitig



Wo kriegt man Hilfe her?

- Bücher
- Internet
- Seminare
- IHK
- Verband
- Innung
- etc.

Nachteil:

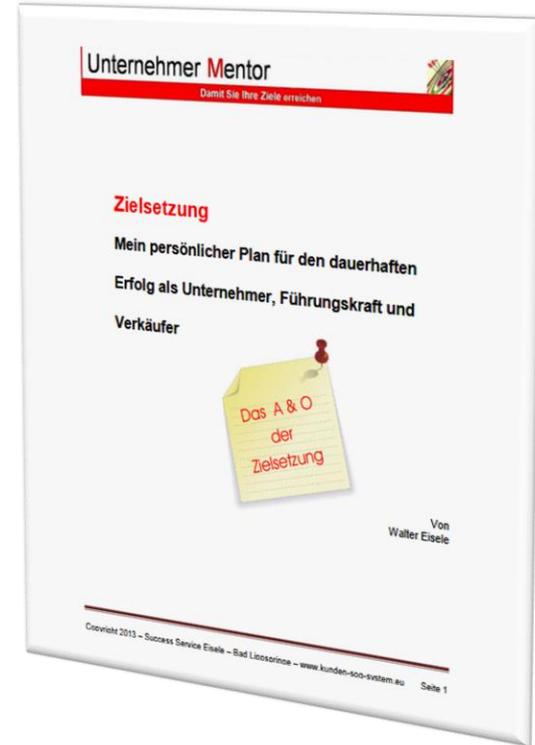
- Es braucht Zeit
- Die richtige Antwort ist dann doch nicht dabei
- Oft keine Fragen möglich
- Es hapert dann bei der Umsetzung
- Kein ganzheitlicher Ansatz (Insellösungen)



Was wollen Sie wirklich?



Wie man sich Ziele richtig setzt.



Analyse - Wo stehen Sie heute?

Analysiert Sie ständig alle wichtigen Unternehmensbereiche:

Service

Planung & Strategien

Produktivität

Führung

Persönliche Bilanz Chef

Personalführung

Verkaufsmanagement

Rentabilität

Tendenzen & Kennziffern

Buchhaltung



Begrenzende Überzeugungen ändern

Das ist der größte Wachstumsengpass



Bei uns geht das nicht.....

Das haben wir schon immer so gemacht...

Ich halte nichts von Facebook, YouTube etc.....

Wie soll das denn funktionieren.....?

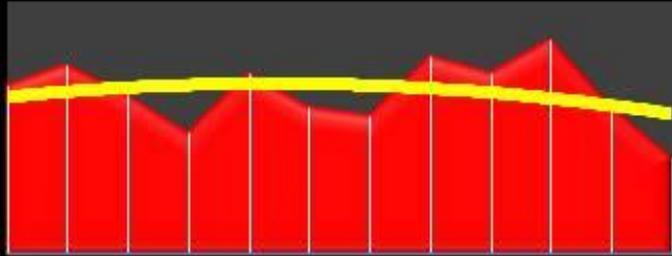
Mit den richtigen Fragen bzw. Methoden lassen sich begrenzende Überzeugungen und Glaubenssätze sehr schnell umwandeln.

Das ist die **größte** Herausforderung in allen Firmen.



Wie man eine Erfolgsstrategie entwickelt.

Umsatz vorher



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Umsatz nachher

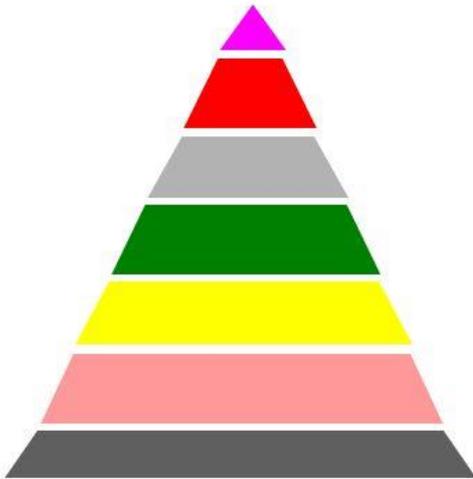


1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12





Die 7 Phasen der EKS in der Praxis



7. Konstantes Grund-Bedürfnis

6. Kooperations-Strategien

5. Innovations-Strategien

4. Brennendstes Problem der Zielgruppe

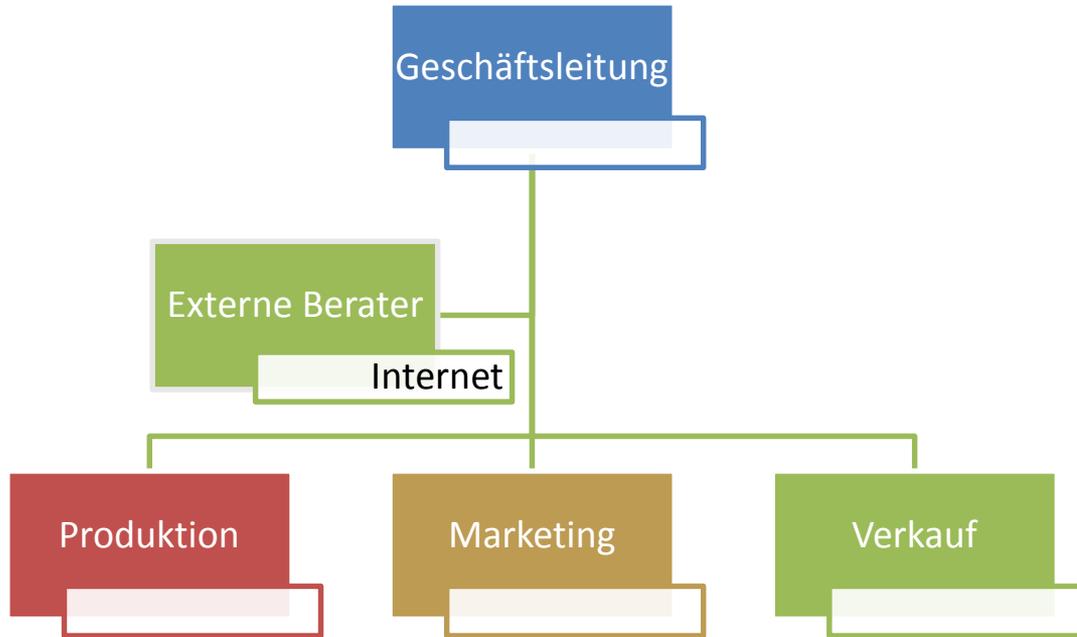
3. Erfolgversprechendste Zielgruppe

2. Erfolgsversprechendstes Geschäftsfeld

1. Ist-Situation und spezielle Stärken



Wie man die Organisation verbessert



Stellenbeschreibungen

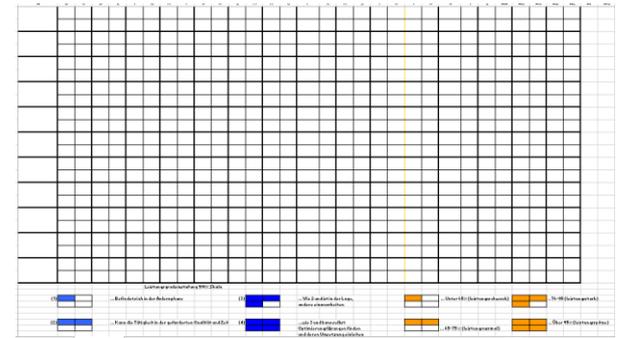
Abteilung: Verkauf		Seite: 2
Persönlicher Aufgabenbereich von:		Datum:
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68		
69		
70		
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77		
78		
79		
80		
81		
82		
83		
84		
85		
86		
87		
88		
89		
90		
91		
92		
93		
94		
95		
96		
97		
98		
99		
100		
Funktionsbereich		Ziel
2. Verkauf		Nachfrageauslösende Qualifizierung als zuverlässiger Partner für bestimmte Problemlösungen mit Lasertechnologie
Hauptaufgaben	Teilziel/Ergebnis	Messwerte
verkaufsbegleitende Tätigkeiten	persönliche Sicherheit gewinnen und Überblicke behalten	persönliches Auftreten
Terminvereinbarung/-bestätigung		
Aktualisierung der Produktkenntnisse		
Gesprächsberatung		
Gesprächsprotokolle erstellen		
Gesprächstechniken erlernen		
Teurengplanung		



Wie man die Mitarbeiterführung verbessert



Leistungsbestimmungsgrad



Wie man Marketing & Verkauf offline und online automatisiert.



Die Vorteile von digitalen Kundenbeziehungen

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- ❖ Für Anbieter/Verkäufer und Kunden fallen lange Anfahrten weg,
- ❖ Termine können mit höherer Frequenz und gleichzeitig
- ❖ wesentlich flexibler und auch zu Randzeiten vereinbart werden
- ❖ und Abschlüsse werden schnell und unkompliziert.

Wie digitalisierte Verkaufsprozesse den Verkauf verändern werden?



- ✓ Mehr Kundenberatungen pro Tag
- ✓ Unterstützung für die eigenen Verkäufer
- ✓ Unterstützung für Fachhändler / Partner
- ✓ Unterstützung für Franchise-Partner
- ✓ Automatisierte Zusatzverkäufe per E-Mail

Wie man Online-Marketing und Verkauf macht

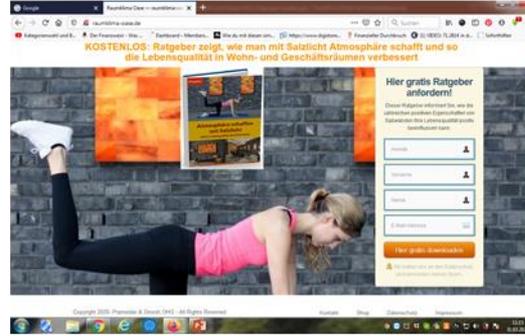
1. Werbung



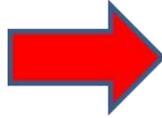
6. Verkauf



2. Landingpage



4. Fragebogen

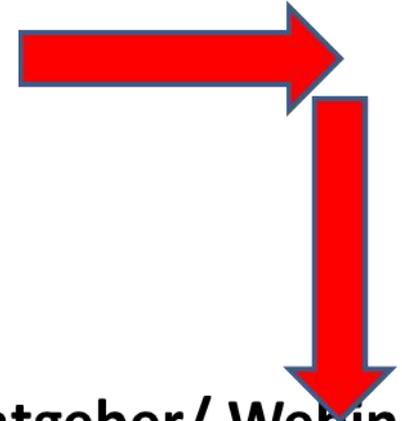


5. Telefon



Screenshot of a contact form with the heading "GIBT WIRTSCHAFTSLEBENSSTADIUM". The form includes a list of fields: 1. Bitte geben Sie hier Ihre E-Mail-Adresse ein..., 2. Name..., 3. Vorname..., 4. Nachname..., 5. Straße und Hausnummer..., 6. PLZ..., 7. Ort..., 8. Telefon privat..., 9. Telefon geschäftlich... On the right side, there is a section titled "Geben Sie hier bitte Ihre Daten ein und beschreiben Sie, was für eine Innovation Sie suchen." with input fields for "E-Mail-Adresse", "Name", "Vorname", "Nachname", "PLZ", "Ort", "Telefon privat", and "Telefon geschäftlich".

3. Ratgeber/ Webinar



Warum ein Webinar das beste Verkaufs-Tool ist?

Gibt Antworten, was den Interessenten aktuell interessiert

Veranstalter hat die volle Aufmerksamkeit für 30 oder mehr Minuten

Nutzen kann kommuniziert werden

Baut Vertrauen beim Interessenten auf

Veranstalter erhält E-Mail-Adresse

Automatisiert 24/7/365

Sofortiger Verkauf nach dem Webinar ist möglich



Produktverkauf

Zeitlich befristetes Angebot

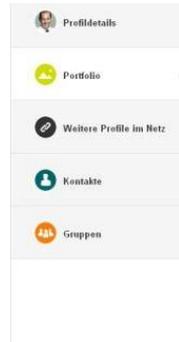
Fragebogen

Telefonat

18 Mio. B2B Kontaktmöglichkeiten bei XING



Portfolio als Startseite nutzen



Ratgeber
kostenlos
anfordern

Ferienhaus & Ferienwohnung Kauf Tipps

Beim Kauf einer Ferienimmobilie kann man fatale Fehler machen, die viel Geld kosten können. Daher habe ich für Sie einen Ratgeber entwickelt, damit Sie einen solchen Fehler nicht machen. Sie haben damit einen sehr guten Wegweiser, damit Sie diese 5 fatalsten Fehler beim Kauf Ihrer



Strategie entwickeln >>Kontaktanfrage machen >>>Einladung in Gruppe
>>> Einladung zum Webinar

Wie Sie den Sog von YouTube Videos nutzen

YouTube DE

Stützfuß

Filter

Etwa 119 Ergebnisse

BAUHAUS TV

Anzeige von Bauhausinfo
41,344 Aufrufe
Monatge eines Vordachs
Die BAUHAUS Profitipps

3:19

Stützfuß - Innovative Lösungen für Bad, Büro, Küche und Wohnung

Bequemer Leben
vor 1 Tag • 2 Aufrufe
Hier mehr Info: <http://strateonline24.de> Hier gratis Ratgeber downloaden:
<http://www.bequemer-leben.eu> Tischbeine in ...

1:31

NEU

Kindersitz mit Stützfuß benutzen Ford S-Max FL BJ 2010

videoanleitungenmax
vor 3 Jahren • 1.339 Aufrufe
Um einen Kindersitz mit Stützfuß benutzen zu können braut man die
Schaumstoffeinlagen im Bodenfach sonst bricht der Boden ...

2:53

Stützfuß 70x500 mit Schelle - devo-baumarkt.de

Stefan
vor 1 Jahr • 17 Aufrufe
Klicken Sie <http://www.devo-baumarkt.de/stuetzfuss-70x500-mit-schelle...> um mehr
über das vorgestellte Produkt zu ...

0:43

REISCH RTWK-330

Videos sind im Trend

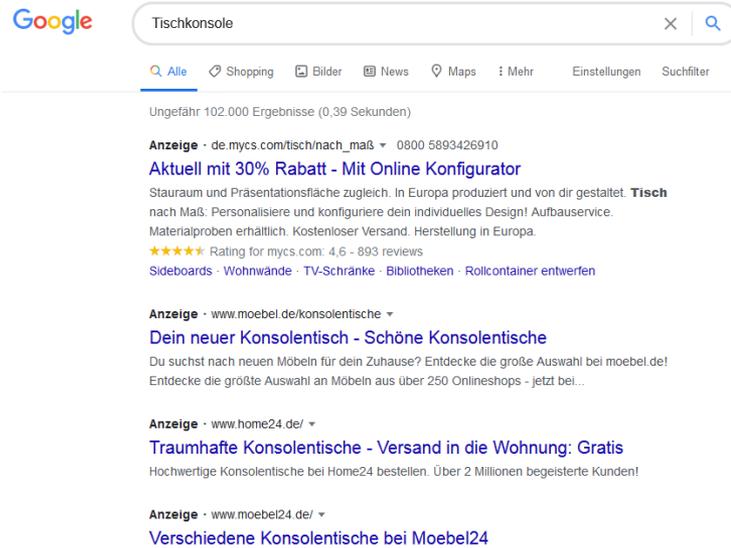
- 69 % schauen sich lieber Videos an
- 78 % mehr Anfragen durch Videos
- 3 x höhere Verweildauer auf einer Website
- 72 % höherer Verkauf



Kanal anlegen >>> Videos keywordoptimiert abspeichern >>> zum Webinar verlinken



Mit Google-Adwords kaufwillige Interessenten finden



The screenshot shows a Google search for 'Tischkonsole'. The search bar contains the text 'Tischkonsole' and a magnifying glass icon. Below the search bar, there are navigation links for 'Alle', 'Shopping', 'Bilder', 'News', 'Maps', 'Mehr', 'Einstellungen', and 'Suchfilter'. The search results show approximately 102,000 results in 0.39 seconds. The first result is an advertisement from 'de.mycs.com/tisch/nach_maß' with the headline 'Aktuell mit 30% Rabatt - Mit Online Konfigurator'. The description mentions a storage and presentation space, personalized design, and free shipping. The second result is from 'www.moebel.de/konsolentische' with the headline 'Dein neuer Konsolentisch - Schöne Konsolentische'. The description asks if the user is looking for new furniture and mentions a large selection. The third result is from 'www.home24.de/' with the headline 'Traumhafte Konsolentische - Versand in die Wohnung: Gratis'. The description mentions high-quality furniture and over 2 million satisfied customers. The fourth result is from 'www.moebel24.de/' with the headline 'Verschiedene Konsolentische bei MoebeI24'.



Keywörter mit Keywordplaner ausfindig machen>>>Anzeigen erstellen>>> zum Webinar verlinken

Copyright Success Service Eisele



Wie Sie mit Facebook zu neuen Kunden kommen



Firmenseite

Eigene Facebook-Gruppe



Zielgruppe definieren>>>Anzeigen erstellen>>> zum Webinar verlinken



Wie Sie mit Suchmaschinenoptimierung zu neuen Kunden kommen



nanoversiegelung test



Alle Shopping Videos Bilder News Mehr Einstellungen Suchfilter

Ungefähr 28.000 Ergebnisse (0,51 Sekunden)

nanoversiegelung-test.bernaunet.eu ▾

⇒ **Nanoversiegelung Test 2020 ++ Testsieger ++ Top 8**

02.07.2015 — **Nanoversiegelung Test 2020** ✓ Testsieger CleanGlas ✓ Nanotol ✓ Chemical Guys ✓ Heureka ✓ Top 8 ✓ Aktuelle Sparangebote ✓ echter ...
Keramikversiegelung Test · Nano Glasversiegelung Test · Entkalker Test

poliermaschine-autopolitur.de > nanoversiegelung ▾

▷ **Nanoversiegelung Test - Die 3 besten Nanoversiegelungen**

Was ist eine Nanoversiegelung? ✓ Koch Chemie 1K Nano ✓ Nanotol ✓ Petzolds ✓
Nanoversiegelung Test ✓ Kosten ✓ Testsieger ✓ Vorteile.

Gut bei Nischen

Dauert lange



Keywörter definieren>>>Seite SEO-optimieren>>> zum Webinar verlinken



Wie kommen Interessenten ins Webinar?

Gratis

Eigene E-Mail-Liste

XING-Kontakte

XING-Gruppen

Facebook-Freunde

Facebook-Gruppe

Google SEO-Website

YouTube-Kanal

YouTube Video

Instagram

Bezahlte Werbung

XING

Google

Facebook

YouTube (Geheimtipp)

Instagram

Ziel:

**Aufbau eigener
E-Mail Liste**

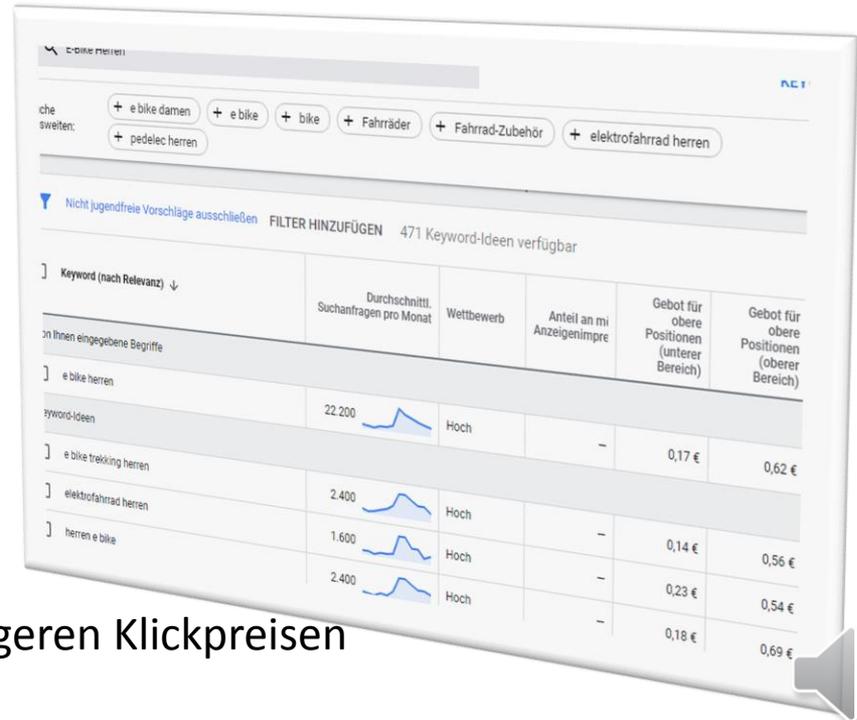
**Macht unabhängig
und spart
Kosten**



Entwickeln Sie die für Sie passende Strategie. Sie müssen Zeit oder Geld investieren.

Wie man bei Google-Adwords die Kosten senken kann.

1. Nutzung Google Keyword-Planer
2. Auswahl der Keywörter nach folgenden Kriterien:
 - Informationkeyword,
 - Kaufkeyword
 - Brückenkeyword
 - nutzloses Keyword
3. Verwendung von Longtail Keywörtern (2 und mehr Wörter)
4. Vorteil: höhere Klickrate >>>führt zu niedrigeren Klickpreisen



Wie man in 3 Phasen Facebook-Anzeigen wie ein Profi optimiert und immer mehr Käufer findet

Phase 1: - Große Zielgruppe
- Texte, Bilder (3-5) oder Videos testen
- 7 Tage

Phase 2. - Erfolgversprechendste Zielgruppe aus Phase 1
- meistgeklickte Texte, Bilder oder Videos aus Phase 1

Phase 3. (Skalierung)
- Zielgruppe erweitern
- Budget erweitern



WICHTIG: Retargeting mit dem FB-Pixel



Retargeting: Die Königsdisziplin im Facebook-Marketing

Warum Retargeting?

Nicht jeder Websitebesucher kauft sofort.

Man benötigt ca. 5-7 Kontakte bei kalten Märkten.

Wie macht man es?

Einbau des FP-Pixels (kleiner Code) auf den beworbenen Webseiten.

Was passiert dann?

Facebook merkt sich jeden Besucher dieser Website.

Und was soll das bringen?

- ✓ Gezielte Werbung an Personen die schon Interesse gezeigt haben.
- ✓ Aufbau einer Datei mit Personen die Interesse haben.
- ✓ **Mehr Verkäufe und Senkung der Werbekosten.**



Kosten/Nutzen Musterrechnung

	Google		YouTube	
Budget/ Monat	300,- €	1500,- €	300,- €	1500,- €
Kosten pro Klick	1,50		0,15	
Anzahl mögliche Klicks/ Mon.	200	1000	2000	10000

Per E-Mail-Marketing erfolgen **Zusatzverkäufe**
und werden Nicht-Teilnehmer nochmals
zum Webinar eingeladen

		Google		YouTube	
Anmelderate Webinar	50%	100	500	1000	5000
Teilnehmer	70%	70	350	700	3500
Kaufrate sofort	5 %	3,5	17,5	35	175
DB Produkt oder Dienstleistung		300,- € (Rechnen Sie mit Ihren Werten)			
Rohgewinn		1050	5250	10500	52500
./. Marketing		300	1500	300	1500
Gewinn		750	3750	10200	51000
+ Zusatzverkäufe (Upsells)	20%	150	750	2040	10200



Wie setzt man das in die Praxis um?

Ja, es ist kompliziert, aber es geht.

Alles selber lernen und machen

- Kurse belegen
 - SEO
 - Google-Adwords
 - Facebook-Anzeigen
 - YouTube
- Texte für Anzeigen, Bilder (3-5 zum Testen), Videos
- Abgelehnte Anzeigen wegen Verstoß gegen die Richtlinien
- Viel Zeit und immer wieder neue Fragen

Zusammenarbeit mit verschiedenen Agenturen

- Gesamtstrategie bzw. -konzept
- SEO
- Google/Facebook/YouTube

Alles aus einer Hand incl. Umsetzung



Hätten Sie gern jemand an Ihrer Seite?

Unternehmer Begleitung ist perfekt für Sie, wenn Sie...

- jemanden mit Erfahrung suchen, der Ihnen schnell und kompetent Ihre unternehmerischen Fragen beantwortet
- Ihre Firma analysieren wollen um zu wissen auf welche Engpässe Sie sich konzentrieren müssen
- eine professionelle Unternehmensstrategie entwickeln wollen
- Alleinstellungsmerkmale für Ihre Firma entwickeln wollen
- die interne Organisation verbessern wollen
- Ihre Mitarbeiter noch erfolgreicher führen wollen
- Lösungen für aktuelle Engpässe in unterschiedlichen Unternehmensbereichen suchen
- Mit digitalisierten Prozessen neue Kunden gewinnen wollen
- ein einfaches aber funktionierendes Controllingssystem einsetzen wollen
- Kompetente Hilfe für die Umsetzung in die Praxis wollen



Die wichtigsten Vorteile für Sie...

1. **Sicherheit** immer die richtigen Entscheidungen für eine erfolgreiche Zukunft zu treffen.
2. **Sofortige** Antworten zur schnellen Lösung Ihres dringendsten Problem.
3. Sie **Sparen** viel Zeit und verschwenden kein Geld für die Lösung Ihrer unternehmerischen Herausforderungen.
4. Sie **Profitieren** von jahrzehntelanger Praxiserfahrung und Experten-Know how.
5. **Sie Beschleunigen** den nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens.
6. **Sie Verhindern** falsche Entscheidungen und finanzielle Schäden.
7. **Bequem** von zu Hause oder Büro per Telefon oder Skype nutzbar.
8. **Sicherheit** der Umsetzung durch laufendes Controlling und frühzeitiges gegensteuern bei Planabweichungen.



Ihre Möglichkeiten

1



2



3



Für wen das nicht geeignet?

Unternehmer und Selbstständige die...

... nur ab und zu etwas machen wollen

... nicht wirklich ernsthaft dabei sind

... sich keine Zeit zum Umsetzen nehmen wollen



Was unterscheidet das von anderen Angeboten

- ✓ Kombination aus Kompetenz und Know how in den Bereichen **Strategie** und **online Marketing** und **digitalen Verkaufsprozessen**.
- ✓ **Sofortige Hilfe** auf alle unternehmerischen Fragen, zeitlich unbegrenzt.
- ✓ **Sofortiger Zugriff** auf Praxis Know how per Telefon oder Skype.
- ✓ Der Fokus liegt auf der **individuellen Umsetzung**.
- ✓ Es geht darum **Veränderungen einzuleiten** und dadurch noch erfolgreicher zu werden.
- ✓ Unternehmerische Begleitung ist der Garant für die erfolgreiche und **langfristige Unternehmenssicherung**.



Was kosten die Dienstleistungen?

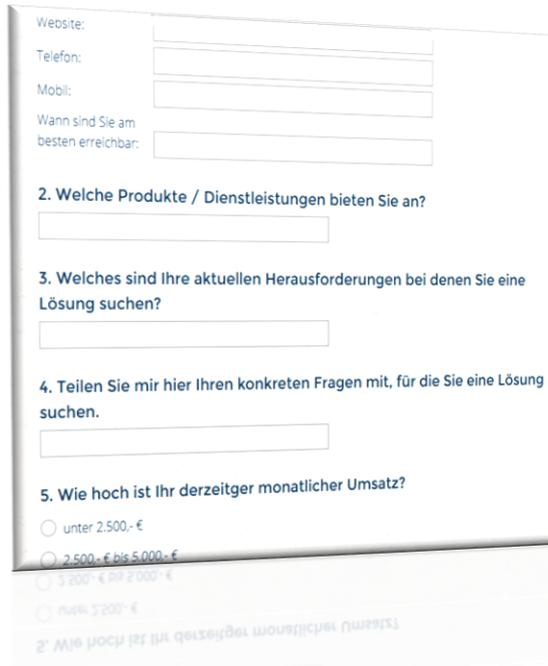
Service	Unternehmer-Online-Dialog (60 Minuten)	Unternehmensanalyse	Unternehmerische Begeitung 12 Monate
	60 Minuten Online-Coaching	100 Fragen Unternehmensanalyse	100 Fragen Unternehmensanalyse
	Antworten auf Ihre individuellen Fragen im Bereich Unternehmens-Strategie und Online-Marketing und Online-Verkauf	Erkennen des aktuellen zentralen Engpasses	Erkennen des aktuellen zentralen Engpasses
	Per Telefon oder Skype	Lösungsvorschläge zur Überwindung des Engpasses	Lösungsvorschläge zur Überwindung des Engpasses
			Entwicklung Zukunftsstrategie in 7 Schritten
			Konzept für Online Marketing
			Konzept für Online Verkauf
			Mon. 1-2 Stunden Coaching per Telefon oder Skype
Ihre Investition	Einmalig 250,00 €	Einmalig 990,00 €	Einmalig 4.990,- € oder
Alle Preise zzgl. ges. MwSt			• 6 mon. Raten á 850,00 € oder 12 mon. Raten á 430,- €



Ihr nächster Schritt

„Wer etwas will, was er noch nie hatte, muss etwas tun was er noch nie getan hat“.

Unbekannter Verfasser



Website:

Telefon:

Mobil:

Wann sind Sie am besten erreichbar:

2. Welche Produkte / Dienstleistungen bieten Sie an?

3. Welches sind Ihre aktuellen Herausforderungen bei denen Sie eine Lösung suchen?

4. Teilen Sie mir hier Ihren konkreten Fragen mit, für die Sie eine Lösung suchen.

5. Wie hoch ist Ihr derzeitiger monatlicher Umsatz?

unter 2.500,- €

2.500,- € bis 5.000,- €

5.000,- € bis 20.000,- €

mehr 20.000,- €

- Nach dem Webinarende werden Sie zu einem Fragebogen weitergeleitet.
- Dort können Sie mit mir in Kontakt treten um ein unverbindliches und kostenloses ca. 30 Min. Telefonat mit mir zu führen.



3 Möglichkeiten

1. Alles so lassen wie es ist



2. Versuchen es selber zu machen

- 1-2 Jahre lernen
- Viel Geld ausgeben
- Frust
- nicht weiter kommen
- Aufgeben
- Keine Weiterentwicklung

3. Unternehmer Begleitung

- Direkter Zugang zu über 25 Jahren Praxiswissen
- Nutzung von praxiserprobten Erfolgsmethoden
- Neuestes Know how im digitalen Marketing und Verkauf
- Garantierter Praxistransfer durch monatliches Controlling
- jeden Monat 1-2 Stunden persönlicher Austausch per Skype oder Telefon
- kostengünstige Preismodelle.



Meine 4 Geschenke für Sie



Zusätzliche erhalten Sie 3 E-Books:



1. Zielsetzung (22 Seiten)



2. Warum erleben wir Erfolg und Misserfolg (8. Seiten)



3. Der wöchentliche Planungsprozess

Nach dem Ende des Webinars öffnet sich sofort eine neue Seite.
Dort können Sie die E-Books downloaden.



Vielen Dank für Ihre Zeit.

**Ihr Walter Eisele
Beratender EDV-Betriebswirt
Fachkaufmann für Organisation**

05252 931442

www.unternehmer-mentor.eu

