

Inhalt

Vorwort von Said Shiripour und Jakob Hager	11
--	----

Einleitung

Der Milliarden Markt: Coaching	20
Wie sich der Markt entwickeln wird	26
Wie viel kann ich als Coach verdienen?	29
Der entscheidende Wettbewerbsvorteil.....	33
3 Insider-Strategien für mehr Umsatz.....	35

Kapitel 1: So wirst du zum Experten

1.1 Markt-Research	38
1.2 Markt-Positionierung	52
1.3 Aufbau und Konzept	55
1.4 Expertenstatus.....	66
1.5 CI und Branding.....	69

Kapitel 2: Der Verkäufer, der niemals schläft

2.1 Landing Page.....	73
2.2 WordPress und Plug-Ins.....	80
2.3 Automatisierung.....	83
2.4 Listbuilding.....	85
2.5 Bloggen.....	87
2.6 Gastartikel.....	99
2.7 Podcast.....	105
2.8 Content Marketing	109

2.9 Selbstmarketing & Reputation Management	118
2.10 Termine, CRM und Kundensupport.....	123

Kapitel 3: Passives Einkommen

3.1 Kauf- und Grundbedürfnisse	126
3.2 Sales Funnel	128
3.3 Freebie	129
3.4 E-Book	130
3.5 Videokurs	134
3.6 Membership	137
3.7 Bezahlabwicklung und Vertrieb	138
3.8 Sponsored Posts	139

Kapitel 4: Social Media

4.1 So findest du deine Fans	144
4.2 Facebook-Fanseite	146
4.3 Influencer-Marketing.....	150
4.4 Core-Content	152
4.5 PPC-Marketing	155
4.6 Traffic und Reichweite erhöhen	156
4.7 Google AdWords	162
4.8 Facebook-Marketing.....	164
4.9 YouTube	168

Kapitel 5: Kundenbindung

5.1 Newsletter und E-Mail Marketing	170
5.2 Autoresponder und Follow-Up-E-Mails.....	186
5.3 Vertrauen vor Verkaufen	188
5.4 Storytelling	190

5.5 Sales Trigger und Nachfass.....	193
-------------------------------------	-----

Kapitel 6: Der Himmel ist die Grenze

6.1 Optimierte deinen Verkaufsprozess.....	198
6.2 Webinare.....	201
6.3 Video Sales Letter (VSL)	203
6.4 Affiliate-Marketing.....	205
6.5 Erschaffe ein Evergreen System.....	207

Zusammenfassung und Ausblick

208

Über den Autor	209
----------------------	-----

Gutschein.....	210
----------------	-----

Ein unmoralisches Angebot?	211
----------------------------------	-----