

Inhaltsverzeichnis

Widmung	11
Vorwort Andreas K. P. Hierold	13
Vorwort Hermann Scherer	15
Willkommen auf deiner Reise zum Erfolg	17
Einleitung: Sichtbarkeit – Der Schlüssel zum Erfolg.	21
Teil 1: Markenaufbau und Community-Vertrauen	31
Kapitel 1: Deine Positionierung	32
Kapitel 2: Breite oder spitze Positionierung?	37
Kapitel 3: Wie starte ich mit meinem Markenaufbau?	39
Kapitel 4: Vertrauen aufbauen zur Community	44
Kapitel 5: Was kann ich wirklich, was möchte ich, wofür brenne ich?	49

Teil 2: Persönliches Fundament und innere Stärke	55
Kapitel 6: Finde dein klares Warum – Der Schlüssel zu dauerhaftem Erfolg.	56
Kapitel 7: Selbstfürsorge und Achtsamkeit – Dein Fundament für Erfolg.	61
Kapitel 8: Persönlichkeit schlägt Fachwissen	65
Kapitel 9: Entscheidungen treffen	68
Kapitel 10: Ganzheitliches Erfolgssystem: Der Schlüssel zur nachhaltigen Transformation	76
Teil 3: Strategien zur Erhöhung der Sichtbarkeit	81
Kapitel 11: Die besten Plattformen für dein Business	82
Kapitel 12: Wie erstelle ich ansprechende Inhalte, die begeistern?	87
Kapitel 13: Tools für die Planung und Erstellung von Content	93
Kapitel 14: Netzwerken online und offline	100
Kapitel 15: Auffallen – Wer sichtbar werden will, darf laut sein	104
Teil 4: Finanzielle und mentale Grundlagen für Unternehmer und die es werden wollen	111
Kapitel 16: Durchhaltevermögen und die Bambusgeschichte.	112
Kapitel 17: Die Rolle von Geld und Wohlstand.	115
Kapitel 18: Mindset und innere Stärke.	123

Kapitel 19: Das Gesetz der Anziehung und die Macht der Manifestation	127
Kapitel 20: Groß Denken und ein starkes Money-Mindset entwickeln	131
Kapitel 21: Nein sagen – Die Kunst, Grenzen zu setzen und Fokus zu bewahren.....	135
Kapitel 22: Mut zur Veränderung und Risiko.	140
Kapitel 23: Der Umgang mit Ablehnung: Was ein „Nein“ wirklich bedeutet	147
Kapitel 24: Unterschied zwischen Unternehmer und Angestellten.....	152
Teil 5: Unternehmergeist und wachstumsorientierte Aktivitäten	157
Kapitel 25: Fokus auf einkommensproduzierende Aktivitäten (EPA)	158
Kapitel 26: Wie finde ich meine Zielgruppe und spreche sie richtig an?	162
Kapitel 27: E-Mail-Marketing und Aufbau eines erfolgreichen Funnels	166
Kapitel 28: Glaubenssätze	171
Kapitel 29: Verkaufen ist schlecht	176
Kapitel 30: Denken wie ein Unternehmer	181
Teil 6: Marketingintetraction und Erfolgsanalyse	187
Kapitel 31: Wie integriere ich Offline- und Online-Marketing?.....	188

Kapitel 32: Wie messe ich meinen Erfolg und passe meine Strategien an?.....	191
Kapitel 33: Dein Weg zum eigenen Buch	196
Kapitel 34: Die Kraft der Weiterempfehlung:	204
Kapitel 35: Unsere Vision: Ein Leben in Freiheit und Unabhängigkeit.....	208
Kapitel 36: Zusammenarbeit mit Sabine und Tina von Your Golden Business	210
Danksagung	213