

EINLEITUNG 20

Einleitung 22

Lebensinventur 26

01 | MARKTANALYSE 28

Einleitung 30

Expertendifferenzierung –

Das sind die Akteure am Markt 34

Das Marktangebot 45

Die Zahl der Veranstaltungen steigt 46

Als Autor:in sichtbar werden 47

Online-Autoren 50

Influencer 53

Veranstalter 56

Die Affenfaust-Veranstaltung 58

Das unwiderstehliche Angebot 60

Expertendifferenzierung 62

Gruppengröße 62

Dauer 63

Vorbereitungszeit 63

Performance 64

Adaption an den Kunden 65

Fokus 67

Referenzen 70

Krisenzeiten 72

Empfehlungen 72

Grund der Buchung 73

Austauschbarkeit 73

Vorstandsnähe 75

Das Buch 76

02 | POSITIONIERUNG 78

Einleitung 80

Prominenz schlägt Kompetenz 86

Du musst das Rad nicht neu erfinden 92

Lieber breit als spitz 94

Positionierungsideen 96

Worauf kommt es

bei der Positionierung an? 98

Das Leben ist ein Arbeitstitel 102

Checkliste für deine Positionierung 105

Zur Positionierung gehört

eine Inszenierung 108

Du bist auf der Welt kein Zufall 118

Wofür bist du angetreten? 121

Finde deine Zielgruppe 126

Kanalliste 130

03 | HONORAR 134

Einleitung 136

Geld & Vertrauen 138

Honorarstrukturen

transparent gemacht 143

04 | PROFIL 150

Einleitung 152

Angebotsoptimierung 155

Das professionelle Experten-
und Speakerprofil 162

05 | BUCH 168

Einleitung **170**

Drei Arten von Büchern **174**

Wie schreibst du ein Buch? **180**

Die Drei-Tage-Berghütten-Methode **184**

Wie plane ich selbst ein neues Buch? **189**

Wie schreibst du ein Buch
mit einem Ghostwriter? **193**

Ghostwriterliste **199**

Zusatzeinkommen mit
einem Buch planen **203**

Wie veröffentlichst du ein Buch? **204**

Klassische Verlage **206**

Wie findest du einen Verlag? **209**

Wie bewirbst du dich
bei einem Verlag? **214**

Verlagsverhandlungen, aber richtig **220**

Autorenhonorar **221**

Der Honorarvorschuss **222**

Freiexemplare **223**

Werbeseiten im Buch **223**

Außergewöhnliche

Vermarktungsideen **225**

Wir kapitalisiere ich ein Buch? **228**

Veröffentlichung, was nun? **233**

Public Relations **234**

Wie wird dein Buch ein Bestseller? **237**

Wie kommst du mit deinem Buch
ins Fernsehen? **239**

06 | PERFORMANCE 244

Einleitung **246**

Internationaler Speaker Slam **248**

Silent Speaker Battle **254**

Präsentation braucht

Dramaturgie und Struktur **260**

Wir schreibst du eine
Weltklasse-Keynote? **260**

Auf der Suche nach
deinen Kernbotschaften **266**

Mit Storys die Reaktionen
der Zuhörer genau planen **267**

Zahlen und Fakten sind Beweise **269**

Wie wirken Beispiele? **269**

Performance und Dramaturgie **270**

Demonstrationen, Interaktionen
und Schaustücke **271**

Regeln für gute Vorträge **276**

07 | WWW 280

Einleitung **282**

Das Prinzip der Lead-Generierung **284**

Dein Wikipedia-Eintrag **286**

Welche Tools brauchst du
für dein Online-Marketing? **288**

08 | AKQUISE 292

Einleitung **295**

30 am Tag **296**

Sichtbarkeit mit deinem Buch

bringt Umsatz **298**

Einen Beirat gründen **299**

Ein cooler Schachzug,
mit Multiplikatoren zu arbeiten **299**

Inszeniere das Anschreiben
an Zielgruppenbesitzer **301**

Wer sind die Zielgruppenbesitzer
der Zielgruppenbesitzer? **304**

Besitzer der Besitzer von
Zielgruppenbesitzern **307**

Wie Experten dich ins Radio bringen **308**

Podcast als Multiplikator **309**

Deine eigene Redneragentur **312**

Redneragenturliste **312**

Ein Kuratorium hebt
deinen Status deutlich **314**

Awards zu verleihen,
schafft Aufmerksamkeit **318**

Deine Liebe zum Angebot **320**

Was kannst du noch
für deine Sichtbarkeit tun? **322**

Ich sehe was, was du nicht siehst **323**

Und jetzt los **325**

Service Clubs **328**

09 | PR 330

Einleitung **332**

PR-Grundlagen **334**

An wen richtest du
deine Pressearbeit? **336**

Der Waschzettel **336**

Meine Drei-Punkte-PR-
Kommunikation **338**

So baust du deinen Presstext
professionell auf **339**

Der Presseverteiler **344**

Deine eigene Kolumne **345**

Presseausweis **246**

PR-Ideen für deine Pressemeldung **346**

Interviews, aber richtig! **347**

10 | IDEEN-KAPITALISIERUNG 350

Einleitung **353**

Go for GOLD! **354**

SCHLUSSKAPITEL 358

Wer ist Hermann Scherer? **360**

Folge mir **363**

Hermann Scherer im SWR **364**

Pressestimmen **366**

Manifest **368**

Das Ende des Buches
ist dein Anfang **370**