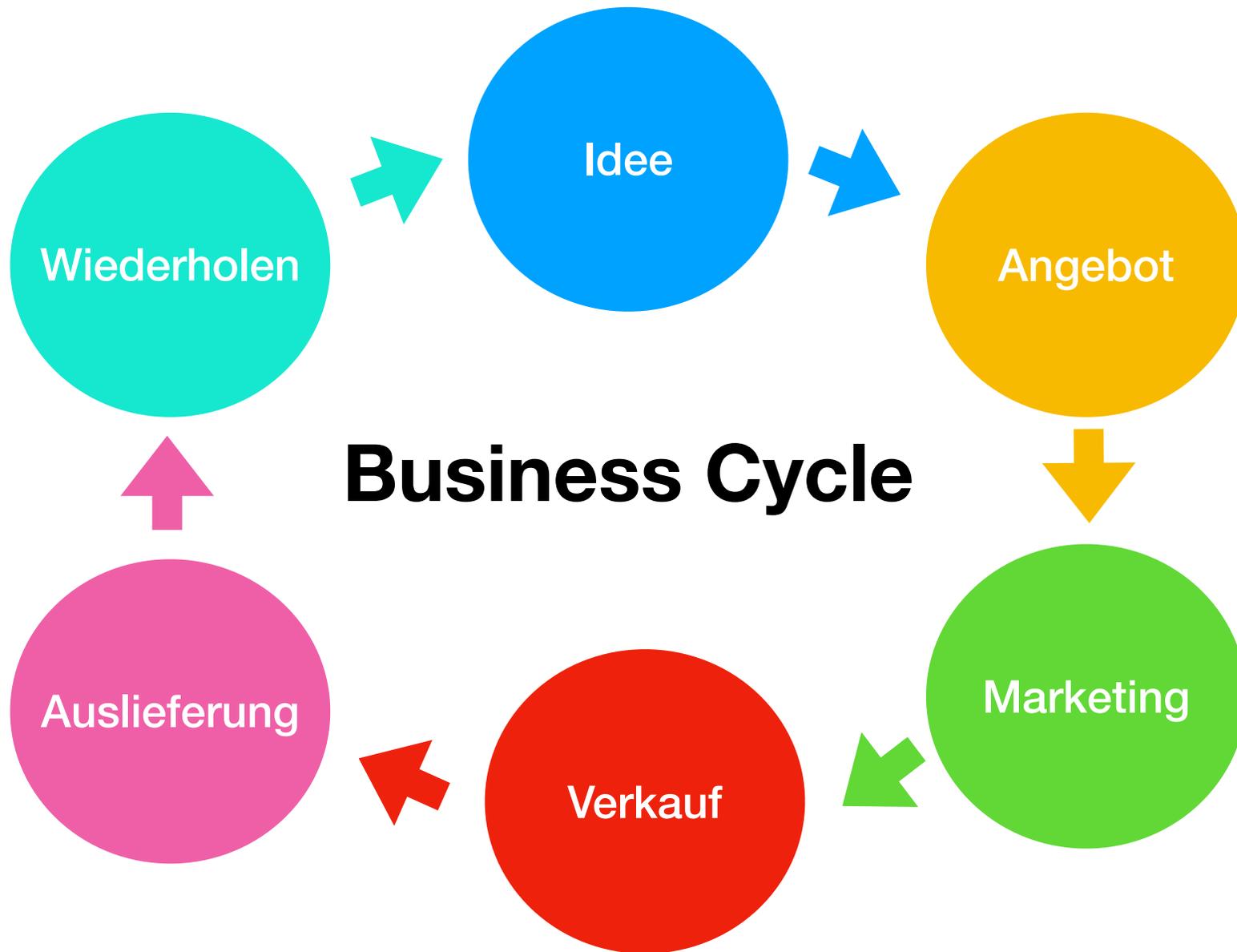


# Marketing & Vertrieb

Die besten Strategien 2024



**Warum?**

Wie sind deine Kennzahlen?

**Meine wichtigste Erkenntnis  
aus 2023**



# Breakthrough Advertising

Englisch Ausgabe | von Eugene M. Schwartz (Autor)

4,5  49 Sternebewertungen

Gebundenes Buch

**399,33 €**

Taschenbuch

—

1 Gebraucht ab 453,84 €

1 Neu ab 399,33 €

1 Sammlerstück ab 312,79 €

paperback version

Sprache



Englisch

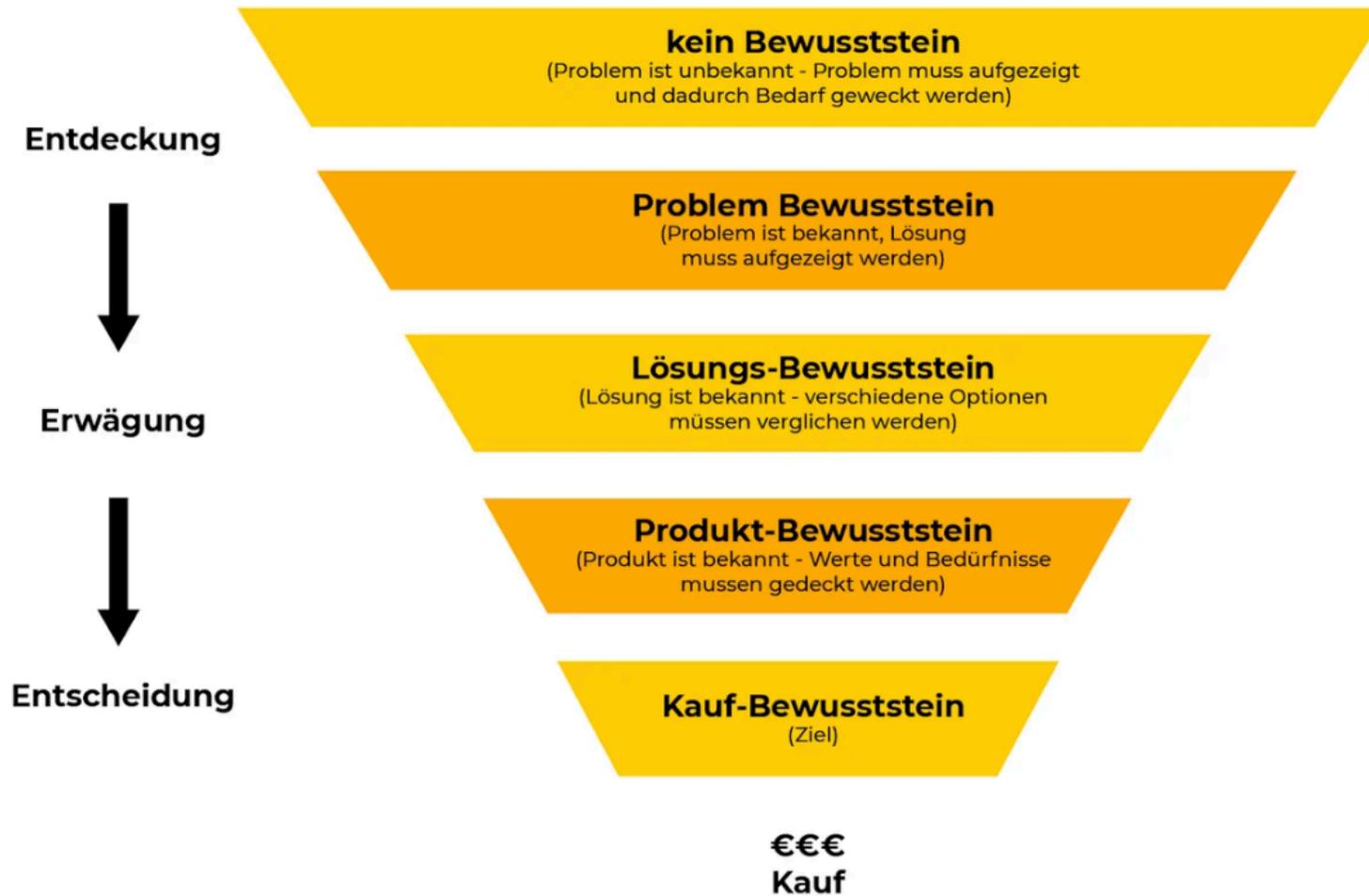
Herausgeber



Bottom Line Books

Er

## Die 5 Bewusstseins-Stufen

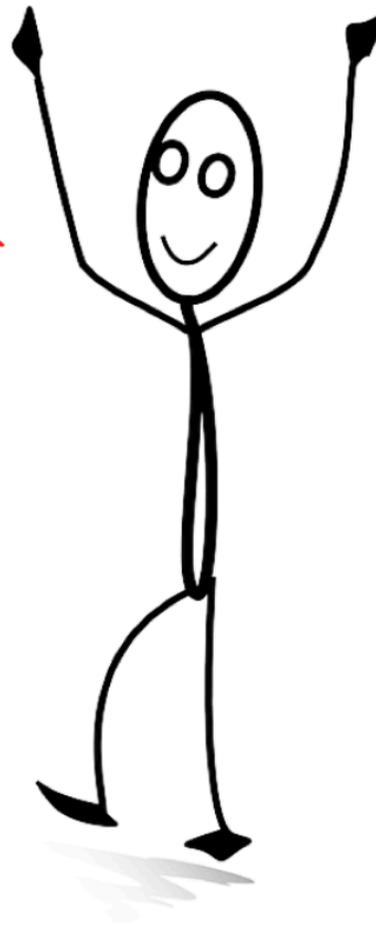


**Strategie 1: Es geht um  
Transformation**

**BEFORE**



**AFTER**



# Neurowissenschaft: Die 4 Grundbedürfnisse

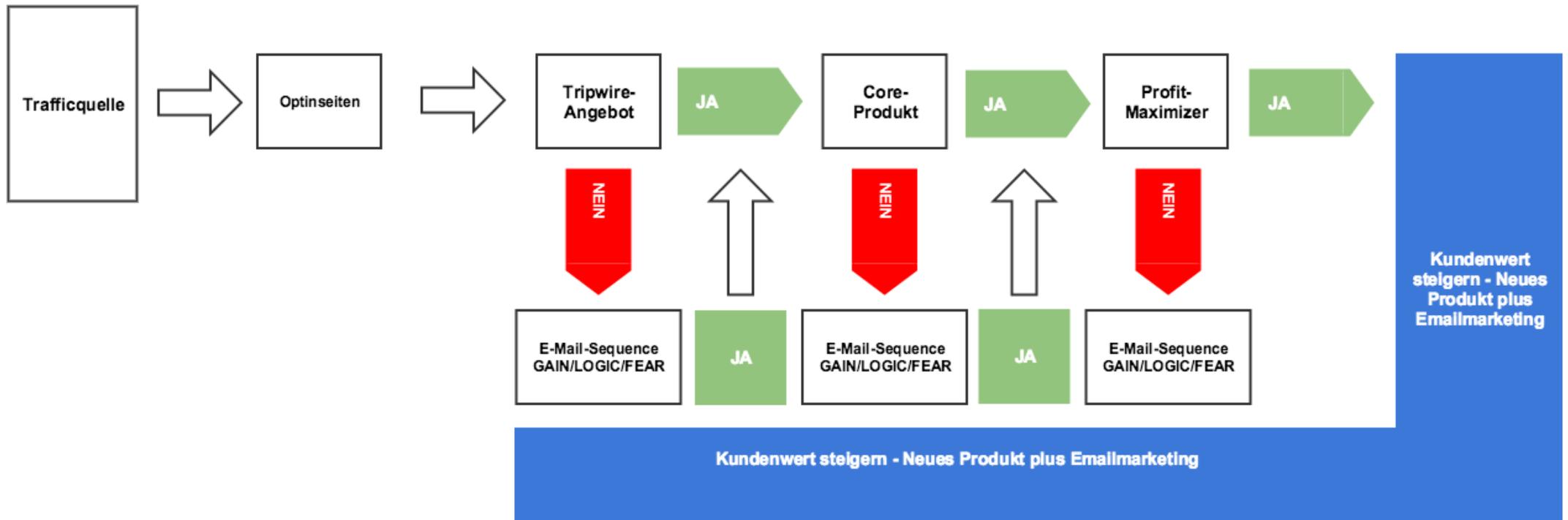
- Sicherheit
- Bindung
- Selbstwert
- Motivation

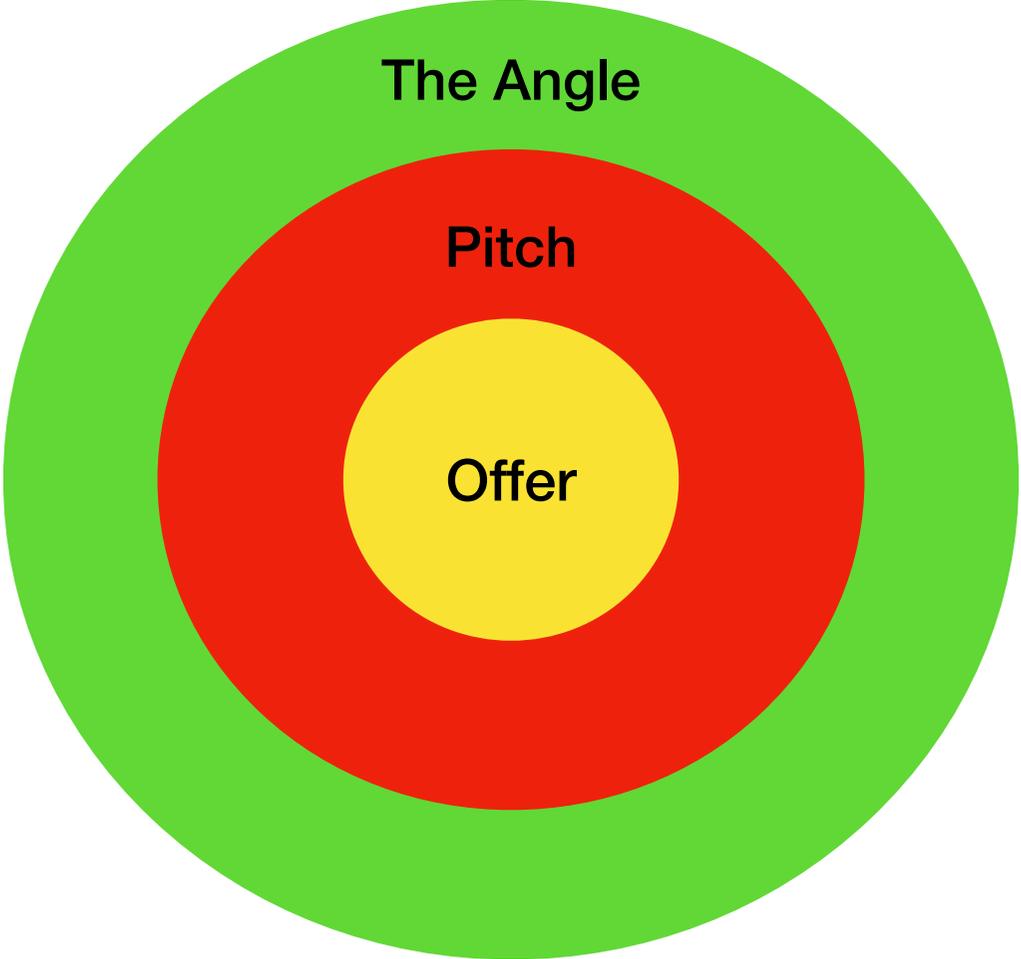
# Positionierung

**Strategie 2: Nutze einen  
Funnel!**

# **Strategie 3: Value based marketing**

# Funnelstrukturen





# Direct Pitch

1. Hier ist das, was du bekommst.
2. Hier ist das, was es für dich tun wird.
3. Hier zeige ich dir den Weg, wie es das für dich tun wird.
4. Das ist der nächste Schritt
5. Den Wert aufbauen.
6. Der Preis.
7. Der Bonus.
8. Die Garantie.
9. Knappheit.
10. Die Zusammenfassung.



# Grundregeln

- So einfach wie möglich
- Das Konzept der Zustimmung

# Das Konzept Zustimmung

- Sie müssen zustimmen, dass das Resultat für sie erzielbar ist.
- Sie müssen zustimmen, dass das was sie aktuell tun, nicht zum Erfolg führt.
- Sie müssen zustimmen, dass es ein besseres Konzept gibt.

# Grundregeln

- So einfach wie möglich.
- Das Konzept der Zustimmung.
- Nicht mehr als drei Inhalte.
- 60 % Content, 40 % Pitch.

# Educational Pitch

1. Erkläre, warum es sich lohnt zu zusehen.
2. Öffne einen Loop.
3. Zeige und trainiere maximal drei SEHR EINFACHE Konzepte.
4. Transition
5. Direct Pitch.

# **Praxisbeispiel Businessbootcamp**

Wie du **dein Wissen sofort online**  
**vermarkten kannst** und die Krise als  
Gewinner meisterst

Standard 

+ Neues Dashboard erstellen

+ Kachel hinzufügen

 Aktualisieren

 Automatisch anordnen

EUR ▾

Verdienst aller Währungen summieren

### Kundenwert

Verkäufe als Vendor und Affiliate



Seit Kontoerstellung

272,63 €

### Brutto-Umsatz - Initial-Verkäufe

Verkäufe als Vendor



Seit Kontoerstellung

535.015,78 €

### Brutto-Umsatz - Upsell-Verkäufe

Verkäufe als Vendor



Seit Kontoerstellung

2.529,32 €

# Was du erfährst



Wie der Weiterbildungsmarkt  
sich entwickelt

Der notwendige  
Paradigmenwechsel

Wie du dein Wissen schnell  
und lukrativ digital  
vermarkten kannst

# Für wen dieses Training geeignet ist

- Managementtrainer
- Coaches
- Keynote-Speaker
- Consultants und Berater
- und/oder...



**Für jeden, der in einem bestimmten  
Themenbereich für andere  
wertvolles Wissen besitzt.**



# Kurz zu mir

- Dr. Jens Tomas
- Trainer, Keynotespeaker & Businesscoach
- Ich komme aus der Offlinewelt
- Paradigmenwechsel 2007 von der Offline in die Onlinewelt



# Was du erfährst



Wie der Weiterbildungsmarkt  
sich entwickelt



Der notwendige  
Paradigmenwechsel



Wie du dein Wissen schnell  
und lukrativ digital  
vermarkten kannst

**Die Seminar- und  
Veranstaltungsbranche befindet  
sich derzeit in der größten Krise.**



Home / Thema / Einfach erklärt

**Nehmen Sie auch online teil:** Bei der Anmeldung finden Sie eine Buchungsoption dafür.  
Unsere Präsenztermine werden live gestreamt. Interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. **Weitere Informationen**



## Einfach erklärt Seminar

So reduzieren Sie Komplexität und bringen Ihre Kommunikation auf den Punkt

### Nächste Termine

08. - 09.12.2020 (Köln)

14. - 15.04.2021 (München)

25. - 26.05.2021 (Frankfurt/M.)

29. - 30.06.2021 (Düsseldorf)

### Top Experte

Dr. Jens Tomas

4,8 ★★★★★  
(899 Bewertungen)

Zur Anmeldung

Programm Download



**Wenn wir die besten Rahmenbedingungen zugrundelegen wird, sich der Trainingsmarkt ab März 2021 erholen.**



Jürgen Graf

# Weiterbildungsszene Deutschland 2019

Honorar- und Gehaltsstudie  
Trainer, Berater, Coachs

managerSeminare

EDITION Trainingaktuell

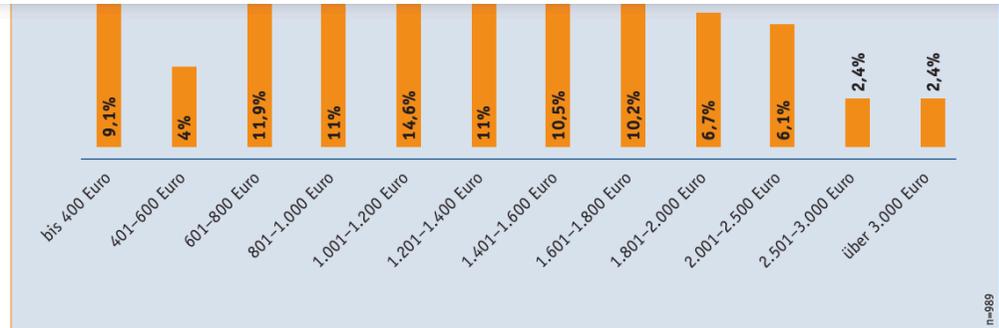


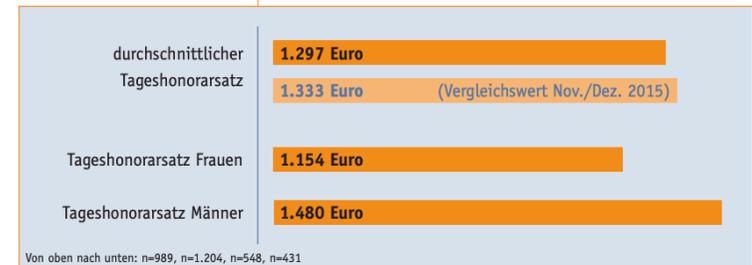
Abb. 17: Verteilung der Tageshonorarsätze

Die mit (Präsenz-)Trainings erzielbaren Honoraren bewegen sich maßgeblich in einer Spanne zwischen 601 Euro und 1.800 Euro, wobei der Tagessatz von 1.001 bis 1.200 Euro – wie schon in

den beiden Honorarstudien zuvor – von den meisten Befragten genannt wird. Auffälligste Veränderung gegenüber den im November 2015 ermittelten Vergleichszahlen der letzten

Honorarstudie: Der Anteil der Weiterbildungsanbieter, die sich mit Tagessätzen bis 400 Euro über Wasser halten müssen, hat sich um knapp drei Prozentpunkte erhöht.

Abb. 18: Durchschnittswerte der Tageshonorarsätze



Der aktuelle Durchschnittshonorarsatz für Trainings liegt bei 1.297 Euro – und damit 36 Euro unter dem Tagessatz, der für die vorangegangene Honorarstudie ermittelt wurde. Angesichts der guten Konjunktur in Deutschland mit anhaltendem Beschäftigungszuwachs und einem

rund zweiprozentigen Wirtschaftswachstum in den vergangenen drei Jahren ist dieses Ergebnis eher ernüchternd. Zumal an dieser Stelle vor drei Jahren noch ein Honorarzuwachs von zehn Prozent verzeichnet werden konnte. Während Frauen im Durchschnitt ein Minus von zehn Euro hinneh-

men mussten (aktuelles Durchschnittshonorar: 1.154 Euro), rutschte das Honorar bei Männern um rund 40 Euro nach unten (aktuell: 1.480 Euro). Dass sich der Abstand zwischen den Honorarsätzen damit ein wenig verringert hat, dürfte für die Frauen nur ein äußerst schwacher Trost sein.

Jul 31, 2018, 11:00pm EDT

## E Learning Climbing To \$325 Billion By 2025 UF Canvas Absorb Schoology Moodle



**TJ McCue** Senior Contributor ⓘ  
Consumer Tech

 This article is more than 2 years old.

E-Learning is the future. Market research firm Global Industry Analysts projected “E Learning” would reach \$107 Billion in 2015 and it did. Now, *Research and Markets* forecasts show triple the revenue of 2015 – e-learning will grow to \$325 Billion by 2025.

**Die Krise kann wirklich die  
große Chance für uns sein.**

# Was du erfährst



Wie der Weiterbildungsmarkt  
sich entwickelt

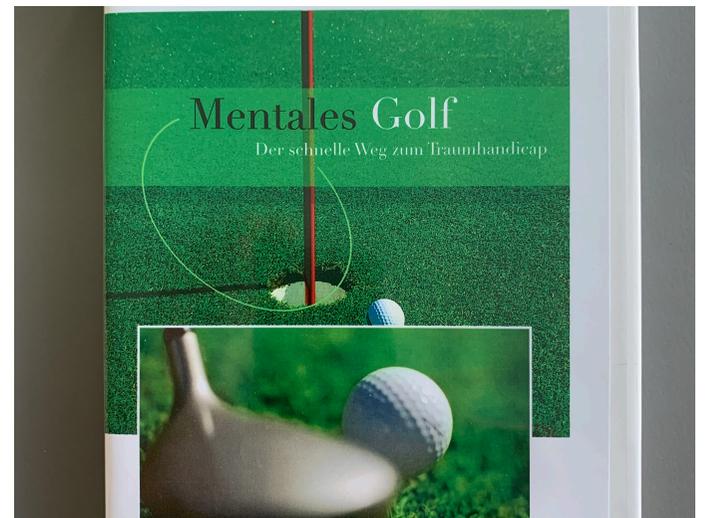
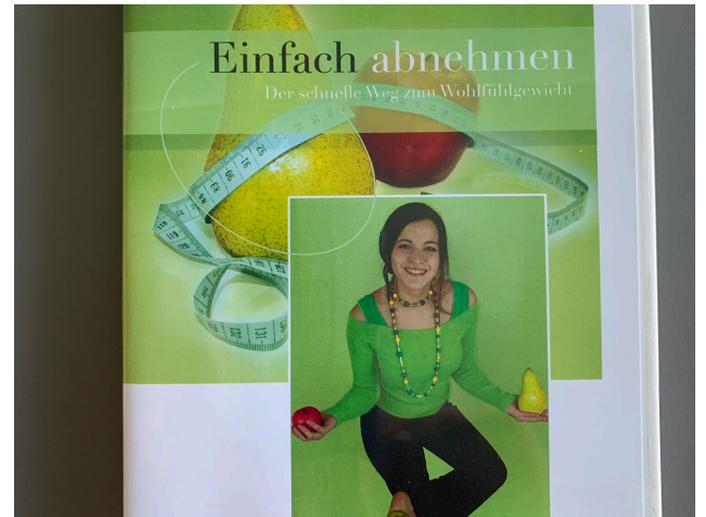


Der notwendige  
Paradigmenwechsel



Wie du dein Wissen schnell  
und lukrativ digital  
vermarkten kannst

**2007: Wie kann ich mein  
Wissen auch online verkaufen?**



# Verkäufe „Kunst des Aufttritts“

- Bis heute rund 16.000 (!!!) Verkäufe.
- Erster Preispunkt 47,— Euro.
- Preistest: 79,— Euro
- Umsatz bis heute ca. eine Millionen Euro



# Mein Paradigmenwechsel 2007

**Zeit, Wissen & Stress gegen  
Geld.**

**Wissen gegen Geld.**



## "Einfach erklärt"

Wie Sie Komplexität reduzieren  
und auf den Punkt bringen



## Vertriebs Coaching 2.0

Vertrieb | Verkauf | Marketing



## AdvoConsultants

Die Berater der Berater



## "Die Psychologie des Überzeugens"

Wie Sie begeistern und für sich  
und Ihre Ideen gewinnen.



## Produktivität <sup>2</sup>



Dr. Tomas Privatcoaching



DIE KUNST DES AUFTRITTS  
RHETORIK IM 21. JAHRHUNDERT



## Ziel Coaching 3.0

WIE SIE IHRE ZIELE GARANTIERT ERREICHEN



EXPERTSTRAINING



## SMARTSUCCESS

Erfolg auf ganzer Linie



## Nextgeneration Marketing

Marketing Erfolg Step by Step

**Als Trainer und Coach musst du  
folgenden Paradigmenwechsel  
vollziehen.**

**Du bist ab jetzt kein Trainer, Coach,  
Speaker oder Berater mehr.**

**Du bist ab jetzt  
INFORMATIONMARKETER.**

**Wissen gegen Geld.**

**Informationmarketing ist DAS  
skalierbare Business.**



**"Einfach erklärt"**  
Wie Sie Komplexität reduzieren  
und auf den Punkt bringen



**Vertriebs Coaching 2.0**  
Vertrieb | Verkauf | Marketing



**AdvoConsultants**  
Die Berater der Berater



**"Die Psychologie  
des Überzeugens"**  
Wie Sie begeistern und für sich  
und Ihre Ideen gewinnen.



**Produktivität 2**



Dr. Tomas Privatcoaching



**DIE KUNST DES AUFTRITTS**  
RHETORIK IM 21. JAHRHUNDERT



**Ziel Coaching 3.0**  
WIE SIE IHRE ZIELE GARANTIERT ERREICHEN



**EXPERTSTRAINING**



**SMARTSUCCESS**  
Erfolg auf ganzer Linie



**Nextgeneration Marketing**  
Marketing Erfolg Step by Step

# Was du erfährst



Wie der Weiterbildungsmarkt  
sich entwickelt



Der notwendige  
Paradigmenwechsel



Wie du dein Wissen schnell  
und lukrativ digital  
vermarkten kannst

**INFORMATIONMARKETING  
folgt anderen Spielregeln.**

Home / Thema / Einfach erklärt

**Nehmen Sie auch online teil:** Bei der Anmeldung finden Sie eine Buchungsoption dafür.  
Unsere Präsenztermine werden live gestreamt. Interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. **Weitere Informationen**



## Einfach erklärt Seminar

So reduzieren Sie Komplexität und bringen Ihre Kommunikation auf den Punkt

### Nächste Termine

08. - 09.12.2020 (Köln)

14. - 15.04.2021 (München)

25. - 26.05.2021 (Frankfurt/M.)

29. - 30.06.2021 (Düsseldorf)

### Top Experte

Dr. Jens Tomas

4,8 ★★★★★  
(899 Bewertungen)

Zur Anmeldung

Programm Download



## **Seminar, Coaching, Speaking**

Wissensvermittlung

Netzwerk

Austausch, Get Together

Gruppendynamik



**Soziale Komponenten fallen weg**

## **Seminar, Coaching, Speaking**

Wissensvermittlung

Netzwerk

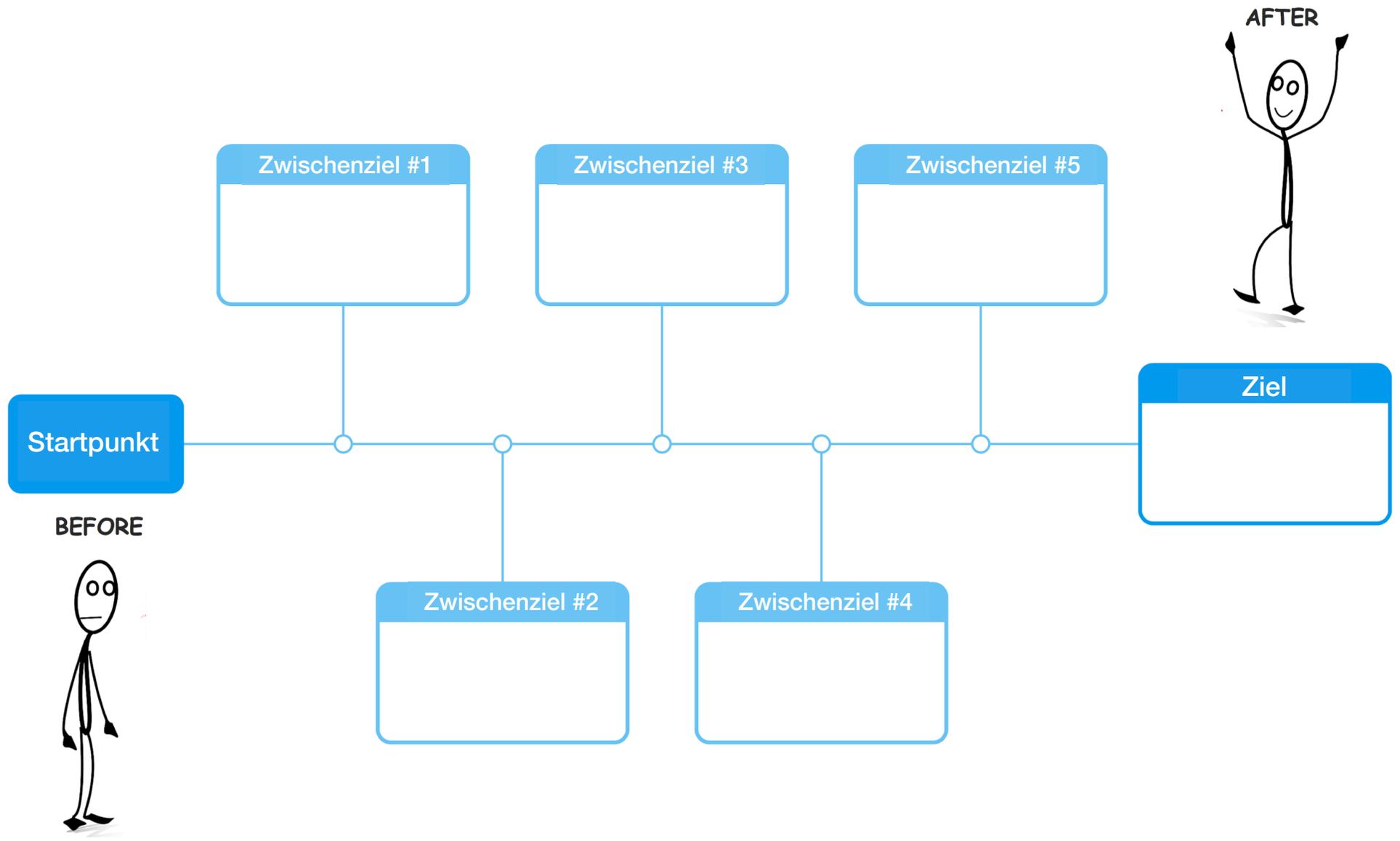
Austausch, Get Together

Gruppendynamik

## **Online-Training**

**ICH habe ein Problem  
und will es lösen - es geht nur um MICH**

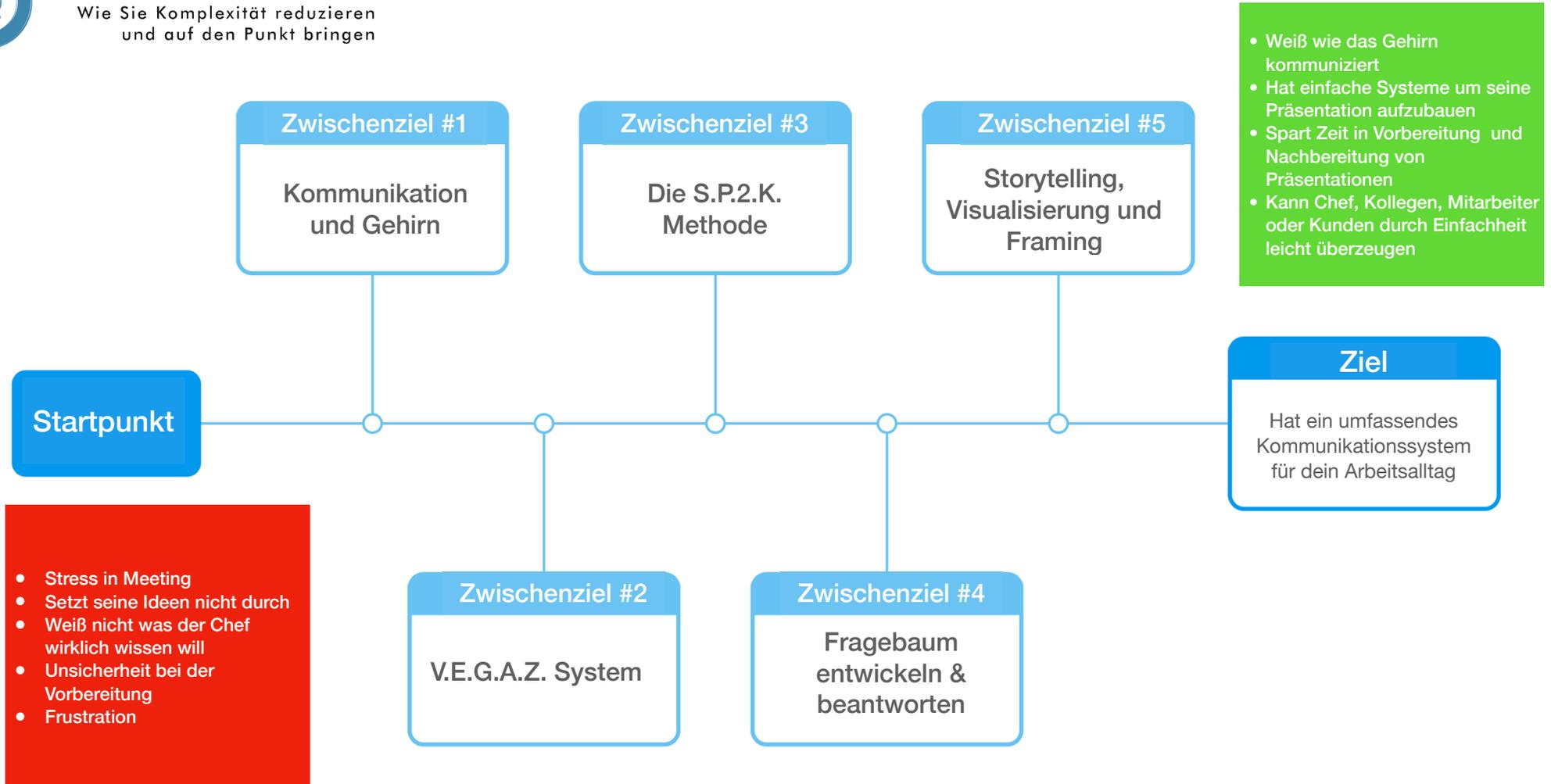
**Wissen muss für Onlinetrainings  
völlig anders strukturiert werden.**





# "Einfach erklärt"

Wie Sie Komplexität reduzieren  
und auf den Punkt bringen

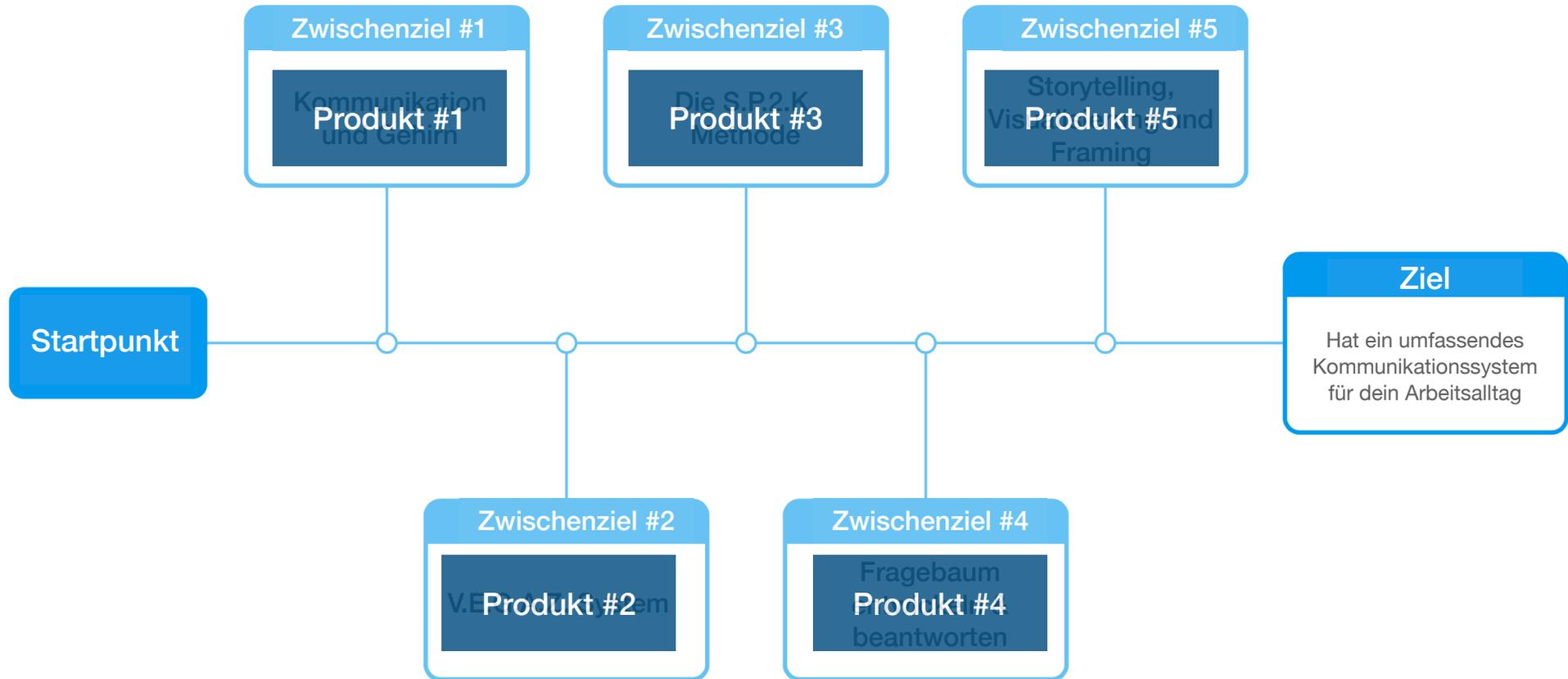


**Auf der Basis dieses Systems  
entwickelst du dein Core-Produkt.**



# "Einfach erklärt"

Wie Sie Komplexität reduzieren  
und auf den Punkt bringen



# Re-Packaging

# Re-Packaging

- Das reine Onlinetraining
- Onlinetraining und Zoom-Calls
- Onlinetraining und Live-Veranstaltung
- Onlinetraining, Zoomcalls und Live-Veranstaltung
- Konkret: 2900 Euro für 12 Monate



## Kurs Inhalt

<input type="radio"/> <a href="#">Grundlagen effektiver Kommunikation</a> 8 Lerneinheiten, 1 Quiz	<input checked="" type="checkbox"/> Ausklappen
<input checked="" type="radio"/> <a href="#">Allgemeine Überzeugungstechniken</a> 5 Lerneinheiten, 1 Quiz	<input checked="" type="checkbox"/> Ausklappen
<input type="radio"/> <a href="#">Verhandlungsführung im RWS-Bereich</a> 3 Lerneinheiten, 1 Quiz	<input checked="" type="checkbox"/> Ausklappen
<input checked="" type="radio"/> <a href="#">Verhandlungsführung im RWS-Bereich – Teil 2</a> 4 Lerneinheiten, 1 Quiz	<input checked="" type="checkbox"/> Ausklappen
<input type="radio"/> <a href="#">„Mindset“ – der innere Anteil erfolgreicher Kommunikation</a> 4 Lerneinheiten	<input checked="" type="checkbox"/> Ausklappen
<input type="radio"/> <a href="#">Das effektive (Erst-)Beratungsgespräch mit Mandanten</a>	

# Zielcoaching 2020

[View Kurs details](#) ▾

30% Complete

Last activity on 10. Juni 2020

In Bearbeitung

Download



MASTERCLASS

## Zielcoaching 3.0

Wie du die nächsten 12 Monate zum besten Jahr  
deines Lebens machst

In Bearbeitung

Continue

[Open Registration](#)

### KURS INCLUDES

- 📁 6 Module
- ☰ 20 Themen

Standard 

+ Neues Dashboard erstellen

+ Kachel hinzufügen

 Aktualisieren

 Automatisch anordnen

EUR ▾

Verdienst aller Währungen summieren

### Kundenwert

Verkäufe als Vendor und Affiliate



Seit Kontoerstellung

272,63 €

### Brutto-Umsatz - Initial-Verkäufe

Verkäufe als Vendor



Seit Kontoerstellung

535.015,78 €

### Brutto-Umsatz - Upsell-Verkäufe

Verkäufe als Vendor



Seit Kontoerstellung

2.529,32 €

**Aber Jens, du bist ja auch  
bekannt...**

**ooohhhh, die Technik...**

**Du brauchst vier Webseiten.**

**Wie kann ich das alles schnell  
umsetzen?**

**Businessbootcamp: Wie ich mein  
Wissen online schnell und lukrativ  
vermarkten kann**

**Lass uns miteinander  
sprechen.**

**Klick auf den Button und vereinbare  
eine kurze Strategiesitzung mit mir.**

**Was machen wir in der  
Strategiesitzung genau?**

**Start am 12.12.2020**

**Live-Veranstaltung mit sieben  
Zoom-Calls vom 12.12.2020 bis  
zum 19.12.2020.**

**Dein digitales Training ist noch  
vor Weihnachten fertig.**

**PLUS: Dein gesamtes  
Marketing steht.**

**Es gibt zwei kleine „Hacken“.**

**PLUS: Deine Technik steht.**

**Der Markt**

**Das Produkt**

**Die Technik**

**Das Marketing**

**Was hast du zu verlieren?**

**Vereinbare jetzt direkt einen  
Termin unter [go.jenstomas.de](https://go.jenstomas.de)**

VSL Businessbootcamp Liste Ver...

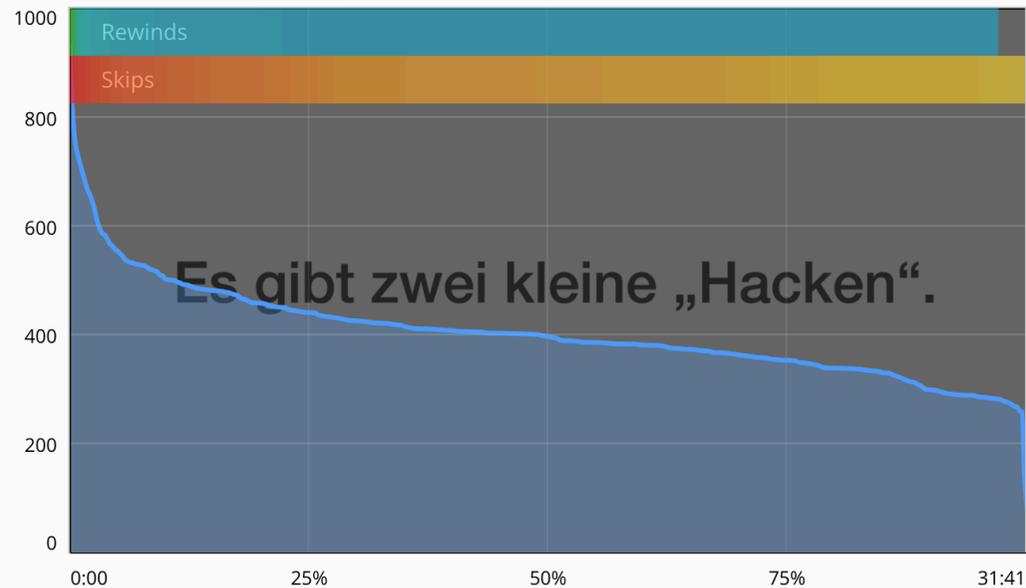
- Audience
- Conversions
- Rewinds
- Skips

11. November 2020 — 10. Dezember 2020

SEGMENTS

- Traffic Sources beta
- Converted
- Geo
- Device
- Browser
- New vs Returning

Compare Vid



<b>1049</b> Plays	<b>63.22%</b> Play Rate	<b>935</b> Unique Plays	<b>43.11%</b> Engagement	- Conversions	<b>0.00%</b> Conv. Rate	- Avg. Order	- Revenue
----------------------	----------------------------	----------------------------	-----------------------------	------------------	----------------------------	-----------------	--------------

Dienstag, 8. Dezember 2020

-  21:30 - 22:00 **Laszlo Gyenes**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)
-  21:00 - 21:30 **Arina Elzbieta Scigajlo**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)
-  20:30 - 21:00 **Werner Schmidt**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)
-  19:30 - 20:00 **BARBARA FISCHER-REINEKE**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)
-  19:00 - 19:30 **Werner Hobel**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)
-  13:30 - 14:00 **Kurt Strauß**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)
-  13:00 - 13:30 **Anton Leiner**  
Ereignistyp **Strategiegespräch Businessbootcamp** [▶ Details](#)

# Kampagnenergebnis

- 16 Verkäufe = 23.840 Euro netto
- 2 Usells = 9800,— Euro netto
- Gesamtumsatz: 33.640 Euro netto

# **Strategie 4: Performance Max - Kampagnen**

