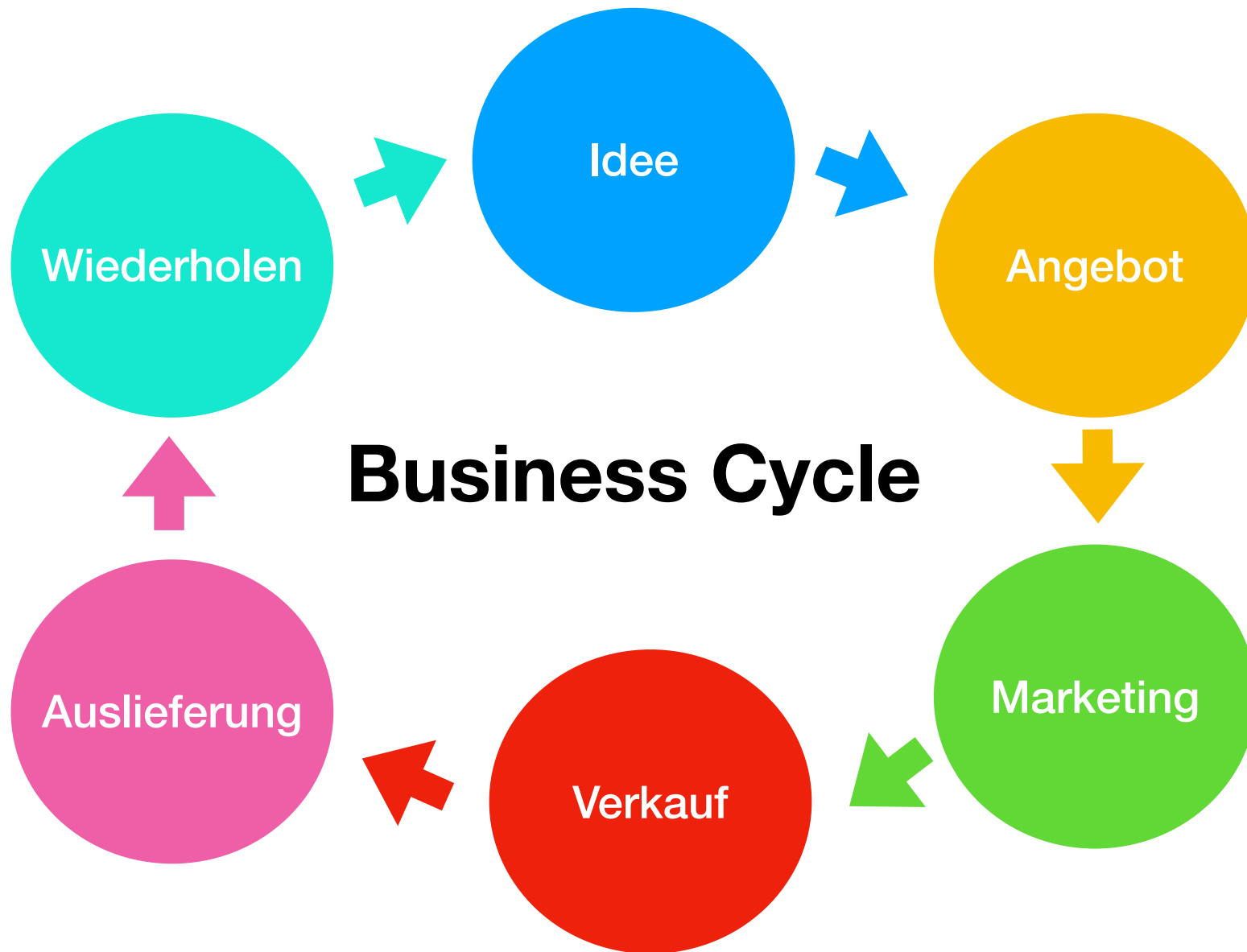


Marketing & Vertrieb

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

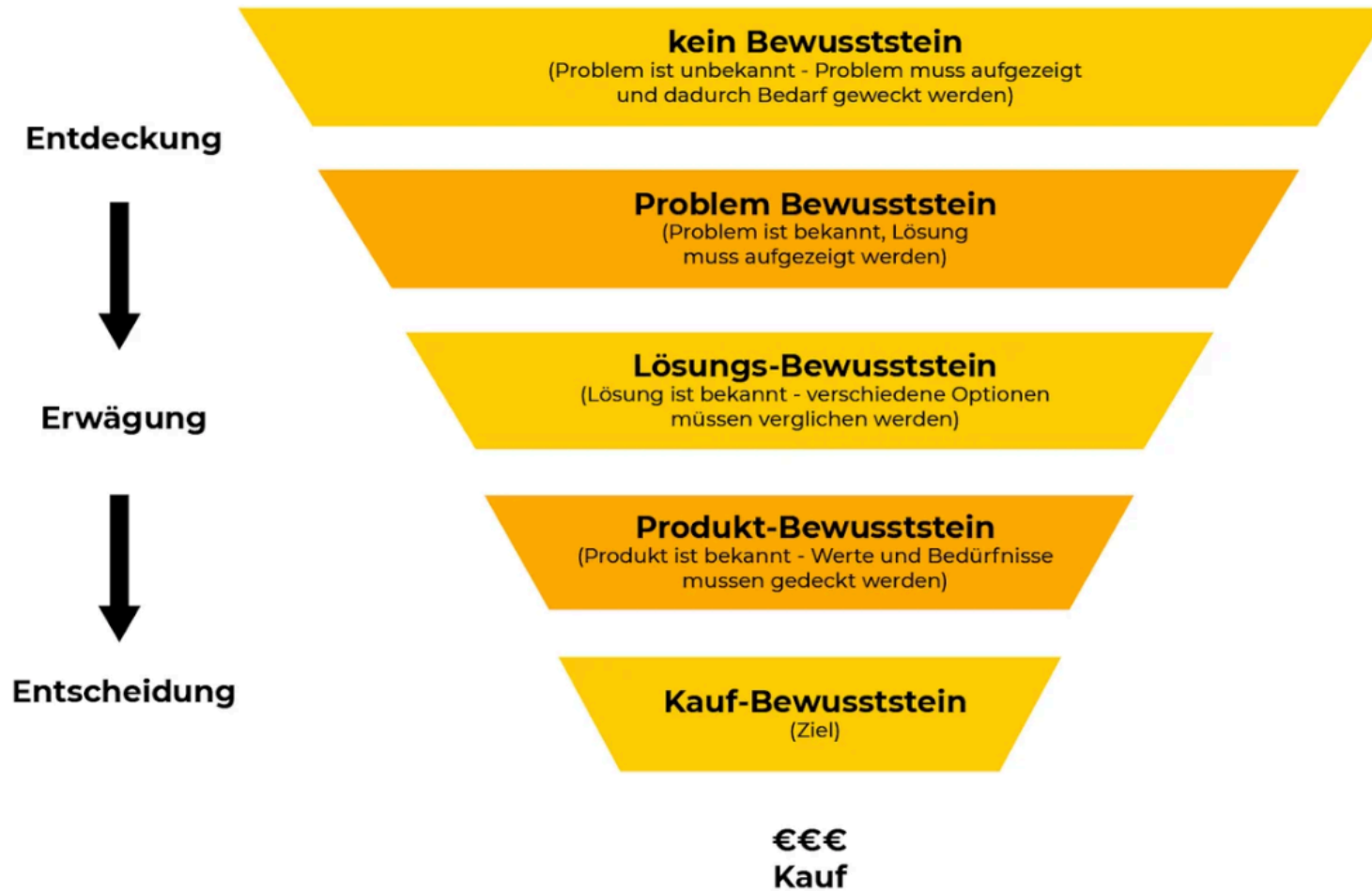
Herausgeber



Bottom Line Books

Er

Die 5 Bewusstseins-Stufen

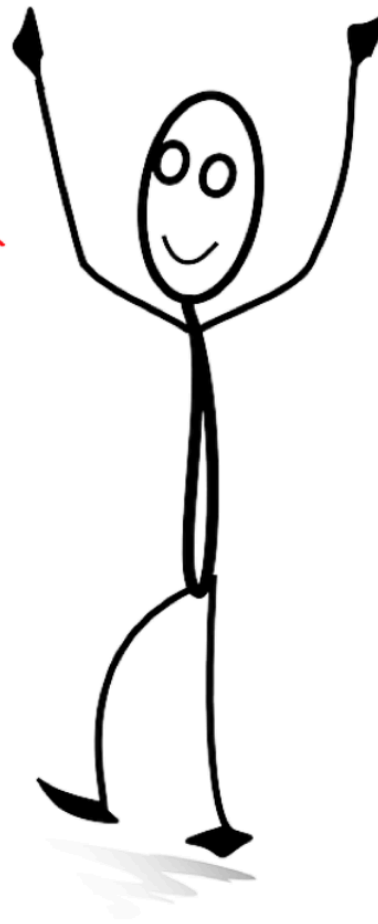


**Strategie 1: Es geht um
Transformation**

BEFORE



AFTER



Neurowissenschaft: Die 4 Grundbedürfnisse

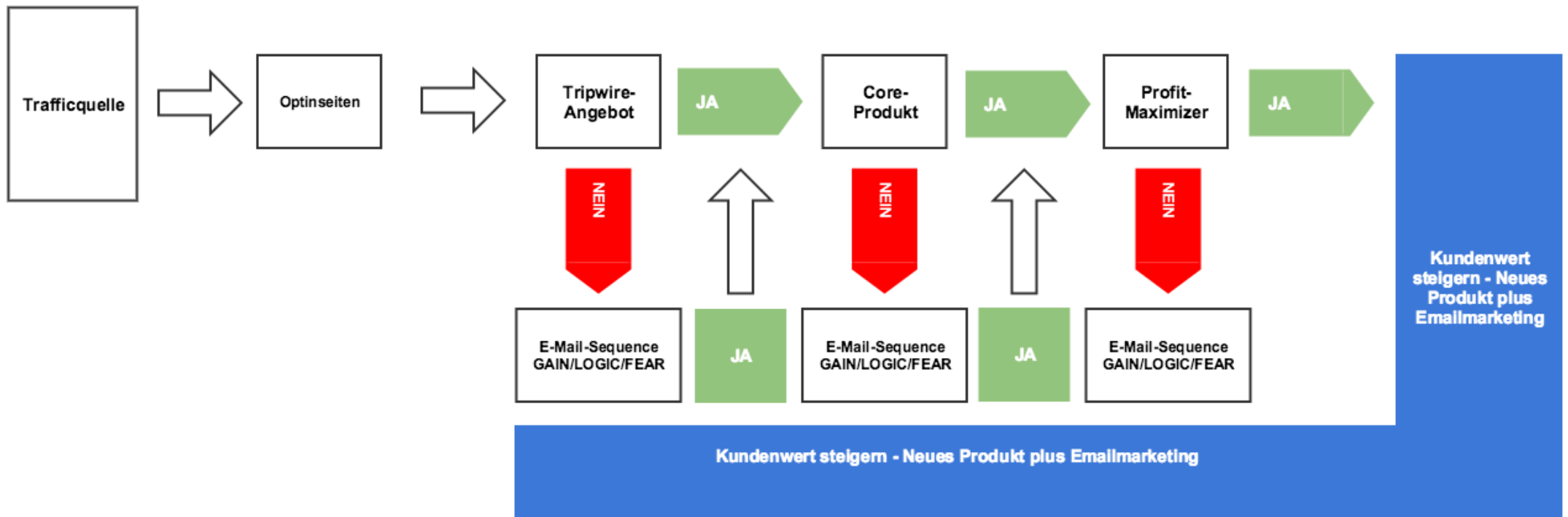
- Sicherheit
- Bindung
- Selbstwert
- Motivation

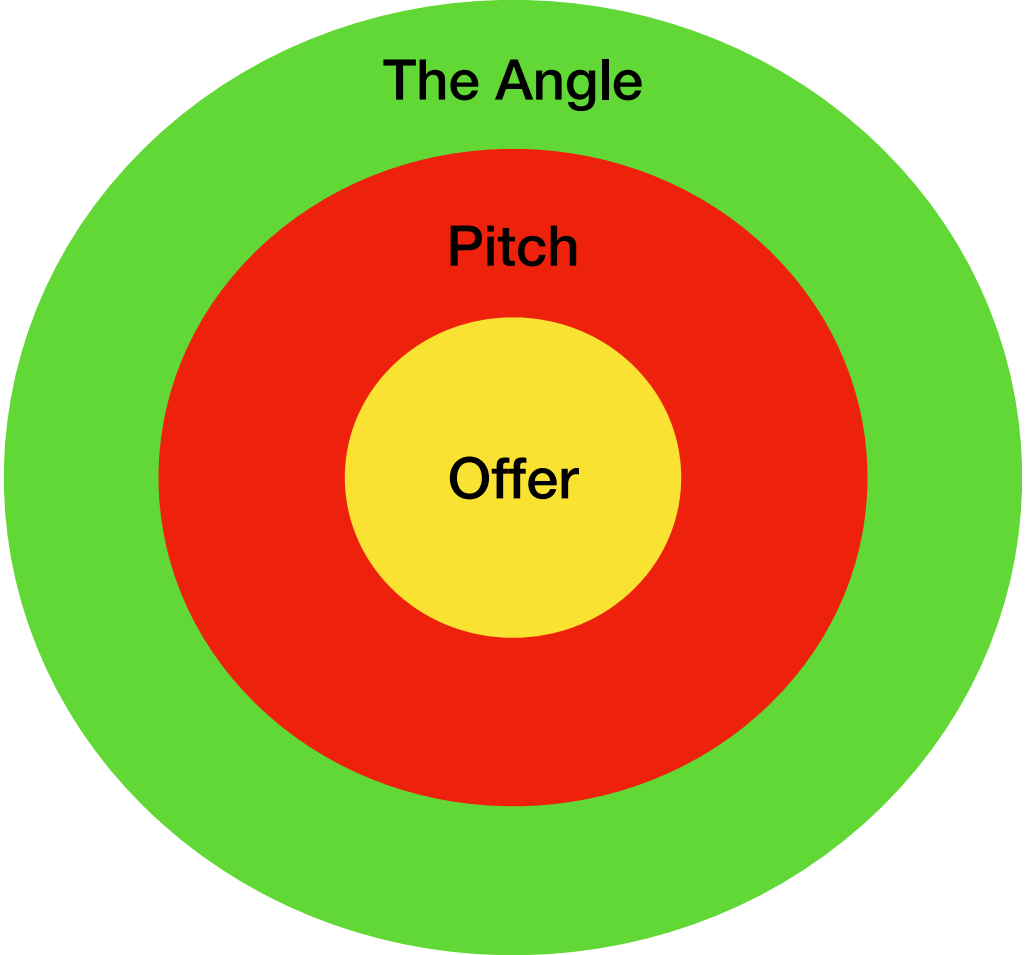
Positionierung

**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

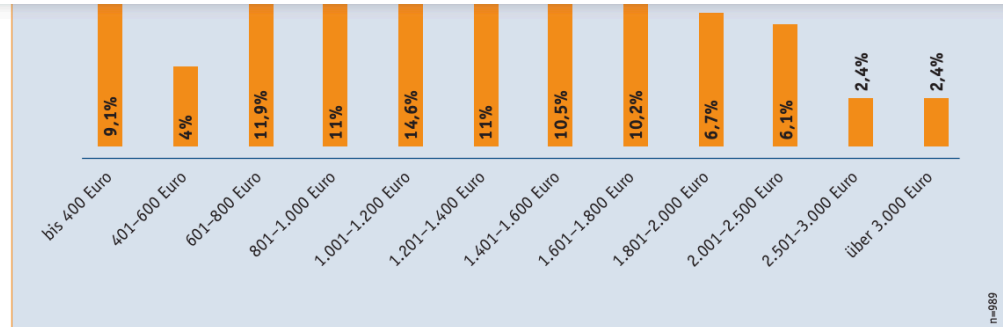


Abb. 17: Verteilung der Tageshonorarsätze

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.

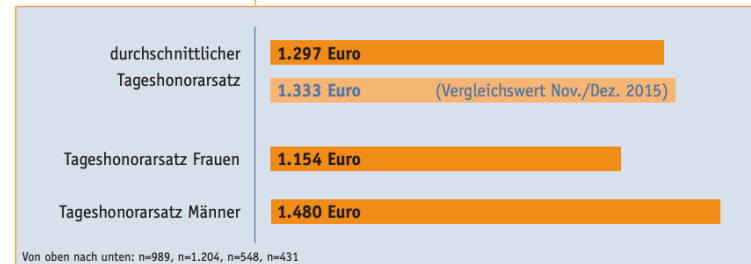


Abb. 18: Durchschnittswerte der Tageshonorarsätze

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

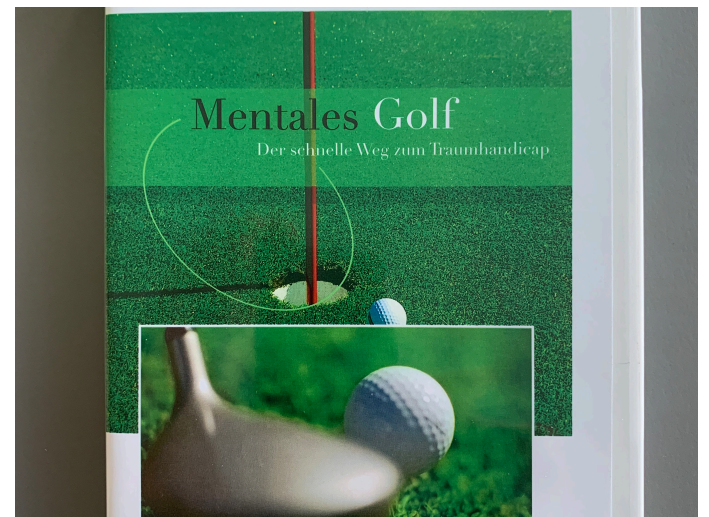
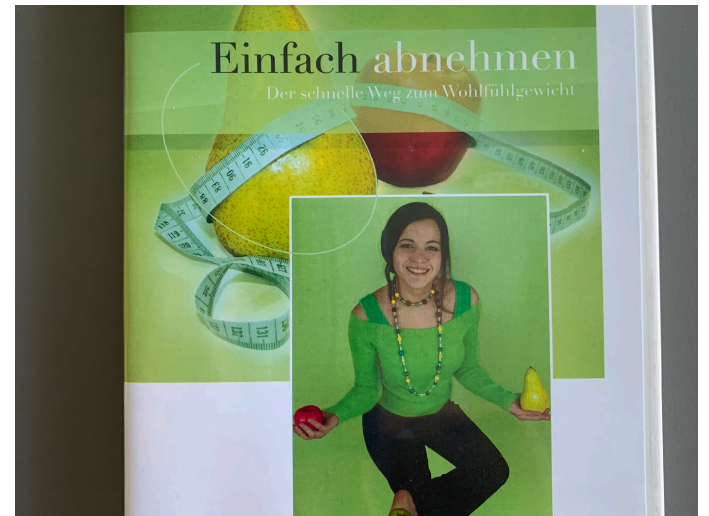


Der notwendige
Paradigmenwechsel



Wie du dein Wissen schnell
und lukrativ digital
vermarkten kannst

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



Verkäufe „Kunst des Auftritts“

- 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 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

**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
Marketingserfolg 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

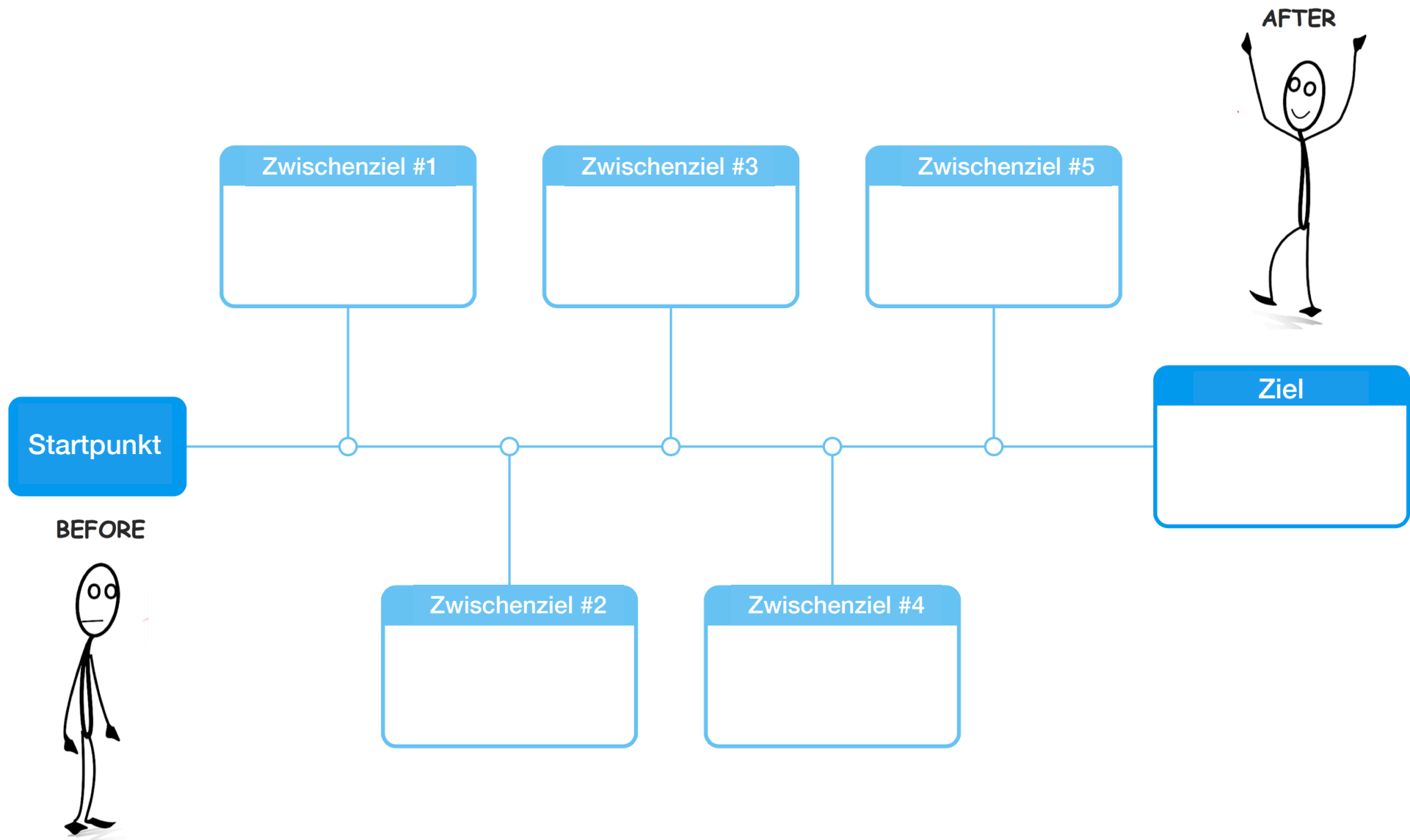
Austausch, Get Together

Gruppendynamik

Online-Training

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

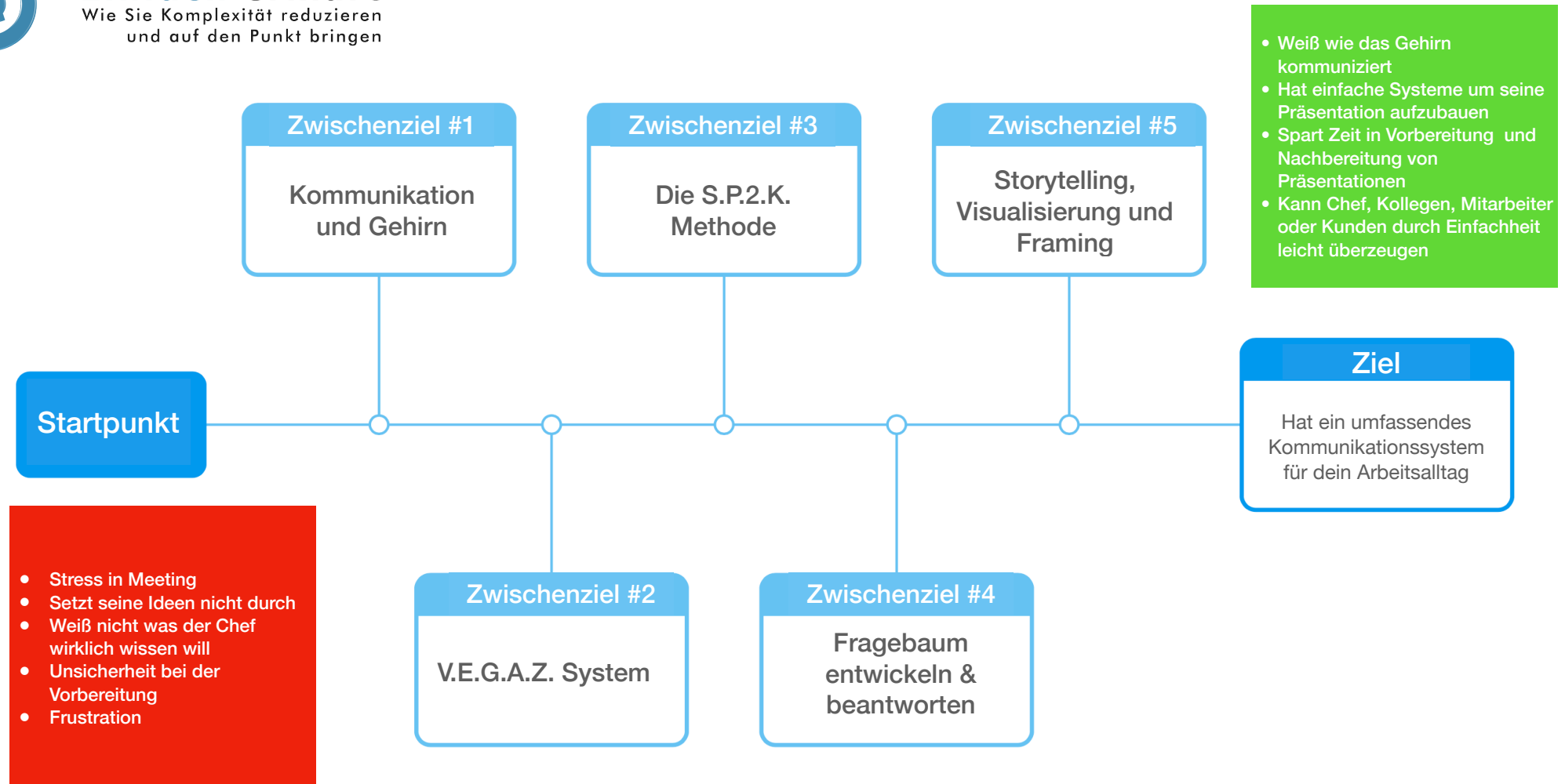
**Wissen muss für Onlinetrainings
völlig anders strukturiert werden.**





"Einfach erklärt"

Wie Sie Komplexität reduzieren
und auf den Punkt bringen

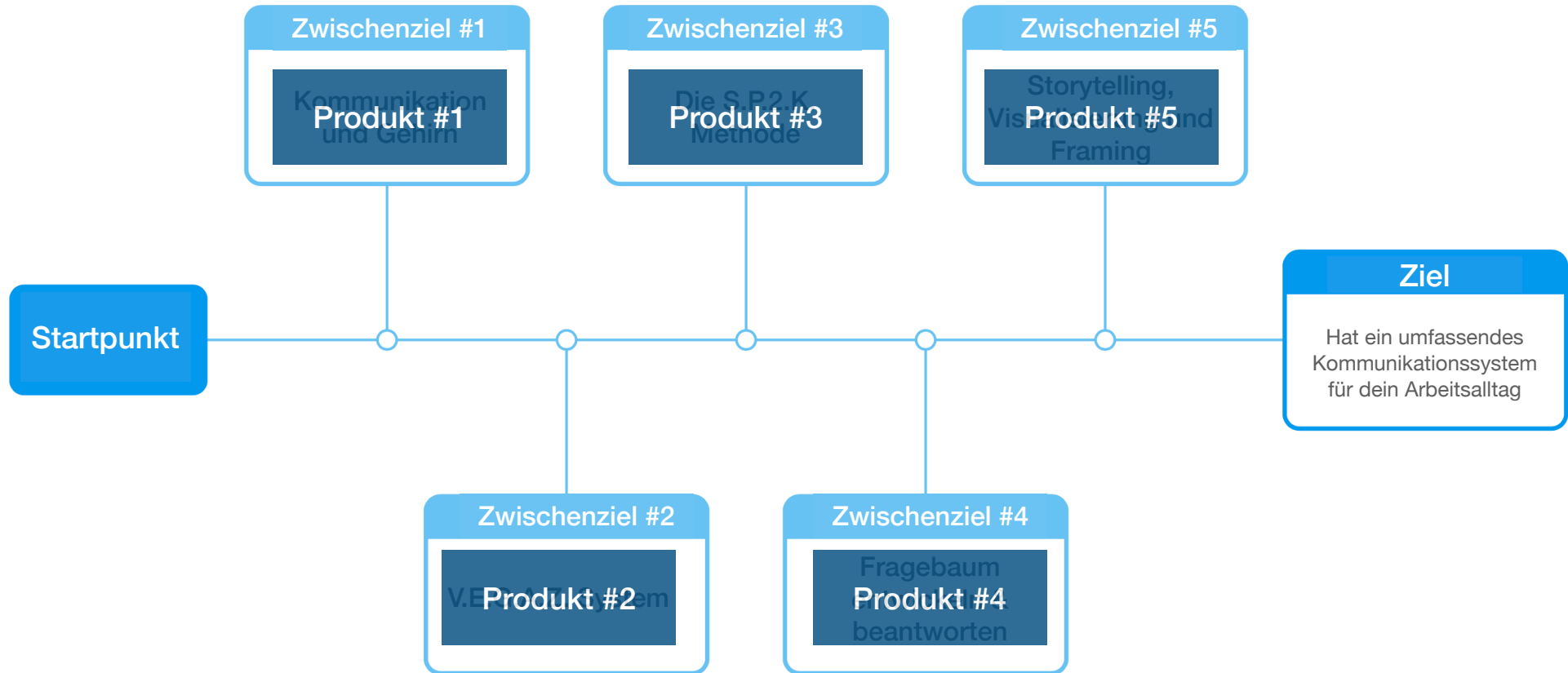


**Auf der Basis dieses Systems
entwickelst du dein Core-Produkt.**



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

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**

VSL Businessbootcamp Liste Ver...

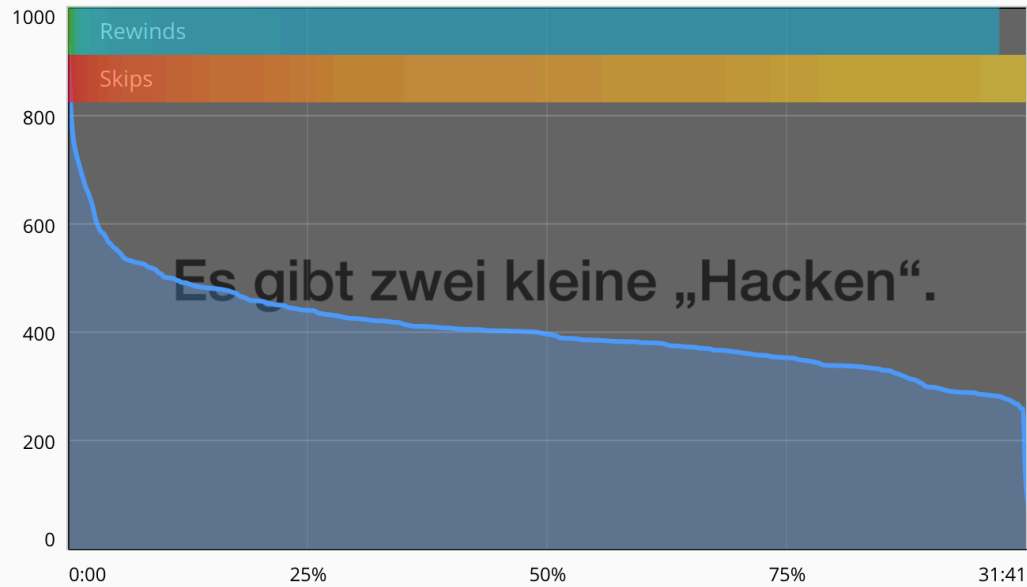
- Audience
- Conversions
- Rewinds
- Skips

11. November 2020 — 10. Dezember 2020

SEGMENTS








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

Compare Vid



1049	63.22%	935	43.11%	-	0.00%	-	-
Plays	Play Rate	Unique Plays	Engagement	Conversions	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

