



Passives Einkommen lebenslang

Business- Automation



Ablauf:

- A) Grundsätze**
- B) Charaktereigenschaften ohne die alles zusammenbrechen wird
- C) Die Business-Automation (Schwerpunkt)**
- D) Umsetzung und Übungen
- E) Geschenk**



Vereinfacht:

Wir sehen uns an, wie Sie mit minimalem Risiko ein hochprofitables Top-Unternehmen aufbauen und dort nicht einmal notwendigerweise arbeiten müssen!



A) Grundsätze und „Hausaufgaben machen“

- **„Mein Laden muss im Griff sein!“**
Dies sollten Sie verinnerlichen
Hängen Sie es ggf. auf: „Ich habe meinen Laden im Griff!“
- Überall den Status-Quo-überprüfen
- **Geschäftlich alles überdenken, ob man es günstiger und/oder automatisierter machen kann?!**
- **Das ist ein Prozess!**



Emotionalität:

Geben Sie Ihrem Geschäftsprojekt einen Namen, z.B.

„Mein Freiheits-Projekt“
„Mein Baby“



Expertenstatus:

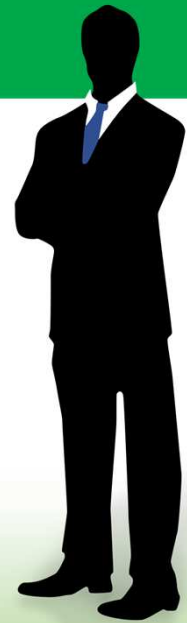
- Finden Sie Ihr Business-Thema
- Kurse + DVD's kaufen, alle Bücher lesen, selbst zusammenfassen im eigenen Stil (warum nicht „verrückt“-anders) ...
- Expertise braucht Schweiß





Expertenstatus:

- **Welches Medium? Bücher, Internet, Direktvertrieb, Seminare, Service vor Ort, etc.**
- „Warum sollte ich, verdammt nochmal, bei Ihnen kaufen?“
- **Wer nur gut ist, aber das nicht kommunizieren kann, hat ein Problem!**
- Marketing: Was sind die Trigger? Was ist das große elementare Problem?



Marketing lernen:

Dirk-Michael Lambert



**Jürgen Höller – Management,
Marketing & Führung**



Die sind nicht billig, aber ihren Preis vielfach wert!



Qualität

Ständig Nutzen verbessern
und **der beste Anbieter Ihres
Gebietes werden!**



Service:

**(Email-) Support:
Antworten Sie!
Und optimalerweise zeitnah!**
**Kundenservice muss groß
geschrieben werden!**





Referenzen



- ✓ **Stimmen sammeln ohne Ende**
- ✓ **Optimalerweise mit Bildern**
- ✓ **Email-Screenshots wirken echter, als herkömmliche Vorlagen (Email und persönliche Daten schwärzen)**
- ✓ **Königsdisziplin: Videos / Interviews mit Stimmen zu Ihnen, bzw. Ihrer Firma**
- ✓ **Gehen Sie die Extra-Meilen, auch wenn es hart ist!**



B) Charaktereigenschaften

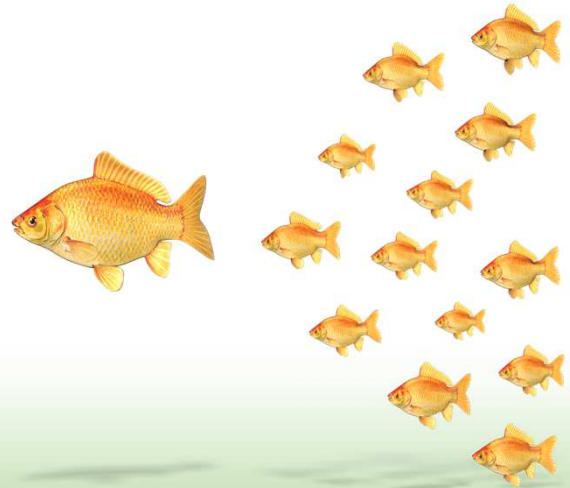
Damit die Automatisierung nicht wie ein Kartenhaus zusammenbricht!

Grundsatz: mehr von sich fordern, als von allen anderen



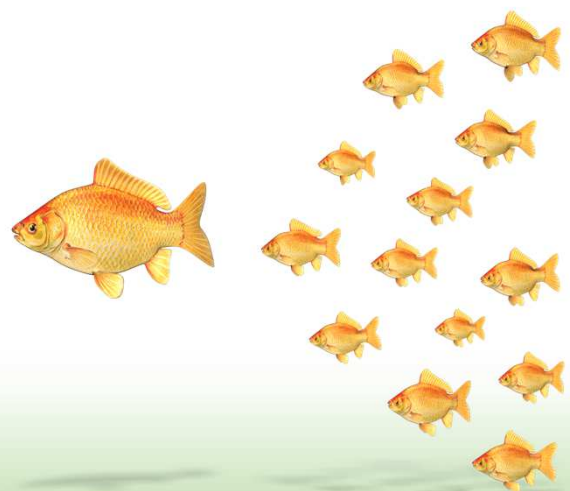
B) Charaktereigenschaften

- **Der Fisch fängt am Kopf zu stinken an. Wenn Sie es nicht vorleben, wie soll es dann Ihr Team mit Überzeugung machen!**



B) Charaktereigenschaften

- **Sie ziehen sonst die falschen Mitarbeiter und Kunden an, bzw. die richtigen bleiben nicht**





B) Charaktereigenschaften

- **Seien Sie, bzw. Ihr Team, die Person/en, von der Sie es lieben würden, selbst zu kaufen.**



B) Charaktereigenschaften

- **Kompetent, sympathisch, kommunikativ, vertrauenswürdig, ehrlich, authentisch, zuverlässig, fleissig**





Integrität

- **Geben Sie jemandem Geld, wenn Sie dieser Person nicht vertrauen?**
- Beweisen Sie jeden Tag auf's Neue, dass Sie 100% vertrauenswürdig sind
- **Dinge von selbst sagen ... die scheinbar nachteilig sind**



Integrität

Simple Beispiel: Sie schulden jemand anderem etwas (Geld, Gefallen, etc.) und geben es grundsätzlich zeitnah und ohne Nachfragen des anderen sofort zurück.



Disziplin!

- **Jeden Tag die Arbeit zu machen, die getan werden muss!**
- **Ob ich Lust habe oder nicht!**
- **Das Langfristige über den kurzfristigen Spaß setzen**



Zuverlässig sein



Auf Emails, Telefonate, etc. antworten! Wenn Sie schon immer antworten, ist das bereits ziemlich gut. Und wenn Sie zuverlässig schnell sind, sind Sie der „King“!



Authentisch



**Eigenen Stil finden ...
sich selbst treu sein ...
Ehrlich sein, auch
wenn keiner hinschaut**



Zugeben, wenn Sie's vermasselt haben

**Wenn Sie etwas vermasselt haben:
Seien Sie ehrlich, zugeben und entschuldigen!
Das verstärkt das Band zwischen Ihnen und Ihren
Leuten! Viele werden Sie dafür bewundern und sogar
noch mehr vertrauen!**

Beispiel: „Rechte“ Marc Anthony



Kommunizieren

Lernen, die eigene Charakterstärke, als auch Kompetenz und Qualität zu **KOMMUNIZIEREN**, so dass die Leute von selbst **SPÜREN**: „Dem kann ich vertrauen. Der ist echt anders und nicht auf den kurzfristigen Vorteil aus!“

Vertrauen = Kapital



EQ (Emotionale Intelligenz)

- **Nicht aus der Ruhe bringen lassen**
- Clever reagieren, wenn Sie angegriffen werden
- **Feinden Sie niemals andere zurück, sondern bleiben sachlich**
- Wenn der andere offenkundig Probleme hat, machen Sie diese nicht zu den Ihrigen

Beispiel: Freiberufler



Warum ist es so mächtig?

- Warum funktioniert es gepaart mit toller Arbeit hervorragend?

Weil solche Eigenschaften und Werte SELTENE PERLEN sind in der heutigen Zeit!



Warum ist es so mächtig?

Es funktioniert LANGFRISTIG, nicht kurzfristig. Und für nachhaltigen Erfolg benötigen Sie dieses langfristige Denken.



C) Die eigentliche Business-Automation

- **Automatisieren Sie so viel wie möglich**
- Erfolgreiche und skalierbare Unternehmen sind kein Zufall, sondern Anwendung von erworbenem Wissen und Know-how
- **Sie brauchen ein „sauberes System“ von Anfang an – klar durchdacht!**



C) Die eigentliche Business-Automation

- **Von außen sieht es simpel aus, aber dem geht viel Denkarbeit voraus**
- Nutzen Sie hier auch die Möglichkeiten des Internets! Wie Sie dieses automatisieren und welche Möglichkeiten es hier gibt, sowie reihenweise Fallbeispiele von „Thorsten Wittmann[®]“, sehen Sie demnächst ...
- **Wir widmen uns heute v.a. dem „Offlinebereich“**



C) Die eigentliche Business-Automation

Ziel: Doppelt so gut sein und halb so teuer

Oder: Zehnmal so gut und doppelt so teuer



Das Konzept

- **Es gehen in der Regel endlose Denkschleifen voraus, bis man zum finalen Kernaspekt kommt**
- Die Stärke eines Geschäftsmodells liegt oft in den Details
- **Die Welt wird komplexer → gut, wenn jemand das Gegenteil macht**
- Der Idee und Ausarbeitung kommt weit mehr zu, als man normalerweise denkt



Das Konzept

- **So lange am Konzept arbeiten, bis eine bessere Lösung als der Markt
→ dann wird Produkt aus den Händen gerissen**
- Man braucht Spielraum und Auszeit, um an diesen Dingen zu arbeiten
...
- **Ausreifen und Zeitdruck passen bei einem Unternehmenskonzept
nicht zusammen**
- Probleme im Hinterkopf behalten, um es später und ‚irgendwann‘ zu lösen



Das Konzept

- **Straffen, simplifizieren und solange die Substanz anfragen, bis alles
Überflüssige weg ist - Arbeitskraft, Kapital, Energie, Materialien und
Transportwege**
- Ein reiner Unternehmer macht nur das Design, formuliert Ziele und
Aufträge und kontrolliert Durchführung - er arbeitet dort, wo er am
besten ist
- **Designen ist Training und man wird immer besser**
- **Tipp: Sprechen Sie mit Menschen, die in Ihrer Branche bereits
erfolgreich sind (Warum sind diese so extrem erfolgreich?)**



Fallstudien, wie so etwas aussehen kann

- Kaffee, Bananen, Zucker und Tee sind ungefähr 10x teurer als die Preise beim Erzeuger
- Beim Tee ist es üblich: Es gibt viel Zwischenhandel und handelsübliche Kleinpackungen
- Die Firma „Teekampagne“ von Günter Faltn verkauft nur grünen und schwarzen Darjeeling in Großmengen, Bio-Qualität, nur online und unschlagbar günstig – und wurde so zum hochrentablen Marktführer

www.teekampagne.de



Fallstudien, wie so etwas aussehen kann

- Beispiel Apfelsaft-Firma:

Zuarbeiter-Firmen: Äpfel einsammeln + verarbeiten lassen, abfüllen in 1000l-Behälter, Verkauf in Drei-Liter-Boxen, Transportunternehmen kümmert sich um Auslieferung, Rechnungswesen wird delegiert.

Was tut der Unternehmer nur noch?

Unternehmerisches Konzept und passende Komponenten





Fallstudien, wie so etwas aussehen kann



- Die Firma „Artefakt“ übertrug die Prinzipien der „Teekampagne“ bei Olivenöl und macht dasselbe
- Ebuero: Eine ‚Sekretärin‘ managt mehrere Büros gleichzeitig (ohne dass der Anrufer dies weiß, dass es sich um einen Dienstleister handelt)



Die Kernaufgaben des Unternehmers:

1. Klare **Marktvorteile** ausarbeiten
2. **Vorsprung vor Imitatoren** sichern
3. Schutz vor **technologischer** Veralterung
4. Schutz vor **wirtschaftlicher** Veralterung
5. **Finanzierungsaufwand** minimieren
6. **Marketing** als elementarer Bestandteil





Prinzipien

Skalierbarkeit | Einfachheit | Risikominimierung

Genial: So gehen Sie minimale Risiken als Unternehmer ein und haben parallel alles unter Kontrolle



Der Überforderungsfalle entgehen

- **„Entrepreneurship“** ist: kreativ und praktisch etwas aus dem Nichts zu erschaffen (kreativ, schöpferisches Mindset)
- Betriebswirtschaft ist ordnend, kontrollierend und verwaltend
- Als Gründer sollen Sie **am Unternehmen** und nicht im Unternehmen **arbeiten**
- Gründen ist dann mit der Zeit fast wie eine **Teilzeitbeschäftigung**



Komponentendenken

- **Wie kann ich aus vielen verschiedenen Komponenten etwas Neues zusammenstellen?**
- Räume, Angestellte, Ressourcen ... → **Kopfsache**
- **Optimal: Fast keine Investitionen / keine Fixkosten / variable Kosten bei Umsätzen / Kosteneinsparung gegenüber Konkurrenz / von Anfang an professionell, virtuell und global**



Komponentendenken

- **Spitzen-Team** mit der Zeit aufbauen → wer sich Profis nicht leisten kann, hat kein **tragfähiges Konzept** und zu wenig Marge, weil er mit den anderen im Haifischbecken mitschwimmt (Hamsterrad forever mit viel Risiko!)
- Produktion einfach gestalten – alle freuen sich über Aufträge
- **Professionelle Verpacker und Versender (Recherche)**



Komponentendenken

- **Online-Shop als Softwarelösung**
- Durchleuchten Sie **alle Aspekte** - Teekampagne:
Preis, Rückstandsanalysen, Garantie reiner Darjeeling,
effiziente Logistik, Ethik
- Sie können **bei den Großen mitspielen** → aber am besten ein
Produkt oder eine Dienstleistung → sonst zu komplex und
höhere Stückkosten



Komponentendenken

- **Beispiel: Myphotobook.com** → schrieben Schlecker an und
nahmen Fotobuchherstellung ab
- Nach Konzept Recherche und Identifikation von Komponenten
(recherchieren, überprüfen, vergleichen)
- **Wann ist es ausgereift? Wenn Sie nicht mehr still sitzen können**



Top-Team - sich ersetzbar machen

Nach und nach Top-Leute einstellen

- Fallstudie Thorsten Wittmann®
Kennen Sie diesen Mann?
Ausschreibung im Klartext-E-Letter
Jemanden finden, der die **eigene Vision teilt** und den Job **mit 100% Überzeugung** macht



Kreativität

1. **Potenzial** in Vorhandenem: Hühnerfüße von Südamerika nach Asien
2. **Funktion statt Konvention**: Prozess radikal in Frage stellen (nicht wie billiger?)

Wie kann ich das Produkt vom Ursprung zum Abnehmer bekommen mit **möglichst einfachem Ablauf** und brauche nur noch Komponenten organisieren?



Kreativität

3. Was hat mehr als eine Funktion: Bettenhaus nachts zum Probeliegen oder gar Hotel?
4. Wo sind die **Möglichkeiten bei Problemen**: bei Regen Regenschirme verkaufen, Berliner Mauer → Meißel verkaufen
5. Wie kann ich Arbeit an Kunden weitergeben? Kuh melken im Urlaub, selbst Bier zapfen, ...



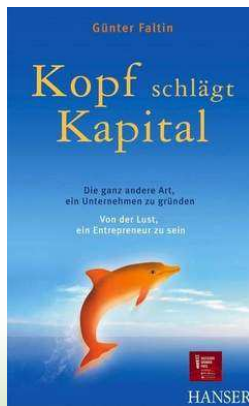
Kreativität

Je origineller das Konzept, desto eher Beachtung bei Medien und Öffentlichkeit





Spitzen-Buchtipp:



Günter Faltin – „Kopf schlägt Kapital“



D) Umsetzung und Übungen

- 1) Die Unternehmergrundsätze ausdrucken, bei mir daheim aufhängen und verinnerlichen.
- 2) Welche „Hausaufgaben“ muss ich noch vor der Automatisierung erledigen?
- 3) Welche 3 Charaktereigenschaften sollte ich ab sofort noch optimieren und wie?





D) Umsetzung und Übungen

4) Was von dem Gelernten, kann ich auf mein bestehendes Unternehmen übertragen? Was sind die 3 größten Engpässe dort? Welche Bereiche werde ich anpacken?



5) Welche Ideen hätte ich für eine neue Unternehmung?

6) Buch Günter Faltin (Kopf schlägt Kapital) lesen!



D) Umsetzung und Übungen

7) Wenn ich etwas komplett Neues umsetzen will: solange am Konzept und Komponenten feilen, bis alle Puzzlestücke zusammen und geklärt sind. Mitbewerber analysieren, andere hochechfolgreiche Unternehmen (z.B. Teekampagne), etc.



8) Wenn ich bereits soweit bin: Wer kann mich im Unternehmen ersetzbar machen? Wen kenne ich bereits? Wie kann ich eigene Kanäle wie Newsletter, etc. für die Suche von Top-Mitarbeitern nutzen?



E) Geschenk-Einheit: Effizienz

In einer Bonus-Einheit, die ich spontan noch reinnehmen werde, erfahren Sie im nächsten Kapitel, wie Sie langfristig durch Effizienz und Automatisierung in der Praxis viel Zeit sparen werden.

- 1) Effizientes Denken lernen
- 2) **Effizienter Arbeitsplatz**
- 3) Effizientes Arbeiten am Laptop



E) Geschenk-Einheit: Effizienz

Ich zeige Ihnen in diesem Geschenk alle Systeme, welche ich selbst so nutze und mit viel Probieren, Effizienzseminaren, etc. herausgefunden habe.

Dieses Zusatzgeschenk wird Ihnen viel Zeit zukünftig sparen ... welche Sie für mehr Geld, mehr Familie oder Sonstiges verwenden können!



Und danach:



Wir widmen uns ausführlich einem der genialsten Möglichkeiten unserer Zeit: Geld verdienen mit dem Internet von überall aus in der Welt.



Und danach:



Sie erhalten hier einen Gesamtüberblick über das Internet mit **gleichzeitiger Tiefe, den Sie so normalerweise von keinem Internetmarketer erhalten (weil die immer schön Einzelprodukte verkaufen wollen).**



Und danach:



Sie erfahren reihenweise Tipps & Tests und oberflächliche Phrasen, wie endloses Blog-Schreiben oder Social-Media-Posten, lassen wir weg (weil es einfach nicht wirklich gut funktioniert)!



Und danach:



Und Sie erfahren viele Interna über unser eigenes System, welches wir selbst sehr erfolgreich anwenden.



Passives Einkommen lebenslang – Teil 2

**Viel Erfolg
beim Um-
setzen!**

