

Werde bemerkt !

Dein Fahrplan für mehr Sichtbarkeit im Internet

5 Schritte um mehr Leute zu erreichen,
mehr Einkommen zu generieren und
einen grösseren Einfluss zu haben

ANDREAS ROOS

Dein Online Plattform Fahrplan

ÜBER ANDREAS ROOS



Andreas Roos ist ein Home Business Unternehmer und gibt Tipps, Training und Inspiration, wie man sein eigenes Online Geschäft von Zuhause aus aufbauen kann mit Fokus auf:

[Online Marketing & Blogging](#)

[Personal Power \(Erfolgsprinzipien\)](#)

Andreas Roos unterstützt willige Personen, ihr eigenes Home Business aufzubauen. Ein guter Start für ein erstes persönliches Gespräch ist das Ausfüllen der folgenden Fragen auf:

[Einkommen Kickstarter](#)

Für mehr Tipps, Training und Inspiration zum Thema besuche:

Andreas-Roos.com

EINFÜHRUNG

Fühlst du dich manchmal verloren, wie du deine Sichtbarkeit im Internet - *deine Online Plattform* - aufbauen sollst?

Du bist nicht alleine. Deinen Einfluss zu maximieren online kann sich manchmal wie eine Irrfahrt durch eine grosse Stadt anfühlen. Es ist lärmig. Es ist überfüllt. Du hast unzählige Destinationen, die du wählen kannst und scheinbar endlose Routen, dorthin zu gelangen. Da gibt es viel zu navigieren, wenn du neu im Ort bist.

Aber keine Sorge - ich hab den Fahrplan, den du brauchst.

Dieses eBook zeigt dir die genauen Schritte auf, denen ich gefolgt bin, um eine Reichweite von Tausenden Leuten aufzubauen. Und es ist diese Reihenfolge, welches mir ermöglicht hat, ein florierendes und wachsendes Home Business aufzubauen.

Wichtiger ist, es ist ein Business, womit ich die Leute inspirieren kann, ihr eigenes Home Business aufzubauen und einen unabhängigeren Lifestyle zu erfahren. Je mehr ich meinen Einfluss maximieren kann, desto mehr Leuten kann ich helfen.

Das ist, was ich für dich will. Du würdest das nicht lesen, wenn du nicht etwas Bedeutungsvolles mit der Welt zu teilen hättest.

Der Zweck deines Online Plattform Fahrplans ist, dir zu helfen, schnell zu identifizieren, wo du deinen Fokus setzen solltest, so dass du deine Message an die richtigen Leute richten kannst.

Und dir ein massives Momentum aufbaust in sehr kurzer Zeit.

Wie? Ich zeige dir die fünf Phasen für deinen online Plattform Aufbau.

Diese Phasen repräsentieren einen geprüften Weg, den ich von Top Leuten in der Branche gelernt habe und gefolgt bin.

In den folgenden Seiten stelle ich jede Phase dar, führe dich durch einige Fragen, die du für dich beantworten solltest und gebe dann vier Actionsteps zum Ausführen. Diese helfen dir, den Prozess zu meistern und dich für den Erfolg aufzustellen.

Bereit? Lass uns starten.

PHASE 1

FESTLEGUNG

In dieser ersten Phase findest du deine "Stimme" und definierst deine Marke / deinen *Brand*. Du denkst an deine einzigartige Message, die du mitzuteilen hast und welche Wirkung sie auf die Leute hat.

In dieser Phase sollte dein Fokus auf die zu gewinnende Klarheit sein.

SCHLÜSSELFRAGEN ZU PHASE 1

- Wer ist dein Publikum?
- Welchen Mehrwert bietest du ihnen?
- Wie kannst du diesen Mehrwert kurz und bündig in einem Satz kommunizieren?
- Kannst du das auf einen Spruch oder Slogan reduzieren?
- Was sind die visuellen Schlüsselkomponente für deine Marke / dein Branding?

VIER ACTIONSTEPS ZUM AUSFÜHREN FÜR PHASE 1

1. Wenn du schon einen Blog hast, installiere Google Analytics und mache auch eine Leserumfrage, um herauszufinden, wem du im Moment dienst und was sie anspricht.
2. Schreibe eine Kernaussage, um Klarheit über deine Message zu erhalten und was du zu bieten hast.
3. Erstelle einen Brand Slogan / Werbespruch, welcher deinen Mehrwert hervorhebt mit etwas Überzeugendem, was zieht und einzigartig ist.
4. Entwickle deine Branding Komponente - dies sind dein Farbschema, Logo, Fotos usw.

Du hast vielleicht schon einige dieser Schritte getan. Wenn du dies schon hinter dir hast aber unzufrieden bist mit deinen bisherigen Resultaten, willst du eventuell diese Liste nochmals durchgehen, um sicherzustellen, dass du dein Branding für dein Publikum vollumfänglich und genau definiert hast.

PHASE 2

AKTIVIERUNG

In der zweiten Phase geht es alles um überzeugenden Content. Hier machst du den Launch deiner Home Base - sei es ein Blog, Podcast oder einen Videoblog.

Du bist in der frühen Phase, ein Publikum zu gewinnen und ein Following aufzubauen. Leute, die dir folgen.

Und - das ist entscheidend - du lernst, wie du grossartigen Content auf einer regelmässigen Basis liefern kannst.

SCHLÜSSELFRAGEN ZU PHASE 2

- Was ist das ideale Format für deinen Content - geschrieben, Audio, Video oder alles zusammen?
- Welche Kategorien solltest du nutzen, um deinen Content für leichten, voraussehbaren Konsum herunter zu brechen?
- Wie sollte deine Stimme rüberkommen - ist sie seriös, leicht, humorvoll, persönlich, akademisch, abfällig, anderer spezieller Stil? Was ist der richtige Mix für deine Followers?
- Wie oft solltest du etwas veröffentlichen?

VIER ACTIONSTEPS ZUM AUSFÜHREN FÜR PHASE 2

1. Stelle deine Home Base auf
2. Wähle deine Haupt-Content Kategorien
3. Bestimme deine Stimme - die Art, wie du rüberkommen bzw. wahrgenommen sein willst
4. Entschliesse dich für einen Veröffentlichungs-Plan

PHASE 3

ATTRACTION

Bis zu dieser Phase hast du gelernt, wie man mehrwertgebenden Content liefert und jetzt willst du diesen mit so vielen Leuten wie möglich teilen. In dieser Phase geht es um die Kundengewinnung.

Um dies umzusetzen, entwickelst du deine Social Media Präsenz, baust dir eine Email Liste auf und arbeitest daran, deine Besucherzahlen - deinen Traffic - zu erhöhen.

SCHLÜSSELFRAGEN ZU PHASE 3

- Sammelst du Email Adressen und baust dir eine Liste auf?
- Welchen Content könntest du erstellen - oder wieder verwerten - um einen überzeugenden Anreiz für mehr zu geben?
- Welchen Social Media Kanal findest du am einfachsten und effektivsten zum Nutzen?
- Welcher Kanal nutzen die meisten deiner Leser schon?
- Welche Art von Content teilst du auf Social Media?
- Wann und wie oft machst du Postings?

VIER ACTIONSTEPS ZUM AUSFÜHREN FÜR PHASE 3

1. Installiere ein Email Eintragsformular auf deiner Home Base und richte einen Autoresponder ein
2. Erstelle einen überzeugenden Email Anreiz - etwas, wofür die Besucher gerne die Email hinterlassen für mehr Info
3. Wähle einen Haupt Social Media Kanal
4. Entwickle eine Social Media Strategie

PHASE 4

MONETARISIERUNG

In der Monetarisierungs Phase geht es alles um die Generierung von zusätzlichem Einkommen für deine Arbeit.

Hier baust du dir eine solide Abonnenten-Liste auf. Dir ist bewusst, dass du deinen Followern noch besser und flexibler dienen könntest, wenn du dein aktuelles Einkommen mit Online Einnahmen ersetzen könntest.

Du sondierst verschiedene Affiliate Optionen, evtl. Google Werbung, evtl. Online Network Unternehmen und startest mit der Erstellung deiner eigenen originalen Produkten.

SCHLÜSSELFRAGEN ZU PHASE 4

- Willst du dein aktuelles Einkommen erweitern oder komplett ersetzen?
- Platzierst du Google AdSense Werbung oder verkaufst Werbeplätze?
- Welche Affiliate / Network Beziehungen könntest du heute aufbauen?
- Welche einzigartigen, geschützten Produkte könntest du jetzt erstellen? Welche zum späteren Zeitpunkt?

VIER ACTIONSTEPS ZUM AUSFÜHREN FÜR PHASE 4

1. Verstehe deine Beziehung / deine Ziele zum Geld, was willst du erreichen
2. Überlege dir, ob Google AdSense oder eigene Werbeplätze Sinn macht
3. Maximiere deine Affiliate Gelegenheiten / finde gute Optionen
4. Entwickle deine eigenen Produkte

PHASE 5

OPTIMIERUNG

In der letzten Phase auf deinem Werdegang dreht sich alles um den Aufbau deines Unternehmens.

Du hast dich von den Forderungen deines Jobs befreit, wenn das dein Plan ist. Jetzt willst du deinen Einfluss maximieren und deine Resultate optimieren.

Du baust dir eine Infrastruktur auf, entwickelst Arbeitsabläufe und bildest möglicherweise ein Team um dich mit den gleichen Wertschätzungen für deine Message an dein Publikum.

SCHLÜSSELFRAGEN ZU PHASE 5

- Bist du bereit, voll und ganz professionell voran zu gehen und ein ernsthaftes Business mit Alleinstellungsmerkmal aufzubauen?
- Hast du eine klare Vision, wie dein Unternehmen sein soll und wie es wachsen wird?
- Wer sollte in deinem Team sein?
- Welche Eigenschaften für potentielle Teammitglieder / Angestellte wären passend für dein Unternehmen?
- Was sind die Firmenwerte?
- Was kannst du anderen abgeben?
- Hast du angemessene Buchführung und Marketing Reportings aufgesetzt?

VIER ACTIONSTEPS ZUM AUSFÜHREN FÜR PHASE 5

1. Lerne zu delegieren
2. Erstelle einen Anstellungs- und/oder Outsourcing Prozess, falls nötig
3. Identifiziere und definiere Haupt Arbeitsabläufe - täglichen / wöchentlichen Aktionsplan
4. Achte auf die Zahlen und optimiere

FAZIT

Welche Phase hat dir am meisten zugesagt? Ist es ein befreiendes Gefühl zu wissen, dass du dich nicht auf alles auf einmal fokussieren musst, sondern mit jeder Phase mehr Schwung aufnimmst und näher an deine Ziele kommst?

Überleg dir mal, wie viel Raum dir das geben wird in deinen Überlegungen und in deiner Agenda.

Dein Weg ist nun klar: Identifiziere, in welcher Phase du gerade bist und gehe nochmals durch die entscheidenden Punkte zu jener Phase. Das ist der schnellste Weg für ein starkes Momentum.

Und anstatt dem Chaos verfallen zu sein, in zu viele Richtungen zu gehen, hast du nun die innere Ruhe zu wissen, dass du nun auf einem genauen Weg bist zu deinen Zielen und Vorstellungen.

VIEL ERFOLG!

Herausgegeben durch:

Andreas Roos Marketing & Coaching e.U.
Widenstrasse 18, CH-6317 Oberwil ZG
Tel. +41 76 411 60 41

Copyright 2017

ANDREAS-ROOS.COM