



# BusinessCompass

*„Einfach mehr Erfolg!“*

6

**MARKETING  
SECRETS**

**Geheime Marketingstrategien für sofort mehr Aufträge,  
Neukunden und Umsatz mit Ihrem Business!**

**„Ein und dieselbe Frau!...“**  
**Aber seien Sie mal ehrlich, ...bei welcher würden Sie eher kaufen?“**



Genau so entscheiden auch Ihre Kunden, über **Sie**, Ihre Kampagne, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung!

Das richtige Marketing (**Ihr Auftritt und Ihre Botschaft**) entscheidet über Erfolg oder Versagen im Geschäftsleben.

**"BusinessCompass** bietet Unternehmern und Selbständigen, leicht umsetzbare Erfolgsstrategien für sofort mehr Umsatz und Gewinn in jeder Wirtschaftslage!"

**BusinessCompass** » *„Einfach mehr Erfolg!“*

## Vorwort

Wollen Sie leichter Neukunden gewinnen und so schneller mehr Geld verdienen?

Dann haben Sie einen der wertvollsten Bausteine dazu in Ihren Händen. Erfolgreiches und effektives Marketing gehört für Sie als Selbständiger und Unternehmer zu Ihren wichtigsten Aufgaben und Fähigkeiten.

Die hier vorgestellten Marketing Strategien sind einfach umzusetzen und können Ihnen einen Lebensstil ermöglichen, von dem andere nur träumen.

Schlechtes oder gutes Marketing kann den Unterschied machen zwischen Konkurs und Reich sein!

Unser Tipp: Setzen Sie die vorgestellten Ideen, Konzepte und Strategien, wie in diesem Handbuch beschrieben, Schritt für Schritt um und perfektionieren Sie diese für Ihr Business.

**Unser Versprechen:** Wenn Sie die vorgestellten Ideen, Konzepte und Strategien systematisch für Ihr Business umsetzen, werden Sie sehr schnell den Unterschied feststellen und zwar an Ihren gestiegenen Umsätzen und Gewinnen!

Im heutigen Informationszeitalter, sind die Unternehmer vorne, das als erste über erfolgsentscheidende Informationen verfügen und der Rest, der läuft einfach nur hinterher mit der lähmenden Angst den Anschluss zu verlieren oder ganz vom Markt gefegt zu werden!

**P.S.: Chancen zu erkennen und zu nutzen ist eine entscheidende Fähigkeit für Ihren Erfolg!!!**

Auf Ihren Erfolg!



**Viktor Kronhardt**

*Viktor Kronhardt*

**BusinessCompass**

## **„Die *Nº1* Fähigkeit erfolgreicher Unternehmer, die ich während meiner 18 Jahre im Geschäftsleben lernte!“**

In meinen 18 Jahren als Unternehmer war ich in 7 verschiedenen Branchen im In- und Ausland aktiv und habe mit Kunden und Geschäftspartnern aus über 72 Ländern geschäftlich zu tun gehabt.

Hier ist die *Nº1* Frage die mir immer und immer wieder gestellt wird:

**„Welche *Nº1* Fähigkeit unterscheidet die erfolgreichsten Unternehmer vom Durchschnitt?“**

Meine Antwort ist immer dieselbe,...

**„Die erfolgreichsten 3% aller Unternehmer und Selbständigen beherrschen neben erstklassigem Marketing noch eine *Nº1* Fähigkeit viel besser als die restlichen 97%!“**

**Diese *Nº1* Fähigkeit ist eine besondere Art der Verhandlungsführung und entscheidet, ob Sie am Ende des Tages, Geld verdient, Geld gespart oder Geld verloren haben!**

Ihr Verhandlungsgeschick entscheidet auch maßgeblich, ob die Menschen mit denen Sie täglich zu tun haben, seien es Ihre Mitarbeiter, Kunden, Zulieferer oder Geschäftspartner, Ihnen auf der Nase rumtanzen und Ihnen den letzten Nerv rauben oder exakt das tun was Ihren Erfolg steigert.

**Fakt ist!** Neben erstklassigem Marketing ist Ihr Verhandlungsgeschick die *Nº1* Fähigkeit, die sehr oft den Unterschied macht, zwischen Erfolg, Mittelmäßigkeit und totalem Versagen im Geschäft.

Diese Art der Verhandlungsführung, wird oft sogar von 3 Jährigen Kindern viel besser beherrscht als von den meisten Erwachsenen, leider wurde sie den meisten von uns bis zum Erwachsenenalter wieder aberzogen!

**Unter Insidern nennt man diese Art zu verhandeln: „Guerilla Verhandlungsführung“**

Es ist nicht die Art Verhandlungsführung, die Sie aus den vielen Verkaufs- und Marketingseminaren kennen.

Bei dieser besonderen Art der Verhandlungsführung werden die üblichen Abwehrmechanismen und Blockaden Ihres Gegenübers auf unterbewusster Ebene ausgeschaltet Und diese Person will dann alles in ihrer Macht tun um Ihnen das beste Angebot zu machen oder Kunde zu werden!

Weil Sie mehr über die Guerilla Verhandlungsführung erfahren wollen, es aber den Rahmen dieses Reportes sprengen würde, habe ich für Sie ein kurzes Video erstellt!

In meinem Video verrate ich Ihnen, die **„Geheimnisse Der Guerilla Verhandlungsführung“**

**„Wie du spielend leicht Jede Verhandlung dominierst,  
die Abwehrhaltung deines Gegenübers auf MORALISCHE Weise ausschaltest  
und schneller das bekommst was DU willst!“**

**[Schauen Sie sich jetzt das Video an! Für Mehr Infos Hier Klicken >>>](#)**

Oder gehen Sie jetzt auf: [www.BusinessCompass.de/gvm-video](http://www.BusinessCompass.de/gvm-video)

## **„Wie Sie Ihr Business auf ein breites Fundament stellen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern!“**

Starten Sie mehrere Kampagnen, wenn Ihr Produkt oder Dienstleistung zu mehreren Branchen passt oder Sie mehrere Zielgruppen individuell ansprechen wollen.

Dadurch steigern Sie Ihre Präsenz auf dem Markt, werden von einer größeren Anzahl Interessenten gefunden, Sie heben sich von Ihren Mitbewerbern ab und steigern darüber hinaus Ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Mit etwas Kreativität, können Sie bestehende Produkte und Dienstleistungen auf verschiedene Zielgruppen anpassen und Ihre Firma dadurch auf ein breiteres Fundament stellen.

**Ihr Vorteil:** Wenn eine Zielgruppe wegbrechen sollte, haben Sie ja noch die anderen und können dann Ihre Angebote wieder auf eine oder mehrere anderer Zielgruppen anpassen. So schützen Sie Ihre Unternehmen und Ihre Existenz bei Marktschwankungen, wirtschaftlichen Veränderungen oder Trendwendungen.

### **Beispiel 1: Fitness Trainer/Studio**

Mögliche Branchen: Sport, Sozial- und Gesundheitswesen, Dienstleistung, Gesundheit & Fitness, Gesundheitswesen, usw.

Mögliche Zielgruppen: Manager, Frauen, Männer, Kinder, Schwangere, junge Mütter, usw.

- Sie richten Ihre Botschaft an Manager.  
**„Wie Sie Ihr Energie- und Leistungsniveau um 70% steigern mit nur 15 min. täglich, mit unserem Spezialtraining für Manager!“**
- Sie richten Ihre Botschaft an junge Mütter  
**„Lernen Sie das Geheimnis der Top-Models... Bikinifigur bereits 6 Wochen nach der Entbindung!“**
- Sie richten Ihre Botschaft an Männer (Bodybuilder)  
**„Wie Sie bis zu 30 Pfund steinharder Muskeln aufbauen in 30 Tagen mit nur 30 Minuten Training pro Tag!“**

>>> Beispiel 2 und 3 auf der nächsten Seite!

## **Beispiel 2: Finanz-, Unternehmens- und Steuerberater**

Mögliche Branchen: Finanzdienstleistung, Versicherungen, Vermögensberatung, Dienstleistungen, Beratung/Consulting, Unternehmensberatung usw.

Mögliche Zielgruppen: Unternehmen, Selbständige, Berufsanfänger, junge Familien, Existenzgründer, Personalbeschaffung usw.

- Sie richten Ihre Botschaft an Unternehmen.  
***„Wie Sie Ihre Sozialabgaben senken und die Produktivität Ihrer Mitarbeiter steigern!“***
- Sie richten Ihre Botschaft an Jobsuchende.  
***„Fakt! ... Finanzberater, ein Beruf mit Zukunft, bis 20XX werden in XYLand, XXXX Finanzberater benötigt!“***
- Sie richten Ihre Botschaft an Existenzgründer  
***„Wie Sie als Existenzgründer und Selbstständiger Fördermittel vom Staat – auch ohne Rückzahlung - erhalten!“***

## **Beispiel 3: Bekleidungsgeschäft**

Mögliche Branchen: Mode/Bekleidungsindustrie, Coaching, Consulting, Dienstleistungen, Design, Einzelhandel, Großhandel usw..

Mögliche Zielgruppen: Frauen, Männer, Mütter, Jugendliche usw..

- Sie richten Ihre Botschaft an Frauen  
***„Fakt!... Die neidischen Blicke auf der nächsten Party sind Ihnen garantiert!“***
- Sie richten Ihre Botschaft an junge Männer  
***„Wenn Sie wirklich Eindruck bei Frauen machen wollen, ...Aussehen wie ein Popstar!“***
- Sie richten Ihre Botschaft an Eltern  
***„Aktion!... Ihr Kind wird aussehen, wie von einem Star Designer eingekleidet, ohne dass Ihr Geldbeutel darunter leiden muss!“***

>>> Beispiel 4 auf der nächsten Seite!

## **Beispiel 4: Restaurant**

Mögliche Branchen: Restaurants & Gastronomie, Unterhaltungsbranche, Dienstleistungen, Hochzeitsplanung, Hotel & Gaststätten usw.

Mögliche Zielgruppen: Männer, Ehemänner, Frauen, Hochzeitspaare, Geburtstagsfeiern, Vereine usw..

- Sie richten Ihre Botschaft an Single-Männer.  
***„Studien belegen... Der schnellste Weg zum Herzen einer Frau, ist ein romantisches Essen bei Kerzenlicht!“***
  
- Sie richten Ihre Botschaft an Hochzeitspaare.  
***„Sie besorgen sich eine Braut bzw. einen Bräutigam und wir machen für Sie ein Fest, von dem Sie noch Ihren Enkeln mit Begeisterung erzählen werden!“***
  
- Sie richten Ihre Botschaft an Ehemänner.  
***„Wann haben Sie Ihre Frau das letzte Mal verwöhnt, wie vor Ihrer Hochzeit?“***

### **Wichtig!**

***„Kunden kaufen das Ergebnis, dass sie mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung hoffen, zu erreichen!“***

## **„So machen Sie Kundschaft auf Knopfdruck“**

### **Pflegen und erweitern Sie Ihre Kunden- und Interessentendatenbank!**

Ihre Datenbank sollten Sie sehr gut pflegen, ständig aktualisieren und erweitern. Sammeln Sie von Ihren Kunden und Interessenten die Emailadressen ein, damit erreichen Sie Ihre Zielgruppe in Zukunft auf Knopfdruck.

Email-Marketing ist heute eine der effektivsten Marketing Methoden für sofort mehr Umsatz.

Geben Sie Ihren Kunden und Interessenten die Möglichkeit, Ihnen ihre Emailadresse zu hinterlassen und im Gegenzug geben Sie ihnen einen wertvollen Gegenwert.

**Zum Beispiel:** Gutscheine, Informationen, eine Probefahrt, kostenlose Beratung, Rabatte usw.

Ihre Kunden werden es Ihnen danken, indem Sie mehr und häufiger bei Ihnen kaufen, weil Ihre Kunden von Ihnen immer aktuelle Informationen und Angebote per Email erhalten!

**Ihre eigene, Email-Liste wird dafür sorgen, dass Ihre Kunden auf Knopfdruck in Ihr Geschäft und auf Ihre Seite strömen und bei Ihnen kaufen. In der Liste liegt das Geld!**

**Wie ein Selbständiger mit Email-Marketing **512 neu Kunden in 5 Tagen** gewann!**

**>>> Jetzt Video anschauen [hier klicken!](#)**

➤ Vorlage für einen \*Werbetexte\*

## „So schreiben Sie erfolgreiche Werbetexte!“

### „A-I-D-A“

Attention – Interest – Desire – Action.

- **Attention:** zuerst muss Ihr Text die **Aufmerksamkeit** Ihrer Ziel-Kunden erreichen,
- **Interest:** ...dann muss er **Interesse** an Ihrem Produkt, Ihrer Lösung wecken,
- **Desire:** ...aus dem Interesse den starken **Wunsch** entfachen, Ihr Produkt zu besitzen,
- **Action:** ...und schließlich den Leser überzeugen, zu handeln, um Ihr Produkt **zu kaufen**.

#### Ihr Leitfaden für einen erfolgreichen Werbetext!

**Headline (Überschrift):** Nehmen Sie eine Überschrift die aufregend ist und Besucher Animierte weiterzulesen. Benutzen Sie eine größere Schrift und eine andere Farbe z.B. Dunkelrot (**Farbcode: #cc0000 oder #b10000**). Schriftarten für Werbe- bzw. Verkaufstexte: Arial, Tahoma, Georgia, Trebuchet MS

**SUB-Headline:** Vertiefen Sie die Vorteile Ihres Produkts oder Dienstleistung, somit bauen Sie eine Dringlichkeit auf, dass der Besucher jetzt weiterlesen muss.

#### Begrüßung

**PROBLEM-Bewusstsein:** umschreiben Sie das Problem...malen Sie es aus, wenn es sein muss. Und später geben Sie ihm die Lösung.

**Glaubwürdigkeit:** Positionieren Sie sich als Experte für Ihr Thema, somit bauen Sie eine Beziehung zum Leser auf. Erzählen Sie eine authentische Geschichte.

**Lösung:** Zeigen Sie dem Leser grob wie Ihr Produkt oder Dienstleistung funktioniert und das Problem löst.

**Wert bzw. Vorteil:** Geben Sie dem Leser jetzt Ihre Vorteile im Detail. Zählen Sie diese auf.

**Preis:** Geben Sie den Preis an, erklären Sie, warum dieser Preis fair ist und für den Leser eine gute Investition.

**Abschluss:** Geben Sie dem Leser eine starke Garantie. Somit nehmen Sie dem Leser das Risiko ab, damit er Ihr Produkt oder Dienstleistung ohne ein schlechtes Gefühl nutzen kann. Fordern Sie jetzt die Besucher/ Nutzer auf zu handeln! (z.B. „Laden Sie sich jetzt unten Ihren Gutschein runter“, „Jetzt kaufen!“, „Jetzt Vorteile sichern!“, „Jetzt anfordern“, „Jetzt anrufen!“ usw.)

**Unterschrift:** Auf Ihren Erfolg! / Auf Ihre Freiheit! Name, Position

**P.S.:** Vergessen Sie nie ein starkes „P.S.“, dass die Vorteile Ihres Angebotes noch mal zusammen fasst und noch mal nach dem Auftrag fragt.

## „So steigern Sie Ihre Profite durch gewinnbringende Kooperationen (Joint Venture)!“

### Gemeinschaftswerbung

- Starten Sie mit anderen Unternehmern gemeinsame Werbekampagnen in verschiedenen Werbemedien (z.B. regionale und überregionale Zeitungen, Radio, Fernsehen, Messen usw.) dadurch verkleinern Sie Ihre Werbeausgaben und steigern Ihren Profit.

**Tipp:** Mit dem gesparten Geld können Sie Ihren Kunden **noch bessere** Angebote machen als Ihr Mitbewerber.

### Gemeinschaftsprojekte

- Verbünden Sie sich mit andern Unternehmern, um größere Aufträge/Projekte annehmen und bewältigen zu können oder sogar neue gemeinschaftliche Unternehmen zu gründen.
- Wenn Ihre Kapazitäten ausgelastet sind und Sie trotzdem einen lukrativen Auftrag/Kunden nicht verlieren wollen, dann ist eine Kooperation die ideale Lösung für Ihr Unternehmerisches Wachstum.
- Kooperationen sind ideal um frische Ideen zu sammeln und neue Chancen zu erkennen.
- Durch Kooperationen erschließen Sie neue Märkte im In und Ausland, dadurch minimieren Sie Ihre Risiken und steigern gleichzeitig Ihren Profit.
- Gehen Sie mit **Unternehmern** im In- und Ausland Symbiotische Geschäftspartnerschaften ein.

**WICHTIG:** „Vertrauen ist die Basis für jeden Erfolg! ...Handeln Sie bei allen Ihren Unternehmungen so das Ihre Geschäftspartner immer wieder mit Ihnen zusammenarbeiten wollen!“

## **„So bekommen Sie TOP-Empfehlungen für Ihr Business!“**

Erstellen Sie Ihr eigenes Partnerprogramm, mit exklusiven Vorteilen für Ihre Kunden und Geschäftspartner, belohnen Sie Ihre Partner wenn diese Ihnen zusätzliches Geschäft vermitteln.

Wenn Sie bereits ein Partnerprogramm besitzen, stellen Sie dieses allen Ihren Kunden und Geschäftspartnern vor und machen Sie es ihnen einfach daran teilzunehmen.

**TIPP:** Warten Sie nicht bis Sie die erste Empfehlung bekommen, machen Sie den ersten Schritt, Sie werden erstaunt sein wie schnell Ihr Kundenstamm und die Anzahl neuer Geschäftspartner wachsen wird, es könnten auch enge Freundschaften dadurch entstehen.

Wenn Sie Menschen helfen und damit etwas Gutes tun, werden Sie dies auch von anderen erfahren.

### **Symbiotische Geschäftspartnerschaften:**

» Den Erfolg anderer für Ihr Geschäft nutzen. «

- Mit dieser Methode nutzen Sie das Vertrauen und die langfristige Kundenbeziehung von anderen Unternehmen, um Ihr Produkt und Dienstleistungen zu verkaufen.
- **Finden Sie heraus**, wer in Ihrem Marktsegment bereits eine Kaufbeziehung mit den Kunden hat, die Sie erreichen wollen.
- **Magische Frage:** „**Was** und bei **wem** kaufen meine Zielkunden, **bevor, während** oder **nachdem** Sie mein Produkt/ meine Dienstleistung kaufen?“
- **Kontaktieren** Sie diese Geschäfte und machen Sie es
  - 1) **einfach** und
  - 2) **vorteilhaft** für sie, deren Kunden zu Ihrem Geschäft zu empfehlen.

### **WICHTIG:**

- 1) **Beweisen Sie Ihrem Symbiotischen Partner, das Sie überdurchschnittliche Qualität bieten.**
- 2) **Schaffen Sie Vertrauen und Kaufwunsch!**
- 3) **Teil des Profits abgeben!**

**P.S.:** Nutzen Sie die Partnerprogramme anderer Unternehmen und bauen Sie sich damit ein gewaltiges passives Einkommen auf, dadurch stärken Sie zusätzlich Ihre unternehmerische und finanzielle Freiheit.

➤ **Vorlage für \*Stellenangebote\***

## **“So gestalten Sie Ihre Stellenangebote werbewirksam!”**

Ihre Mitarbeiter, sind direkt und indirekt, Botschafter Ihres Unternehmens und somit auch ein großer Teil des Marketings für Ihre Außendarstellung. **Sie sollten nur die Besten haben!**

### **Ihr Leitfaden für eine erfolgreiche Stellenanzeige**

- **Einführung:** Stellen Sie Ihr Unternehmen vor. Zu welcher Branche gehört Ihr Unternehmen? Welche Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?
- **Stellenbezeichnung:** Nennen Sie nach Möglichkeit die gängige oder amtliche Berufsbezeichnung. So kann der Arbeitnehmer einordnen, ob sich das Anforderungsprofil mit seiner Ausbildung bzw. seiner Berufserfahrung deckt.
- **Eintrittszeitpunkt:** Teilen Sie den gewünschten Eintrittstermin mit, zu dem Sie neue Mitarbeiter suchen.
- **Aufgaben:** Erklären Sie, welche Tätigkeiten/Tätigkeitsbereiche den neuen Mitarbeiter erwarten.
- **Anforderungen:** Formulieren Sie das Profil der zu besetzenden Stelle möglichst genau: Welche fachlichen Qualifikationen sollte der Bewerber mitbringen? Welche persönlichen und sozialen Kompetenzen erwarten Sie vom Bewerber?
- **Alleinstellungsmerkmal:** Was macht Sie zu einem besonders guten Arbeitgeber? Nennen Sie die Leistungen, die Ihr Unternehmen bietet. Gibt es Fortbildungsmöglichkeiten, Kinderbetreuung, Erfolgsbeteiligungen oder andere Angebote?
- **Bewerbungsvorgang:** Informieren Sie die Bewerber darüber, welche Bewerbungsunterlagen Sie erwarten und in welcher Form diese zugesandt werden sollen.
- **Ansprechpartner & Empfangsadresse:** Fügen Sie die Adresse Ihres Unternehmens bzw. die Anschrift hinzu, an die die Bewerbung gesendet werden soll. Nennen Sie eine Kontaktperson für eventuelle Rückfragen - am besten mit Telefonnummer und E-Mail-Adresse.

**P.S:** Sagen Sie den Interessenten, dass Sie im Downloadbereich Bewerbungsunterlagen oder Infomaterial zum runterladen hinterlegt haben und **fordern Sie diese zum Handeln auf!!!**

### **ACHTUNG: Geben Sie Mittelmäßigkeit keine Chance!**

Ein Unternehmen, das sich damit zufrieden gibt, seine Büros und Werkshallen mit durchschnittlichen Befehlsempfängern zu füllen, signalisiert damit, dass Mittelmaß völlig ausreicht: Mittelmäßige Ideen und mittelmäßige Leistungen führen zu mittelmäßigen Ergebnissen. Und die ziehen weiteres Mittelmaß an, sowohl auf Kunden- als auch auf Mitarbeiterebene.



**BUSINESSCOMPASS**

*„Einfach mehr Erfolg!“*

**BusinessCompass**

[info@BusinessCompass.de](mailto:info@BusinessCompass.de)  
[www.BusinessCompass.de](http://www.BusinessCompass.de)