



smarte

33 Erfolgsboster für Online-UnternehmerInnen

Über mich:

Nach 22 Jahren Selbstständigkeit als psychologische Managementtrainerin und Coach weiß ich, was es heißt:

- Regelmäßige neue Kunden zu akquirieren
- Neue Angebote zu erstellen und
- Das eigene Marketing erfolgreich zu betreiben

- 2009 habe ich angefangen mein Online-Business aufzubauen, eine Ausbildung zum Online Marketing Consultant gemacht und jede Menge Fortbildungen u.a. in den USA, Kanada und Australien gemacht.

- Seit 2013 bin ich die Mentorin für Unternehmerinnen, die ihr Business auch online mit digitalen Angeboten aufstellen wollen.

Du kannst mit mir lernen im:

- **Einzelcoaching**
- **Gruppenprogramm oder**
- **Selbstmentoring-Kurs**

[Es gilt das Impressum der Website](#)

Booster #1: Zweifele nicht daran, dass es dir gelingen wird, dein Offline-Business auch Online zu bringen.

Du bist Trainerin, Coach, Beraterin oder auch Dienstleisterin? Dann bringst du beste Voraussetzungen mit, um dein Business auch mit Online-Angeboten zu ergänzen und vielleicht sogar nach und nach ganz auf Online umzustellen.

Wie heißt es so schön: Wer nicht wagt, der nicht gewinnt.

Tipps: Schreibe dir mal spontan auf, was du schon Alles in deinem Leben geschafft hast.

Booster #2: Stelle dich von Anfang an darauf ein, dass der Business-Aufbau harte Arbeit bedeuten wird.

Der Aufbau eines Online-Business bedeutet genauso viel Arbeit wie der Aufbau eines Offline-Business.

2- 3 Jahre wirst du brauchen - immer vorausgesetzt, dass du kontinuierlich dran bleibst.

Tipps: Mache dir einen Plan, der jeden Monat deine Ziele unterstützt.

Booster #3: Betrachte dein Business von Anfang an als Business und nicht als Hobby und handele danach.

Dadurch, dass der Start ins Online-Business sehr günstig zu haben ist, ist die Versuchung groß das Ganze erst Mal nur wie ein Hobby zu betrachten.

Auch, wenn das nicht absichtlich der eigene Gedankengang ist, so äußert es sich doch schnell in den verschiedenen Handlungsweisen.

Dazu gehören zum Beispiel: Alles selber machen, kaum investieren, sich unendlich lange mit unwichtigen Dingen aufhalten und alles fern ab vom Gedanken, doch mal endlich in den ersten Umsatz zu kommen.

Booster #4: Vermeide von Anfang an alles selbst machen zu wollen.

Hast du mal daran gedacht, was deine eigene Arbeitszeit wert ist?

Wieviel wertvolle Zeit verschwendest du also, wenn du Aufgaben, die du nicht gut beherrscht oder die keinen großen Anspruch haben, selber erledigst.

Günstige Dienstleister und virtuelle Assistenten/-innen erledigen das heute problemlos für dich.



Ulrike Giller

OnlineBusinessLadies

Der Podcast für dein *profitables* Online-Business

Hier geht's zum Podcast:

<https://ulrikegiller.com/podcast>

Booster #5: Du brauchst niemals an dir selbst zu zweifeln

Das wirklich Gute am Online-Business ist, dass du dich selbst ausprobieren kannst.

Wenn der eine Weg nicht funktioniert, dann darfst du auch den anderen probieren.

Du darfst die Wege und Möglichkeiten nutzen, die zu dir und deinem Business passen.

Tipp: Überlege dir, in welchen Situationen du oft an dir zweifelst und woran es liegt. Was kannst du dagegen tun?

Booster #6: Lege dir einen Plan zurecht, wo du starten willst

Vermeide es am Anfang zu viel auf deine Wettbewerber zu sehen und es ihnen gleich machen zu wollen.

Sie sind vielleicht schon viel weiter als du.

Deshalb empfehle ich dir Stück für Stück deinen Weg zu beschreiten und dich nach und nach weiterzuentwickeln und mehr daraus zu machen.

Booster #7: Du brauchst keine perfekte Website

Der größte Fehler, den viele Business-Starterinnen machen ist, dass sie oft monatelang an der perfekten Website arbeiten.

Die Folge: Sie kommen nicht weiter.

Deine Website wird mit dir, deinen Zielkunden und deinen Angeboten wachsen.

Sie wird also einer regelmäßigen Anpassung unterworfen sein.

Wenn du eine Grundstruktur und ein zum Business passendes Farblayout hast, reicht das für den Anfang vollkommen aus.

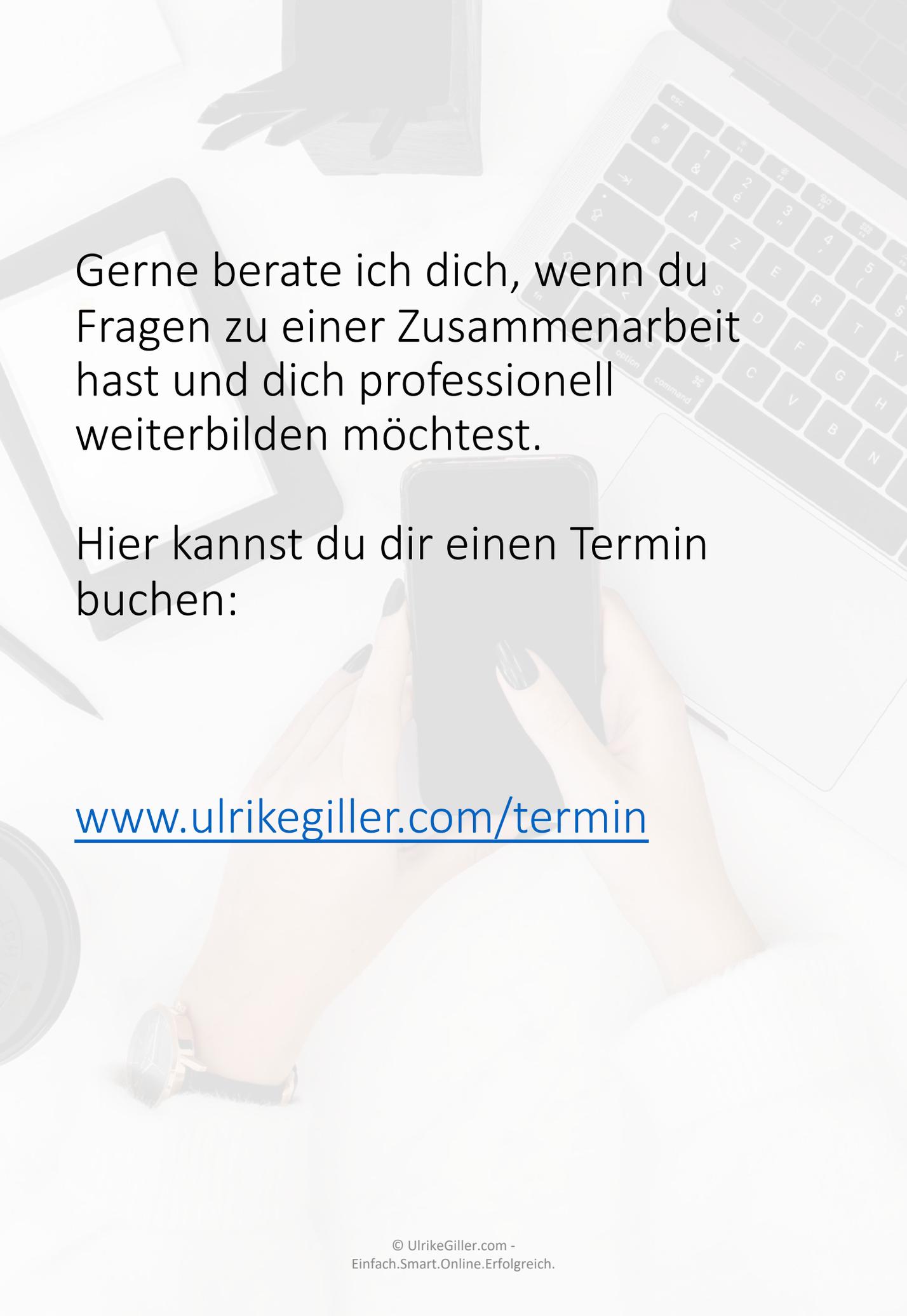
Booster #8: Lege los und warte nicht bis du alles fertig hast

Die Website, das Logo, vielleicht noch Flyer und Visitenkarten?

Warte doch erst Mal ab, wie und wohin sich alles entwickelt.

Deine Website reicht für den Anfang völlig aus.

Tipp: Arbeite nach und nach an den Dingen, die nicht direkt umgesetzt werden müssen und mache dir einen großzügigen Plan dazu.

A woman's hands are shown holding a smartphone in the center of the frame. The background is a soft-focus, light-colored workspace featuring a laptop keyboard on the right, a tablet on the left, and a pen. The overall aesthetic is clean and professional.

Gerne berate ich dich, wenn du Fragen zu einer Zusammenarbeit hast und dich professionell weiterbilden möchtest.

Hier kannst du dir einen Termin buchen:

www.ulrikegiller.com/termin

Booster #9: Werde dir deines angesammelten Wissens bewusst

Du denkst, du musst noch eine Aus – oder Fortbildung machen, um in deinem Business-Thema sicherer zu werden? Ist das wirklich so? Oder ist es eher die Ausrede, um nicht starten zu müssen.

Du wirst mit deinen Kunden und ihren Fragen mitwachsen. Weshalb sollte dein Wissen, das du Offline schon an die Kunden bringst plötzlich für ein Online-Business nicht mehr ausreichend sein? Das ist übrigens ein frauentypisches Dilemma!

Tipp: Schreibe dir mal alle deine Aus- und Fortbildungen auf. Da wird sicher viel zusammenkommen.

Booster #10: Denke daran, dass der Start ins Online-Business keine Frage des Alters ist.

Dein Umfeld wird dich bestaunen, missbilligend den Kopf schütteln oder dich einfach nur ratlos anschauen. Damit musst du leben.

Online zu gehen bedeutet ständig mit den neuesten Trends mitgehen zu müssen, sich immer auf dem Laufenden zu halten und offen zu sein für Neues.

Aber, es ist definitiv keine Frage des Alters. Ich habe Kundinnen, die gehen auf die 70 zu und haben ein erfolgreiches Online-Business.

Alles ist lernbar. Was dich hindern könnte, sind die eigenen Gedanken.

Booster #11: Erfahre unbedingt mehr über deine Zielgruppe und ihre Bedürfnisse

Auch, wenn du deine Zielgruppe bereits durch dein Offline-Business kennst, tust du gut dran, dich auch Online nochmal mit ihnen zu beschäftigen.

Wer ist es, der Online zu dir kommt? Was sind seine Bedürfnisse, Fragen, Sorgen?

Je besser du deine Online-Zielgruppe kennst, desto leichter kannst du auch die passenden Angebote für sie entwickeln.

In diesen Punkt solltest du unbedingt etwas Zeit investieren, z.B. durch Umfragen oder Interviews.

Booster #12: Begnüge dich erst Mal mit einem kleinen Online-Kurs

Die Versuchung ist groß direkt mit einem umfangreichen Online-Kurs zu starten.

Das Resultat ist jedoch meist, dass sich dann monatelang in die Erstellung des Kurses vergraben wird und am Ende fehlen die Käufer dafür.

Diese Schritte wären besser:

Zielgruppe besser kennen lernen – Einzelberatungen durchführen – kleiner Kurs oder auch Workshop zum Bedürfnis der Zielgruppe und nur zu einem Thema.

Nicht gleich das komplette Wissen verarbeiten.

Booster #13: Denke während deines Business-Aufbaus auch immer an den Aufbau deiner E-Mail Liste

Ich erlebe es bei meinen Kunden immer wieder: Sie beschäftigen sich mit allen möglichen Dingen, aber vergessen ganz auch dem Aufbau der E-Mail Liste einen großen Fokus zu geben.

Genau damit jedoch verpasst du einen wichtigen Schritt, der dir in der Zukunft neue Kunden bringen wird.

Booster #14: Starte mit dem Verkauf deiner Angebote, auch wenn du noch keine E-Mail Liste hast

Natürlich verkauft es sich schneller und einfacher mit einer großen E-Mail Liste, also wenigstens mal 1000 Abonnenten, auch wenn das noch nicht wirklich groß ist.

Doch wie lange willst du warten? Du möchtest erste Einnahmen generieren, um deine Kosten zu decken und deinen Lebensunterhalt zu finanzieren?

Dann leg los, auch wenn du noch keine Liste hast. Die musst du dir dann parallel dazu aufbauen. Außerdem lernst du damit auch den Verkaufsprozess kennen.

Folge 67

Deine erste
Autoresponder-Serie
erstellen



UlrikeGiller.com



www.Ulrikgiller.com/folge67

[Klicke hier: https://Ulrikgiller.com/folge67](https://Ulrikgiller.com/folge67)

Booster #15: Bedenke, dass sich ein passives Einkommen langsam entwickelt

Der Traum vom passiven Einkommen begleitet jeden, der ins Online-Business startet. Vielleicht ist das auch deine große Motivation.

Doch ehrlich: Dieser Traum erfüllt sich nicht von heute auf morgen. Er muss hart erarbeitet werden (was dir sicherlich auch klar ist 😊). Doch trotzdem kannst du bei guter Organisation und den passenden, guten und ja meist kostenpflichtigen Tools schon viel erreichen.

Tipps: Frage dich, was ist deine Motivation für dein Online-Business?

Booster #16: Du willst es eigentlich nicht, doch trotzdem fällst du immer wieder auf die Marktschreier herein

Eigentlich magst du sie gar nicht: Die Marktschreier, die dir erzählen wieviel und wie schnell du dein Geld im Internet verdienst.

Auch, wenn du jetzt denkst: Ich doch nicht.

Bist du dir da sicher?

Ich habe viele Kundinnen, denen es so ergangen ist und die den Kauf bei diesen Marktschreiern nachher bitter bereut haben.

Also, schau genau hin.

Booster #17: Vermeide es, gleich zu viel auf einmal zu wollen.

Du wirst Vieles hören und sehen. Man wird dir sagen, was du tun sollst und wie du es zu tun hast.

Das Wichtigste ist jedoch, dass du nicht zu viel auf einmal willst. Das betrifft deine täglichen To-Do's, deine Business-Aufbau Strategien oder dein Umsatzziel.

Um dich herum siehst du nur die Erfolge der Anderen (wenn es denn stimmt). Aber, was du nicht siehst, ist der Weg, den sie gegangen sind, um das zu erreichen.

Tipp: Multitasking hilft dir hier nicht. Gehe Schritt-für-Schritt.

Booster #18: Bemühe dich aktiv um den Sichtbarkeits – und Vertrauensaufbau

Ein Online-Business aufzubauen bedeutet, dass du dich sichtbar machen musst. Sichtbar nicht nur mit deiner Website und dem neuesten Blogartikel. Das ist die Kombination aus vielen verschiedenen Elementen, wie z.B. dein Social Media Auftritt, Videos, Audios Podcast), Challenge oder ein Webinar.

Es muss nicht gleich alles auf einmal sein. Du darfst mitwachsen und mit dem Element anfangen, welches dir am leichtesten fällt.

Das nimmt dir die Angst. Doch du wirst merken, dass du damit den Vertrauensaufbau immens steigern wirst. Es lohnt sich also.

Booster #19: Sei bereit in eine gute Ausbildung und gute Tools zu investieren

Wieviel Geld hast du schon für Aus- und Fortbildungen ausgegeben? Weshalb dann nicht auch für den Aufbau deines Online-Business?

Ein gutes Jahresprogramm wird dich weiter bringen und unterstützen. Du hast bei mir schon gelesen, dass es nicht von heute auf morgen geht und da ist eine gute Begleitung schon viel wert.

Genauso gibt es auch Tools, die du unbedingt benötigst, wie z.B. einen guten E-Mail Marketing Anbieter, ein gutes Tool für deine Landingpages, ein gutes Theme für deine Website oder ein Buchungstool für deine Kunden.

Booster #20: Habe deine Einnahmen und Ausgaben immer im Blick

Lege dir von Anfang an eine Excel Liste an, in die du deine Betriebsausgaben- und Einnahmen notierst.

Das hilft dir von Anfang an wie eine Unternehmerin zu denken und zu handeln.

Es wird dir zeigen, wenn es mal wieder an der Zeit ist, ans Verkaufen zu denken und nicht nur an die Perfektion der Website.

Tipp: Lege dir in deinem privaten Konto ein Unterkonto als Funkonto für deine persönlichen Ausgaben an. Aber denke auch an die Steuer.

Interview

Folge 42

Angelika König

Steuerberatung für
Online-Unternehmer



UlrikeGiller.com



OnlineBusinessLadies

Podcast

Jetzt auf: [UlrikeGiller.com/folge42](https://ulrikegiller.com/folge42)

[Klicke hier: https://ulrikegiller.com/folge42](https://ulrikegiller.com/folge42)

Booster #21: Freunde dich mit Marketing an

Ja, auch Marketing gehört zu deinem Business-Aufbau dazu. Das ist alles rund um deine Sichtbarkeit und die deiner Angebote, Strategien und Wege rund ums Verkaufen und seinen Prozess.

Probiere die verschiedenen Wege aus, z.B.

Funnelaufbau mit einem Freebie und einem kleinen günstigen Angebot, Challenges, Webinare, Vorträge etc.

Lass dir eines aus der Erfahrung von mir sagen:

Die Erstellung deiner Angebote sollte 20% deiner Zeit in Anspruch nehmen. Dem Marketing gehören dann mal locker 80%.

Booster #22: Warte nicht bis alles fertig ist, ehe du ins Verkaufen gehst

Deine Website muss nicht perfekt fertig sein, dein Außenauftritt nicht bis ins Kleinste optimiert sein.

Ganz gleich, ob es sich um den Verkauf von Coaching-Paketen, Workshops oder Online-Kursen handelt, es geht darum, dass du in die Umsetzung des Verkaufsprozesses gehst.

Oder könntest du dir ein Einkaufsgeschäft vorstellen, dass wochenlang geschossen hat, um alles für die Kunden zu perfektionieren. Doch genau das würdest du tun.

Booster #23: Identifiziere deine Mitbewerber und mache es noch besser

Suche deine direkten Mitbewerber und schaue dir an, was sie gut machen und, was dir weniger gut gefällt.

Überlege dir, was du anders tun könntest, um herausstechen.

Doch Vorsicht: Verfalle nicht in die Falle, dass du direkt alles machen möchtest, was sie tun und wie sie es tun.

Du kannst davon ausgehen, dass sie eventuell in ihrem Business-Aufbau schon viel weiter sind, als du.

Booster #24: Vermeide es unbedingt, dich zu vergleichen

Dein Mitbewerber wird nicht unbedingt besser sein als du. Er wird es nur anders machen als du.

Und genau das ist es, was dich ausmachen wird:

Du und deine Persönlichkeit sind das Wesentliche dabei.

Dein Kunde kauft nicht dein Angebot. Er kauft dich!

Booster #25: Arbeite von Anfang an an deinem Fundament

Was meine ich mit deinem Fundament?

Nun, es sind deine potentiellen Kunden, die es klar zu identifizieren und zu erreichen gilt.

Es sind deine ersten Angebote.

Es sind deine kleinen Marketing-Strategien, mit denen du dich nach Draußen wagst.

Es sind dein Mindset und dein Mut, die mit jedem Schritt, den du gehst, mitwachsen.

Booster #26: Du erstellst eine Angebotspalette

Probiere dich aus: Online-Workshop, Online-Kurs, Einzelberatungen als Paket, ein Einstiges-Kurs und weshalb nicht nach einer Weile auch ein High-Price Angebot.

Tipp: Verkaufe erst und erstelle dann.



OnlineBusinessLadies

Online-Workshop vs. Online-Kurs

ulrikgiller.com/folge195

Der **Podcast** für dein **profitables** Online-Business

Klicke hier: <https://ulrikgiller.com/folge195>

Booster #27: Verkaufe dich und deine Angebote auf keinen Fall zu billig

Frauen neigen tendenziell dazu ihre Angebote weit unter Wert zu verkaufen. Doch willst du billig wirken? Willst du dir das Klientel der „Billig-Abstauber“ anziehen?

Du wirst dann sehr schwer haben, auch High-Price Angebote zu vermarkten.

Überlege dir, mit welchem Preis du dich bei deinen Angeboten wohl fühlen würdest.

Ergänze das Angebot vielleicht noch mit einer zusätzlichen Komponente, also z.B. einen Gruppen-Online Kurs auch buchbar zusätzlich mit Einzelcoachings.

Booster #28: Traue dich auch ein High-Price Produkt anzubieten

High-Price Angebote machen dein Business erst florierend. Natürlich, und das gebe ich auch an dieser Stelle zu, ist das nicht mit jedem Business-Thema möglich.

Doch stelle dir vor, dass du für ein 1000€ Angebot nur einen Käufer benötigst, während für ein 100€ Produkt schon 10 Käufer gefunden werden müssen.

Allerdings sehe ich es als unabdingbar, dass du dafür wirklich genau weißt, was deine Zielgruppe benötigt.

Booster #29: Denke von Anfang an unternehmerisch und entwickle Verkaufsstrategien

Ich sage meinen Kundinnen immer, dass sie jeden Monat etwas zu verkaufen haben sollten.

Das spült nicht nur die Einnahmen aufs Konto, sondern es ist auch ein gutes Training für den Verkaufsprozess und die Marketingwege.

Außerdem motiviert es dich, wirklich am Ball zu bleiben. So fallen auch unternehmerische Investitionen längst nicht mehr so schwer.

Booster #30: Weg mit der Bescheidenheit

Du darfst zeigen und sagen, was du alles drauf hast. Wenn du Erfolge hast, dann teile sie in deiner Community.

Deine erste Umsätze und natürlich auch die späteren, und nach und nach höheren hast du dir wohlverdient.

Darüber musst du kein schlechtes Gewissen haben.

Lass dir auch niemals einreden, dass du zu teuer seist oder wie du das denn verantworten könntest.

Glaub mir, wenn deine Kundinnen nicht bei dir kaufen, dann kaufen sie woanders. Und sie kaufen und geben Geld aus.

Folge 103

Manchmal muss man
einfach einen Schritt
zurück gehen



UlrikeGiller.com

OnlineBusinessLadies

Podcast

Jetzt auf: [UlrikeGiller.com/folge103](https://ulrikegiller.com/folge103)

Klicke hier: <https://ulrikegiller.com/folge103>

Mein Tipp: Nehme dir nicht gleich zu viel vor.

Booster #31: Verkaufen hat nichts mit aufdringlich sein zu tun

Wenn es an das Thema Verkaufen geht fühlen sich viele Unternehmerinnen oft aufdringlich. Ehrlich, mir ist das am Anfang genauso gegangen.

Social Media Postings zum neuen Produkt, Verkaufsveranstaltungen und jede Menge E-Mails schreiben – ja, das gehört alles dazu.

Das ist der Weg, deine Angebote an die Kunden zu bringen.

Und, wer sich aus deinem Newsletter austrägt, der hat ohnehin kein Interesse an dir und deinem Angebot.

Booster #32: Fange an Funnel & Co zu lieben

Was ist ein Funnel? Es ist der Weg, den dein Kunde nach dem Eintrag in deine E-Mail Liste durchläuft. Diesen Weg – also den Funnel – erstellt du selbst.

Das können mehrere E-Mails sein, die Textinhalte enthalten, vielleicht schon ein kleines Einstiegsprodukt (das sogenannte Tripwire) anbieten und/ oder die Einladung zum Gespräch oder in ein Webinar.

*Tipp: Verabschiede dich davon, dass du jedem gefallen wirst
(und musst 😊)*

Booster #33: Bleibe dran und gebe nicht auf

Nach dem ersten Jahr geben die Meisten schnell auf, weil sie sich den Business-Aufbau anders vorgestellt haben.

Sie haben schnellere Resultate erwartet und oft war ihnen der Zeitaufwand schlichtweg zu groß. Sie wollten eben gleich ein vollautomatisiertes Business.

Wie geht's weiter?

Hier kannst du dir ein unverbindliches Kennenlerngespräch für deine weiteren Möglichkeiten buchen.

[Zum Kennenlerngespräch](#)