

Die 3 Erfolgsgeheimnisse: 1. Content / Product Creation

Wenn Du Dein Business erfolgreich machen willst, dann gibt es 3 Kernbereiche, auf die Du Deinen hauptsächlichsten Fokus legen solltest. Investiere hier Deine meiste Zeit und Energie.

Diese 3 Bereiche können zu Deinen ganz persönlichen Erfolgsgeheimnissen werden. Wenn Du diese 3 Dinge umsetzt - und Deinen hauptsächlichsten Fokus auf diese Bereiche legst, dann bist Du Deinen Mitbewerbern wahrscheinlich schon ein ganzes Stück voraus. ;-)

Diese 3 Kernbereiche sind die Bereiche, die wirklich einen *Unterschied* machen. Es gibt viel, was Du den ganzen Tag "tun" kannst - doch was am Ende des Tages zählt, ist das *Ergebnis*.

Deswegen fokussiere Dich auf die Tätigkeiten, die Dir *Ergebnisse* bringen.

Heute stelle ich Dir den ersten Kernbereich vor: Content creation und product creation.

Content creation und product creation

Warum so viele englische Wörter und was haben sie zu bedeuten?

Im Online Bereich ist das einer Deiner Kern-Fokus Bereiche. Zum einen: Content zu kreieren. Das bedeutet, Newsletter und Blog-Posts zu schreiben, Podcasts aufzunehmen, Videos zu machen.

Denn mit jedem Stück Content (Inhalt), das Du raus gibst, kannst Du Deine Position im Markt festigen und ausbauen. Dein Ziel sollte es sein, Dich vom *Marktbeobachter*, über dem *Marktteilnehmer* zum *Marktführer* zu entwickeln.

Dafür ist es wichtig, dass Du Content kreierst. Dass Du Deinen Leuten etwas gibst, das sie konsumieren können. Etwas, das Deinen Expertenstatus untermauert und ausbaut.

Du kannst diese Dinge auch einsetzen, um eine stärkere Verbindung zu den Kunden in Deinem Markt herzustellen. Indem Du Ihnen zeigst, dass Du ein ganz normaler Mensch bist - wie sie auch, und dass auch Du Deine Schwierigkeiten hattest. Dass Du erst A, B und C lernen und umsetzen musstest, bevor Du da hinkamst, wo Du jetzt bist.

Wenn Du Deinen Leuten guten Content lieferst, dann kannst Du eine gute Vertrauensbasis zu Ihnen aufbauen. Natürlich mußt Du Dich wirklich für Deine Leute interessieren und Ihnen vom Herzen aus helfen wollen. Mit Content kannst Du eine Gemeinschaft schaffen.

Product Creation

Dann gibt es natürlich die Product Creation. Hier ist es ganz einfach: Wenn Du keine Produkte hast, dann kannst Du nichts verkaufen. Wenn Du nichts verkaufst, verdienst Du kein Geld. Easy as pie. :-)

Deswegen ist es ein Kernfokus Bereich, dass Du Produkte kreierst. Produkte, die den Menschen in Deinem Markt wirklich weiter helfen. Das gilt ganz besonders, wenn Du "Wissen" verkaufst. *Finde eine Möglichkeit, wie Du Dein Wissen in eine Form verpacken kannst, die Du verkaufen kannst.*

Du kannst ein ebook schreiben, Du kannst ein Hörbuch machen, Du kannst Videos machen - Du kannst alles auf einmal machen. *Wichtig ist nur, dass Du es tust.*

Es hat sich bewährt, mit einem ebook anzufangen und das dann als Grundlage für ein weiteres Audio- oder Video Produkt zu nehmen. Du kannst ein Ebook auch als erstes Skript für Dein Video benutzen.

Neue Produkte kreieren - auch offline

Und was ist, wenn Du kein Wissen verkaufst? Wenn Du einen Teeladen in der Stadt hast? Oder einen Online Teeladen wie Tine?

Auch hier ist es möglich, neue "Produkte" zu kreieren und neue Nischen zu besetzen. Jeden Monat suchen zum Beispiel in der Suchmaschine Google 8.300 Menschen nach den Wörtern "Schwangerschaft" und "Tee". Das ist eine wundervolle Nische.

Die hat mir so gut gefallen, dass ich noch ein bisschen weiter recherchiert habe. Die Domains: schwangerschaft-tee.de und schwangerschafttee.de sind beide noch frei. (Zumindest im Moment noch ;-)

Warum nicht eine Internet Seite erstellen mit einem speziellen Tee für Schwangere? Mit vielen Tipps, die Schwangere beachten müssen, wenn sie Tee trinken wollen - und natürlich der Empfehlung, welcher Tee am Besten ist. Mit einem Einkaufswagen Button von Tine's Online Tee Shop.

8.300 Menschen pro Monat sind 276 Menschen pro Tag. Wenn Tine jetzt *die* Spezialisten für Tee in der Schwangerschaft würde...

Lass diesen Gedanken mal einen Moment kreisen... ;-)

Bundles erstellen

Zur Produkt Kreation gehört auch Deine Produkte anders zu "verpacken" oder Bundles (Bündel) zu erstellen. Das Erholungstee-Paket fürs Wochenende. Das Hellwach Paket mit Guarana Tee, fescher Tasse, und einer stylischen Tee Uhr (denn man muss ja messen, wie lange so ein Tee ziehen muss... ;-)).

Produkte zu kreieren ist ein zentraler Teil Deines Geschäfts. Dafür kannst Du neue Sachen kreieren - oder vorhandene Sachen anders "zusammenbauen".

Was für ein neues Produkt kannst Du heute kreieren? Was wollen Deine Kunden? Wonach suchen sie? Wie kannst Du das, was Du schon hast, anders zusammen packen? Welche Kooperationen kannst Du eingehen?

Finde das für Dich heraus und kreierte neue Produkte. Heute! :-)

Schreib mir in den Kommentar, welche Ideen Du aus diesem Artikel mitgenommen hast! :-)

Dein André