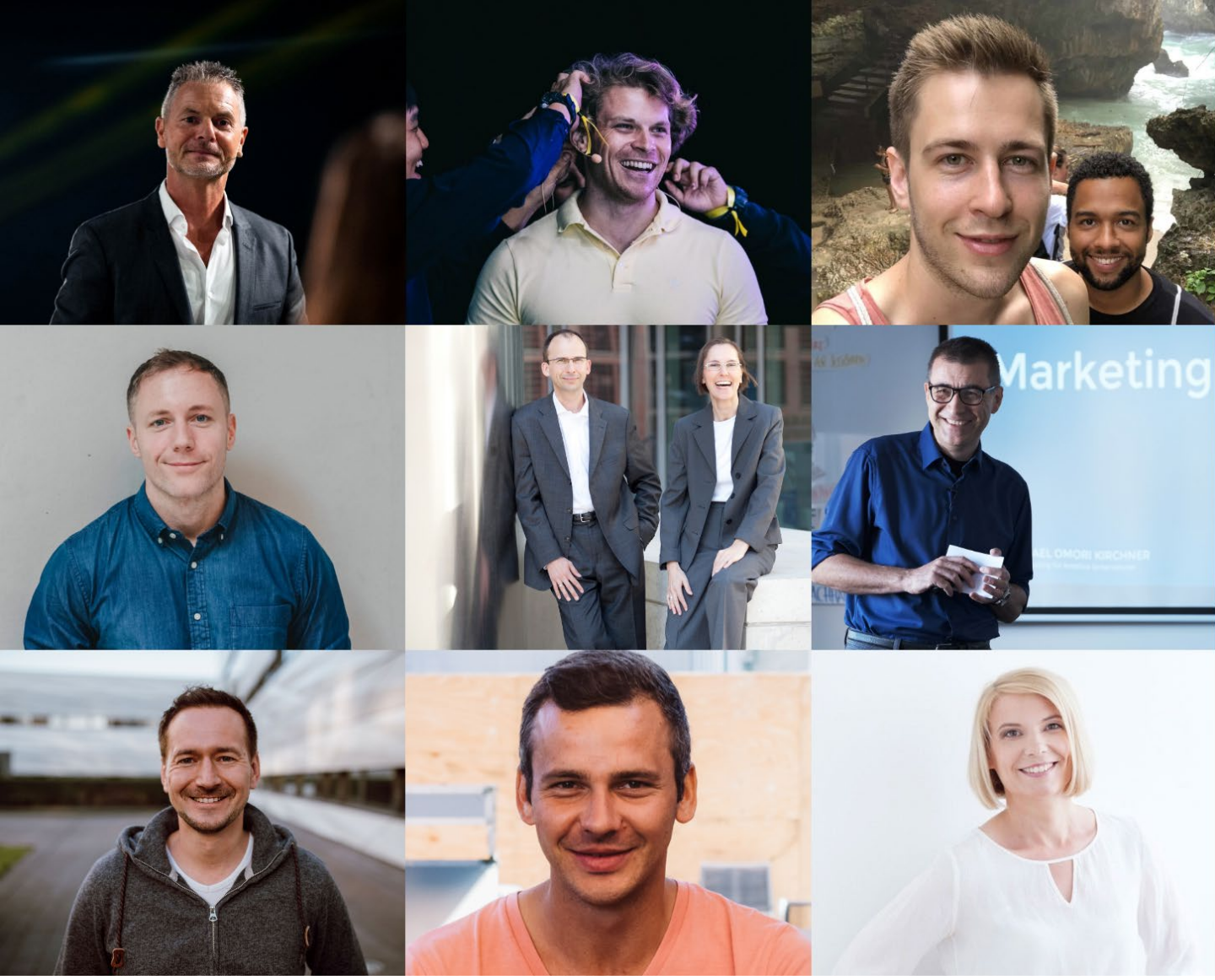


Launch Rockstars Report:

27 Online-Business-Experten-Tipps, um sicher durch die Corona-Krise zu kommen

LaunchRockstars
Online Produkte erfolgreich verkaufen

> Jetzt ist nicht die Zeit, den Kopf hängen zu lassen. Jetzt ist die Zeit, Chancen zu ergreifen

Warum dieser Report?

Es sind gerade verrückte Zeiten: Der Corona-Virus hat unser gesamtes Leben stillgelegt.

Die Auswirkungen auf die Gesundheit vieler, unser Gesundheitssystem und das soziale Leben sind gravierend. Dazu kann ich aber nicht viel sagen – ich bin kein Experte in diesen Gebieten.

Ich bin nämlich Launch- und Online-Business-Experte. Das ist mein Spezialgebiet. Und ich sehe, dass aktuell viele Unternehmer und Selbständige vor wirtschaftlichen Herausforderungen stehen. Zur Vorgehensweise in der aktuellen Situation habe ich viele Tipps und Herangehensweisen. Aber ich habe die Weisheit nicht mit Löffeln gefressen.

Deshalb habe ich andere Online-Business-Experten gefragt, welche Tipps sie in der aktuellen Lage haben. Und es haben ne Menge Experten sehr positiv reagiert. Man konnte die Solidarität, die aktuell herrscht, richtig spüren. Die Solidarität war sogar so groß, dass 26 Experten gesagt haben, dass sie mit dabei sein möchten.

In diesem Report findest du alle 27 Tipps (26 Experten-Tipps und meiner) zusammengefasst in einem PDF.

Wenn du die Stimmen nochmal in einer Podcastfolge hören möchtest, dann **klick doch hier und höre dir die Folge an**

Ich wünsche dir gute Einsichten beim Lesen, wirtschaftlichen Erfolg und vor allem Gesundheit.

"

Meine Mission: Die Welt unternehmerischer machen

Über Mich

Vor knapp 5 Jahren habe ich das Moderatorenwerk gegründet – ein Online-Business, das ich durch große wie kleine Produkt-Launches zu Deutschlands größter Plattform für Moderatoren hochgezogen habe.

Da sich mein Wissen zum Thema Launching sich mit jedem Launch erweitert und vergrößert hat, wurde ich als Speaker und Workshopleiter für verschiedene Konferenzen wie die DNX, die Citizen Circle Konferenz und die Freiheitsbusinesskonferenz angefragt. Da ich mit dem Know-how sehr vielen weiterhelfen konnte und das Feedback sehr gut war, habe ich mich dazu entschieden, den Launch like a Rockstar Podcast zu gründen. Schon nach einer Woche war dieser auf Platz 3 in der Kategorie Firmengründung der iTunes-Charts.

Mit den Launch Rockstars helfe ich anderen Online-Unternehmern ein Produkt erfolgreich zu launchen. In Einzelcoachings konnte ich bereits einige Coachees dabei unterstützen, ihren nächsten Launch zu rocken. Jetzt freue ich mich aber erst mal darüber, dir über die Corona-Krise zu helfen. Und wenn du mal etwas launchen willst, dann sprich mich gerne an.

Folge mir dazu am besten einfach auf Instagram und schick mir dann eine private Nachricht!

Was dich auch interessieren könnte:

Gratis: Das Launch-Starter-Kit

In 7 Tagen zu ersten Kaufinteressenten und wertvollem Kundenfeedback

ZUM STARTERKIT

- Wie du in **7 Tagen Kaufinteressenten** findest, auch wenn du noch gar keine Reichweite hast.
- Was du Tag für Tag tun kannst, um **deinem nächsten großen Launch näher zu kommen** – inkl. Launch-Kai-Zen.
- Wie du wertvolles Kundenfeedback erhältst, um ein **Produkt zu erstellen, das deine Kunden lieben werden**

Inhalt:

#1 Mindset

1. Jan Doering (Launch Rockstars) 7
2. Tim Chimoy (Citizen Circle) 9
3. Robin Stolberg (Mindful Upgrade) 11
4. Markus Gabor (Freiheitsbusiness) 13
5. Thomas Dahlmann (Online-Business-Experte) 15
6. Theresa Frickel (Empowerment Coach) 17
7. Marco Skradde (Freiheitsdenkerpodcast) 19
8. Oliver Haas (Nomadweek) 20
9. Stefan Müller (Onlinebusinessexperten) 21
10. Sebastian Kühn (Wireless Life) 22

#2 Mittel- und langfristige Strategien

1. Marco Lachmann-Anke (Geldhelden) 25
2. Jan Schulze-Siebert (Digital Affin) 27
3. Anika Bors (Podcastwonder) 28
4. Timo Eckhardt (Digitale Nomaden Podcast) 30
5. Sonja Kreye (Business Celebrety) 32
6. Gordon Schönwälder (Podcast Helden) 34
7. Tanja Lenke (She-Preneuer) 36
8. Ronald Kandelhard (easyRechtssicher) 38

#3 Konkrete Umsetzung

1. Wolfgang Kierdorf (The Black Swan) 41
2. Michael Wohlfart (Easydigitax) 43
3. Dr. Julian Hosp (Unternehmer und Business-Coach) 45
4. Michael Omori Kirchner (Echtes-Marketing) 46
5. Ehrenfried Conta-Gromberg (Smart Business Concepts) 48
6. Timo Sämann (Unternehmer und Sprecher) 52
7. Thorsten Wälde (Digimojo GmbH & Co. KG) 54
8. Dirk Kreuter (Verkaufstrainer & Autor) 55
9. Anna-Lena Eckstein (Traffic Team Podcast) 57

#1

Mindset

1. Jan Doering

Launch Rockstars

Mein Tipp kommt aus dem Bereich Mindset. Viele Unternehmer unterschätzen anfangs, wie wichtig das Mindset ist. Aber nur mit der richtigen Einstellung kannst du auch langfristig erfolgreich sein. Und gerade jetzt in der Krise ist es wichtig, einen kühlen Kopf zu behalten.

Unser Gehirn funktioniert wie ein riesiger Super-Computer. Egal welche Frage du deinem Gehirn stellst, du wirst eine Antwort erhalten. Wenn du fragst, was in deinem Leben alles schlecht ist, wirst du als Antwort erhalten, was gerade alles schlecht läuft und somit deinen Fokus aufs Negative lenken. Wenn du aber zielführende Fragen stellst, kannst du deinen Fokus sehr schnell zum Positiven hin verändern.

Deshalb ist mein Tipp: Stell dir jetzt die richtigen Fragen. Dann wirst du sehr schnell deinen Fokus in dieser Krise verändern. Diese 3 Fragen hier haben dazu geführt, dass dieser Report (und die dazu passende Podcastfolge, die du dir hier anhören kannst) entstanden sind:

1. Was ist gerade gut?

_____

_____

_____

2. Welche Chancen ergeben sich gerade in der Krise?

_____

_____

_____

3. Was kannst du ganz konkret tun?

_____

_____

_____

Diese 3 Fragen können einen Riesen-Unterschied bei dir und deinem Business machen.

2. Tim Chimoy

Citizen Circle

Ja hallo zusammen, hier ist Tim und Jan hat mich gefragt, ob ich einen Tipp dazu habe, wie man es schafft, in Krisenzeiten einen klaren Kopf zu behalten. Und da hab ich durchaus drei ganz gute Tipps parat, und zwar eine Sache, die mir sehr hilft ist:

Nachrichten nicht nur zu konsumieren, sondern sich die Infos gezielt zu holen, das heißt also, nicht ständig auf irgendwelche Nachrichtenseiten zu gehen, sondern sich zum Beispiel vorzunehmen, einmal am Tag gezielt zu informieren, zu gucken, wie die Sachlage ist, und dann aber auch diese ganzen Nachrichten nicht dauerhaft in sich aufnehmen und dadurch die eigene Panik damit verstärken, da ist ja auch ganz viel überdramatisiert usw. Also genau überlegen, wo holt man sich das her und dann sagen, ich hol mir das einmal am Tag gezielt.

Dann Dinge, die man nicht ändern kann, akzeptieren und die Energie lieber auf Dinge verwenden, wie sich selbst zu beruhigen, zu entspannen. Denn warum sollte ich mich jetzt die ganze Zeit verrückt machen, wegen Dingen, die ich einfach nicht in der Hand habe.

Und dann als letztes noch, sich das Worst-Case-Scenario mal vorzustellen und zu visualisieren und dann auf einer Skala von 1, mit nicht so toll, bis 10, sehr dramatisch, auch selber mal realistisch einordnen und die Meisten werden merken, dass ein Worst-Case-Szenario dann immer noch gar nicht so dramatisch ist, wie man das vielleicht sich vorstellt, wenn man in diesem Panikmodus ist.

3. Robin Stolberg

Mindful Upgrade

Hi mein Name ist Robin Stolberg, ich bin bei heuking coach und host des Natural bei heuking Podcasts, für mich als online Unternehmer und bei meinen Kunden werden in dieser Zeit drei Dinge immer wichtiger.

Nummer 1: Effektive Regeneration, die Energie auf der Erde ist grade extrem hoch und angespannt, achte daher auf ausreichend und qualitativ hochwertigen Schlaf, dann kreierst du die Energie, die du gerade brauchst um dich und dein Business neu zu erfinden, oder noch mehr voranzubringen.

Nummer 2: Gesunde Routine im Alltag, wie wirst du Kugelsicher, wie wirst du bulletproof und unfuckwithable. Welchen Treibstoff tankst du in diesen Zeiten. Verzichte auf zu viel minus News und anstrengende Diskussionen. Lege deinen Fokus lieber auf gesunde Ernährung, Intervall Fasten und Entgiften. Auch Digital Detox kann für Unternehmer gerade so richtig wichtig sein.

Und Nummer 3: Die letzte und vielleicht allerwichtigste Technik: Resilienz. Psychische Abwehrkraft ist in solchen Zeiten deine wichtigste Währung. Im Sturm, sei der Baum. Mit tiefen Wurzeln und einem sicheren Stand. Stärke deine physische und psychische Widerstandskraft mit Meditation, kalten Duschen und intensiven Trainingseinheiten. Und als Allerwichtigstes: Vertraue dass alles Gute kommt!

4. Markus Gabor

Freiheitsbusiness

Ja moin, Markus hier von Freiheits Business. Also ich würde die Krise erst mal dazu nutzen, inne zu halten und über seine eigenen Werte nachzudenken.

Um sich einfach zu fragen: Was sind für mich die wichtigsten Sachen im Leben wenn der materielle Wohlstand wegbrechen sollte. Also bloß nicht zu sehr daran klammern, an diesen Wohlstand und einfach versuchen loszulassen. Und überdenke einfach Sachen wie Gesundheit, deine Beziehungen, deine Spiritualität.

Und wenn deine Einkommensströme gerade extrem leiden oder sogar komplett zusammengebrochen sind, dann werde nach den Inhalten auf jeden Fall aktiv.

Versuch mal drüber nachzudenken, gibt es vielleicht Ideen oder Sachen die du schon länger umsetzen wolltest, aber es hat bisher einfach entweder die Zeit oder der Mut gefehlt. Und konzentriere dich auf die Chancen, die gerade da sind. Und versuche diesen Druck, den du eventuell gerade verspürst, zu nutzen um etwas zu erschaffen. Aber vor allem stell dich darauf ein, dass ein Weltbild durcheinander kommen könnte.

5. Thomas Dahlmann

Online Business Experte

Moin, also mein Tipp an alle die jetzt Zuhause sitzen müssen, ist es die Zeit, die Ihr jetzt habt, zu nutzen. Seneca hat mal so schön gesagt: Es ist nicht wenig Zeit die wir haben, sondern es ist viel Zeit die wir nicht nutzen.

Also vergammelt nicht nur vor Netflix und Youtube. Die haben eh die Streamqualität gerade gesenkt, sondern werdet aktiv und macht was daraus. Sucht was, was ihr tun könnt, wie Ihr eure eigenen und die Probleme anderer Leute lösen könnt. Guckt wie ihr euch selbst in dieser Zeit auch weiterentwickeln könnt, hinterfragt mal wie und ob vorher wirklich alles so gut und so toll war?

Ich meine das ist jetzt eine schöne Zeit einfach mal zur Ruhe zu kommen, zu sich selbst zu finden und zu reflektieren. Also lest mal ein Buch, lernt was Neues, guckt euch an, wie man vielleicht von Zuhause arbeiten oder Geld verdienen kann. Und all die, die jetzt noch jammern oder auf Hilfe vom Staat oder von anderen Leuten hoffen, oder abwarten bis alles wieder normal oder vorbei ist, möchte ich auf jeden Fall raten, aktiv zu werden, denn wir wissen nicht ob es wieder normal wird und vor allen Dingen auch wann.

Wir sollten uns jetzt auf das konzentrieren was wir kontrollieren können. Und dieser Virus gehört nicht dazu. Aber wir können immer selbst entscheiden, wie wir auf die äußeren Umstände, die uns widerfahren, reagieren. Und wir können uns jetzt entscheiden, ob wir zum Opfer der Umstände werden wollen oder ob wir Gestalter unserer eigenen Zukunft sein wollen.

Und ich sehe diese aktuelle Situation einfach als eine Chance. Wir können und sollten diese besondere Zeit für einen Neuanfang nutzen.

6. Theresa Frickel

Empowerment Coach

Hallöchen, ich habe mir drei Dinge überlegt, die für mich grundsätzlich gelten, die ich aber in der jetzigen Situation umso wichtiger finde.

Das Erste ist ein gesunder Geist lebt in einem gesunden Körper. Die Dinge, die wir jetzt kontrollieren können und wo wir besonderen Fokus darauf legen können ist, das es uns gut geht, körperlich. Dass wir dafür sorgen, dass wir ausreichend Schlaf bekommen, uns gesund ernähren für frische Luft und Sauerstoff und Sonne sorgen. Denn je mehr unser Körper gesund ist, desto größer ist eben auch die mentale Stärke und Stabilität, die wir haben.

Das zweite sind auf jeden Fall Routinen und Regeln, auch neue für den Alltag zu etablieren. Bei den Meisten ist es jetzt dann tatsächlich so, dass der reguläre Alltag komplett über den Haufen geschmissen wurde. Da wirklich ganz konsequent sich entscheiden, wie möchte ich meinen Alltag gerade neu gestalten. In Routinen, in Regeln finden wir eben auch Sicherheit, wenn alles andere gerade ungewiss ist.

Und das Dritte ist für mich ein ganz zentraler Punkt: Energie folgt immer der Aufmerksamkeit. Das heißt das, worauf wir unseren Fokus legen, das vergrößert sich. Je mehr wir uns mit Nachrichten beschäftigen, und mit den negativen Dingen und Auswirkungen, desto mehr werden wir auch davon sehen. Wir können aber ganz bewusst wählen, und uns dafür entscheiden unseren Fokus zu verlagern, und uns damit auseinander zu setzen wie wir die Dinge jetzt besser machen können, wie wir Lösungen finden können und welche Möglichkeiten und Chancen jetzt gerade bestehen, diese Situation ins Positive zu wenden. Das sind meine drei Tipps. Ich hoffe, jemand kann davon was mitnehmen und freu mich, Teil deines Experiments sein zu dürfen. Alles, alles liebe und bleib gesucht.

7. Marco Skradde

Freiheitsdenkerpodcast

Was mir immer dabei hilft, einen klaren Kopf zu bewahren, besonders in so verrückten Zeiten wie diesen ist es, den Tag in Stille und Dankbarkeit zu beginnen. Das heißt, ich steh meistens so ne halbe Stunde vor unseren Kids auf, das heißt auch, wenn du Kids hast, kann ich dir nur raten, steh einfach vor deinen Kindern auf, bevor der ganze Trubel losgeht, hab ein paar Minuten für dich, das ist wirklich absolut Gold wert ist.

Und ich setz ich mich dann meistens hin, nehm mir so ein bisschen Zeit, halte inne und schreib einfach auf, wofür ich gerade dankbar bin. Fokussiere mich also auf das Positive, was ich schon habe und das hilft mir einfach mich aus so einem negativen Gedankenstrudel zu befreie. Und als kleinen Zusatz Tipp dann noch, fühl einfach mal rein, wofür du dankbar bist. Also schreib es nicht nur auf, sondern geh wirklich da rein, fühl das und das ist wirklich ein absoluter Game-Changer

8. Oliver Haas

Nomadweek

Hier ist Oli. Unter anderem von der Nomadweek. Und mein Gedanke zur Corona-Krise und die Chancen, die man vielleicht daraus ziehen kann ist eigentlich ein ganz einfacher. Und zwar: Lasst uns doch alle mal die Zeit nutzen, die wir jetzt haben. In den eigenen vier Wänden jetzt mehr oder weniger festzusitzen, ist glaube ich für ganz ganz viele von uns eigentlich ein Geschenk, das wir nutzen sollten, um einfach mal in uns reinzuhören. Uns mal noch ein bisschen besser kennenzulernen. Auf diesem kleinen Raum.

Allein schon zu überlegen: Wie gehen wir denn mit der Situation um? Wie fühlen wir uns denn? Und vielleicht kommen wir auch drauf, warum wir verschiedene Dinge fühlen, verschieden empfinden. Einfach Sachen auszuprobieren, sei es einfach mal mit einer Morgenroutine jetzt zu experimentieren.

9. Stefan Müller

Onlinebusinessexperten

Hey Jan, hier ist Stefan von den onlinebusinessexperten.de. Zum Thema Corona-Krise will ich nur sagen, es tut so gut, einfach mal das mediale Feuerwerk abzuschalten, keine Nachrichten, keine Wasserstands-meldungen oder Newsticker mehr. Keine Tagesshow, kein Spiegel Online und schon gar keine Tageszeitung.

Wirb jeden hart ab, der bei dir seine Sorgen loswerden will. Nimm Corona in deinem Informationsfluss einfach mal offline. Dann fällt es dir wesentlich leichter, dich auf deine Themen zu fokussieren und die Sorgen und Ängste werden auch sofort weniger

10. Sebastian Kühn

Wireless Life

Hallo, hier ist Sebastian Kühn, Gründer von Wireless Life und dem Aufgewacht Podcast. Ja und ich glaube nicht nur jetzt in der Corona-Krise, sondern generell im einundzwanzigsten Jahrhundert ist das ein ganz großer Skill, positiv auf Veränderungen reagieren zu können. Und ja das stelle ich mir vor wie ein Muskel, den ich natürlich nicht von heute auf morgen sondern über Jahre hinweg trainieren kann, indem ich mich immer wieder auf Neues einlasse.
Und immer wieder einen Schritt raus gehe aus meiner Komfortzone.

Aber hier doch noch zwei Tipps, wie ich versuche in solch Krisensituationen etwas ruhiger zu bleiben und panische Entscheidungen zu vermeiden.

Punkt eins: Anker.

Anker sind für mich Routinen, Strukturen, die mehr halt geben, in meinem Tag. Für mich ist das das Joggen am Morgen oder das Schreiben eines Journals, der wöchentliche Telefontermin mit meiner Mutter. Das sind alles Anker, die mir halt geben in unseren Zeiten, wenn rings um mich herum die Welt zusammenbricht.

Dass zweite ist Kontrolle.

Wir haben immer das Gefühl, dass je mehr wir Informationen konsumieren, je mehr wir planen, je mehr wir uns Gedanken machen, desto mehr Kontrolle haben wir. Aber das ist natürlich nur Pseudo Kontrolle, denn im Grunde müssen wir einfach akzeptieren, dass ein Großteil der Dinge, die auf der Welt geschehen nicht in unserer Hand liegen und wenn ich das akzeptiere, mir weniger forme Kontrolle zu haben spare ich mir eine ganze Menge Stress.

#2

Mittel- und langfristige Strategien

1. Marco Lachmann-Anke

Geldhelden

Mein Name ist Marco, ich bin Geldcoach und sitze grade auf Ko Phangan die Krise aus. Mein Motto ist es, immer mit dem Schlimmsten rechnen und auf das Beste hoffen.

Jetzt ist eigentlich die beste Zeit, sich auf die Zeiten der Krise vorzubereiten, denn jede Krise geht irgendwann zu Ende. Und wir beiden Geld-Helden zum Beispiel bauen gerade in unserer Facebook Gruppe gemeinsam ein neues passives Einkommen aus, das heißt also, wir machen jeden Tag etwas Positives, etwas Zukunftsgewandtes, etwas Hoffnungsvolles und vor allen Dingen, wir haben parallel alle unsere Netflix-Accounts gekündigt und schauen einfach kein Fernsehen mehr und versuchen die Nachrichten so gut es geht von uns fernzuhalten.

Wenn ich dir einen Tipp geben kann, dann mach immer das Beste aus dem, was da ist, denn jetzt ist die richtige Zeit um etwas Neues anzufangen. Während alle anderen in Schockstarre sind und wie gebannt die Nachrichten sehen, hast du jetzt die Chance diesen Vorsprung den anderen gegenüber aufzubauen. Also:
Mache etwas Neues, starte etwas Neues!

Viel Spaß und Liebe Grüße aus Ko Phangan.

2. Jan Schulze-Siebert

Digital Affin

Hey, ich bin Jan von digital-affin.de und mein Ratschlag zur aktuellen Krise ist, dass, obwohl die Situation sehr sehr hart für einige von uns ist, glaube ich, kann jeder auch eine Chance darin sehen, dass er jetzt, wenn er den Kopf frei kriegt, einfach mal über sein Geschäftsmodell nachdenkt, es weiterentwickelt, mehr in Richtung Digitalisierung denkt und somit jetzt die ersten Tests ausfahren kann und für die Zukunft dementsprechend sich so aufstellt, dass man unabhängiger von einzelnen Einnahmequellen ist und damit für die Zukunft besser vorbereitet ist, falls sowas jemals nochmal kommen sollte.

3. Anika Bors

Podcastwonder

Hallo, hier ist Anika. Und ich habe für dich folgenden Corona Krisen Tipp mitgebracht. Vielleicht überlegst du ja schon einmal einen Podcast zu starten und traust dich noch nicht so richtig raus, hast vielleicht nicht die Zeit gehabt. Aber naja, jetzt würde ich mal sagen, ist die Zeit gekommen.

Denn jetzt hast du die Zeit, und jetzt kannst du dich hinsetzen und ja, deinen Podcast starten. Ich würde sagen, schnapp dir dein Mikro, setz dich hin und nehme einfach Folgen auf. Und dann raus mit dem Ding. Die ganze Welt warten quasi da drauf, dass du deinen Podcast jetzt rausbringst und startest. Oder vielleicht hast du ja auch schon einen Podcast und schon lange keine Folgen mehr aufgenommen. Oder möchtest vielleicht dein Konzept nochmal überarbeiten oder an deiner Interviewstrategie feilen. Oder an ja was auch immer dein Podcast anbelangt.

Ich würde mal sagen jetzt ist die Zeit gekommen, das Ding mal so richtig zu feilen, weil ich kann dir mal verraten, in jetzt in dieser Zeit hören die Menschen richtig richtig viel Podcast. Denn die haben nämlich die Zeit dafür. Ja also was wäre denn also kein perfekter Zeitpunkt. Also ich würde mal sagen, nutze die Chance raus damit und ich freue mich deinen Podcast bald zu hören.

Bis dann. Tschau!

4. Timo Eckhardt

Digitale Nomaden Podcast

In jeder Krise steckt die Chance für ein Millionen-Business.

Hi, mein Name ist Timo, vom “Digitalen Nomaden Podcast” und wir stecken gerade mitten in einer Krise. Aber das Wort Krise besteht aus zwei Wörtern und zwar aus Gefahr, Risiko und aus Chance, zumindest in der chinesischen Schrift. Nutze die Auszeit, um jetzt zu digitalisieren und digitales Marketing zu nutzen, um Kunden zu gewinnen.

Viele Unternehmen, viele große Unternehmen, ziehen jetzt ihr ganzes Werbebudget ab, um die Krise zu umgehen und das ist deine Chance, jetzt günstig, gutes Marketing zu machen, denn Plattformen wie Facebook und so weiter, die funktionieren auf dem Gebotsverfahren, das heißt, digitales Marketing wird günstiger.

Nutze digitale Verkaufsprozesse um in Zukunft Kunden zu gewinnen, wenn du noch keine hast. Etabliert diese digitalen Verkaufsprozesse, es ist einfacher denn je. Und kreiere digitale Produkte und Dienstleistungen, wenn du vielleicht noch keine hast.

Seid kreativ, die Mutter meines Mitbewohners zum Beispiel, die ist Hebamme und die macht Rückbildungsgymnastik. Normalerweise mietet sie einen Raum und hat Kosten und so weiter, jetzt macht sie das per Video. Rückengymnastik für" von zuhause aus", für die ganzen Mütter. Ja genau, das sind einfach alles Chancen, die wir grade haben und man muss nur seine Scheuklappen abnehmen und den Blick weiten.

Wenn du noch mehr solche Tipps haben willst, hör Folge 127 in unserem Podcast "Digitale Nomaden Podcast", da geht's genau darum, wie du die Krise nutzt, um daraus ein Millionen-Business zu machen.

5. Sonja Kreye

Business Celebrity

So hallo liebe Rockstars, die Sonja Kreye hier, von Business celebrity. Ich zeige Coaches, wie sie ein profitables Coaching Business aufbauen und mein Tipp in dieser Krise ist es tatsächlich einen Online Kurs zu erstellen. Nun weiß ich, ja das ist oft leichter gesagt, als getan. Dennoch kannst du überlegen, wie du diese Zeit jetzt nutzt und deinen Zielkunden auch Akut weiterhelfen kannst und dann musst du vielleicht nicht einen ganzen Onlinekurs mit den ganzen Modulen und 10 Arbeitsblättern erstellen, sondern hilft vielleicht erstmal mit einem kleinen Mini Produkt weiter.

Vielleicht einem Workshop, den du online ab hälst, weiterverkauft und online überträgst.

Vielleicht auch zu kleinem Preis, deine Zielkunden werden es dir bestimmt danken. Zudem ist es eine gute Zeit sich in die Technik einzuarbeiten, denn in einer Krise geht es darum, schnell zu sein, flexibel zu sein und wer umschwenken kann von bisher offline zu online, oder bisher Premium Paket und jetzt hab ich erstmal ein mini Einstiegs Produkt, wo ich mich nicht erstmal 4 Wochen in technische Tools einarbeiten muss, der ist in einer Krise ganz vorne mit dabei.

Wenn das bei dir noch nicht so gut geht ist es wirklich genau jetzt die Zeit sich in dieses Thema einzuarbeiten. Viel Erfolg dabei.

6. Gordon Schönwälder

Podcast Helden

Hi, ich bin Gordon Schönwälder, Gründer von den Podcast Helden und ich hab dir jetzt ein paar Tipps mitgebracht, mit denen du die jetzt doch etwas härtere zeit für den ein oder anderen Unternehmer doch ein stück einfacher gestalten kannst.

Also Punkt Nummer eins ist: Digitalisiere deine Angebote. Ja, das ist nichts Neues, aber auch es eben auch smart. Es gibt ne menge Möglichkeiten da draußen dein Business zu digitalisieren, zum Beispiel mit dem Tool „Zoom“. Mit dem Tool „Zoom“ kannst du wirklich sehr viel machen, du kannst da Webinare geben, du kannst Meetings machen, wo du kostenpflichtige Dienstleistungen anbieten kannst.

Es gibt von „Elopage" eine kostenfreie Variante, die dir ermöglicht deine Dienstleistungen zu verkaufen und auch als Vertreiber zu nutzen. Du kannst Termine buchen lassen, zu irgendwelchen Einzelsitzungen, zum Beispiel mit einem Tool, wie „you can book me“, damit kannst du das eben smart automatisieren.

Und was ich dir sonst mitgeben kann: Es ist keine Schande einen Schritt zurückzugehen, wenn Dir die Kohle gerade fehlt, wenn dir irgendwo der Hintern auf Grundeis geht. Es ist keine Schande wieder Freelancing zu machen für ein paar Wochen, oder sich vielleicht auch für ein paar Monate anstellen zu lassen oder sich Kohle von Freunden, oder der Familie zu leihen, es ist alles nicht so schlimm. Wichtig ist, dass du aktiv wirst, dass du handelst, dass du tust, dass du umsetzt und nicht da stehst, wie das Kaninchen vor der Schlange. So, das waren meine 90 Sekunden, ich bin raus. Bis dahin, tschau!

7. Tanja Lenke

She-Preneur

Hallo, ich bin Tanja und die Gründerin von She-Preneur.
Mein Tipp an dich ist, dir einen Moment Zeit zu nehmen und dir Gedanken darüber zu machen, wo du heute mit deinem Business stehst. Jeder von uns ist unterschiedlich stark betroffen, daher ist es super wichtig, dass du deine aktuelle Situation analysiert.

Am Besten nimmst du dir Stift und Zettel und setzt dich an einen gemütlichen Ort, lässt deine Gedanken einfach mal fließen und schreibst alles auf. Die wichtigste Frage, die ich heute hier für dich mitgebracht habe ist: „wo stehe ich heute und welche Auswirkungen hat die Krise auf mein Business“ Auf dieser Basis kannst du dann Lösungen entwickeln.

Welche Herausforderungen, oder Chancen ergeben sich daraus für dein Business. Musst du eventuell an irgendwelchen Stellen Kosten einsparen? Ist es erforderlich, dass du dein Business neu ausrichtest? Ist es vielleicht notwendig deine Jahresplanung vielleicht nochmal anzupassen, überlege dir, auf was du dich in den nächsten 3 Monaten konzentrieren möchtest. Vor allem um dir, aber auch deinem Publikum, deiner Community weiterzuhelfen.

Diese Krise hat vieles Verändert und vieles wird dadurch auch anders bleiben. Bleib fokussiert das ist jetzt sehr sehr wichtig, lass dich nicht von den ganzen Nachrichten ablenken, sondern finde Lösungen, geh in die Umsetzung und denke groß. Du schaffst das!

8. Ronald Kandelhard

easyRechtssicher

Ja, Ronald hier von easy Rechtsicher und easy Contracts. Mein Tipp für die langfristigen Chancen aus der Krise ist auf jeden Fall arbeite an deinem Unternehmen, anstatt in deinem Unternehmen. Wenn es jetzt ruhiger wird, das ist ja nicht zwingend, aber wenn es ruhiger wird, hast du vielleicht mal die Zeit an deinem Unternehmen zu arbeiten.

Dazu kann man natürlich auch einen rechtlichen Tipp geben, oder rechtliche Tipps geben, du kannst dein Unternehmen nämlich rechtlich besser aufstellen. Das kann anfangen bei Verträgen, die vielleicht besser ausgerichtet sind auf die Krisenzeiten, da gibts durchaus einige Klauseln, mit denen man das verbessern kann. Wichtig ist aber auch überhaupt nur mit Verträgen zu arbeiten, mit so sehr, oder nicht nur aus rechtlichen Gründen, sondern auch vergiss nicht und das ist an einem Unternehmen arbeiten, vergiss nicht, so ein Vertrag setzt letztlich auch so einen Prozess auf.

Er ist Kundenkommunikation, er sagt wie etwas abläuft, er sorgt dafür, dass etwas gleichförmig abläuft und genau mit diesem Prozess sparst du dann am ende die Zeit ein, die du jetzt durch die Krise verlierst, also arbeite an deinen Prozessen, arbeite an deinen Automationen, arbeite daran, dass du dein gesamtes Angebot sozusagen vielleicht gleichförmig entwickelst, sodass du möglichst wenige Verluste hast durch ganz unterschiedliche Vorgehensweisen soweit das möglich ist.

> “
> Glück und Gesundheit allen da draußen!

#3

Konkrete Umsetzung

1. Wolfgang Kierdorf

Black Swan

Hallo Jan, Wolfgang Kierdorf hier, der gefährlichste Mann der Welt und Gründer von Black Swan. Ich möchte deinen Hörern gerne einige Tipps mit auf den Weg geben, wie sie jetzt in der Krise hoffentlich schnell an Liquidität kommen.

Da gibts zum einen die Soforthilfe für Künstler, das sind knapp 2000 Euro, die man als Künstler sofort beantragen kann, wenn einem jetzt die ganzen Aufträge weggebrochen sind.

Das Andere ist für Eltern, die jetzt wegen Arbeit auf ihre Kinder aufpassen müssen, weil die Kitas geschlossen haben, oder die Schulen, da gibt es eine Erweiterung des sogenannten Kids Programm des Notfall Programms für Kids vom Bundesfamilienministerium, auch da werden auf Antrag auch bis zu 2000 Euro gezahlt und schließlich gibt es hoffentlich bis zum 25. oder 27. durch alle Instanzen gegangen das Soforthilfeprogramm für Selbstständige Freiberufler und kleine Unternehmen des Landes NRW respektiv auch des Bundeslandes, wo auf Antrag zwischen 9000 und 25.000 Euro Soforthilfe gezahlt werden

Alle informationen dazu findet ihr auch theblackswan.de/corona, da gibt es eine Liste mit Hifen, die gerade angeboten werden. Die Liste wird jeden Tag zweimal aktualisiert.

2. Michael Wohlfart

Easydigitax

Wie kannst du als Unternehmer in der Krise jetzt handeln?

Die aktuelle Corona-Krise stellt unser Gesundheits- und Wirtschaftssystem vor einschneidende Herausforderungen. Das Thema Gesundheit will ich lieber den entsprechenden Experten überlassen. Aber für Unternehmer habe ich zwei wertvolle Tipps aus meiner Beratungspraxis:

Erster Tipp: Stundung der Steuern zur Schonung deiner Liquidität. Am Donnerstag hat das Bundesfinanzministerium ein Schreiben mit steuerlichen Maßnahmen veröffentlicht.

1.Demnach kannst du für folgende Steuerstundung bis Ende des Jahres beantragen: Die Einkommensteuer, Die Körperschaftsteuer, Die Gewerbesteuer (über den Steuermessbetrag)Und die Umsatzsteuer; das ist normalerweise nie möglich

2.Außerdem kannst du deine anstehenden Steuervorauszahlungen auf eine angemessene Höhe reduzieren grundsätzlich ist keine Erstattung bereits geleisteter Steuern vorgesehen. Dennoch würde ich zumindest versuchen, die Vorauszahlungen, die du im März schon geleistet hast, erstattet zu bekommen. Die Stundung stellt quasi einen Überbrückungskredit dar. Daher solltest du diese nur in Anspruch nehmen, wenn es wirtschaftlich wirklich notwendig ist.

Außerdem gibt es weitere Möglichkeiten, wie das Kurzarbeitergeld, die du nutzen kannst. Entsprechend solltest du hier im Blick behalten, was der Staat noch für weitere Maßnahmen veröffentlicht.

Mein zweiter Tipp ist: nach kreativen Lösungen suchen. Gerade in den Branchen, die mit hohen Umsatzeinbußen konfrontiert sind, gibt es oft alternative Wege, diese zumindest teilweise auszugleichen. Das kann z.B. die vorübergehende Umstellung auf einen Lieferdienst als Gastronom sein. Auch hier kannst du dir Unterstützung holen. Z.B. bei deinem Steuerberater, der dein Unternehmen und deine Zahlen schon gut kennt und gemeinsam deine Möglichkeiten diskutieren. Vielleicht hat er andere Mandanten mit ähnlichen Herausforderungen und mit diesen schon einen Ausweg gefunden.

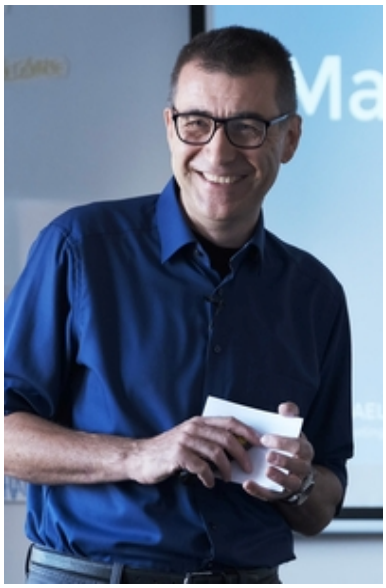
3. Dr. Julian Hosp

Unternehmer und Business Coach

Für mich ist eins der wichtigsten Dinge in der Krise, dass man Gewissheit kreiert. Einerseits für Kunden, andererseits für Mitwirker, vielleicht der andere Stakeholder. Das ist glaube ich, absolut entscheidend.

Ich merke oft, dass es anders weiter läuft, dass man selber irgendwie unsicher und ungewiss ist und das irgendwie ausstrahlt und auf Partner überbringt und ich glaub, gerade in Zeiten von viel Ungewissheit, und das haben wir ja jetzt, sind die Leute, die viel Gewissheit ausstrahlen und viel Gewissheit reinbringen, diejenigen, auf die andere Leute hören und die am Ende langfristiger erfolgreicher sind.

Also darauf fokussieren. Damit ganz viel Spaß. Bleibt gesund! Hände waschen!



4. Michael Omori Kirchner

Echtes Marketing

Echtes Marketing, für kreative Unternehmer. Mein Name ist Michael Omori Kirchner. Gerade für uns Trainer und Mentoren ist das online arbeiten und online verkaufen ja seit langer zeit Alltag und deswegen können wir uns wirklich glücklich schätzen. Auf der anderen Seite ist es aber so, dass viele unserer Kunden gerade verunsichert sind und nicht bereit sind, viel Geld in die Hand zu nehmen.

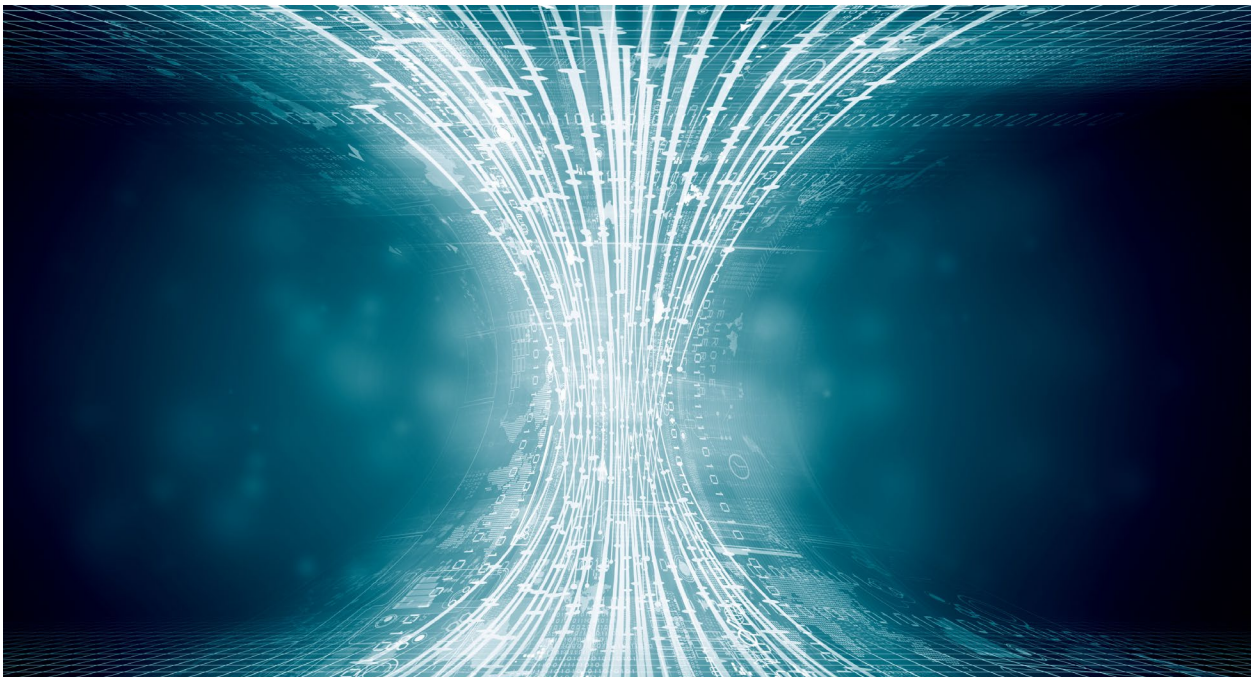
Deswegen mein Tipp:
Versuch im Moment nicht Hoch Kurspreise zu verkaufen, 4 oder 5 Stellig, sondern lieber 2 oder 3 stellig. Echten Mehrwert, echte Orientierung, Echte Vorbereitung, auf das, was nach der Krise passiert, das ist das, was jetzt gefragt ist.

Und dann schau ganz genau hin, was kannst du der Welt geben.

Bitte nicht den 100sten Online Kurs, wie man online Kurse stellt, das gibts nämlich schon, sondern was wirklich deine Spezialität ist, was du besonders gut kannst. Und das muss ich nicht ganz neu und bahnbrechend sein, sondern schau einfach hin, was deine Kunden von dir in den letzte Jahren besonders wissen wollten. Was sie am Meisten gefragt haben. Vielleicht hast du auch schon Konzepte in der Schublade, wo du mit Überschaubarem Aufwand echten Mehrwert liefern kannst und den bietest Du jetzt deinen Kunden an.

Für einen fairen Preis, echten Mehrwert.

Mach etwas! Jetzt!



5. Ehrenfried Conta-Gromberg

Smart Business Concepts

Mein Name ist Ehrenfried Conta-Gromberg von Smart Business Concepts. Am Samstag wäre der Solopreneur Day gewesen. Wir hatten ihn wochenlang vorbereitet, alle Referenten, die Location, das Catering, bis hin zu den Namensschildern. Alles war fertig. Am 1. März hatten wir noch Lagebesprechung, der Virus war im Anmarsch, aber Hamburg war ruhig. Es gab nur zwei infizierte Fälle und viele sagten, Juni, Juli, wird es vielleicht noch stabil werden. Also hatten wir erst vor, den Tag stattfinden zu lassen. Aber je näher wir kamen, desto dichter wurde es. Und wenige Tage vorher, kamen wir dann in die Situation, wo wir eine Entscheidung treffen mussten. Und wir haben eine Mail geschrieben an alle Teilnehmer und haben gefragt: "Was wäre eure Lösung? Wer würde von euch noch kommen?".

Und diese Umfrage ist der erste Tipp, den wir weitergeben wollen.

In einer schweren Situation die anderen zu fragen, was sie wollen. Die Antwort war bei den Optionen, die wir gaben, das Videopaket als Wandlung des Solopreneur Days. Wäre uns lieber, wir würden nicht mehr kommen. Wir würden nicht mehr anfahren. Und damit war die Entscheidung getroffen von den Teilnehmern, dass wir den Solopreneur Day als Live-Event absagen und wandelten in ein Videopaket. Was in der Folge für uns bedeutete, die gesamte Vorarbeit in die Mülltonne zu hauen und in eine Videoproduktion zu gehen. Nun kann man das von zwei Seiten sehen und das ist mein Learning, was ich mitgebe. Das eine ist, man kann die Zitrone sehen. Zu sagen, wieviel Stunden haben wir jetzt zusätzlich an Arbeit? Was ist an Geld verloren gegangen in den Vorbereitungen? Was ist vielleicht auch an Schaden bei Menschen, die sich ärgern, dass sie nicht direkt kommen können? Man könnte sich dort reinsteigern, man könnte sagen, das ist ein Loch, in das wir gefallen sind und das ist ärgerlich. Zumal wir diesen Tag als Jubiläumstag geplant hatten und als Doppelpunkt für das gesamte Jahresprogramm. Das war ein relevanter Tag, es war wirklich ein Community-Starttag. So gesehen hätte man das sehr sehr schwarz ausmalen können.

Meine Frau Brigitte und ich haben uns hingesetzt und haben gesagt, wie können wir aus dem Ganzen jetzt die andere Sichtweise gewinnen? Also aus der Zitrone eine Zitronenlimonade zu machen. Und dann gibt es eine zweite Sichtweise. Und die zweite Sichtweise ist, wir hatten im letzten Jahr schon entschieden, dass das Thema des Solopreneur Days "Solo-Produktivität im Home-Office" ist. Wir hatten nicht gewusst, dass jetzt alle Menschen ins Home-Office gehen werden. Wir haben das nicht geplant. Und wir sitzen jetzt mit vielen Referenten, die bereit sind uns Informationen zugetragen, vorbereitet auf dem Thema. Bei dem viele Menschen sagen, das interessiert sie jetzt.

So gesehen gibt es eine helle Seite. Und die helle Seite sagt, wir hatten das nicht geplant, aber Solo-Produktivität können wir als Videopaket jetzt produzieren und so gesehen ist uns etwas in die Hand gelegt worden, was andere nicht so schnell machen können. Das bedeutet immer, jede Medaille hat zwei Seiten. Und die eine Seite kann man sich hineinsteigern und sagen, das ist passiert.
Und die andere Seite ist zu sage, was ist in dem, was passiert, die Chance. Und wir möchten euch auffordern, schaut euch beide Seiten der Medaille an und die schwarze Seite der Medaille legt möglichst bald weg und schaut euch die helle Seite der Medaille an. Bei uns wird es das Videopaket sein, wo wir sagen, das ist eine Chance, das möchten wir gerne weitergeben, das wird gut werden. Und wir haben die letzten vier Tage durchgetreten, Marathon, mit insgesamt vier Personen. Und sitzen quasi hier nach diesen Drehs hier am Mikrofon und sagen, ja, es ist viel Arbeit, aber sich einmal zu drehen im Kopf und zu sagen, jetzt machen wir das Beste draus.

Wir nehmen das was gut ist aus der Situation auf diese Reise geht. Fragt euch, wo es bei euch der Ansatzpunkt, das Ganze zu drehen und aus einer Zitrone eine Zitronenlimonade zu machen. In diesem Sinne, Grüße von Ehrenfried Conta-Gromberg, auch von meiner Frau Brigitte und von allen Teilnehmern des Solopreneur Days, die nicht anfahren können, aber die demnächst Video schauen werden.

6. Timo Sämann

Unternehmer und Sprecher

Hallo, mein Tipp für Dich, hilf Deinen Kunden. Also es ist ja aktuell eine ganz besondere Situation, weil wirklich jeder davon betroffen ist. Du, ich, aber eben auch unsere Kunden. Und mir hat es da geholfen, zu überlegen, okay, was kann ich denn jetzt konkret tun, mit meinem Angebot? Wie kann ich meinen Kunden da in der aktuellen Situation helfen?

Und da habe ich jetzt im ersten Schritt erstmal, wenn ich mit einem Kunden telefoniert habe oder ich habe dem eine Mail geschrieben, habe ich immer mal nachgefragt: „Wie wirkt sich denn jetzt ganz konkret bei euch die Krise aus? Was sind denn die größten Herausforderungen, die ihr da aktuell habt?“. Und da wurde ein Punkt immer genannt: „Ja, wir müssen jetzt unsere Kunden immer up to date halten“.

Und da habe ich mir gedacht, okay, dann passe ich halt mein Angebot entsprechend an und habe gesagt: „Also, für alle Texte zum Thema Corona, ob es jetzt ein Erklärvideo ist oder eine Ansage für eine Telefon-Hotline, da garantiere ich eine 24-Stunden-Lieferung“.

So und das Ergebnis ist ja am Ende, beispielsweise für ein Reiseportal war das. Der Reisegast bekommt jetzt schneller eine Info, weil er eben nicht ewig in der Warteschleife hängen muss, die Mitarbeiter werden enorm entlastet und am Ende habe ich auch noch einen Auftrag gewonnen.

Deshalb, vielleicht hilft dieser kleine Case Dir als Inspiration, um Dich mit Deinen Kunden auszutauschen, wirklich nachzufragen, was sind denn die Herausforderungen bei euch und dann zu überlegen, okay, wie kann ich jetzt mein Angebot entsprechend anpassen, um in der aktuellen Situation meinen Kunden zu helfen.

Ich glaube es ist wichtig, dass wir jetzt vor allem positiv denken und das Wichtigste von allem, bleib gesund.

7. Thorsten Wälde

Digimojo GmbH & Co. KG

Hallo, hier ist Thorsten Wälde von Digimojo. Ich arbeite seit über fünfzehn Jahren Remote und ich möchte dir einen Tipp geben. Und zwar: Nutze wenn es immer nur geht Video Calls anstatt ganz normale Telefonate. Wenn du per Video Call mit deinem Gegenüber oder mit einem Team sprichst, dann siehst du alle Beteiligten und du sieht nicht nur Mimik sondern auch die Gestik und das schafft mehr Nähe und weniger Distanz und das kannst du mit einem Telefonat nicht erreichen.

Also wenn immer es geht nutze Tools wie Zoom, oder Hangout Meet oder vielleicht auch andere Tools wie Skype und plane deine Telefonate als Video Call. Und als kleiner Bonustipp noch oben drauf, investier, falls nicht eh vorhanden in hochwertiges drahtloses also kabelloses Headset wie zum Beispiel Apple Airpods oder von anderen Herstellern. Dann hast du mehr Bewegungsfreiheit.
Dankeschön und alles Gute.

8. Dirk Kreuter

Verkaufstrainer & Autor

Herzliche Grüße, hier ist Dirk Kreuter mit Husten, aber nicht Corona. Was empfehle ich Online-Unternehmern?

Also der erste Teil ist, wenn Du PPC machst, dann mach jetzt mit Vollgas weiter. Weil die meisten stellen jetzt ihre Aktivitäten ein und wir bekommen gerade die Anzeigen so derartig günstig. Plus wir haben vielmehr Sichtbarkeit, weil die anderen keine Werbung schalten. Also das ist eine sehr geile Sache. Davon abgesehen, wenn Du jetzt zwei Monate lang abschaltest, dann brauchst Du mindestens einen Monat, bis der Algorithmus wieder packt. Also lass die Anzeigen durchlaufen, erster Tipp.

Zweiter Tipp, wir haben letzte Woche zwei Launches gemacht, über unsere eigene Liste und beide Launches hatten die gleichen Zahlen, wie sonst auch. Wie ohne Corona auch. Und ich will damit sagen, die Leute sitzen zu Hause, die langweilen sich und wenn Du Unterhaltung hast oder Bildung hast, dann nutz die Gelegenheit und biete denen was an.

Ob Du eine Email-Liste hast, ob Du sie per WhatsApp erreichen kannst, aber das Schlimmste ist, wenn Du jetzt gar nichts machst. Das wäre wirklich fatal.

9. Anna-Lena Eckstein

Traffic Team Podcast

Hallo, mein Name ist Anna-Lena Eckstein und ich bin Expertin für Werbeanzeigen auf Facebook, Instagram und Pinterest. Und ich helfe Coaches, Beratern und Dienstleistern dabei, ihre Coaching Programme, ihre Dienstleistungen und / oder ihre Online-Kurse mit Werbeanzeigen zu verkaufen. Und obwohl es in den letzten Tagen ja nicht so viele gute Nachrichten gab, bin ich trotzdem der Meinung, dass auch in jeder Krise eine Chance liegt. Das war auch historisch immer so.

Wenn ich jetzt bei meiner Perspektive bleibe mit den Werbeanzeigen, dann bedeutet das zum Beispiel, dass die Kosten für Ads, für Anzeigen, gerade um ein Vielfaches niedriger sind. Du erreichst also gerade für viel viel weniger Geld, viel viel mehr Menschen. Weil viel viel mehr Menschen sind gerade online. Du hast aber weniger Konkurrenten, die mit Dir Ads schalten. Das heißt, die Preise sinken total, das habe ich in den letzten Tagen extrem gemerkt schon bei den Kampagnen von meinen Kunden.

Du könntest also diese Krisenzeit jetzt dafür nutzen, mit oder ohne Werbeanzeigen, Deine Reichweite aufzubauen. Dass Leute auf Deine Webseite kommen, dass Du Dir eine Community aufbaust. Nutze jetzt diese Krisenzeit genau dafür und dann bist Du ready, wenn die Leute wieder zurückkommen sozusagen, mit einer Kaufkraft. Und wieder Zeit und Muße und Geld haben, was zu kaufen. Dann bist Du einfach ready. Deswegen nutze jetzt diese Zeit, Dich vorzubereiten.

Alles Gute, bleib gesund und wir schaffen das schon.

Was dich auch interessieren könnte:

Gratis: Das Launch-Starter-Kit

In 7 Tagen zu ersten Kaufinteressenten und wertvollem Kundenfeedback

ZUM STARTERKIT

- Wie du in **7 Tagen Kaufinteressenten** findest, auch wenn du noch gar keine Reichweite hast.
- Was du Tag für Tag tun kannst, um **deinem nächsten großen Launch näher zu kommen** – inkl. Launch-Kai-Zen.
- Wie du wertvolles Kundenfeedback erhältst, um ein **Produkt zu erstellen, das deine Kunden lieben werden**

Schlusswort

Ich hoffe, du konntest einige Impulse aus diesem Report mitnehmen. Hoffentlich bringen dich die Tipps sicher durch die Krise. Wenn du jetzt endlich den ersten Schritt zu deinem nächsten Produktlaunch machen möchtest, dann hol dir doch gerne mein 7-Tage-Launch-Starkit. In dem zeige ich dir in Videolektionen, wie du in 7 Tagen Kaufinteressenten und wertvolles Kundenfeedback bekommst – auch in Zeiten von Corona. Klick dazu einfach hier: https://launch-rockstars.de/starter-kit/

Wenn du weitere Fragen hast, melde dich gerne bei mir unter info@launch-rockstars.de. Ich wünsche dir jetzt alles Gute. Komm mir gut durch die Krise – und vor allem: Gesundheit!

“

Verwandle die Krise in eine Chance. Leg jetzt direkt mit der Umsetzung los. Und bleib mir gesund!

IMPRESSUM

© 2020 Jan Doering

1. Auflage

Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV:
Jan Doering doering avmedia
c/o B-Fabrik
Bergheimer Str. 104-106
69115 Heidelberg

Herausgeber:
doering avmedia
Jan Doering
c/o B-Fabrik
Bergheimer Str. 104-106
69115 Heidelberg

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ohne Zustimmung des Verlages und des Autors ist unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.