Launch Rockstars Report:

Die 21 innovativsten Online-UnternehmerInnen Deutschlands geben ihren besten Tipp für ein erfolgreiches 2021

LaunchRockstars
Online Produkte erfolgreich verkaufen

Vorwort von Jan Doering, Launch Rockstar

> *“2021 wird krass. Hier sind 21 Tipps, um darauf vorbereitet zu sein.”*

2020 war verrückt. Anfang letzten Jahres hätte niemand damit gerechnet, dass Toilettenpapier mal Mangelware wird, wir alle zu kleinen Hobby-Virologen werden und plötzlich (fast) jeder Home-Office macht. Verrückt waren aber auch die Auswirkungen auf Selbständige – sowohl positiv wie negativ.

Wie 2021 wird, kann jetzt noch keiner sagen. Wobei: Eine Prognose wage ich doch. 2021 wird krass. Krass anders. Krass verrückt. Krass negativ. Krass positiv. Ich weiß nicht wie krass. Aber auf jeden Fall krass irgendwas. Und vor allem: Nicht so, wie wir es jetzt noch erwarten.

Die neue (Post-)Corona-Arä, die angebrochen ist, wird auch von Online-UnternehmerInnen viel Flexibilität verlangen. Deswegen habe die 21 innovativsten Online-UnternehmerInnen Deutschlands zusammengetrommelt, damit sie dir deinen besten Tipp für 2021 geben können. Ich bin stolz drauf, dass so tolle Unternehmer dabei sind. Und ich finde die Tipps richtig gut und hilfreich.

STEFAN LOIBL UND MARCO LÜCKE VON IMMOCATION

Für das kommende Jahr 2021 gilt: Weniger verkaufen, dafür mehr kostenlosen Content anbieten. Bietet euren Kunden wertvolle Inhalte und gebt ihnen einen Mehrwert an die Hand, ohne ihn direkt zu einem Kauf nötigen zu wollen. Auf diese Weise spielt ihr zunächst ein Longgame, aber es ist von längerer Dauer und generiert langfristiger Umsätze. Dies wird in jedem Jahr des Bestehens eines Business wichtiger."

immocation.de

> *"Spiele 2021 das Longgame"*

> *"Positionierung ist 2021 das A&O"*

BJÖRN TANTAU, SOCIAL MEDIA MARKETING EXPERTE

Positionierung ist extrem wichtig. Wenn du mit einem Online Business erfolgreich sein willst, dann achte unbedingt auf die richtige Positionierung. Je konkreter du positioniert bist, desto leichter wird alles andere fallen, angefangen von deinem Auftritt über deine Content-Erstellung bis hin zur Kundengewinnung. Viele machen den Fehler, dass sie sich zu breit aufstellen. Sie denken, dass das gut sei, weil sie dann alles anbieten. Problem: Dieser "Bauchladen" führt dazu, dass du für alles stehst und wahrgenommen wirst – und gleichzeitig für nichts, weil du viel zu diffus und unscharf rüberkommst. Wenn es also darum geht, einen echten Profi anzuheuern, dann machen potenzielle Kunden einen Bogen um dich, weil du eben nicht konkret positioniert bist und niemand genau weiß, was du so richtig gut kannst. Oder anders ausgedrückt: Wenn du dich am Herzen operieren lassen musst, dann gehst du nicht zu einem Arzt für Allgemeinmedizin, sondern zu einem Herzchirurgen. Genau das bedeutet Positionierung.

bjoerntantau.com

CHRISTIAN HÄFNER, GRÜNDER VON HAPPYCOFFEE & FASTBILL

Fokussiere dich 2021 auf relevante Tätigkeiten im Business-Alltag! Wir Unternehmer neigen oft dazu, alles mitmachen und ausprobieren zu wollen und belügen uns dabei häufig selbst durch falsche Ziele, an denen wir uns messen und mit denen wir unsere Aufwände rechtfertigen.

Allerdings lassen sich von Likes, Traffic und öffentlicher Anerkennung leider keine Mieten oder Mitarbeiter bezahlen, wenn kein funktionierendes Geschäftsmodell dahinter steckt. Mein Tipp ist daher, sich auf ein paar wenige, aber sehr wirksame (Marketing-) Maßnahmen zu konzentrieren, die wirklich Umsatz und Gewinne erzeugen. Sind diese gefunden, sollten sie bis zur Erschöpfung ausgereizt werden und erst danach neue Maßnahmen angegangen werden.

happycoffee.org

> *“Fokussierung ist 2021 King”*

> *“Aushalten und Auswerten”*

KARINA HARTWAHN & CHRISTINE THULL VON DIE PINATAS

Fürs Jahr 2021 gilt AUSHALTEN UND AUSWERTEN! 2020 war für viele Unternehmen und Selbständige nicht unbedingt einfach und 2021 wird es ziemlich sicher auch nicht werden. Da wir alle keine andere Wahl haben, gilt: Steck auf keinen Fall den Kopf in den Sand. Digitalisierung des eigenen Geschäftsmodells ist für viele die Lösung und da sind wir dann auch schon bei den Chancen. Digitalisierung bringt immer mit sich: Daten en masse, die analoge Modelle nicht haben. Jetzt kannst Du auswerten. Tu mehr von dem, was funktioniert und weniger von dem, was niemanden interessiert. Übertragen auf unser Spezialgebiet Instagram bedeutet dies beispielsweise: mehr Reels, weniger IGTVs.

diepinatas.de

TIMO UND SASCHA VOM ONLINE BUSINESS PODCAST

Mit diesen 5 Fragen bringst du dein Business 2021 exponentiell zum Wachsen:

1. Woher bekomme ich Interessenten & Besucher?
2. Wie schaffe ich ein positives Ersterlebnis für meine Besucher?
3. Wie erhöhe ich die Wahrscheinlichkeit, dass ein Besucher immer wieder zurückkehrt?
4. Wie wird ein Besucher zu einem Kunden und wie erhöhe ich den durchschnittlichen Warenkorb-Wert?
5. Wie werden meine Kunden zu laufenden Werbetafeln, die mich mithilfe eines Weiterempfehlungs-Systems an ihre Freunde empfehlen?

Klingt fast zu einfach, oder?

Natürlich ist die Umsetzung entscheidend.

Firmen, wie AirBnB, Uber, Facebook und Amazon beantworten diese fünf Fragen sehr clever und kreativ.

Warum also das Rad neu erfinden?!

Erfahre ihre Strategien und viele weitere bei uns im Online Business Podcast.

In den ersten 7 Podcastfolgen gehen wir auf dieses 5-Schritte-System genau ein und zeigen dir, wie wir so – mit nur drei Angestellten – über eine Million Euro Umsatz online erwirtschaften konnten.

Online Business Podcast

> *“5 Fragen für ein exponentielles Unternehmens-Wachstum 2021”*

TIM GELHAUSEN, CONVERSION COPYWRITER

Nutze auch 2021 die „sodass-Methode“: Mit dieser Methode schreibt ihr sofort überzeugendere Werbetexte, sodass sich eure Conversions erhöhen. Die Idee ist simpel: ihr beschreibt beispielsweise eine Eigenschaft eures Angebotes und fügt ein „sodass“ am Ende des Satzes hinzu. Was dann passiert? Ihr erklärt somit euren Kunden, inwiefern sich das Leben eurer Kunden mit eurem Angebot verbessert. Und genau das ist es, was eure Kunden interessiert. Beispiel 1: „In meinem Buch erhaltet ihr Vorlagen für eure E-Mails, sodass ihr keine Schreibblockaden mehr habt.“ Beispiel 2: „Ich zeige euch einfache Übungen für Zuhause, sodass ihr keine Nackenschmerzen mehr habt.“ So wird der Nutzen eures Produktes für eure Zielgruppe deutlich, sodass diese Kaufinteresse entwickelt.

timgelhausen.de

“Die sodass-Methode für mehr Kunden”

“Minimalismus ist auch im Business Trumpf”

RONALD KANDELHARD, GRÜNDER VON EASYRECHTSSICHER

Minimalismus ist auch 2021 im Business Trumpf. Wer weniger Tools nutzt und diese mit einem kleinen Team nutzen und umsetzen kann, der ist auf lange Frist gesehen schneller und schlagkräftiger unterwegs. Diese Strategie ist der beste Boost für eine erfolgreiche Zeit mit viel Entwicklungspotenzial.

easyRechtssicher.de

TANJA LENKE VON SHE-PRENEUR

Mein bester Tipp für ein erfolgreiches 2021 ist: “Weniger ist mehr”. Konzentriere dich auf 1-2 Projekte im Quartal, die dazu beitragen, dass dein Business weiter wächst. Statt mit der Umsetzung der Projekte zu starten, nimm dir Zeit für eine saubere Planung, denn diese hilft dir (und deinem Team), deine Projekte effizient umzusetzen. Je mehr du dir vornimmst, desto weniger schaffst du. Also konzentriere dich auf 1-2 Projekte im Quartal.

she-preneur.de

> *“Weniger ist mehr”*

> *Erkenne 2021 die Chancen*

TIM CHIMOY GRÜNDER DES CITIZEN CIRCLE

Das Jahr 2021 wird spannend. Die Welt wird langsam wieder hochgefahren. Einige Branchen werden wieder voll durchstarten, andere Branchen werden noch lange mit Problemen zu kämpfen haben oder gar aussterben. Es wird Bereiche geben, die nicht zu der Version zurückkehren, wie wir sie vor der Pandemie kannten. In Zeiten solcher Veränderungen warten immer auch tolle Möglichkeiten, neue Geschäftsmodelle an den Start zu bringen oder vorhandene Modelle neu auszurichten. Man muss diese Chancen nur erkennen, risikobereit bereit sein (denn niemand kennt die Zukunft sicher) und auch mal “all-in” gehen. Ich sehe viele Möglichkeiten, zum Beispiel im Event-Bereich, im Tourismus-Bereich oder in der Gesundheit. Analysiere genau, was passiert und wie sich das Ganze vermutlich in den kommenden 2-3 Jahren entwickeln wird und bring dich dann jetzt schon in Stellung. Wer sich jetzt langsam in Stellung bringt und mit frischen Ideen in der zweiten Hälfte des Jahres 2021 an den Start geht, kann viel Rückenwind mitnehmen.

citizencircle.de

WALTER EPP VON SCHREIBSUCHTI.DE

Der 1-Millionen-Wörter-Trick: George R. R. Martin schrieb seine Romane auf einem uralten PC, der nicht einmal Windows installiert hatte. Er schrieb die weltbekannte Saga „A Song of Ice and Fire“ (die Vorlage für „Game of Thrones“) mit einem MS-Dos Programm namens Wordstar. Sein Computer hatte nicht einmal Internet. Warum? Weil er Millionen von Wörtern schreiben wollte. Und das kannst du nur, wenn dich nichts ablenkt und du extrem fokussiert arbeitest. Doch wie arbeiten die meisten Unternehmer heutzutage? Oberflächlich, abgelenkt, zerstreut. Um dieses Problem zu lösen, solltest du für 2021 folgendes Ziel haben: Bau dir einen Bunker. Wenige Stunden hochfokussiertes Arbeiten ist viel effektiver als 12 Stunden oberflächliches Arbeiten. Glaub mir. Ich selbst arbeite nur 4 Stunden pro Tag. Folge einfach dieser CCC-Formel: Create, Connect, Consume. Zuerst produzieren, dann vernetzen und dann konsumieren. Immer in dieser Reihenfolge. Dann wird 2021 zum produktivsten Jahr deines Lebens.

schreibsuchti.de/blog-erstellen/

> *“Bau dir 2021 deinen Bunker"*

> *“Erstelle 2021 hervorragende Erstangebote”*

SONJA KREYE VON BUSINESS-CELEBRITY

Das Jahr 2021 wird sicherlich ein sehr besonderes werden. Weiterhin ist alles im Umbruch. Mein bester Tipp für dieses Jahr: Anstatt direkt deine High Ticket Angebote zu verkaufen, solltest du hervorragende Einstiegsangebote zu einem günstigen Preis anbieten und die Käufer dann zu deinen nächsten höherpreisigen Angeboten entwickeln. Dann wird sich 2021 auch dein High Ticket Coaching wesentlich besser verkaufen.

business-celebrity.com

DENNIS UND LISA GRÜNDER VON COACHY

Werde dir 2021 deiner eigenen Werte bewusst, lebe sie und baue auch dein Business auf diesen Werten auf. Dann hast du die perfekte Basis nicht nur ein authentisches, sondern auch langfristig erfolgreiches Business aufzubauen. Treffe jede Entscheidung auf Grundlage deiner Werte und lerne dabei auch „Nein“ sagen zu können – denn ein „Nein“ bringt dich oftmals schneller weiter als zu allem „Ja“ zu sagen und den Fokus zu verlieren.

coachy.net

lisa-evoluer.com

> *“Baue 2021 dein Business auf deinen Werten auf”*

> *“Der Offline-Boom kommt"*

MICHAEL OMORI KIRCHNER VON ECHTES MARKETING

Bereite dich auf einen Offline-Boom in 2021 vor. Wegen der aktuellen Situation stürzen sich viele Anbieter auf die Möglichkeiten, ihr Angebot zu digitalisieren. Das ist aus meiner Sicht auch ein sehr guter Weg. Was aber manche übersehen: Die derzeitige Ausnahmesituation wird ein Ende haben. Und dann haben die Menschen einen Nachholbedarf. Sie wollen sich wieder persönlich treffen, Events und Veranstaltungen besuchen, Reisen machen, Coworking und Workations in fernen Ländern mitmachen und vieles mehr. Bereite dich darauf vor. Lege dir schon jetzt entsprechende Angebote zurecht, halte Ausschau nach Locations und Partnern, mit denen du zusammenarbeiten kannst. Bald wird der Kuchen verteilt, fang jetzt an zu backen!

echtes-marketing.de

“Finde 2021 dein Herzensthema”

MARCO LACHMANN-ANKE VON DEN GELDHELDEN

2021 wird das Jahr der Menschlichkeit! Es wird viel mehr um Gefühle, Emotionen, Empathie und Ehrlichkeit gehen, als es bisher üblich war. Das bedeutet für jeden, der jetzt ein Business starten möchte, dass er niemals etwas nur aus Geldgründen tun sollte. Finde erstmal dein Herzensthema und verbinde dich zweitens mit Menschen, die ebenfalls in deinem Herzensthema unterwegs sind. Bevor du ein Business startest, frage diese Menschen nach ihren Sorgen, Ängsten und Herausforderungen. Sprich mit ihnen und hilf ihnen dabei ihre Sorgen, Ängste und Probleme loszuwerden. Lerne, wie du besser und effektiver helfen kannst und dokumentiere deine Erfolge. Baue Vertrauen auf. Erst im letzten Schritt, erst wenn du genau weißt, wie du am besten helfen kannst, startest du ein Business und zwar gemeinsam mit diesen Menschen, deiner neuen “Herzensthema-Familie“. Nimm sie mit auf deinem Weg zum Produkt. Jetzt freuen, lachen, fiebern und bangen sie mit dir mit und du hast die ersten Kunden, die dich und dein neues Produkt lieben und es begeistert in die weite Welt tragen.

geldhelden.org

GORDON SCHÖNWÄLDER VON DEN PODCAST-HELDEN

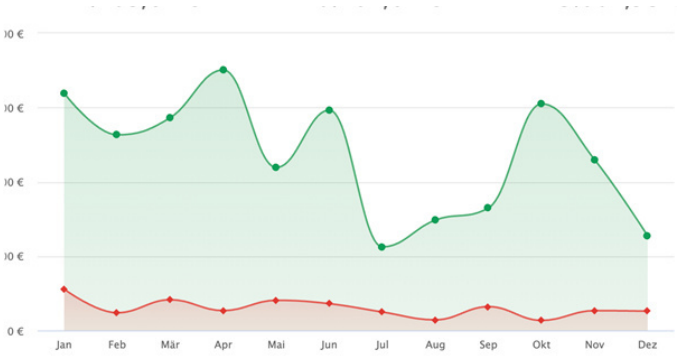
2020 haben viele Unternehmer gemerkt, wie schnell man ins Straucheln kommen kann. Aus meiner Sicht hatten die Leute einen Vorteil, die zwei Dinge geschafft haben:

1. Sie sind konsequent mit Content draußen und können so dauerhaft von den Anfragen daraus Umsatz generieren. Und zwar auch dann, wenn Social Media nicht mehr so gut funktioniert.

2. Wenn die Kosten konsequent niedrig sind.

Denn auch wenn der Umsatz mal einen Monat nach unten schwankt, bleibt dennoch etwas Gewinn aus dem Monat übrig.

So sieht das beispielsweise in meinem Buchhaltungs-Tool aus:



Deshalb: Erstelle 2021 richtig guten Content und senke gleichzeitig deine Kosten."

podcast-helden.de

> *"Content steigern und Kosten senken"*

> *“Erstelle für deine Zielgruppe inspirierenden, wertvollen, hilfreichen und spannenden Content”*

MICHAEL ASSHAUER, GRÜNDER VON TALENTE.CO

Zunächst einmal Glückwunsch an alle, die jetzt ihr eigenes Online-Business starten oder ihr Online-Business aufs nächste Level bringen wollen. Genau jetzt ist natürlich der richtige Moment. 2020 ist ein Sturm, ein Tornado durch die Businesswelt gezogen und jetzt werden die ersten kleinen Pflänzchen wieder anfangen zu sprießen. Es kann sein, dass 2021 nochmal ein zweiter oder dritter Tornado kommt. Das ist aber nicht so wild. Denn genau jetzt ist der richtige Moment, um dein Online-Business aufzubauen. In der Krise werden die Gewinner von morgen geboren und alle anderen, die bislang die Gewinner waren, müssen gucken, wo sie bleiben, wenn sie es nicht hinkriegen, sich selbst aufs nächste Level zu bringen.

Ein wichtiger Tipp von mir: Sieh zu, dass du für deine Zielgruppe und das konkrete Problem, was du für sie löst, inspirierenden, wertvollen, hilfreichen, spannenden Content erstellst, mit einer persönlichen Note, die dich als Person mit hineinbringt. Und wenn du noch keine eigene Reichweite hast, dann setze auf Reichweiten von sogenannten Zielgruppen-Besitzpartnern. Suche dir andere Plattform, die solch eine Reichweite in diese Zielgruppe haben, die du auch ansprichst. Dann erstelle ein Freebie, ein wertvolles Stück Content, was schon einen gewissen Teil des Problems, was du für die Zielgruppe löst, abhandelt, z.B. in Form eines kurzen, knackigen E-Books, eines Hörbuchs oder zum Beispiel auch eines Video 3-Tage-Kurses. Und dann biete diesen Zielgruppen-Besitzpartnern an, dass mit jeder neuen Anmeldung, die sie generieren, sie dein Freebie ihrer Zielgruppe “for free” sozusagen nochmal on top geben können.

Dafür muss dein Freebie natürlich qualitativ hochwertig produziert sein. Das muss nicht teuer sein, aber zumindest hochwertig produziert sein und wirklich ein echtes Problem lösen. Es darf keine reine Werbung sein. Und dann einigst du dich mit diesen Zielgruppen-Besitzpartnern darauf, dass jede neue Anmeldung bei diesem Zielgruppen-Besitzpartner, die dann eben auch dein Freebie bekommen, auch eine E-Mail-Adresse und die Kontaktdaten von diesen Neuanmeldung für dich bedeuten. Es müssen die Neuanmeldung einmal kurz mit einem Häkchen unten bestätigen bei der Anmeldung, fertig! Und schon profitierst du von der Reichweite von Zielgruppen-Besitzpartnern mit und baust dir so langsam, aber sicher, deine E-Mail Liste auf, was ja das aller aller Allerwichtigste ist. Wenn du nun ein Online-Business hast, hol die Leute in deinen eigenen Zielgruppenbesitz, bau dir eine eigene E-Mail Liste auf und so kannst du das schnell machen über Zielgruppen-Besitzpartner, ohne schon selbst großartige Reichweite in die Zielgruppe hinein z.B. bei Insta,LinkedIn, Facebook, TikTok, wo auch immer zu haben.

https://talente.co/

PAULA LOTTE THURM VOM PODCAST MARKETING CLUB

So spricht 2021 jeder bei LinkedIn über deinen Podcast: Mache einen CTA in deinem Podcast, in dem du einen kurzen, gut zu merkenden Link nennst, mit dem deine Hörer deinen Podcast oder direkt die Episode zusammen mit ihren Learnings und Feedback zu deinem Podcast ganz einfach auf LinkedIn teilen können und dich am besten im Post noch mit verlinken. So kannst du als Dankeschön diese Posts oder LI Profile der Leute in deiner nächsten Episode in den Shownotes verlinken. Das ist eine schöne Wertschätzung für deine Supporter. Mache diesen CTA direkt mehrere Folgen hintereinander, da deine Community erstmal mit den ersten Posts verstehen kann, wie es funktioniert und dann werden es über die Wochen immer mehr.

podcastmarketing.io

> *“Mit diesem Tipp spricht jeder bei LinkedIn über deinen Podcast”*

> *“Der Offline-Boom kommt"*

JAN SCHULZE-SIEBERT, MARKETINGEXPERTE

Im Online Business Bereich ist es immer wieder das Gleiche. Es entsteht ein Trend und schon wird die Sau von allen durchs Dorf getrieben. Sei also für 2021 nicht der X-te, der ein Programm zur Neukundengewinnung startet oder einen Kurs für Coaches anbietet. Versuch nicht den Trends von gestern nachzueifern, sondern überleg dir, wohin sich die Zukunft entwickelt. Such dir dafür eine klare Positionierung, am besten in der Nische, damit du deinen USP noch deutlicher herausstellen kannst. Und dann denk mal über den Tellerrand hinaus. Die klassischen digitalen Produkte sind nicht das Nonplusultra und eher irgendwo limitiert. Communities und Plattformen sind dagegen skalierbar. Beste Beispiele sind HalloPodcaster von Anika Bors und mir oder auch das Moderatorenwerk von Jan Doering selbst.

janschulzesiebert.com

MARTA RECHUL UND JESSICA BÖHM VON LIBERAUDIO

Wer sich 2021 nicht traut, gute Leute ins Boot zu holen oder Angst hat, zu wenig Geld zu verdienen, wenn er zu den falschen Leuten und Ideen “Nein” sagt, der wird mit seinem Business stagnieren. Wir haben mehrere Jahre lang das Business aus eigener Kraft herangezogen, Prozesse und Leute ausprobiert und wir standen kurz vor dem Aufgeben, weil wir uns ständig im Kreis gedreht haben. Doch dann haben wir zwei Dinge beschlossen:

> *“Wer sich 2021 nicht traut gute Leute ins Boot zu holen, wird mit seinem Business stagnieren.”*

Erstens: uns für unser Marketing richtige Profis ins Boot zu holen, was eine Investition von ein paar tausend Euro bedeutete, und zweitens zu den falschen Leuten NEIN zu sagen – sowohl zu Dingen, die nicht so gut funktionierten, als auch zu Mitarbeitern, die nicht proaktiv arbeiteten und auch zu Kunden, die nicht zu uns passten. Zuletzt war es ein 14.000 € Auftrag, den wir abgelehnt haben. Es war also eine Entscheidung, die uns scheinbar viel Geld gekostet hat. Unsere richtigen Leute waren:

1. Website Auftritt – Christopher De La Garza – hat die Sprache der Website so aufgebaut, damit sie die richtigen Kunden anzieht

2. Steve Kroeger – Businesscoach – er hat unsere Positionierung geschärft und uns den Kopf fürs Unternehmertum gewaschen

3. Jan Doering – er hat uns eine Launch-Strategie für Hörbücher mit an die Hand gegeben – womit wir heute den größten Nutzen für unsere Kunden schaffen

4. Arne Mahn, der uns mit seinem Experten-Know-How bei Facebook Anzeigen unterstützt Doch Bääm!

Das Business wächst, wir haben unsere Umsätze um 70 % im Vergleich zum Vorjahr erhöht – mit den richtigen Leuten im Boot und immer mehr Wunschkunden.

liberaudio.de

SEBASTIAN KRÄMER
ONLINE BUSINESS COACH

In einer immer komplexer werdenden (Online)-Welt werden Klarheit und Einfachheit zu immer größeren Erfolgsfaktoren. In 2021 wird es mehr denn je darum gehen, eine klare Strategie zu fahren, ohne sich von der Vielzahl möglicher Optionen ablenken zu lassen. Wenn man die Prozesse simpel hält, optimiert, was sich bewährt und die Kundenvorteile klar und deutlich kommuniziert, wird sich der Erfolg nicht vermeiden lassen.

forbettercoaches.de

> *“In 2021 wird es mehr denn je darum gehen, eine klare Strategie zu fahren, ohne sich von der Vielzahl möglicher Optionen ablenken zu lassen.”*

> *““Fang an””*

THOMAS DAHLMANN, GRÜNDER VON ONLINEBUSINESSAKADEMIE.NET

Mein Tipp für 2021 ganz kurz und einfach: Fang an. Klingt banal, aber das ist das Einzige, was zählt und was zu Erfolg führt, nicht nur dieses Jahr, sondern auch in den kommenden.

onlinebusinessakademie.net