



Launch Rockstars Report:

7 Strategien, mit denen du auf Clubhouse 50+ Follower täglich bekommst

(und zwar ohne nervige Pitches oder Follow-/Unfollow-Taktiken)



Inhaltsverzeichnis

Vorwort

Über den Autor

1. Die Hyperaktivitäts-Strategie

Bonustipp Julian Heck

2. Die Sprach-Picasso-Strategie

Bonustipp Paula Lotte Thurm

3. Die Lagerfeuer-Strategie

Bonustipp Jana Schmidt

4. Die „We-are-family“-Strategie

Bonustipp Sarah Elsser

5. Die „Content-Clown“-Strategie

Bonustipp Anja Krystina Hermes

6. Die „Malen-nach-Zahlen“-Content-Strategie

Bonustipp Timo Eckhardt

7. Die „Der Trojanische-Pitch“-Strategie

Bonustipp Claudia Paßberger

Bonus: Wie du deine Clubhouse-Follower
in deinen Newsletter bekommst und
damit endlich Geld verdienst

Bis bald



7 Strategien, mit denen du auf Clubhouse 50+ Follower täglich bekommst

(und zwar ohne nervige Pitchess oder Follow-/Unfollow-Taktiken)

„What the fuck?!? So was habe ich noch nie erlebt.“

Was zur Hölle war da los?

Ich war gerade mal eine Stunde auf Clubhouse.

Und hatte schon 50 neue Follower.

Dieses Medium war das krasseste, was ich jemals erlebt hatte.

Aber: Wie kam es überhaupt dazu, dass ich mich auf Clubhouse angemeldet habe?

Es war die 2. Januar-Woche 2021. Am Sonntagmorgen schaute ich mir ein paar Insta-Stories an. Alle sprachen von Clubhouse, einer neuen Social-Media-App. Und ich fragte mich, was das denn sein soll: „Ein neuer Audio-Social-Media-Kanal, auf dem jeder frei sprechen kann. Hm, Social Media ohne Bild? Das kann doch nix sein. Wobei... Sprechen kann ich ja. Und Audio mag ich auch, gerade wegen meines Podcasts.“ Ich hörte immer mehr drüber und wusste, dass ich mich da anmelden muss. Mein Problem nur: Ich bin Android-Nutzer und hatte bis dato kein iPhone. Die App war aber nur fürs iPhone, nicht für Android entwickelt..

Am Dienstag hatte ich Timo Eckhardt (@onlinebizpcast) und Sascha Boampong (@saschaboampong) vom Online-Business-Podcast in meinem Podcast (dem **Launch like a Rockstar Podcast**, die entsprechende Folge „369.000 Euro in 9 Tagen“ mit den beiden kannst du dir **hier** anhören) im Interview. Sie schwärmten mir vor, wie geil doch Clubhouse sei, und dass es für mich als Launch-Experte/Podcaster/Moderator das perfekte Medium wäre. Ab dem Moment wusste ich, dass ich mich anmelden würde. Und kaufte mir extra für Clubhouse ein gebrauchtes iPhone.

Vorwort

Am folgenden Freitag kam das iPhone endlich und am Abend meldete ich mich bei Clubhouse an. 3 Stunden später hatte ich meine ersten 50 Follower, am Samstag knapp 100, am Sonntag 175 und am Montag 250. Ein unglaubliches Wachstum. Das Ganze ging so schnell, weil ich diese 7 Strategien verwendete, die ich jetzt mit dir teilen werde. Zusätzlich zu meinen 7 Strategien erhältst du in diesem Report die Tipps von erfahrenen Social-Media- und Online-Business-ExpertInnen, die sich auch in kurzer Zeit eine hohe Followerzahl auf Clubhouse aufgebaut haben.

Ach ja, noch was: Wenn du meine Strategien in Aktion sehen willst, dann folge mir auf Clubhouse unter @launch_rockstar.

Über den Autor



Ich bin Jan Doering und zeige dir, wie du erfolgreich ein Produkt auf den Markt bringst, also launchst. Dazu habe ich die Rockstar-Launch-Strategie entwickelt, ein 5-stufiges Konzept, das schon für über eine Million Euro Launch-Umsatz gesorgt hat. Der erste Schritt der Strategie ist der Reichweiten-Aufbau.

Ich habe festgestellt, dass sich Clubhouse perfekt für einen schnellen Reichweitenaufbau lohnt. Damit das gelingt, habe ich diesen Report geschrieben.

Mehr über mich erfährst du auf www.launch-rockstars.de

The background is a collage of design-related elements. On the left, a wooden ruler is visible with markings for 33, 34, 35, and 36, and a circular mark containing the number 75. Below the ruler is a pencil. On the right, there is a sketch of a lightbulb with several short lines radiating from its top, suggesting light or an idea. The entire background has a reddish-pink tint.

- Strategie 1 -

1. Die Hyperaktivitäts- Strategie

1. Die Hyperaktivitäts-Strategie

Das Adrenalin schoss mir durch die Adern.

„Verdammt. Wie mache ich das wieder rückgängig?“

Es war zu spät.

5 Minuten nachdem ich auf Clubhouse angemeldet war, hatte ich meinen ersten Raum eröffnet. Aus Versehen. Eigentlich wollte ich nur austesten, wie das grundsätzlich geht und den Raum „Das beste Business-Buch deines Lebens“ irgendwann in der kommenden Woche eröffnen.

Aber in Clubhouse hast du schneller einen Raum eröffnet, als du bis 3 zählen kannst. Und schneller als du schauen kannst, hast du Speaker und Zuschauer. Ich hatte plötzlich 4 Speaker auf der Bühne mit zum Teil 500 bis über 1.000 Followern (damals noch eine Menge für Clubhouse). Und im Raum waren direkt zwischen 10 und 30 Zuschauer.

Ich konnte und wollte den Raum also nicht schließen, also fing ich an, meine besten Buch-Tipps rauszuhauen und die weiteren Buchtipps der anderen Speaker zu moderieren.

Als ich den Raum schloss, hatte ich meine ersten 20 Follower. Ich hatte meine Lektion gelernt: Sei aktiv auf Clubhouse. Nein. Sei hyperaktiv.

Wenn du auf Clubhouse gehst, dann ist es erstmal angenehm, hinten im Publikum zu sitzen und nichts zu sagen. Das ist schön gemütlich und vielleicht nimmst du auch etwas Content mit: Aber ganz ehrlich, das wird dir (wenn überhaupt) nur sehr wenige Follower bringen.

Was dir wirklich etwas bringt, ist aktiv zu sein. Nicht nur aktiv, sondern am besten hyperaktiv. Sei jemand, der Dinge ins Rollen bringt, und traue dich richtig was auf Clubhouse:

- Wenn du Ahnung von einem bestimmten Thema hast, dann melde dich sofort, gehe hoch auf die Bühne und nutze die 6 weiteren Strategien dieses Reports, um massiven Mehrwert mit geilem Storytelling abzuliefern.
- Wenn du von der Bühne wieder runtergehst, bleib nicht unten im Publikum sitzen, sondern such dir direkt einen weiteren Raum, in dem du wieder auf die Bühne gehst die 6 weiteren Strategien dieses E-Books anwendest.
- Eröffne eigene Räume und lade dort andere Speaker ein.
- Kreiere dein eigenes Format: Beispielsweise habe ich nach 2 Tagen auf Clubhouse den #clubhouse-Online-Business-L(a)unch ins Leben gerufen. Jeden Mittag (Mo. bis Fr.) um 12 Uhr habe ich dort einen Raum eröffnet.
- Erstelle einen eigenen Clubhouse-Club. Das Formular dazu findest du hier: <https://airtable.com/shrq9KTNSdXKotx9b>

1. Die Hyperaktivitäts-Strategie

Ach ja, falls du dich nicht traust, auf die Bühne zu gehen: Verabschiede dich einfach von deinem Perfektionismus. Meistens hindert der uns nämlich dran, uns zu trauen und die Bühne zu erobern.

Glaub mir: Ich habe mich in meiner kurzen Clubhouse-„Karriere“ auch schon oft genug versprochen, mir sind auch mal die Argumente ausgegangen und ja, ich habe auch schon ein paar Leute verärgert (auch wenn das nicht meine Absicht war).

Also geh raus und rock die Clubhouse-Bühnen.



Julian Heck

@julianheck

www.julianheck.de

Sei ein guter Moderator und gib anderen eine Bühne. Nimm also im wahrsten Sinne des Wortes einfach Leute mit auf die Bühne. Das ist natürlich auch im ideellen Sinne möglich – zum Beispiel indem du ihnen einen Shout-Out gibst, womit du sie pushst.



- Strategie 2 -

2. Die Sprach-Picasso-Strategie

2. Die Sprach-Picasso-Strategie

Wie hat Pablo Picasso seine Bilder gemalt? Natürlich mit den besten Pinseln, den teuersten Leinwänden und den schönsten Farben. Hätte er nur ein Stück Kreide und eine Tafel benutzt, wären das mit Sicherheit keine Meisterstücke geworden.

Bei Clubhouse hast du aber weder Pinsel, Farben noch Leinwände. Alles, was du hast, ist deine Stimme. Sie ist das Instrument, mit dem du deinen Content transportieren kannst. Deshalb solltest du diese auch wirklich pflegen und daran arbeiten, dass du besser klingst. (Übrigens kann jeder schön klingen - ich bin das beste Beispiel dafür: Ich hatte früher einen Sprachfehler (ich habe gelispelt) und habe ein paar Jahre später als Moderator gearbeitet).

Eine Übung, mit der du innerhalb von wenigen Sekunden in deine optimale Stimmlage kommst, ist die „Telefonier-Übung“: Stell dir einfach vor, dich ruft jemand an, der dich ohne Punkt und Komma zuquatscht, und du bestätigst diese Person immer mit einem gelangweilten „Mhhh, Mhhh, Mhhh.“. Das ist deine optimale Stimmlage, in der du optimal klingst (die sogenannte Indifferenzlage). Wenn du also das nächste Mal auf Clubhouse etwas sagen willst, dann mach kurz vorher diese Übung und sprich dann in dieser Stimmlage los.

Falls du noch mehr Tipps haben möchtest, dann folge doch mal Jana Schmidt (@stimmgeberin) oder Timo Sämann (@timosaeemann) auf Clubhouse. Beide sind professionelle Sprecher und geben ihr Wissen immer wieder auf Clubhouse weiter.



Paula Lotte Thurm

@paulalotte

www.podcastmarketing.io

Mein Tipp für alle Podcaster und die, die Sendungen aufnehmen: Lasst die Live-Aufnahme eure Sendung parallel auf Clubhouse laufen. Nach der Aufnahme könnt ihr direkt zu Clubhouse und die offenen Fragen des Publikums beantworten. Ich habe es selbst probiert.

Auch, wenn es am Anfang etwas Multitasking erfordert: Trotz der Aufnahme mitten am Tag war der Raum gut besucht. So kannst du leichter Reichweite aufbauen.





- Strategie 3 -

3. Die Lagerfeuer- Strategie

3. Die Lagerfeuer-Strategie

„Und dann kam dieses Mammut auf mich zu, ich nahm mein Speer und zack...“

Würdest du gerne wissen, wie es jetzt weitergeht?

So geht es nicht nur dir, sondern uns allen. Denn die Strategie, die ich jetzt mit dir teile, ist eine, die auf die Steinzeit zurückgeht, und die immer noch (vielleicht auch gerade, weil sie so alt ist) bestens funktioniert.

Vor 50.000 Jahren hatte die Menschheit die Schrift noch nicht entdeckt. Die einzige Möglichkeit, Wissen weiterzugeben, war über die Sprache. Deshalb ist unser Gehirn so konstruiert, dass wir uns Wissen besonders gut merken können, wenn wir es über eine Geschichte vermittelt bekommen.

Stell dir Clubhouse wie ein großes Lagerfeuer vor. Dort gibt es eine Menge Menschen, die irgendwas vor sich hin erzählen, viele Daten und Fakten vor sich hinbrummeln. Menschen, deren Gequatsche so abstrakt ist, so wenig strukturiert, so einseitig nur auf Zahlen fixiert, dass es sich keiner merken kann. Am Ende werden diese Zahlen/Daten/Fakten höchstens als Geflüster wahrgenommen, das selbst vom Knistern des verbrennenden Holzes übertönt wird. Und das spätestens dann vergessen ist, wenn man den nächsten Raum betreten hat.

Wenn du aber herausstichst und an diesem Lagerfeuer eine Geschichte erzählst, wie du (oder der Held deiner Geschichte) gegen das Mammut gekämpft hast, wie du die giftigen Beeren in letzter Sekunde entdeckt, die Liebe deines Lebens gefunden, gegen Dutzend Krieger auf dem Weg zum Ziel gekämpft, die tollste Nacht deines Lebens erlebt oder über den Verlust eines geliebten Menschen bitterlich geweint hast, dann werden die Augen der Kinder am Lagerfeuer anfangen zu leuchten. Sie werden dir gebannt zuhören, nachts im Schlaf noch an dich denken und deine Geschichte am nächsten Tag all ihren Freunden erzählen. Dann musst du dir keine Sorgen machen, dass deine Message nicht ankommt. Und vor allem: Deine Zuhörer werden automatisch auf Follow drücken, damit sie keine Geschichte mehr von dir verpassen werden.

Deswegen: Mach doch bitte aus den 200 %-Umsatz-Plus-durch-deine-XYZ-Strategie-Fakten eine Geschichte, wie dein Kunde kurz vorm Bankrott stand und dank deiner Strategie endlich wirklich erfolgreich wurde. Dann wirst du dich bald vor Followern kaum retten können.



Jana Schmidt

@stimmgeberin

www.stimmgeberin.de

Mein Tipp für Clubhouse: Setze dich mit deiner Stimme auseinander. Gerade in diesen Zeiten von Lockdown und insgesamt Social-Media ist diese sehr bewusst wahrnehmbar. Lerne das Instrument „Stimme“ verstehen, um es für dich zu nutzen und nicht gegen dich einzusetzen.

Ich denke, viele Menschen verstehen, dass es häufig nicht der Fall ist, dass die Stimme positiv für einen spricht und man einfach eine falsche Wirkung dadurch erzeugt. Wenn du ein paar Stimmtrainings-Tipps anwendest, kann das für dich von Vorteil sein. Je authentischer, desto besser.

A photograph of a family walking away from the camera on a dirt path during sunset. The scene is bathed in warm, golden light. A young girl in a white dress is in the center, holding hands with a woman on her left and a man on her right. The background shows tall grass and trees silhouetted against the bright sky.

- Strategie 4 -

4. Die „We-are-family“- Strategie

4. Die „We-are-family“-Strategie

Kannst du dich noch erinnern? Die Samstagabende, an denen du frisch gebadet vor den Fernseher gesetzt wurdest, deine Mutter dir noch einen Kuss auf die Wange gegeben hat, Papa dich in den Arm genommen hat und ihr dann mit der ganzen Familie „Wetten, dass...?“ oder eine andere Samstagabendsendung geschaut habt? Das wohlige Gefühl, wenn du im Halbschlaf ins Bett getragen wurdest, oder ihr zusammen „Mensch, ärgere dich nicht...“ gespielt habt?

Jetzt stell dir mal vor...

... du wärst alleine in die Badewanne gegangen,

... hättest allein vorm Fernseher gesessen,

... dich alleine ins Bett geschleppt,

... „Mensch, ärgere dich nicht ...“ gegen dich selbst gespielt.

Was fühlt sich da besser an?

Die Antwort dürfte klar sein: "Wir" schlägt immer "ich".

Mit anderen kannst du viel mehr erreichen als alleine. Und das ist auf Clubhouse genauso.

Was meine ich damit? Versuche auf Clubhouse einen Familien-Vibe zu erzeugen.

Sei also nicht allein auf der Bühne.

Schau, dass du von Anfang an andere Speaker einlädst. Dass du mit anderen Nutzern interagierst. Dass du viele aus dem Publikum auf deine Bühne holst.

Mach eine Vorstellungsrunde, in der sich jeder Nutzer kurz präsentieren und einen Tipp abgeben kann. Oder ein Frage-Antwort-Format mit mehreren Experten. Oder vernetze dich mit anderen aus deiner Nische und überlege mit ihnen gemeinsam, wie ihr ein cooles Format kreieren könnt.

Mach die anderen groß, und deine Follower-Zahl wird auch groß werden.



Sarah Elsser

@sarahelsser

www.sarah-elsser.de

Mein Tipp, um auf Clubhouse Follower zu bekommen: Hört auf, bei Clubhouse nur Follower bekommen zu wollen. Ihr seid keine Eichhörnchen und die Mitglieder keine Nüsschen. Vernetzt euch lieber mit tollen Leuten. Besucht ihre Talks und ladet sie zu euch ein. Fokussiert euch auf maximal zwei Themen. Warum? Weil ihr so greifbarer werdet für die Leute, die euch auf Clubhouse über den Weg laufen. Mit einem guten Profil und aktiver Beteiligung an den Sessions kommen sie automatisch zu euch. Wer keine Follower mitbringen kann, erkennt: Niemand interessiert sich für euch – aber für eure Themen, die ihr präsentiert. Mit der Zeit werdet ihr zu Experten und die Leute folgen euch automatisch. Dann finden sie euch und euer Thema interessant.

- Strategie 5 -

5. Die „Content-Clown“-Strategie

Abbildung 3.10

Ein Monats-Balkenchart des US-Dollar-Indexes. Jeder Balken repräsentiert die Kursdaten eines Monats. Durch noch weitere Kompression der Daten erlaubt der Monatschart die Analyse von Perioden von 20 Jahren.

5. Die „Content-Clown“-Strategie

Clowns gibt es schon seit dem 16. Jahrhundert.

Wie haben es Clowns über 500 Jahre lang geschafft, so erfolgreich zu sein?

Ganz einfach: Sie haben knallrote Nasen, viel zu große Schuhe, hässliche Klamotten und dann bringen sie dich zum Lachen. Kurz: Sie fallen auf und sie sind lustig.

Und genau diese Strategie kannst du ihnen nachmachen.

Wenn du auf Clubhouse aktiv bist, dann mach es wie die Clowns: Falle auf, mit dem was du sagst, und sei dabei auch noch ein bisschen lustig.

So bin ich beispielsweise einmal in eine Influencer-Diskussion reingegangen. Alle sprachen drüber, wie man in Instagram an neue Follower kommt (hatten aber zum Großteil keinen Plan, wie man damit Geld verdient oder ein funktionierendes Geschäftsmodell aufbaut). Meine erste Aussage war, dass es scheißegal ist, wieviele Follower du hast, sondern dass du dich schlicht und einfach um dein Geschäftsmodell kümmern solltest, und dann die richtigen Leute in deine Kanäle reinziehen (natürlich wieder mit einer kleinen Geschichte erklärt). Anschließend habe ich noch nen kleinen Witz gemacht.

Glaub mir: Danach sind mir die Follower nur so zugeflogen.

Deshalb: Mach es wie die Clowns: Falle durch konträren/andersartigen Content auf und sei dabei lustig. Dann fällst du auf, keiner kann dir böse sein und deine Follower-Anzahl wird schon bald die Anzahl der weltweit benutzten Clonwnnasen am Rosenmontag übersteigen.



Anja Krystina Hermes

@anjakrystina

www.femboss.org

*Überlege dir feste Formate und hole dir spannende Interviewgäst*innen dazu.*

Der Titel sollte nach dem Küchenruf-Prinzip gestaltet werden: kurz, knackig und provokant. Wenn du mit deinem Unternehmen bekannter bist, als mit deinem persönlichen Namen, verwende den Unternehmensnamen immer im Titel des Talks. So kannst du leichter eine eigene Club-Seite zu erstellen (ähnlich wie ein Unternehmensprofil auf Facebook oder LinkedIn).

- Strategie 6 -

6. Die „Malen-nach-Zahlen“-Content-Strategie

Abbildung 3.10

Ein Monats-Balkenchart des US-Dollar-Indexes. Jeder Balken repräsentiert die Kursdaten eines Monats. Durch noch weitere Kompression der Daten erlaubt der Monatschart die Analyse von Perioden von 20 Jahren.

6. Die „Malen-nach-Zahlen“-Content-Strategie

Ich hatte in der Schule in Kunst mal eine 4.

Noch heute werde ich gefragt, wie man so was denn hinbekommt.

Meine Antwort ist ganz einfach: Indem man absolut gar kein Talent hat.

Gib mir eine leere Leinwand und ich werde es so hart verkacken, dass sich selbst 3-jährige über meine Malkünste lustig machen werden.

Gib mir aber ein Malen-nach-Zahlen-Bild und das Ding wird richtig gut aussehen. Dann bekommt sogar so ein Zeichnen-Legastheniker wie ich ein schönes Bild hin.

Genau das braucht das Publikum in Clubhouse auch: Gib in deinen Talks auf der Bühne eine super-simple Schritt-für-Schritt-Anleitung, mit der jeder (egal wie talentiert oder untalentiert) sofort Resultate erzielen kann. Erkläre dem Publikum also, wie man in 3 einfachen Schritten sofort mehr Newsletter-Abonnenten erhält (siehe Strategie 7). Oder wie man in 5 Sekunden seine optimale Stimmlage findet (siehe Strategie 2). Oder wie du mit einer 2-minütigen Übung pro Tag deinen Blutdruck dauerhaft auf Normalwert senken kannst.

Wenn du das tust, werden dir die Follows nur so zufliegen, wie Justin Bieber Slips bei seinen Konzerten.



Timo Eckhardt

@onlinebizpcast

www.onlinebusinesspodcast.de

Mein Tipp: Macht generische Räume, wo jeder etwas zum Thema sagen kann. Holt viele Leute auf die Bühne, sodass deren Freunde angepingt werden. Aber sei dir bewusst, dass du vielleicht Leute anziehst, die nicht aus deiner Zielgruppe stammen. Dennoch kannst du damit Reichweite aufbauen. Dabei kann es sich um einen generischen Raum handeln, wie "1 Min Vorstellungsrunde" oder "Dein bester Buchtipp".

A large wooden Trojan horse sculpture is the central focus, set against a purple sky. The horse is constructed from dark wood and features a prominent, pointed wooden structure on its back, resembling a castle tower or a fortification. The sculpture is positioned in the foreground, with its body extending towards the right side of the frame. The background is a solid, deep purple color, which contrasts sharply with the natural wood tones of the horse. The overall composition is simple and direct, emphasizing the scale and detail of the wooden structure.

- Strategie 7 -

7. Die „Der Trojanische-Pitch“ - Strategie

7. Die „Der Trojanische-Pitch“ - Strategie

Ein Geschenk. Größer, eindrucksvoller und schöner hätte es nicht sein können. Doch es war ihr Untergang.

Wahrscheinlich kennst du die Geschichte mit dem Trojanischen Pferd: Die Griechen hatten bereits 10 Jahre lang um Troja gekämpft. Nichts brachte sie weiter. Eines Tages bauten die Griechen ein großes hölzernes Pferd und stellten es vor das Stadttor Trojas. Die Trojaner freuten sich und zogen es durch das Stadttor in ihre Stadt. Im Pferd waren Krieger versteckt, die in der Nacht ausbrachen, womit die Schlacht gewonnen war.

Genau diese Strategie kannst du auch auf Clubhouse für deinen Pitch anwenden.

Vielleicht fragst du dich, wieso? Schließlich kannst du ja auch einfach so pitchen..., aber ich verrate dir mal ein Geheimnis: Wenn du willst, dass deine Follower-Zahlen nach unten gehen, dann geh auf die Bühne und sage „Hallo, ich bin Martin Müller und ich helfe anderen dabei, wie sie endlich reich, glücklich und erfolgreich werden.“ So was kann und will auf Clubhouse (und nicht nur da) kein Mensch mehr hören (und zwar zu Recht).

Nutze stattdessen die „Trojanischer-Pitch“-Strategie: Baue deinen Pitch in deinen Mehrwert ein.

Wie das geht? Zum Beispiel so, wie ich es immer wieder auf Clubhouse mache:

„Wenn du ein erfolgreiches Online-Business aufbauen willst, dann baue dein Haus nicht auf fremden Grund. Das heißt also: Verlass dich also nicht auf Follower aus Social-Media-Plattformen, wo du von Algorithmen abhängig bist. Sondern kreierte deinen eigenen Kanal, mit dem du deinen Follower erreichen kannst: Den Newsletter. Dort gehören dir die Daten und du kannst damit machen, was du möchtest - ohne von irgendwelchen Algorithmen abhängig zu sein. Wenn du sehen möchtest, wie du aus deinen Instagram-Followern mit nur einer Nachricht direkt Newsletter-Abonnenten machen kannst, dann folge mir auf Instagram und du wirst in ein bis zwei Tagen sehen, wie es funktioniert.“

Für dich: Hier ist übrigens der Link zu meinem Instagram-Account:

www.instagram.com/launch_rockstars (Nur falls du es ausprobieren willst ;-))



Claudia Paßberger

@claudiapa

www.dreamupbusiness.de

Erst geben, dann nehmen! Follower-Wachstum auf Clubhouse funktioniert so ehrlich und fair, wie auf fast keiner anderen Social Media Plattform.

Mein Tipp: Geh auf die Bühne, gib echten Mehrwert in den Talk und hinterlasse ein gutes Gefühl im Raum – dann kommen die Follower von ganz allein zu dir.



- Bonus -

Wie du deine
Clubhouse-Follower in
deinen Newsletter
bekommst und damit
endlich Geld verdienst

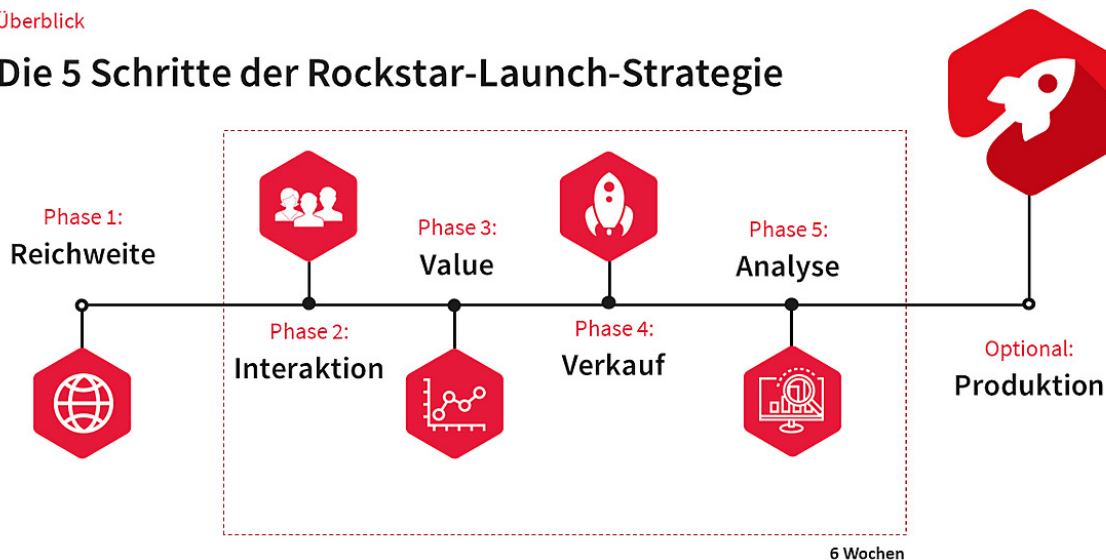
Bonus: Wie du deine Clubhouse-Follower in deinen Newsletter bekommst und damit endlich Geld verdienst

Wahrscheinlich willst du jetzt wissen, was du mit all diesen Clubhouse-Followern machen kannst und vor allem auch, wie du daraus ein Business kreierst. Hier kommen die 5 Schritte der Rockstar Launch Strategie ins Spiel.

Die Rockstar Launch Strategie hat bereits Dutzenden Online-Unternehmern zu erfolgreichen Launches (also Markteinführungen) von E-Books, Online-Kursen, Software und physischen Produkten mit zum Teil 4-,5- und 6-stelligen Umsätzen verholfen. Diese Strategie kannst du ganz einfach auf Clubhouse anwenden, wenn du deine Follower in deinen Newsletter konvertierst.

Überblick

Die 5 Schritte der Rockstar-Launch-Strategie



Das geht so:

1. Konvertiere deine Follower in deinen Newsletter (siehe Strategie 7).
2. Frage sie im Newsletter durch eine meiner Umfragen-Strategien, wo der Schuh drückt.
3. Gib ihnen im Newsletter massiven Mehrwert.
4. Verkaufe ihnen anhand der Umfrage-Ergebnisse ein Produkt, das du noch nicht erstellt hast.
5. Analysiere deinen Verkauf und erstelle (wenn er erfolgreich war) das Produkt.

Bonus: Wie du deine Clubhouse-Follower in deinen Newsletter bekommst und damit endlich Geld verdienst

Diese Strategie kannst du ganz einfach auf Clubhouse anwenden, wenn du deine Follower in deinen Newsletter konvertierst.

Die komplette Strategie zeige ich dir in der [Launch Rockstars Masterclass](#).

Wenn du sehen willst, wie du deine Instagram-Follower in Newsletter-Abonnenten konvertierst, dann tue folgendes:

1. Klick auf diesen Link: www.instagram.com/launch_rockstars oder suche in Instagram nach launch_rockstars
2. Folge mir auf Instagram.
3. Nach 1 bis 2 Werktagen erhältst du von mir eine Nachricht.
4. Kopiere diese Nachricht und passe sie an dein Produkt und dein Business an.

Bis bald

Bis bald

Ich hoffe, du konntest aus diesem Report einiges für dich mitnehmen, und dass du bald die 1K, 2K, 5K oder 10K-Followermarke knacken wirst (oder was auch immer dein Ziel ist).

Dir wünsche ich jetzt viel Erfolg auf Clubhouse. Vielleicht hören wir uns ja bald dort? Folge mir dort gerne unter @launch_rockstar. Bis bald!

www.launch-rockstars.de

Impressum

© 2021 Jan Doering

1. Auflage

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.