



Mit deiner Berufung zum profitablen Business
Wesentliche Schritte zum planbaren Internet-Erfolg

Faktor
11X

ERST EINMAL

VIELEN DANK,

FÜR DEINE AUFMERKSAMKEIT!

Liebe Leserin, lieber Leser, liebe Fans,

anfang der 90er Jahre hatte ich zum ersten Mal Kontakt mit der vernetzten Welt. Es war für mich erstaunlich, wie man von Stuttgart aus einen virtuellen Ordner in New York öffnen konnte.

Bereits 1994 habe ich die ersten Internetmarketing-Strategien mit Kunden erfolgreich realisiert. Es war die Zeit, in der man nicht wusste, wie man ins Internet gelangen würde. Heute ist das Internet allgegenwärtig. Man spricht sogar vom "Internet der Dinge".

Das heißt, dass die Entwicklung gerade erst recht losgeht. Wir leben im goldenen digitalen Zeitalter mit allen Gefahren und Chancen.

Es ist jetzt leichter seine wahre Berufung zu leben und ein glückliches Leben zu führen.

Vor 25 Jahren gab es noch an jeder Ecke gelbe Telefonzellen. Kein Google, kein Facebook, kein iPhone und kein Tesla.

Jetzt ist die Zeit die eigene Geschichte zu schreiben. In diesem Report zeige ich eine mögliche Internet-Strategie, die bei mir und meinen Kunden funktioniert. Ich weiß, alles ist individuell, jedoch können wir auch von anderen lernen.

Viel Spaß beim Studium der Lektüre.
Herzliche Grüße.

Gerardo Joaquin Laempe, im Januar 2018
Business Schamane

PS: Wenn du mich live in einem Webinar sehen möchtest, kannst du dich hier gleich eintragen:

<http://business-schamane.de/seminare/webinar/>

INHALT

SCHREIBE DEINE GESCHICHTE... MIT UNS	5
.....	
DU BIST DIE MARKE	6
.....	
DU BIST DIE BOTSCHAFT	7
.....	
DU BIST SICHTBAR UND HÖRBAR	8
.....	
WIE KANN DIE TRANSFORMATIONSREISE WEITERGEHEN?	9
.....	
FINDE DEINE ZIELGRUPPE	10
.....	
ANALYSIERE BEDÜRFNISSE	11
.....	
SCHAFTE DIALOGORIENTIERTE INTERAKTIONEN	12
.....	
NUTZE DIGITALE PLATTFORMEN	13
.....	
SCHREIBE GUTEN CONTENT	14
.....	
VERKAUFE MEHR DURCH MEHRWERTE	15
.....	
BAUE EIN SKALIERBARES SYSTEM	16
.....	
REKRUTIERE DIE RICHTIGEN LEUTE	17
.....	
DER PROZESS	18
.....	
STEUERE DEIN LEBENSSCHIFF AUF ERFOLGSKURS	19
.....	
BUSINESS- UND MIND DESIGN	20
.....	
LEISTUNGSANGEBOT	21



ERSCHAFTE DIR

ERLEBNISSE UND ERGEBNISSE

Bei aller Liebe zur Arbeit - erschaffe Dir Ruhezeiten.



SCHREIBE DEINE

11X

GESCHICHTE

... MIT UNS

Habe den Mut neue Wege zu gehen.



Sei KREATIV

Am Anfang steht die großartige Idee. Der Traum, der Wunsch auf Veränderung. Change now.



Sei OFFEN

Die guten Lösungen liegen manchmal außerhalb der Komfortzone. Betrete bewusst neues unbekanntes Land.



Starte neue PROJEKTE

Setze neue Signale ins Feld der Felder. Das Internet verändert alles. Mit digitaler Technik, Erfahrung und den richtigen Tools gelingt es einfacher.



Mit sofortiger WIRKUNG

Jetzt ist der beste Augenblick. Das goldene Zeitalter hat begonnen. Nie war es leichter sich selbst zu präsentieren und neue Kunden zu gewinnen.



DU BIST

I. DIE MARKE

PREMIUM-POSITIONIERUNG

Begeistere. Eine klare Positionierung mit Herausstellungsmerkmalen, basierend auf den Stärken & Werten, ist das Fundament einer Personal Brand. Deine Botschaft gehört gehört. **Erzeuge Reichweite!**



INNERE KLARHEIT



Mache es einfach. Innere Klarheit führt zu mehr Marktstärke und Differenzierung. Arbeite an deinen Glaubenssätzen, um mehr Freiheitsgrade zu erlangen.



EXPERTE SEIN



Nutze die Macht der Positionierung. Positioniere dich in deiner Nische als Experte. So, dass du von allen anderen unterscheidbar bist. Vertraue deinem Können und deinem Seelenplan.



HOCHPREIS-ANGEBOTE



Steigere dein Selbstwertgefühl und hole dir die Wertschätzung vom Markt. Zur Premium-Positionierung sind Hochpreis-Angebote sehr sinnvoll.





II. | DU BIST DIE BOTSCHAFT

CLEVERES INTERNET-MARKETING

Befähige. Steht das Fundament, die „Ich-Bin Marke“, braucht es eine Marketing- und Fokus-Strategie, einen Businessplan, der die Maßnahmen verknüpft und dabei stets das Ziel fokussiert. **Nutze clevere Systeme.**



FOKUS-STRATEGIE



Mit der richtigen Strategie zum Erfolg. Verändere die Strategie und du veränderst dein Leben. Die Fokus-Strategie hat den Fokus auf deinen Stärken und Talenten. Sie ist fokussiert auf den Engpass des Kunden.



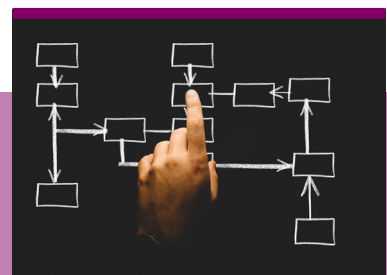
DIGITALES MARKETING



Ohne Konzept kein Überleben und ohne Marketing keine Kommunikation mit potenziellen Kunden. Marketing ist der Motor für den Unternehmer und digitales Marketing ist die Beschleunigung.



FUNNELSYSTEME



Baue dir ein Funnel-System (Produkt-Trichter) auf, indem du Kunden Produkte in unterschiedlichen Preiskategorien anbietest. Ein Funnel läuft über mehrere Stufen, um Vertrauen aufzubauen.



III. | DU BIST SICHTBAR UND HÖRBAR

ZEIGE DEIN GESICHT. LEBE DEINE BERUFUNG!

Bewege. Mehr Sichtbarkeit und folglich mehr Premium-Kunden sind das Resultat der ersten beiden Schritte. Berühre alle Sinne. Sei mutig und zeige dich bei deiner relevanten Zielgruppe.

Positionierung + Promotion + Profil = Profit.



INTERNET-AUFRITT



Zeige deine Personenmarke und deinen Nutzen mit einer professionellen Website, guten Stories und aussagekräftigen Fotos von dir. Sei der beste Problemlöser für deine Wunsch-Zielgruppe.



PRODUKTE UND ANGEBOTE



Produkte und Angebote sind Lösungen für die Kunden. Beginne mit einer Recherche über die Bedürfnisse und Wünsche deiner potenziellen Kunden. Biete einzigartige und innovative Lösungen an.



REICHWEITE



Erzeuge mehr Reichweite über alle Kanäle. Sei dein eigener Sender. Übertrage dieses „Sender-Bewusstsein“ auch auf die sozialen Medien, wie Facebook, YouTube, Newsletter, Podcasts, Blogs und Vorträge.



WIE KANN DIE TRANSFORMATIONSDREISE WEITERGEHEN?

Wir sind bereit.



Unser Ziel ist es, Umsatz und Gewinn unserer Kunden zu steigern, sowie die Lebensfreude und Erfüllung merklich zu erhöhen.

Coaching und Umsetzung.



FAKTOR 11 X

Aus diesem Grund haben wir das Programm „Faktor 11x“ ins Leben gerufen: Wie du deinen Umsatz vervielfachen kannst, sogar verelffachen und darüber hinaus. No Limits.

DER FOKUS

Der Fokus liegt auf folgenden Wachstumshebeln: Internet-Strategie, Internet-Marketing, die Vision von Hochpreis-Angeboten zu realisieren und dem kreativen Verkaufen durch Funnelsysteme.

LASSE DICH VON PROFIS AUSBILDEN UND UNTERSTÜTZEN

Folgende nächste Schritte für dein persönliches und berufliches Wachstum sind sinnvoll:

- Higgs Feld Online Coaching Kurs
- Business Boosting Extreme Seminar
- Einzelcoachings mit Carmen und Gerardo Laempe

>> www.business-schamane.de/higgsfeld/

>> www.business-schamane.de/business-boosting/

>> www.ur-schamanin.de

Gerne beraten wir dich über die nächsten konkreten Schritte.



FINDE DEINE

1. | ZIELGRUPPE

Wo willst du aktiv werden? Wie sieht dein Kundenavatar aus?

Definiere deine Zielgruppe. Der Schlüssel zum Erfolg deines Produktes besteht zu einem großen Teil aus der Suche nach der geeigneten Zielgruppe.

Wenn du diese einmal gefunden hast, ist es besonders wichtig, deinen Fokus auf genau diese eine Zielgruppe zu legen. Verschwende deine Ressourcen nicht dafür, so viele Menschen wie möglich für dein Produkt zu akquirieren. Gehe in Resonanz mit deiner Premium-Zielgruppe.

Versuche den Fokus auf eine kleine Schnittmenge, ein Segment (Ausschnitt) an Interessenten zu legen, mit welchen du den maximalen Erfolg für dein Unternehmen erarbeiten kannst. Auch eine Nische ist interessant. Danach, wenn alles läuft, kannst du dein Business ausweiten. Wenn es im Kleinen funktioniert, kannst du es behutsam skalieren. Vertiefe den Dialog. Forsiere die Marktgespräche.

Ein besonderer Pluspunkt liegt darin, dass es dir gerade dann viel Spaß macht mit deiner Zielgruppe zu arbeiten, wenn du mit ihr ein enges Verhältnis pflegst und dich um sie kümmerst. Das beruht auf der Tatsache, dass du die Zielgruppe besser verstehst als der Wettbewerb.

Vertrauen ist die Basis zum Erfolg.

So schaffst du:

- A. einen einfacheren Launch für dein Produkt
- B. beträchtliches Publikum zum Launch deiner weiteren Produkte
- C. Langzeitmotivation, welche dir dabei hilft dein Produkt mit einer langanhaltenden Relevanz auszustatten.

Achte auf den sogenannten Customer Lifetime Value (CLV). Durch Mehrwerte werden die Kunden zu langfristigen Stammkunden und aktiven Weiterempfehlern.

Die Qualität deiner Kommunikation und die guten Kundendialoge bestimmen deinen Erfolg.





ANALYSIERE

2. | BEDÜRFNISSE

Kennst du den User genau? Wie lautet sein Riesen-Problem?

Wenn du deine Zielgruppe gefunden hast, ist es besonders wichtig herauszufinden, welche Bedürfnisse, Wünsche und Probleme diese besitzen.

Du kannst die Probleme deiner Kunden anschließend direkt ansprechen und lösen, sodass du dich von der großen Masse des Marktes abhebst.

Um dein Produkt an deine Zielgruppe anzupassen benötigst du Kenntnisse über die Interessen, die von den Menschen darin vertreten werden. Eine Zielgruppe ist eine Gruppe mit ähnlichen Herausforderungen (Problemen) und Sehnsüchten.

In der heutigen Zeit ist Big Data allgegenwärtig. Das heißt, über Facebook erfährst du mehr über deine Zielgruppenpotenziale und wen du konkret ansprechen könntest.

Über den Google AdWords Keyword-Planer erfährst du mehr über die Bedürfnisse deiner potenziellen Zielgruppe.

Erstelle stets eine qualifizierte Keyword-Recherche und Analyse, um mehr über deine Zielgruppe zu erfahren.

Oder frage einfach deine Zielgruppen, was sie sich wünschen.

Diese Informationen werden wieder in die Kommunikationskanäle (Social Media, Facebook-Posts, Website, Headlines, Newsletter, Blog, etc.) zurückgespiegelt.

Der Erfolg erfolgt unmittelbar. Alles wirkt.



3. | SCHAFTE DIALOGORIENTIERTE INTERAKTIONEN

**Welche Absicht hast du?
Wie baust du eine Fanbase und Vertrauen auf?
Wo halten sich bereits deine potenziellen Kunden auf?**

Trete in Interaktion und in einen vertieften Dialog mit deiner definierten Wunsch-Zielgruppe, um dieser aktiv einen Mehrwert zu bieten.

Du gibst deiner Zielgruppe damit die Chance, kostenlose Informationen und Hilfe von dir zu bekommen, ohne sich unmittelbar zu einem Geschäftsverhältnis zu verpflichten. Zeige Kompetenz und schaffe Vertrauen.

Eine ideale Plattform für diesen Zweck stellt Facebook dar, da mittlerweile fast jeder dort registriert ist und sie eine kostenlose Projektions- und Präsentationsfläche für dein Unternehmen bietet.

Nutze das Tool der „Facebook-Gruppe“ für dich, um gemeinsam mit Interessenten deinen Kundenkreis zu vergrößern.

Im Laufe der Zeit wird sich ein Netzwerk von Fans um dein Unternehmen gründen, welche deine Produkte bei Bekannten weiterempfehlen oder selbst nutzen.

Schaue Dir hierzu unser eigenes Beispiel an:

www.facebook.com/groups/businessboosting/





NUTZE DIGITALE

4. | PLATTFORMEN

Wie wollen wir gewinnen?

Wie kannst du erfolgreiche Facebook-Anzeigen schalten
und AdWords-Kampagnen optimal managen?

In der heutigen Zeit können vom Schreibtisch aus Millionen von Menschen erreicht werden. Zeit, mitzumischen. Stärke deine Promotion.

Um noch mehr Mitglieder für deine Facebook-Gruppe zu gewinnen, kannst du die Möglichkeit der Facebook-Anzeigen für dich nutzen. Mit Hilfe dieser Facebook-Ads kannst du einen größeren Kreis erschließen, welcher genau zu deiner schon bestehenden Zielgruppe passt. Dies resultiert aus den komplexen Filtermechanismen, welche die Facebook-Anzeigen ermöglichen.

So kannst du Mitglieder nach Lokalisierung, Interessen, Geschlecht, Alter, Verdienst oder auch Berufsstatus, Beziehungsstatus etc. filtern. Dies ermöglicht dir eine spezifische Suche nach neuen Mitgliedern, wie sie nur selten möglich ist.

Es ist wichtig, dass du dich auf dieses Feld des Marketings (PPC=Pay per Click) einlässt – Wenn du die Parameter ohne zureichende Überlegungen festlegst, kann es schnell vorkommen, dass Geld für eine Kampagne ausgegeben wird, welche ineffizient arbeitet und somit weniger oder die falschen Nutzer für deine Facebook Gruppe oder Website gewinnt.

Daher ist auch das richtige Tracking wichtig. Das User-Verhalten lässt sich heutzutage über sogenannte Conversion-Pixel und Analyse-Tools nachverfolgen wie beispielsweise Google Analytics. Meistens empfiehlt es sich, Google AdWords, YouTube-Marketing und das Facebook-Marketing auf die Erfolgsziele abzustimmen.

Insbesondere über das sogenannte „Remarketing“ lassen sich erfolgreiche Kampagnen und Funnels aufbauen.

Eine durchdachte und verzahnte Strategie über alle wesentlichen Plattformen, holt mehr aus den investierten Werbegeldern heraus.

Kombiniere beides sinnvoll: Facebook-Marketing und Google Adwords.



SCHREIBE GUTEN

5. | CONTENT

Welchen Nutzen bietest du an? Welchen Mehrwert kannst Du kostenlos verteilen?

Biete sinnvolle Inhalte für deine Gruppenmitglieder und für die Fan-Base an. Guter Content ist eine Königsdisziplin. Halte es einfach. Berichte regelmäßig.

Jetzt, wo du Mitglieder für deine Gruppe gewinnen kannst, ist es an der Zeit einen Nutzen für diese zu bieten.

Hierbei geht es darum Vertrauen aufzubauen, Kompetenz aufzuzeigen und ihnen einen Mehrwert zu bieten.

Da du deine Zielgruppe in einem früheren Gedankenschritt bereits definiert und deren Interessen analysiert hast, ist es nun an der Zeit Inhalte (visuell und textlich) zu liefern.

Stelle Recherchen an und arbeite dich in neue Themen ein, um deinen Interessenten zu signalisieren, dass du ihnen bei ihren Bedürfnissen und Problemlösungen behilflich sein kannst.

Schreibe und gestalte einen sogenannten Lead-Magneten, ein Freebie, z.B. ein E-Book, was sich Interessierte gegen Vorlage ihrer E-Mail-Adresse kostenfrei downloaden können.

Ein Erfolgsfokus ist der Aufbau einer eigenen Interessenten- und Kundenliste.

Achte auf das tägliche Einsammeln von qualifizierten Leads und bediene auch die Leads (Adressen) regelmäßig durch E-Mail-Marketing.

Texte schreiben ist ein Handwerk und erlernbar. Im Notfall, suche dir einen Texter/in deines Vertrauens. Der Texter sollte dich und dein Geschäft verstehen.

Die Texte sollen den Nutzen optimal kommunizieren und einen hohen Wert für die Leser schaffen. Entwickle eigene digitale Produkte, wie Online-Kurse und Webinare.

Der Mehrverkauf entsteht, indem die Schlagkraft und Schlagzahl erhöht wird. Besuche das Business-Boosting Seminar.





6. | VERKAUFE MEHR DURCH MEHRWERTE

Welche Fähigkeiten und Ressourcen benötigst du? Wie sieht dein Verkaufsfunnel aus?

Schaffe einen nahtlosen Übergang zu deinen Produkten. Baue Vertrauen auf. Zeige Dein Können. Denke und handle in Funnelsystemen.

Wenn du eine Facebook-Fangemeinde aufgebaut hast, ist der Übergang zum Verkauf deiner Produkte deutlich einfacher, als wenn du deine Produkte ohne Bekanntheitsgrad an ein völlig neues Publikum verkaufen wolltest.

Promotion bringt Umsatz. Deine Fans werden automatisch das Bedürfnis entwickeln, mehr von dir, deinem Leben und auch deinen Produkten zu erfahren. Dies resultiert als natürliche Folge aus einem erfolgreichen Facebook und Google AdWords Marketing-Prozess.

Das Vertrauen wächst durch die Nutzen-Innovationen und die Mehrwerte, die im gesamten Kommunikationsprozess integriert werden.

Hin und wieder kannst du natürlich auch direkte Werbung für deine Produkte über Facebook einbinden – Verknüpfe diese mit einem Post oder einer Thematik, welche du bereits in einem früheren Post behandelt hast. Content-Recycling ist die Veredelung deiner Botschaft.

Nutze den gesamten Marketing-Mix wie Google AdWords, Facebook-Marketing und Sales-Funnels für deinen Internet-Erfolg.

Liefere Mehrwerte.

Maximiere den Nutzen für deine Kunden.

Tipp: Baue dir eine starke Fanbase auf und bleibe in Kommunikation mit deinen Weiterempfehlern. Baue deine „Produktrutsche“ und dein Funnelsystem (Produkttrichter) weiter aus. Gehe in die Tiefe!

Energie folgt der Aufmerksamkeit. Folge deiner Passion, deiner Berufung und Geld folgt dir.

**Wenn Du liebst, was Du tust,
wirst Du erfolgreich sein.**

So einfach ist das Business.



BAUE EIN SKALIERBARES

7. | SYSTEM

Was kannst du automatisieren? Was lässt sich skalieren? Welche Struktur und Managementsysteme sind nötig?

Nutze vorhandene Systeme, wie Facebook oder Klick-Tipp (Marketing Cockpit) für deinen nachhaltigen und wachsenden Erfolg. Denke ganzheitlich.

Überlege dir, welche Strukturen und Systeme in deinem Unternehmen nötig sind, um ein erfolgreiches Facebook-Marketing, Google AdWords-Management und ein Funnelsystem auf die Beine zu stellen.

Liegt dein Fokus auf Regionalität oder wagst du dich mit einem digitalen Produkt hinaus in die weite Netzwelt?

Diese Einflussfaktoren sind wichtig bei der Bestimmung deiner Zielgruppe und anschließend vor allem bei dem Aufbauen der nötigen Strukturen und Automatisierung.

Willst du beispielsweise ein digitales Produkt am Markt platzieren, ist es durchaus wichtig, eine nutzenorientierte, interaktive Webpräsenz aufzubauen. Sei Besitzer einer eigenen Website.

Zum Start bietet sich einerseits eine Landingpage, andererseits auch Facebook an.

Facebook bietet mittlerweile viele gezielte Möglichkeiten, um eine Kundenbindung (Beziehungstiefe) aufzubauen und aufrecht zu erhalten. Nutze die Fanseite und die geschlossene Facebookgruppe für deine Expansion. Baue parallel deinen Blog auf.

So kannst du beispielsweise Post-Serien ins Leben rufen, Livestreams veranstalten, Video-Uploads tätigen, Webinare halten, Blogbeiträge schreiben und FAQ (Frage und Antwort)-Sessions veranstalten, um in stetiger Interaktion mit deinem Publikum zu bleiben.

Sei kreativ und finde neue Möglichkeiten mit deinen Fans in Kontakt zu bleiben und absoluten Mehrwert zu liefern.

Berücksichtige hierbei jedoch auch die Kapazitäten, welche du einsetzen kannst, um erfolgreiches Social-Media Marketing zu betreiben. Nicht ohne Grund besitzen engagierte Unternehmen eine eigens eingerichtete Social-Media Beraterin oder sogar Abteilung.





REKRUTIERE DIE RICHTIGEN

8. | LEUTE

Welche externen Fähigkeiten und Ressourcen bringen dich schneller voran? Wie genau willst du dein Vorhaben umsetzen und wer unterstützt dich dabei?

Wachse und teile. Der wirkliche Business-Durchbruch entsteht durch die Gruppenintelligenz mit dem richtigen Personal.

Für eine gut ausgebaute Webpräsenz ist es besonders wichtig präsent zu sein, wie bereits der Name suggeriert.

Dies bedeutet, dass eine gewisse Kontinuität von Posts, Veranstaltungen und Interaktionen durchaus wichtig ist. Promotion ist lebenswichtig. Sei mutig und werbe für dich und deine Produkte.

Das gesamte Marketing erfordert einen Zeitaufwand, welchen du in Prozesse einplanen musst. Nutze die Technologie der Redaktions- und Terminplanung für deine Kommunikation.

Gerade wenn man bedenkt, dass das Facebook-Marketing parallel zur Pflege der Facebook-Fan-Seite und Facebook-Gruppe läuft und noch weitere Ankerpunkte aktiv behandelt werden müssen, wie beispielsweise Google AdWords und nicht zuletzt dein eigentliches Unternehmen und vor allem dessen Produkte.

Also worauf konzentrieren? Was bringt auch Cashflow?

Schätze ein, inwiefern deine Ressourcen ausreichen und hole dir möglicherweise Unterstützung, die dich in Bereichen unterstützt, welche zwar einen hohen Zeitaufwand bedeuten, von der Wichtigkeit jedoch eher vernachlässigbar sind.

Werde zur Arbeitgebermarke und hole die besten Talente in dein Team.

Damit können die richtigen Maßnahmen schneller und erfolgreicher umgesetzt werden.

Drehe an den richtigen Stellschrauben. Im nächsten Report gibt es weitere hilfreiche Landkarten und Navigationsmodelle.

INNOVATIVE VORGEHENSWEISE AUF DER SUCHE NACH DER BESTEN PROBLEMLÖSUNG FÜR DEIN ANLIEGEN



IST-ANALYSE

Von der Ist-Analyse zum Soll-Zustand.

Im ersten Schritt nehmen wir auf, wo Du stehst. Dazu versenden wir einen Fragebogen und eine Checkliste. Schnell erkennen wir gemeinsam sich wiederholende Muster, die wir korrigieren.



DIAGNOSE

Herausfinden: Wo klemmt es wirklich?

In einem Einzelgespräch und Coaching per Telefon oder Skype können wir erste Hindernisse und unsichtbare Blockaden lösen. Zeit, die Handbremsen zu lösen.



MASSNAHMEN

Die richtigen Maßnahmen umsetzen.

Von Kaskade zu Kaskade bauen wir ein System auf, das wirklich dein Leben und Business nachhaltig verbessert. Das Einkommen steigt zwangsläufig.



COTROLLING

Messbares Performance-Marketing: Die Ergebnisse zählen.

Durch Messinstrumente schauen wir, dass wir auf Kurs bleiben, Chancen rechtzeitig erkennen und neue Horizonte erreichen.



TESTEN &

Produkte entwickeln und vermarkten.

Von Tag zu Tag werden wir gemeinsam immer besser, lernen und bilden uns weiter, nutzen das Feedback deiner Kunden, um zielgerichtet mehr Nutzen zu stiften.



VERÖFFENTLICHEN

Der Markt entscheidet.

Wie im Kleinen, so im Großen. Wenn etwas funktioniert, dann können wir es auch skalieren und wachsen lassen.

Einladung zum Dialog.



Steuere dein Lebensschiff auf Erfolgskurs



Behalte die Verantwortung für deinen Erfolg bei dir.

Wir sind bereit. Falls du technische und energetische Unterstützung brauchst, kontaktiere uns einfach.

Um Hindernisse zu überwinden, gibt es einen Plan. Aktiviere den inneren Willen zum Erfolg und durchbreche alte Gedankenmuster.

PERSÖNLICHKEITS- ENTWICKLUNG

Gewinne dein Inner-Game. Überwinde deine Glaubenssätze. Löse deine Handbremsen. Vertraue deiner Intuition. Höre deine innere Stimme. Sei kreativ. Sei dabei! Sei ein Sieger.

Fokus auf Lösungen.

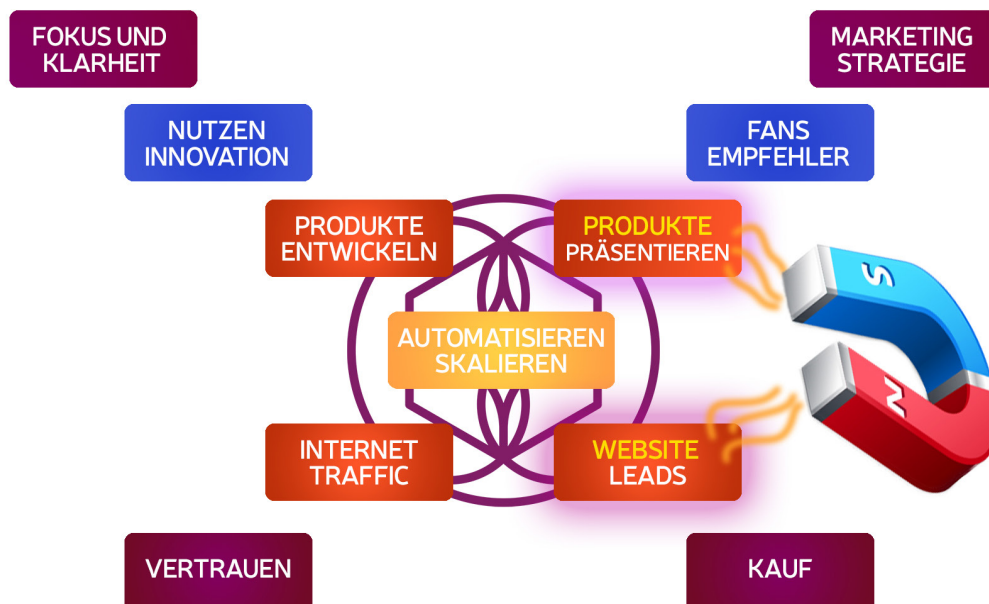
*Euer Gerardo Joaquin Laempe,
Bewusstseinscoach und
Internetmarketing-Pionier.*

Mit deiner Berufung zum profitablen Business.

FAKTOR 1 + 1 = 11

11X

BUSINESS DESIGN & MIND DESIGN



GESCHÄFTSMODELLENTWICKLUNG MIT HEBELWIRKUNG

Um wirklich erfolgreich zu sein, bedarf es weniger Stellschrauben, nur müssen wir diese Stellschrauben auch kennen. Diese Erfolgsparameter sind manchmal auch sehr individuell. Es gibt jedoch Stellschrauben (Ertragstreiber), die zu einem anderen und besseren Ergebnis führen.

KURZE ÜBERSICHT ÜBER UNSERE LEISTUNGEN

Und wir können noch mehr tun: Spirit und Business verbinden.

Gemeinsam schaffen wir
Lösungen, die sich positiv auf
Dich, dein Unternehmen und Deine
Beziehungen auswirken.

**... Achte dabei auf Details
und die Hebelkraft.
Profitiere
von langjährigen
Erfahrungen.**



COACHING & STRATEGIE

Prüfe deine Strategie.
Mit der richtigen
Strategie zum Erfolg!
Suche dir einen Mentor
und Coach.



WEB- ENTWICKLUNG

Internetauftritt
und Salesfunnels
outsourcen. Fokussiere
Dich auf das was du
gut kannst, den Rest
übernehmen wir.



PRODUKT- ENTWICKLUNG

Mit digitalen Produkten
schneller wachsen und
expandieren. Alle Tools,
die du brauchst, gibt es
bereits.



TEXTE SCHREIBEN

Kreativität, die verkauft.



SEO & SOZIALE MEDIEN

Suchmaschinen-
gerechtes Texten.
Auf die vordersten
Plätze kommen. Posts
platzieren, die wirken.



INTERNET- MARKETING

Facebook-Marketing
und Google AdWords
managen. Mit
System neue Kunden
gewinnen.

Von Profis für Profis. Werde Mitglied in der Facebookgruppe Business Boosting.



www.laempe.de
www.business-schamane.de
www.ur-schamanin.de
www.facebook.com/groups/businessboosting/