

JEFF WALKER

LAUNCH



DIE ULTIMATIVE ANLEITUNG
FÜR DAS E-MAIL-MARKETING

BOOKS  SUCCESS

NEW YORK TIMES #1-BESTSELLER

Dies ist ein GROSSARTIGES Buch darüber, wie man ein Produkt lanciert und ein Business aufbaut, doch es geht noch um sehr viel mehr. Es handelt auch davon, wie man eine Bewegung gründet, große Wirkung erzielt und enormen Mehrwert am Markt erzeugt – und alles basiert auf eigenen Erfahrungen und Erfolgen. Wenn Sie Ihr Produkt, Ihr Business oder Ihre Bewegung in großem Stil in die Welt bringen wollen, ist *Launch* Ihr Rezept zum Erfolg.

– **Dr. Daniel G. Amen**

Autor von *Das glückliche Gehirn: Ängste, Aggressionen und Depressionen überwinden – So nehmen Sie Einfluss auf die Gesundheit Ihres Gehirns* sowie von acht weiteren Büchern, die auf der *New York Times*-Bestsellerliste standen.

Der Titel dieses Buchs, *Launch*, passt einmalig gut, denn Jeff Walker ist sowohl ein innovativer Wegbereiter für Produktlancierungen im Internet als auch der beste Lehrer für Onlinemarketing. Tausende Online-Entrepreneure verdanken den außergewöhnlich praktischen Konzepten, Strukturen, Strategien, Instrumenten und Prozessen von Jeff eine erfolgreiche Markteinführung. *Launch* ist ein Muss für jeden Marketer – ein praktisches Handbuch, mit dessen Hilfe Sie mit jedem Produkt Geld im Internet verdienen können.

– **Dan Sullivan,**

Vorsitzender und Gründer von The Strategic Coach

Es dauerte vier Jahre, bis mein erstes Business fünf Millionen Dollar abwarf. Mit Jeff Walkers Product-Launch-Modell war ich bereits im ersten Jahr in der Lage, die Umsatzmarke von fünf Millionen Dollar – in einer brandneuen Marktnische – zu knacken. Jeff verdanken wir eine der wichtigsten Marketinginnovationen der letzten 100 Jahre.

– **Eben Pagan**

Gründer von Hot Topic Media und
Multiunternehmer im Onlinebusiness

Das gesamte Business besteht aus einer Reihe von Lancierungen – neue Produkte, Projekte, Promotion, Incentives, Partnerschaften und mehr. Um damit erfolgreich zu sein, müssen Sie den Launch beherrschen. Und um das zu erreichen, sollten Sie den Meister studieren – Jeff Walker. Nach zehntausend Stunden Arbeit und Umsätzen in Millionenhöhe hat er die Regeln bestens ergründet. Lesen Sie dieses Buch und verkürzen Sie damit den eigenen Weg zum Profit drastisch.

– **Darren Hardy**

Herausgeber und Gründungsverleger des Magazins *Success* und *New York Times*-Bestseller-Autor von *The Compound Effect* – *Jumpstart Your Income, Your Life, Your Success*

Dieses Buch ist ein Muss für alle, die versuchen, das Leben der Menschen positiv zu beeinflussen und zu verändern. Es ist ein GROSSARTIGES Businessbuch, aber es ist noch so viel mehr. Ich habe vor, für jeden Hay House-Autor ein Exemplar zu besorgen.

– **Reid Tracy**

CEO des Hay House Verlags

Auch wenn ich mit meiner über dreißigjährigen Erfahrung bereits ein alter Hase im Direktmarketing bin, hat mir dieses Buch vor Augen geführt, wie viel es nach wie vor zu lernen gibt, um ein ausgezeichneter Marketer ... und auch Mensch ... zu sein. Jeff, einer der Helden unter den Entrepreneurern mit Herz auf diesem Planeten, hat wahrscheinlich das wichtigste Buch des letzten Jahrzehnts über Direct-Response-Marketing und Entrepreneurship geschrieben.

Jeder, der glaubt, das Wort „Launch“ beziehe sich nur auf Onlinemarketing, scheint vom Direct-Response-Marketing der letzten fünf Jahrzehnte (oder länger) wenig mitbekommen zu haben. Und jeder, der nicht weiß, dass Jeff dem Wort „Launch“ im heutigen

Marketing eine vollkommen neue Prägung verliehen hat, dürfte ebenfalls einiges verpasst haben.

Launch ist ein Muss für jeden Unternehmer – Experte oder Neuling –, der sein Produkt oder seine Dienstleistung auf den Markt bringen möchte ... auf integere und wirkungsvolle Weise.

– **Brian Kurtz**

Gründer und CEO von Boardroom

Dies ist nicht einfach nur ein Buch. Es ist eine Lizenz zum Gelddrucken. (Okay, vielleicht übertreibe ich ein bisschen, aber nicht viel). Ich habe die **Product-Launch-Formula** von Jeff eingesetzt, um ein Business zu gründen, das Umsätze im siebenstelligen Bereich und darüber hinaus erzielt, und dieses Geschäft liebe ich nun über alles. Und im Gegensatz zu einigen anderen erfolgreichen Unternehmern legt Jeff wirklich alle Karten offen auf den Tisch. Es ist alles da – eine bewährte Strategie, Beispiele aus dem wahren Leben und Schritt-für-Schritt-Anleitungen – alles, was Sie benötigen, um ein Business aufzubauen, nach dem Sie verrückt sein werden und das Ihnen obendrein unvorstellbar hohe Einnahmen beschert.

– **Michael Hyatt**

New York Times-Bestsellerautor und Gründer von
PlatformUniversity.com

Der erste Tag unserer Markteinführungen war für uns in der Vergangenheit immer anstrengend und nervenaufreibend. Seit wir jedoch die Ideen von Jeff Walker umsetzen, verbinden wir mit diesen „Launch Days“ Augenblicke der Freude und des Erfolgs sowie einen verblüffend hohen Cashflow, da bereits am ersten Tag die Nachfrage unglaublich hoch ist. Wir konnten damit unterm Strich Millionen Dollar verdienen und die Bewertung unseres Unternehmens extrem

steigern; der Umsatz übertrifft bereits am allerersten Tag unsere kühnsten Erwartungen.

– **Vishen Lakhiani**

Gründer und CEO von Mindvalley

Dies ist zwar ein Buch, aber noch mehr ist es ein Rezept oder ein Bauplan dafür, wie man sich und die finanzielle Zukunft der Familie verwandeln kann. Es wird alles detailliert erklärt, vom **Seed Launch**, bei dem Sie vollkommen auf der grünen Wiese beginnen, bis hin zum megagroßen JVLaunch, der innerhalb von Tagen Millionen einbringen kann. Das Ganze ist definitiv mit einiger Arbeit verbunden, doch wenn Sie sich diese Mühe machen und die Strategien umsetzen, können Sie beinahe auf der Stelle mit Umsatz und Dynamik in Ihrem Business rechnen. Mit Jeffs Formel ist Ihr Erfolg nicht nur leichter zu erreichen, sondern er wird auch wahrscheinlicher. Kaufen Sie also Jeffs Buch – schließlich ist er der Typ, der mit seinem Produkt eine Million Dollar in einer einzigen Stunde verdiente! Für uns beide ist *Launch* ganz klar eine Empfehlung, und für Sie kann das Buch Ihr Geschäft und Leben verändern.

– **Joe Polish und Dean Jackson**

Gründer von ILoveMarketing.com

In Bezug auf Onlinemarketing ist Jeff Walker ein wahres Genie. In *Launch* erklärt er nun genau, wie Sie jedes Produkt oder jede Dienstleistung mit Erfolg im Internet vermarkten. Für alle seriösen Unternehmer ein absolutes Muss.

– **Randy Gage**

New York Times-Bestsellerautor von *Risiko ist die neue Sicherheit*

Dieses Buch ist nicht nur etwas für Menschen, die mit ihrem Business möglichst schnell eine Menge Geld verdienen wollen. Dies

ist ein Buch für alle, die ihr Leben bestmöglich gestalten möchten, indem sie das machen, wozu sie geboren wurden, und damit der Welt dienen. Ich empfehle dieses Buch jedem mit Nachdruck, der nicht nur ein größeres Einkommen anstrebt, sondern auch eine große Wirkung erzielen möchte.

– **Christian Mickelsen**
CEO von CoachesWithClients.com

Wow! Was kann man über Jeff Walker sagen? Dieser Typ hat den Launch überhaupt erst erfunden. Glauben Sie mir – wenn Sie ein Produkt, ein Business oder sogar ein Buch auf den Markt bringen wollen, dann nehmen Sie dieses Buch zur Hand und lesen Sie es JETZT. Ich garantiere Ihnen, Sie werden es nicht bereuen.

– **Eric T. Wagner**
Gründer und CEO von Mighty Wise Academy,
Autor bei Forbes

Wenn ich nur ein Wort über Jeff Walker und *Launch* sagen dürfte, wäre es: EINFLUSS. Sollten Sie auf der Suche sein nach etwas, das eine enorm positive Wirkung auf Ihr Geschäft, die Familie oder Ihr Leben ausübt, ist *Launch* ein Muss. Zum nächsten Buchhändler sollten Sie nicht etwa nur gehen ... rennen Sie, und lassen Sie sich von Jeff Walker dabei helfen, ein großartiges Vermächtnis zu schaffen für Sie und alle in Ihrem Umfeld.

– **JB Glossinger**
Gründer von MorningCoach.com

In den Anfängen des Webmarketings herrschte online ein Wahnsinnschaos. Wir wussten, dass wir weltweit – wie nie zuvor – Zugang zu einer riesigen Zielgruppe hatten, aber uns fehlte ein einfacher, eleganter Weg, unsere neuen Produkte vorzustellen und zum Vertragsabschluss zu gelangen.

Dann kam Jeff Walker ... hochversiert im alten Direktmarketing und gleichzeitig bereit, als einer der Ersten das Onlinepotenzial auf einzigartig neue Weise zu nutzen. Er erklärte mir schon früh seine Idee, einen verflixt guten Werbebrief einfach mal anders zu konzipieren ... sich dann jeden Aspekt dieser starken neuen Technologie zunutze zu machen, um potenzielle Käufer anzulocken, ihr Verlangen bis zur Grenze der Belastbarkeit zu steigern und zum Schluss ihr Leben dadurch zu verändern, dass die zuvor gemachten Versprechen, die sie fast in den Wahnsinn getrieben hätten, erfüllt werden – all das während eines längeren Prozesses, dessen Zweck darin besteht, die Kunden in eine bestimmte Richtung zu lenken, ihnen etwas zu schenken und sie mit verführerisch guten Proben zu ködern.

Die von ihm perfektionierte Launch-Formel hat uns zu Resultaten verholfen, die weit über die Ergebnisse der üblichen Onlinemarketingmethoden hinausgehen ... immer und immer wieder. Es war atemberaubend. Hat Spaß gemacht. War elegant in seiner Einfachheit. Jeff hat selbst für kommende Generationen festgeschrieben, wie ein Launch online durchzuführen ist.

– **John Carlton**

Schlagzeilentexter und Autor von *Simple Writing System* und *The Entrepreneur's Guide to Getting Your Shit Together*

Ich kenne Jeff Walker nun schon seit einigen Jahren – ich habe ihn bei seiner Arbeit beobachtet. Diese basiert zu 100 Prozent auf der Schaffung von Wert, und genau das macht dieses Buch auch. In *Launch* vermittelt er ein bewährtes Rezept für die Markteinführung von Produkten oder Unternehmen. Jeffs Lehren basieren auf eigener Erfahrung, und er vermittelt sie mit sehr viel Herz und großer Menschlichkeit. Seine Strategien sind sowohl revolutionär als auch unglaublich effektiv.

– **Janet Bray Attwood**

Mitautorin des *New York Times*-Bestsellers *The Passion Test*

Für alle, die es leid sind, tagtäglich von acht bis in die Nacht im Büro zu hängen, hält Jeff Walker einen guten Plan bereit. Viele Bücher erheben für sich den Anspruch, ein Wegweiser zum Erfolg zu sein. Auf *Launch* trifft das wirklich zu. Wenn Sie davon träumen, Ihre Vorliebe für Hunde, eine bestimmte Sportart, Wellness oder etwas anderes, was Ihnen gefällt, in ein ortsunabhängiges Geschäft umzusetzen, das die Rechnungen zahlt UND Nahrung für die Seele bietet, sollten Sie dieses Buch unbedingt lesen.

– **Valerie Young**

Dreamer in Residence bei ChangingCourse.com

Jeff ist schon seit Langem dafür bekannt, mehr als alles zu geben, auch *Launch* ist da keine Ausnahme. Es ist vollgepackt mit Fallstudien aus dem wahren Leben, nützlichen Schritt-für-Schritt-Anleitungen und der Art von Erkenntnissen, die nur jemand vermitteln kann, der selbst dabei war und alles ausprobiert hat. Dies ist wahrscheinlich das wertvollste Buch, das Sie in diesem Jahr lesen werden.

– **Paul Myers**

Herausgeber von TalkBizNews.com

Ich hatte das große Glück, einen Tag lang zusammen mit nur einigen Dutzend anderer Leute Jeff Walker in einem kleinen Raum bei seinen Lehren zuzuhören und zu erleben, wie er sich dabei die Seele aus dem Leib redete. Jeder Einzelne im Raum saß wie gebannt da, als er ganze neun Stunden lang erzählte. Die Strategien, die ich an dem Tag lernte, veränderten mein Business radikal und auch meine Vorstellung davon, was möglich ist. In *Launch* erhalten Sie all diese Strategien, die Jeff an jenem Tag erklärte, und darüber hinaus noch viel mehr. Dies ist das Businessbuch des Jahres, und ich persönlich kaufe all meinen Top-Coaching-Teilnehmern ein Exemplar.

– **JJ Virgin**

staatlich geprüfte Ernährungs- und Fitnessberaterin,
New York Times-Bestsellerautorin von *The Virgin Diet* und
The Virgin Diet Cookbook

Ich habe viele Marketing- und Businessbücher gelesen ... die meisten entwickeln auf 300 Seiten genau eine lohnenswerte Idee. Dies hier ist ein seriöser, praktischer, umfangreicher Leitfaden für echte Geschäftsinhaber. Wenn Sie je wissen wollten, wie man ein Unternehmen startet oder zu mehr Kunden im Internet kommt, wird Ihnen *Launch* helfen, dorthin zu gelangen, wo Sie sein möchten.

– **Sonia Simone**

Mitbegründerin von Copyblogger Media

Die Menschen vertrauen Jeff Walker, denn Walker nimmt mit seiner Product-Launch-Formula und den damit online erzielten Ergebnissen schon seit Jahren kontinuierlich eine Spitzenposition ein. Nun hat er das Beste an seinem System in *Launch* gebündelt, sodass es jeder lernen, umsetzen und damit durchstarten kann! Es ist fast ein wenig unfair, wie leicht er es Ihnen macht. Ich werde nie wieder ein Buch ohne Jeffs *Launch*-Strategien auf den Markt bringen. Jeff Walker hat einen Wegweiser entwickelt, und ich habe vor, diesen zu benutzen.

– **David Bach**

neunfacher *New York Times*-Bestsellerautor und
Herausgeber der Buchreihe *FinishRich*

Wir sind, was *Launch* angeht, absolut voreingenommen, denn wir haben mit Jeff Walkers Launch-Strategien in den letzten vier Jahren einen Umsatz von mehreren Millionen Dollar generiert, fast ohne Umsetzungskosten! Dadurch konnten wir expandieren und den positiven Einfluss auf unsere Kunden weltweit erweitern.

– **Bob und Susan Negen**
Gründer von WhizBang! Training

Wenn ich nur ein einziges Buch zum Thema Start, Aufbau und Weiterentwicklung eines Onlinegeschäfts empfehlen dürfte, dann wäre dieses Buch *Launch*.

– **Ray Edwards**
Gründer und Herausgeber von RayEdwards.com

Während so viele Internetmarketer kühne Versprechen abgeben, erzielt Jeff Walker in aller Stille echte Resultate. Dieses Buch wird das, was Sie unter Marketing verstehen, für immer verändern.

– **John Jantsch**
Autor von *Duct Tape Marketin* und *Duct Tape Selling*

„Was Jeff Walker in *Launch* lehrt, ist für den Erfolg im modernen Marketing unverzichtbar. Sie benötigen keine weiteren Taktiken oder Instrumente; was Sie benötigen, ist eine kluge Strategie, und genau die erhalten Sie in diesem Buch.“

– **Marie Forleo**
Gründerin von B-School, preisgekrönte
Fernsehmoderatorin von MarieTV, MarieForleo.com

JEFF WALKER

LAUNCH



DIE ULTIMATIVE ANLEITUNG
FÜR DAS E-MAIL-MARKETING

BOOKS  SUCCESS

Die Originalausgabe erschien unter dem Titel
Launch – An internet millionaire's secret formula to sell almost anything online, build a
business you love, and live the life of your dreams
ISBN 978-1-63047-017-3

Copyright der Originalausgabe 2014:
Copyright © 2014 by Jeff Walker. All rights reserved.
Published by Arrangement with WATERSIDE PRODUCTIONS INC.,
Cardiff-by-the-Sea, CA, USA.
Dieses Werk wurde vermittelt durch die Literarische Agentur Thomas Schlück GmbH,
30827 Garbsen.

Copyright der deutschen Ausgabe 2015:
© Börsenmedien AG, Kulmbach

Übersetzung: Ursula Sauer
Gestaltung, Satz und Cover: Franziska Iglar
Herstellung: Daniela Freitag
Lektorat: Karla Seedorf

ISBN 978-3-86470-256-3

eISBN 978-3-86470-268-6

Alle Rechte der Verbreitung, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der
fotomechanischen Wiedergabe und der Verwertung durch Datenbanken oder ähnliche
Einrichtungen vorbehalten.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche
Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.



Postfach 1449 • 95305 Kulmbach
Tel: +49 9221 9051-0 • Fax: +49 9221 9051-4444
E-Mail: buecher@boersenmedien.de
www.books4success.de
<http://www.facebook.com/books4success>

*Für meine Frau Mary und
meine fantastischen Kinder Daniel und Joan;
sie waren in dieser verrückten Zeit stets an meiner Seite
(und haben jeden Schritt auf diesem Weg wahnsinnig unterstützt).
Ich liebe euch alle von ganzem Herzen.*

INHALT

Mitteilung an den Leser

KAPITEL 1:

In sieben Tagen vom Hausmann zum Top-Verdiener

KAPITEL 2:

Von Essensmarken zum Top-Umsatz: So funktioniert die Product-Launch-Formula

KAPITEL 3:

Eine Lizenz zum Gelddrucken: Ihre Liste

KAPITEL 4:

Die Sideways Sales Letters: Wie Sie für einen irren Umsatz sorgen, ohne „verkäuferisch“ zu wirken

KAPITEL 5:

Mittel zur Massenbeeinflussung: Die mentalen Trigger

KAPITEL 6:

Der Schuss vor den Bug: Ihr Pre-Prelaunch

KAPITEL 7:

Verkaufen Sie den Leuten das, was sie auch wirklich wollen:
Die Prelaunch-Magie

KAPITEL 8:

Nun kann der Rubel rollen: Zeit für den Launch!

KAPITEL 9:

Wie man auf der grünen Wiese beginnt: Der Seed Launch

KAPITEL 10:

Wie ich eine Million Dollar in einer einzigen Stunde
verdiente: Der JV-Launch

KAPITEL 11:

Wie man ein Unternehmen neu erfindet: Die Business-
Launch-Formula

KAPITEL 12:

Wie Sie ein Geschäft gründen, das Sie wirklich lieben

KAPITEL 13:

Das Rezept für ein fantastisches Leben

KAPITEL 14:

Nun wird es Zeit für Ihren Launch

Danksagung

Glossar

Über den Autor

MITTEILUNG AN DEN LESER

Mithilfe dieses Buchs kann Ihr Geschäft wachsen – und zwar wirklich schnell. Egal, ob Sie bereits ein Business besitzen oder darauf brennen, eins zu gründen, dieses Erfolgsrezept verhilft Ihnen, rasch an Schlagkraft zu gewinnen.

Überlegen Sie einmal: Wie wäre es, wenn Sie das eigene Produkt wie Apple oder die großen Hollywoodstudios auf den Markt bringen könnten? Wie wäre es, wenn die potenziellen Kunden die Tage zählten, bis sie Ihr Produkt endlich kaufen dürften? Wie wäre es, wenn Sie eine so machtvolle Positionierung am Markt erzielen, dass die Wettbewerber beinahe eliminiert würden? Und all das könnten Sie selbst mit einem noch so bescheidenen Business oder Budget erreichen ...

Es gibt da ein Verfahren – eine Formel, wenn Sie so wollen, die Ihnen genau das ermöglicht. Ich habe diese Formel in den letzten 18 Jahren entwickelt und optimiert, und ich werde sie Ihnen auf den folgenden Seiten verraten.

Dies ist kein Theoriebuch. Alles, was ich Ihnen beibringe, basiert auf real erzielten Ergebnissen. Die Formel ist aus Versuch und Irrtum entstanden, sie beruht auf Tests und mühsam errungenen Erfahrungen.

Ich habe für die eigenen Produkte mehrere Dutzend Markteinführungen durchgeführt, die extrem erfolgreich waren. Doch es geht hier nicht nur um mich und den eigenen Erfolg. Ich habe meine Schulungsteilnehmer und Kunden bei Hunderten von Markteinführungen begleitet, war selbst mit dabei, habe im Hintergrund die Fäden gezogen und die ganzen Daten gesichtet.

Sie werden einige dieser Leute in diesem Buch kennenlernen, denn ich bin ein großer Fan davon, mithilfe von Beispielen (und

Vorbildern) zu lehren. Sie werden feststellen, dass es sich dabei NICHT um hypothetische Szenarien handelt. Ich habe viele Businessbücher gelesen, in denen zur Erklärung der Methoden fiktive Fallstudien herangezogen wurden; dieses Buch ist anders.

Ich werde Ihnen Beispiele aus dem wahren Leben nennen. Und darüber hinaus erhalten Sie über die Mitgliedschaftsseite, die zu diesem Buch gehört, noch Zugang zu Fallstudien im Audio- und Videoformat. Sie finden weiteres Schulungsmaterial sowie Ressourcen auf der Seite <http://thelaunchbook.com/member/>.

Ich gebe lieber gleich zu, dass ich mit meinen Schülern gern ein wenig prahle. Ich liebe es, über sie zu sprechen, ihren Erfolg zu feiern. Ich mache das in erster Linie, weil es lehrreich ist, aber auch deshalb, weil sie meine Helden sind. Ich glaube, dass Unternehmer entscheidend für die Zukunft der Menschheit sind. Sie sind diejenigen, die den menschlichen Fortschritt vorantreiben, Jobs schaffen, für Mehrwert in der Welt sorgen. Und das ist einer der Gründe, warum ich mein Business mit solcher Leidenschaft betreibe – es geht darum, Unternehmern und solchen, die es einmal werden möchten, zu helfen.

Ich glaube auch, dass die Zeit für unternehmerische Chancen und Wachstum nie zuvor so gut war wie heute. Noch nie in der Geschichte war es so leicht, ein Unternehmen zu gründen und weiterzuentwickeln. Die Möglichkeit, enge Marktnischen auf globaler Basis zu erreichen, bestand noch nie in solchem Maße. Mein wirklich allererster Verkaufsabschluss erfolgte zum Beispiel in einer winzigen Marktnische mit einem Produkt, das ich an einen Herrn in der Schweiz verkaufte ... und das geschah vom Souterrain aus in meinem Haus in Colorado.

Natürlich bedeutet das nicht, dass es einfach ist. Es ist sehr viel Arbeit damit verbunden, so wie bei jeder menschlichen Leistung. Dies ist definitiv KEIN Buch darüber, wie man schnell reich wird. Aber die Formel hat sich immer und immer wieder bewährt – Sie erhalten damit einen Leitfaden, der Ihnen zeigt, wie Sie schnell mit Ihrem Produkt oder Business durchstarten. Und wenn Sie schon

einiges an Arbeit reinstecken müssen, ist es doch gut für Sie zu wissen, dass Sie ein System nutzen, das getestet wurde und sich bewährt hat.

Die damit erzielten Ergebnisse waren phänomenal. Ich begann mein Business unter den bescheidensten Voraussetzungen und erzielte später mit meinen Produkten einen Umsatz von insgesamt mehreren Zehnmillionen Dollar. Doch was das betrifft, haben meine Schüler und Kunden meinen persönlichen Erfolg sogar noch übertroffen – sie haben mehrere Hundertmillionen Dollar mit den eigenen Produkten und Dienstleistungen verdient.

Das im Nachhinein Lustige daran ist, dass all das durch Zufall entstanden ist. Ich hatte nicht beabsichtigt, das Marketing neu zu erfinden oder Branchenführer zu werden. Tatsächlich besaß ich anfangs absolut keine Erfahrung in Verkauf und Marketing. Und das ist weitgehend der Grund dafür, warum ich Erfolg hatte ...

KAPITEL 1

IN SIEBEN TAGEN VOM HAUSMANN ZUM TOP-VERDIENER

Es war nur ein weiterer Mausklick ... so wie man nun einmal Hunderte, wenn nicht gar Tausende Mal am Tag mit der Maus klickt. Doch dieser Klick war wirklich von großer Bedeutung für mich, und so zögerte ich. Bevor ich auf die Taste drückte, schwebte mein Finger zunächst über ihr. Fünf Sekunden, zehn Sekunden, ich wartete noch immer. Die Wahrheit ist: Ich hatte schreckliche Angst. Mit diesem Mausklick waren monatelange Planungen und jahrelange Hoffnungen und Träume verbunden. Ja, ich hatte sogar das Gefühl, die Zukunft meiner Familie könnte auf dem Spiel stehen.

Wie wenig ahnte ich doch, dass ich mit diesem Klick eine Flut von Ereignissen auslöste, die dem Internetmarketing und Onlinegeschäft im wahrsten Sinne des Wortes ein neues Gesicht verleihen würden. Als ich da am selbst gezimmerten Schreibtisch saß, den ich in eine Ecke meines schwach beleuchteten Souterrains geschoben hatte, hegte ich kaum einen Gedanken, der weit über die Hoffnung hinausging, einfach nur ein paar Dollar zum Unterhalt meiner Familie beizusteuern. Ich benutzte einen alten, klapprigen PC, eine Einwahl-Internetverbindung der alten Generation, und ich hatte seit mehr als sieben Jahren keinen Job. In der Tat bescheidene Anfänge.

Doch der wahre Grund, weshalb ich mit dem Mausklick zögerte, lässt sich mit einem einzigen Wort beschreiben – Verzweiflung. Ich

benötigte dringend eine Veränderung. Ich brauchte einen Erfolg. Ich musste Geld verdienen. Ich musste meinem Leben eine Wende geben. Und ich hatte auf diesen Moment zu lang gewartet (und hingearbeitet) ...

All das begann, als meine Frau Mary mit Tränen in den Augen durch die Vordertür trat – ein Augenblick, der sich für immer in mein Gedächtnis eingebrannt hat. Sie hatte den Arbeitsplatz mitten am Tag verlassen, und nun stand sie vor mir und weinte unter dem Druck, allein für den Unterhalt unserer Familie verantwortlich zu sein. Mary konnte es nicht länger ertragen, jeden Morgen zur Arbeit aufbrechen zu müssen, während ihre zwei Kinder noch nicht einmal wach waren, dann abends heimzukehren, wenn es fast an der Zeit war, sie wieder ins Bett zu stecken.

Ich war zu Hause geblieben, um mich um unsere zwei Kleinen zu kümmern. Der im Amerikanischen politisch korrekte Ausdruck hierfür lautet „Stay-at-home Dad“, aber damals nannten wir mich immer nur „Mr. Mom“, eine Bezeichnung, die zu dem Zeitpunkt weit weniger gesellschaftlich akzeptabel war als heute. Einige Jahre zuvor hatte ich meinen Arbeitsplatz im Unternehmen aufgegeben – eine Stelle, die die meisten wohl als eine gute Position im Operations Management bezeichnet hätten. Ich war sprichwörtlich der falsche Mann am falschen Ort. Ich passte einfach nicht in die Unternehmenswelt. Ich verstand deren Politik nicht, und beim Versuch, meine Aufgaben zu erfüllen, hatte ich das Gefühl, ich würde nie aufhören, gegen den Strom zu schwimmen. Ich sah mich selbst als einen unternehmerischen Misserfolg. Als mein Sohn dann ungefähr ein Jahr alt war, meine Frau an der Universität von Colorado promovierte und sich eine neue Stelle am United States Bureau of Reclamation sicherte, gab ich meine Firmenkarriere auf.

Ich hatte keinen Plan. Ich wusste nicht, was ich in Zukunft machen wollte. Ich wusste nur, dass ich nicht weiter in der Unternehmenswelt leben konnte.

Die ganze Mr.-Mom-Sache dauerte dann länger als erwartet. Bald hatten wir noch ein Baby, was bedeutete, dass ich mich nun um zwei

kleine Kinder kümmerte. Jeder, der selbst einmal in dieser Rolle war, weiß, dass meine Tage mit Arbeit ausgefüllt waren. Doch ich musste eine Veränderung herbeiführen. Ich musste einen Weg finden, um meine Familie zu unterstützen, meiner Frau eine Pause zu gönnen und den Druck zu lindern, der auf meiner Familie lastete.

Und genau darum ging es bei dem Mausklick – darum, unser Leben zu verändern, eine neue, erfolgreichere Zukunft zu gestalten. Es ging darum, ein neues Produkt auf den Markt zu bringen und ein neues Business zu starten. Es ging darum, Einkünfte zu generieren und die Geschicke meiner Familie zu ändern. Nicht in meinen wildesten Träumen hätte ich jedoch erwartet, damit die Welt zu verändern.

HÄNGEN SIE IHREN ALTEN JOB AN DEN NAGEL

Als ich endlich genug Mut gefasst hatte, auf den Button zu klicken, war die Reaktion atemberaubend ... als ob man das Gaspedal eines Porsche 911 Twin Turbo durchtritt.

Mit diesem Klick wurde von meinem PC eine E-Mail versendet.

Die Mail ging an einen Server in der Nähe von Green Bay, Wisconsin.

Das löste den Versand an einen Verteiler von Leuten aus, die einen einfachen Newsletter von mir abonniert hatten.

Innerhalb von Sekunden landete diese E-Mail in den Eingangsordnern meiner Abonnenten.

Die Mail war sehr kurz und enthielt weniger als 50 Worte. Am Ende der Mail befand sich jedoch ein Link zu einem Bestellformular auf meiner Website für ein Produkt, das ich gerade entwickelt hatte. Dabei handelte es sich um einen einfachen Newsletter über den Aktienmarkt und Entwicklungen, die meines Erachtens dort in naher Zukunft stattfinden würden.

(Eigentlich, wenn man es ganz genau nimmt, hatte ich das Produkt noch gar nicht entwickelt, doch dazu komme ich später, wenn ich Sie über den Seed Launch™ informiere.)

All das nahm natürlich nur wenige Sekunden in Anspruch, aber jede Sekunde, die nach dem Klick auf den Button „Senden“ verging, schien sich wie eine Ewigkeit hinzuziehen. Ich hatte das Gefühl, die ganze Zeit den Atem anzuhalten. Ich musste es unbedingt wissen ... würde irgendjemand mein neues Produkt kaufen?

Nach 30 Sekunden prüfte ich voller Optimismus, ob es bereits gekauft worden war.

Nichts.

40 Sekunden. Nichts.

50 Sekunden. Nichts.

59 Sekunden ... der ERSTE KAUF!

Wenige Sekunden später die nächste Bestellung. Und dann noch eine und noch eine, und dann drei weitere. Jedes Mal, wenn ich auf „Diese Seite neu laden“ klickte, kamen weitere Bestellungen herein!

Innerhalb einer Stunde nahm ich insgesamt mehr als 8.000 Dollar ein. Am Ende des Tages war der Umsatz auf über 18.000 Dollar gestiegen. Am Ende der Woche hatte mir mein kleines, bescheidenes **Angebot** mehr als 34.000 Dollar eingebracht – das entsprach beinahe dem, was ich in meinem früheren Job in der Firma ungefähr in einem ganzen JAHR verdient hatte.

Dies war der Launch, der Mary nach Hause brachte. Es war nicht mein allererster (das ist eine verrückte Geschichte, auf die ich später zurückkomme), aber es war derjenige, der mich davon überzeugte, dass ich mit meinem kleinen Geschäft, das gerade in Gang kam, meine Familie ernähren konnte. Innerhalb weniger Monate gab Mary ihre Stelle auf und blieb daheim. Wir waren selig. (Zum Scherz sagen wir gern, dass sie „in den Ruhestand“ ging, aber nichts konnte weiter von der Wahrheit entfernt sein – neben ihrem Job als Vollzeitmutter übernahm sie rasch die Aufgaben im Backoffice.)

Wissen Sie, das mit dem Geld ist schon eine seltsame Sache. Für einige Menschen sind 34.000 Dollar ein enormer Batzen – ein schon unglaublich hoher Betrag (und für mich war die Summe lebensverändernd). Für andere ist das unter Umständen nicht genug, um auch nur eine Spur von Begeisterung aufkommen zu lassen. Aber

zu welcher Sorte Mensch Sie auch gehören, wenn Sie hier im Buch weiterlesen, werden Sie zu überraschenden Erkenntnissen kommen.

Zu dem Zeitpunkt wusste ich es noch nicht, aber ich stand gerade erst am Anfang. Und ich war dabei, etwas zu schaffen, das buchstäblich Tausende Leben verändern sollte.

WIE ICH REICH WURDE, INDEM ICH TAUSENDEN ANDEREN DAZU VERHALF, REICH ZU WERDEN

Lassen Sie uns gleich eines zu Anfang klarstellen – dies ist kein Buch darüber, wie man schnell reich wird.

Ja, was ich Ihnen erzählen werde, hat unglaublich viel Reichtum und Wohlstand in mein eigenes Leben und das vieler meiner Schüler gebracht. Aber dieses Geld, Wohlstand und Einfluss sind nicht wie durch einen Zauber über Nacht entstanden.

Hinter all dem enormen Erfolg steckt eine Methode – eine Erfolgsformel, wenn Sie so wollen. Und darum allein geht es in diesem Buch – Ihnen einen Blick hinter die Kulissen zu gewähren und diese Formel weiterzugeben.

Dabei werde ich Sie mit einer Welt vertraut machen, deren Existenz viele Menschen nicht einmal erahnen, eine Welt, in der gewöhnliche Menschen außergewöhnliche Unternehmen gründen. Eine Welt, in der Menschen fast ganz ohne Investitionen oder Kapital ein Business aufbauen, oftmals im kleinen Gästezimmer oder am Küchentisch. Eine Welt, in der diese Menschen innerhalb einer erstaunlich kurzen Zeit nach dem Start-up bereits enorme Gewinne einfahren.

Und dann sind da noch jene Menschen, die bereits ein Unternehmen besitzen, meine Formel in dieses Geschäft einbringen und einen atemberaubenden Umsatzsprung erleben.

Dies ist nicht die Welt der Start-up-Überflieger aus dem Hightechbereich, in der sich einige Programmiererfreaks zusammenschließen, 20 Stunden am Tag arbeiten, versuchen, sich durch Risikokapitalgeber „finanzieren zu lassen“ und dann alles für 100

Millionen Dollar an Google verkaufen. (Oder, was viel wahrscheinlicher ist, zwischen einem Stapel alter, fettiger Pizzaschachteln und leeren Red-Bull-Dosen pleitegehen).

Sollte das der von Ihnen gewählte Weg sein, wünsche ich Ihnen alles Gute. Aber dieses Buch ist dann nichts für Sie.

Wovon ich spreche, ist, ein Unternehmen zu gründen (oder auszubauen) und aus dem Stand heraus Gewinne zu generieren. Ein Unternehmen mit niedrigen Fixkosten, niedrigen Start-up-Kosten und wenig oder gar keinen Mitarbeitern. Ein Geschäft, das hoch rentabel ist und viel Flexibilität in Ihr Leben bringt.

Und nicht zuletzt ein Geschäft, das für großen Mehrwert in der Welt sorgt und es Ihnen ermöglicht, „Gutes zu tun“, wo immer Sie das auch tun möchten.

Ich weiß, all das klingt nach einem Paradies, nicht wahr? Alles voller Zauber und Schönheit? Kann unmöglich wahr sein, oder?

Ich weiß, ich weiß.

Tatsächlich würde ich es auch nicht glauben, wenn ich es nicht selbst erlebt hätte, immer und immer wieder.

Fakt ist: Durch das Internet haben sich die Voraussetzungen für jeden, der ein eigenes Geschäft betreiben möchte, komplett geändert. Ein Business aufzubauen und zu betreiben ist inzwischen leichter, schneller und preiswerter als je zuvor.

Und sollten Sie bereits ein eigenes Unternehmen besitzen, erhalten Sie mit dem Internet die Möglichkeit, dieses schneller und leichter auszubauen als je zuvor.

All das sage ich aus Erfahrung. Ich startete mein erstes Onlinebusiness im „finsternen Zeitalter des Internets“ im Jahr 1996, und seitdem habe ich jedes Jahr Gewinne erzielt. Auch während des Dotcom-Crashes, auch während der Großen Rezession, auch während eines jeden Google-Updates. Ich habe in vier völlig verschiedenen Märkten mehrere zehn Millionen Dollar Umsatz mit meinen Produkten im Internet erlöst. Gleichzeitig habe ich Tausenden von Online-Entrepreneuren beigebracht, wie man ein Geschäft gründet

und ausbaut. Meine **PLF**-Anwender und Kunden haben einen Umsatz von über 400 Millionen Dollar (Tendenz steigend) erzielt.

Auch wenn ich Selbstbeweihräucherung im Allgemeinen nicht mag, glaube ich doch, mit einiger Sicherheit behaupten zu können, dass ich weithin als einer der größten Experten und Marktführer im Internetmarketing gelte. (Ich versuche, das Wort „Guru“ zu meiden, aber ja, einige Leute bezeichnen mich als „Marketing-Guru“.)

Wie Sie jedoch erfahren werden, war das nicht immer so. Ich wurde nicht mit irgendwelchen Marketing-Superkräften geboren. Vor dem Start meines ersten Onlinegeschäfts hatte ich nie zuvor ein Business betrieben. Ich hatte nie ein Verkaufstraining absolviert und besaß überhaupt keine Marketingkompetenzen. Tatsächlich war ich als Kind bei den Pfadfindern als Spendensammler immer derjenige gewesen, der jedes Jahr nur einen einzigen Beutel Donuts verkaufen konnte (und das war der, den meine Eltern erwarben).

DIE REGELN HABEN SICH GEÄNDERT

Die Welt befindet sich eindeutig mitten in einer gigantischen Übergangsphase. Unsere Kommunikation und unser Alltagsleben haben sich in nur wenigen Jahren von ihrem Wesen her radikal verändert. Wir leben heute in einer transparenteren Welt ... einer Welt mit einer nahtlos verbundenen Kundenbasis, die im Nu Tausende von Bewertungen über Hunderte von Wettbewerbern abgeben kann. Einer Welt, in der der potenzielle Kunde aufgrund des sich stets weiter verschärfenden Wettbewerbs einer steigenden Informationsflut ausgesetzt ist. Einer Welt, in der der „Marketingnebel“ mit jedem Tag dichter wird. Einer Welt, die immer mehr Wert auf Authentizität und Kongruenz legt.

Die Unternehmens- und Marketingregeln haben sich geändert, und diese Veränderungen haben für viele Firmen zum Aus geführt. Für tausend andere Menschen haben die Veränderungen aber auch enorme Möglichkeiten eröffnet. Wenn Sie das neue Umfeld gut kennen, ist es inzwischen auf vielerlei Weise einfacher geworden,

sich die Aufmerksamkeit des potenziellen Kunden zu sichern und eine Beziehung zu ihm oder ihr aufzubauen. Genau darum geht es in diesem Buch.

Egal, ob Sie sich nun in einer Übergangsphase befinden und unbedingt ein Unternehmen gründen möchten ...

Ob Sie in einem großen Unternehmen eine Abteilung oder ein Profitcenter leiten ...

Vielleicht arbeiten Sie auf selbstständiger Basis oder sind als Dienstleister tätig (zum Beispiel als Anwalt, Heilmasseur, ayurvedischer Astrologe oder Ähnliches), und Sie sind es leid, dass Zeit immer Geld bedeutet ...

Oder Sie leiten bereits ein erfolgreiches Onlinebusiness, doch der Umsatz stagniert und Sie müssen etwas Dynamik in Ihr Geschäft bringen ...

Eventuell sind Sie sogar ein Künstler (etwa ein Maler, Autor, Goldschmied oder Musiker) und kämpfen in einer übervollen digitalen Welt um Wahrnehmung ...

Fakt ist, dass Sie einen Launch benötigen. Jedes erfolgreiche Produkt, jedes Geschäft und jede Marke benötigt eine erfolgreiche Markteinführung. Sie können es sich nicht leisten, langsam aus der Versenkung aufzutauchen. Sie benötigen Dynamik und Cashflow, denn diese sind das Lebenselixier eines jeden erfolgreichen Unternehmens.

MILLIONEN-DOLLAR-TAGE

Nach jenem 34.000-Dollar-Launch, nachdem Mary ihre Stelle aufgegeben und zu Hause geblieben war, wuchs mein Geschäft weiter. Meine Produktlancierungen wurden besser und besser, und auch die Ergebnisse wurden besser und besser. In jener Zeit hatte mir mein neuester Launch in sieben Tagen über 106.000 Dollar eingebracht – alles von zu Hause aus, alles ohne Mitarbeiter, alles fast ganz ohne Kosten.

Das waren die „ruhigen Jahre“. Meine Arbeit war wirklich großartig, ich liebte meine Arbeit und mein Leben. Ich verdiente mehr Geld, als ich es mir jemals erträumt hatte, Mary konnte daheim bei den Kindern bleiben und Vollzeitmutter sein, wir waren in der Lage, in meine geliebte Heimatstadt Durango, Colorado zu ziehen (wo ich meiner Leidenschaft für alle Arten von Outdoor-Sport frönen konnte wie etwa Mountainbiking, Wildwasser-Kajakfahren und Skilaufen).

All das änderte sich jedoch, als ich im Februar 2003 zu einem Internetmarketing-Seminar nach Dallas, Texas fuhr.

Als ich für dieses Seminar in Dallas aus dem Flugzeug stieg, glaubte ich noch nicht, dass mein Geschäft in irgendeiner Form speziell sei. Ich ging davon aus, dass es viele Leute geben musste, die ein Onlinegeschäft betrieben und ihre Produkte auf die gleiche Weise auf den Markt brachten wie ich. Der Erfolg, den ich hatte, war für mich persönlich atemberaubend, aber ich ahnte nicht, dass ein von einer kleinen Einpersonenfirma in sieben Tagen erzielter Umsatz im sechsstelligen Bereich etwas war, was andere geradezu erstarren ließ.

In den nächsten drei Tagen auf dem Marketingseminar, bei dem ich viele neue Leute traf (und Freundschaften knüpfte, die ich bis heute schätze und genieße), merkte ich, dass kein anderer das machte, was ich tat. Auch war definitiv keiner dabei, der seine Produkte so einführte wie ich, und keiner erzielte die gleichen Erfolge wie ich. Tatsächlich war ich geschockt von der Feststellung, dass ich im Grunde eine neue Art von Marketing entwickelt hatte – ein Ansatz, der letztlich unter dem Namen „Product Launch Formula®“ bekannt werden sollte.

Einer der Leute, die ich auf dem Seminar traf, war ein Mann namens John Reese. Er gehört zu den Menschen, von denen man gleich beim ersten Treffen weiß, dass sie brillant sind, doch zum damaligen Zeitpunkt war er noch weitgehend unbekannt. Er war ein echter Experte im Internetmarketing, aber das wussten damals nur die wenigsten.