

Faktor **11X** Größere Gewinne



Mut & Vertrauen: **Business** Boosting
Marketing verstärken 

Gerardo Joaquin Laempe
Boost your personal brand.

Steuern mit Kennzahlen → KPI



Gerardo Joaquin Laempe

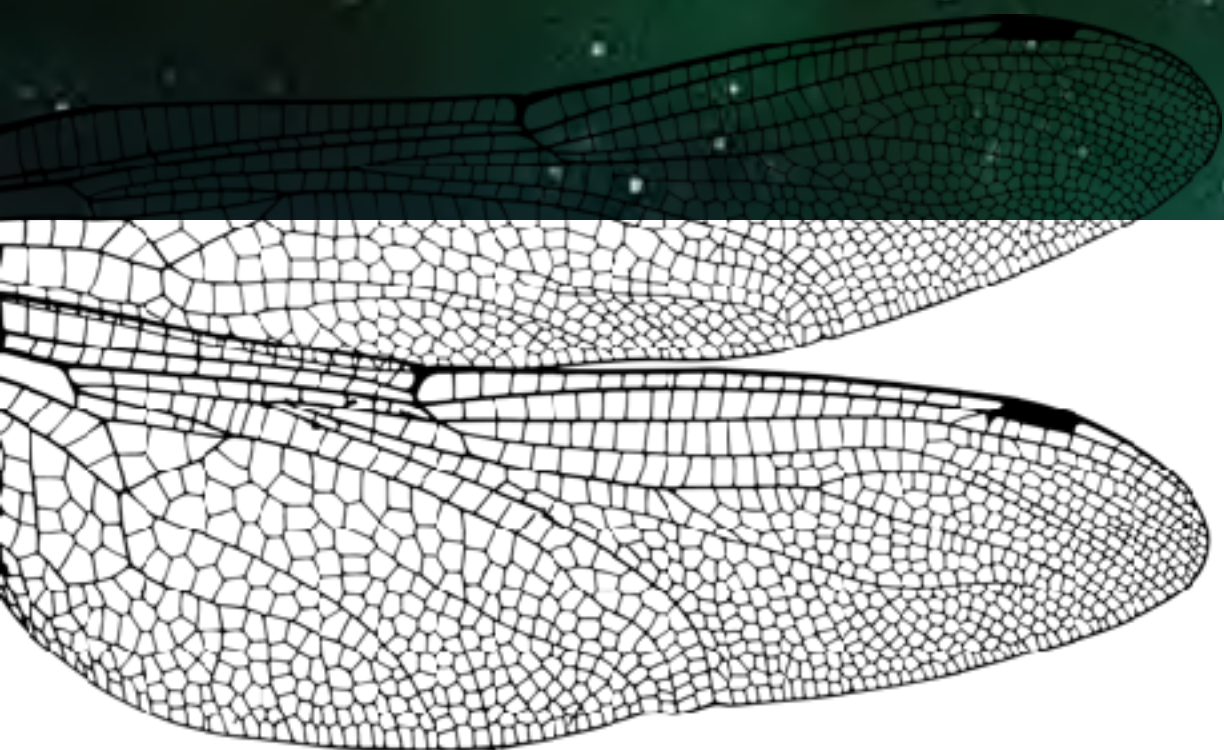
Der digitale Business-Stratege

Sofortiger Erfolg durch Know-How-Transfer.
Nutze skalierbare **Internet-Strategien**,
umfangreiches **IT-Verständnis** und **technologische**
Umsetzungen für deinen Erfolg.

Business

Extreme

Boosting



Jetzt anmelden zur
Facebook-Gruppe

BusinessBoosting

<https://www.facebook.com/groups/businessboosting/>

Vorausdenken und Handeln



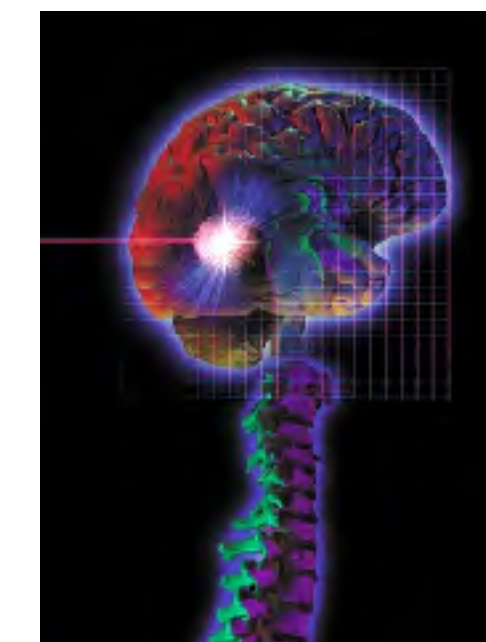
Von der **Buschtrommel**
zum **Smartphone**



Vom **Segelschiff** nach New York
zum **Flugzeug**



Von der **herkömmlichen Kundengewinnung**
zur neuronalen Kommunikation
und elektronischen Sales Funnelsystemen.



Optimierung des Bisherigen wird nicht ausreichen.
Innovationen sind gefragt. Wirkungen in neuen Quantensprüngen sind notwendig!

**1 PRIORITÄTEN
FOKUSSIEREN**



**2 SKALIEREN
EXPONENTIELL**



**3 MARKETING
VERSTÄRKEN**



**4 SYNCHRONIZITÄT
ERLEBEN**



**5 INNOVATION
DENKEN**



5 Topics
Webinare
Challenges
Module

5 Module für bessere Geschäfte

Mit wechselseitiger Wirkung

Modul 1: Fokus und Wechselwirkung

Higgs Feld Online Coaching Trainings-Programm by Laempe

Neue Ziele setzen. Ideen umsetzen. Erfolge geniessen.

Fokus auf EINE Sache. **One** Thing.

Modul 1: Prioritäten fokussieren

> Management | **Managen** nach **SMITOP** und Pi-Code 3,14 aktiv.

- **Higgs Feld** Modell kennenlernen, anwenden und für das **eigene Business** erfolgreich einsetzen
- **Storytelling** im digitalen Zeitalter
- **Massive Aktionen einläuten und umsetzen**

- **IVAN:**
Impuls, **V**erarbeiten, **A**nwenden, **N**achbesprechen
- **EVA:** Eingabe, **V**erarbeitung, **A**usgabe

- **SMITOP:** **S**trategie, **M**anagen, **I**nput, **T**ransformation, **O**utput, **P**ositionierung,
Pi, **P**hi, **P**rozesse, **P**eople, **P**ublikum, ...



Modul 2: Denken in Blueprints und Skalieren

Der **Domino-** und **E-Effekt**

Die Impulse setzen sich exponentiell durch

Wachstum durch Skalierung.

Modul 2: Exponentiell Skalieren

> Input | **Kernkompetenzfelder** stärken. Schwächen transformieren.

- **Tipping Point** setzen und Hebelkräfte nutzen
- Dominoeffekte und **Schmetterlingseffekte** erzeugen
- Die **eigenen Stärken stärken** und neu kombinieren
- Primzahlen und Fibonacci-Sequenzen
- Ist dein **Geschäftsmodell** auch skalierbar?

- **Funnelhacking:**
Gewinnen mit automatisierten Prozessen



Modul 3: Marketing und Verkauf

Hysterese-Marketing

Was bleibt zurück, wenn alles getan wurde?

Magnet-Marketing für nachhaltigen Erfolg.

Modul 3: Marketing verstärken

> Transformation | Kernstrategie entwickeln und umsetzen!

- Hysterese **Marketing** tornadomäßig entfachen und davon nachhaltig profitieren
- Gestalten im Hyperraum. Subjektive Kommunikation senden.
- Das Mindset und die **richtige Fokus-Strategie** entscheidet
- **Glaubenssätze auflösen** bezogen auf Geld und Verkauf

- **Die Fokus-Strategie:**
Die richtigen Stärken gezielt, gebündelt und wirksam einsetzen



Modul 4: Synchronizität

Synchronizität der Ereignisse

Alles geschieht zum richtigen Augenblick

Kairos und Chronos nutzen

Modul 4: Synchronizität erleben

> Output | **Kernnutzen** sichtbar kommunizieren, **auch im Internet!**

- Synchronizitäten erzeugen und bewusst platzieren
- Mit dem Quantenpanorama neue Zielgruppen (Premiumkunden) anziehen und gewinnen
- Bewusst andere Wege gehen. Trampelpfade verlassen. Neue Chancen erkennen und annehmen.
- **Orga und Admin:** Projekt Verantwortung und Controlling



Modul 5: Innovation und Ideen austauschen

Higgs Feld Gruppen-Coaching

Skype Telefon-Konferenz mit den Teilnehmern

BrainTrust und Mastermind nutzen

Modul 5: Innovation und Weiterbildung

> Positionierung | Prozesse und Produktentwicklung (**Nutzeninnovation**)

- Gruppencall Konferenz über Skype oder Zoom
- Business Boosting Extreme Tools
- Fragen und Antworten-Runde
- Gruppen-Mastermind und Braintrust
- Zugang zur geschlossenen Facebook-Gruppe „Business Boosting“

- **Leistung:** + Eigene Premium-Positionierung erarbeiten.
+ Kundennutzen gut argumentieren können.





„Wenn du dich und den Feind kennst,
brauchst du den Ausgang von hundert
Schlachten nicht zu fürchten.

Wenn du dich selbst kennst, doch nicht
den Feind, wirst du für jeden Sieg, den du
erringst, **eine Niederlage erleiden.**

Wenn du weder den Feind noch dich
selbst kennst, wirst du in jeder Schlacht
unterliegen.“

Sun Zi

Sun Tzu, Buch: „Die Kunst des Krieges“.

Werde sichtbar! Traue Dich. Hab' Mut!

- ◆ **Die Welt gehört Dir. Verbreite deine Marken-Botschaft.** Fokus und konsequente Ausrichtung auf das **Wesentliche**.
- ◆ **Schreibe Geschichte!**

- ◆ **Marketing, Verkauf und Vertrieb.** Mit Ur-Vertrauen und **Strategie** die Ziele übertreffen.
- ◆ **Authentisches Marketing und Funnel-Wissen umsetzen.**

- ◆ **Premium-Positionierung!** Strategisches Können, **Talente & Fähigkeiten** in die Wechselwirkung bringen. Alles ist da!

3. Sichtbarkeit

Mehr **Sichtbarkeit** und folglich mehr **Premium**-Kunden sind das Resultat der ersten beiden Schritte.

2. Internet-Marketing-Strategie

Steht das Fundament, braucht es eine **Marketing- und Fokus-Strategie**, einen **Businessplan**, der die Maßnahmen verknüpft und dabei stets das **Ziel fokussiert**.

1. Premium-Positionierung

Eine **klare Positionierung** mit Herausstellungsmerkmalen, basierend auf den Stärken & Werten, ist das **Fundament** einer Personal Brand.



© nicholashan

Hebelkraft mit **Wirkung!**

An der **richtigen** Stelle ansetzen!



Welche Riesen-Probleme gibt es?

Was sind die Wünsche
und Bedürfnisse deiner Zielgruppe?



Welche Wünsche und Probleme kann ich besser lösen, anders-als-alle-anderen?

Worin bist Du ein **wahrhaftiges Genie**?

Dieses Rechteck hat unser Leben verändert ...



Keywords = Gedanken und Bedürfnisse



ZIELGRUPPENSELEKTION ZG

WISSENS-
EMPFEHLER

WISSENSINTERESSENT WI

Zufriedenheits-
empfeher

KAUFINTERESSENT KI

Erlebnisempfeher

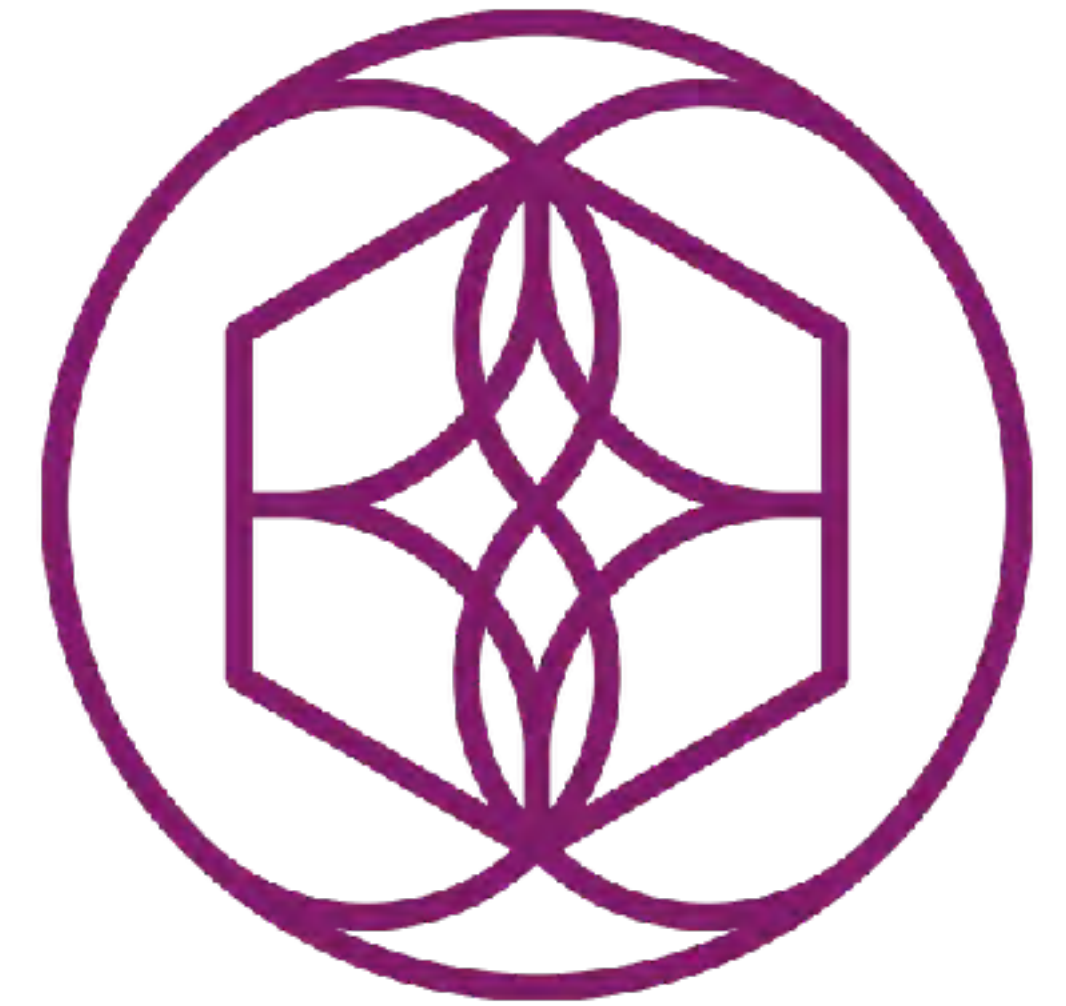
ERSTKUNDE EK

Überzeugungsempfeher

STAMMKUNDE SK

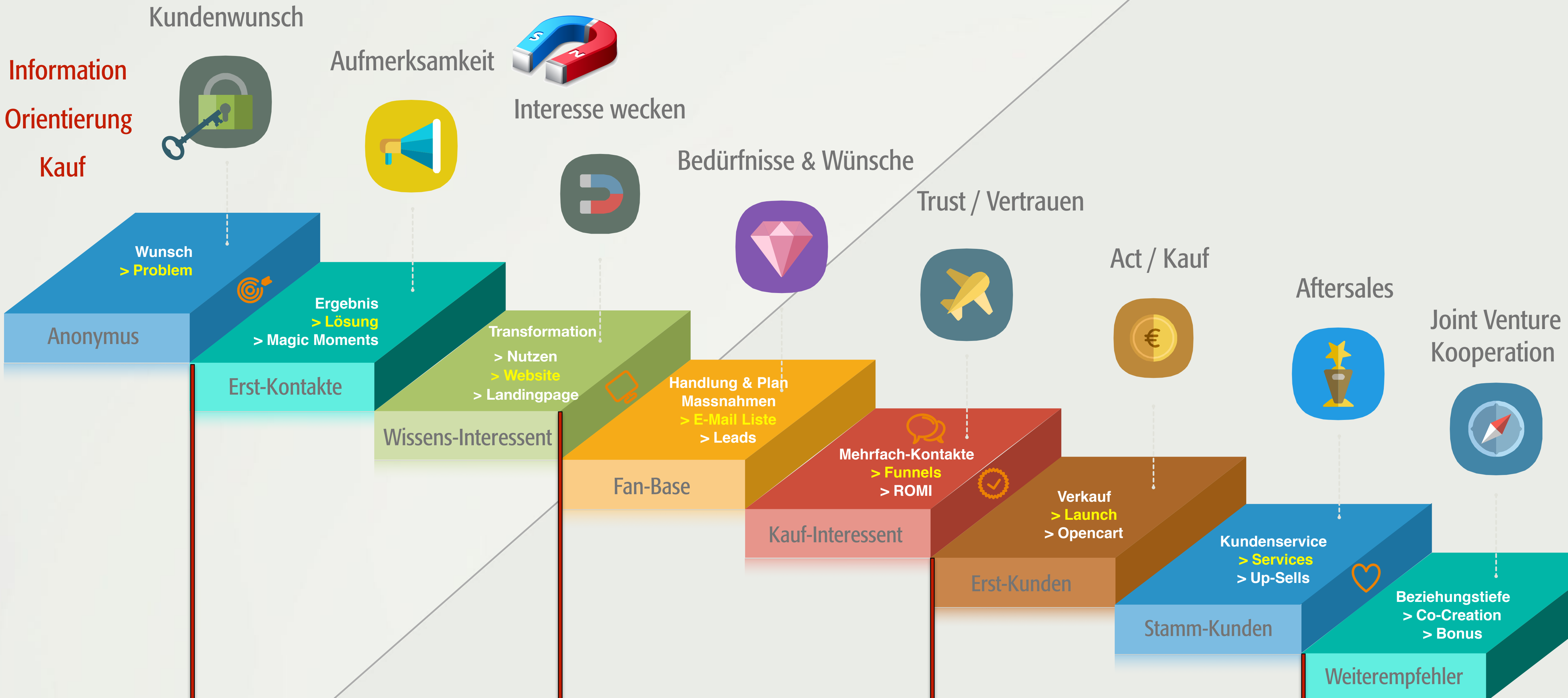
WEITEREMPFEHLER WE

- FANS
- GOLD NUGGETS



Erfolg erfolgt. Systematisch zum herausragenden Ergebnis.

Von Kaskade zu Kaskade. Von Kohorte zu Kohorte. Von Abschnitt zu Abschnitt.



FOKUS UND
KLARHEIT

MARKETING
STRATEGIE

NUTZEN
INNOVATION

FANS
EMPFEHLER

PRODUKTE
ENTWICKELN

PRODUKTE
PRÄSENTIEREN

AUTOMATISIEREN
SKALIEREN

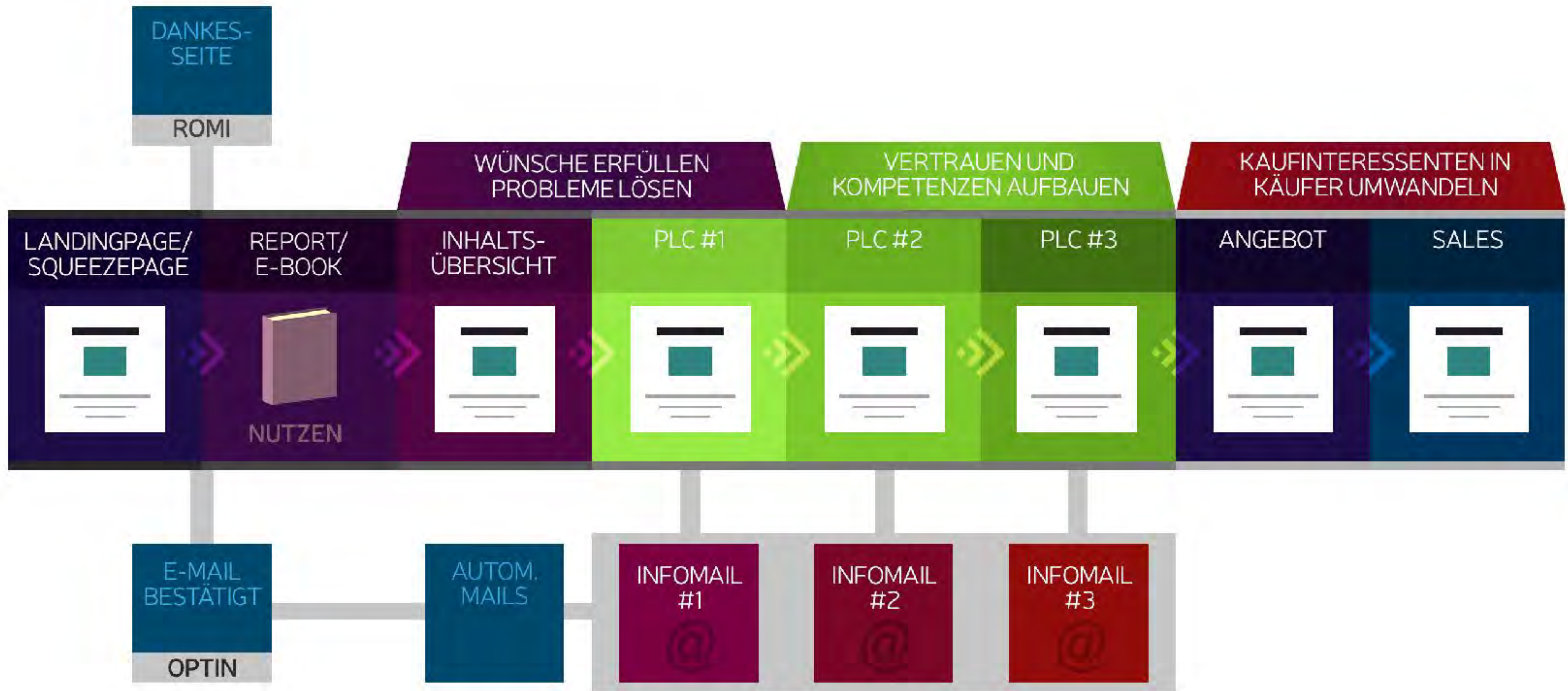
INTERNET
TRAFFIC

WEBSITE
LEADS

VERTRAUEN

KAUF





Der Erfolgsweg: Website und Produktangebot

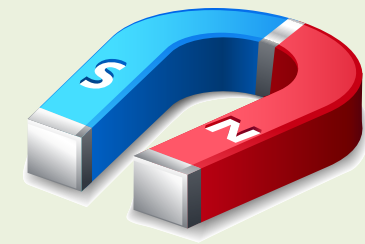
Automatisierte Prozesse und Workflows



Schlagzahl und Schlagkraft
extrem steigern

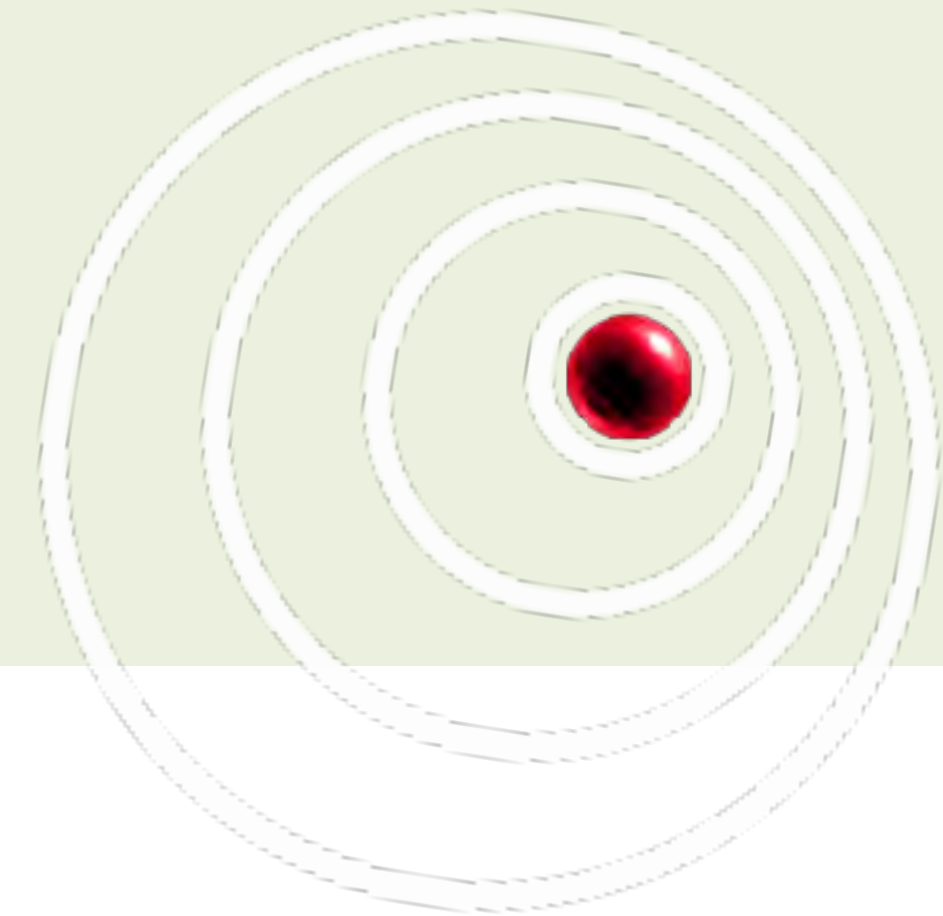
Skalieren und stabilisieren.

Willkommen in der Funnel-World

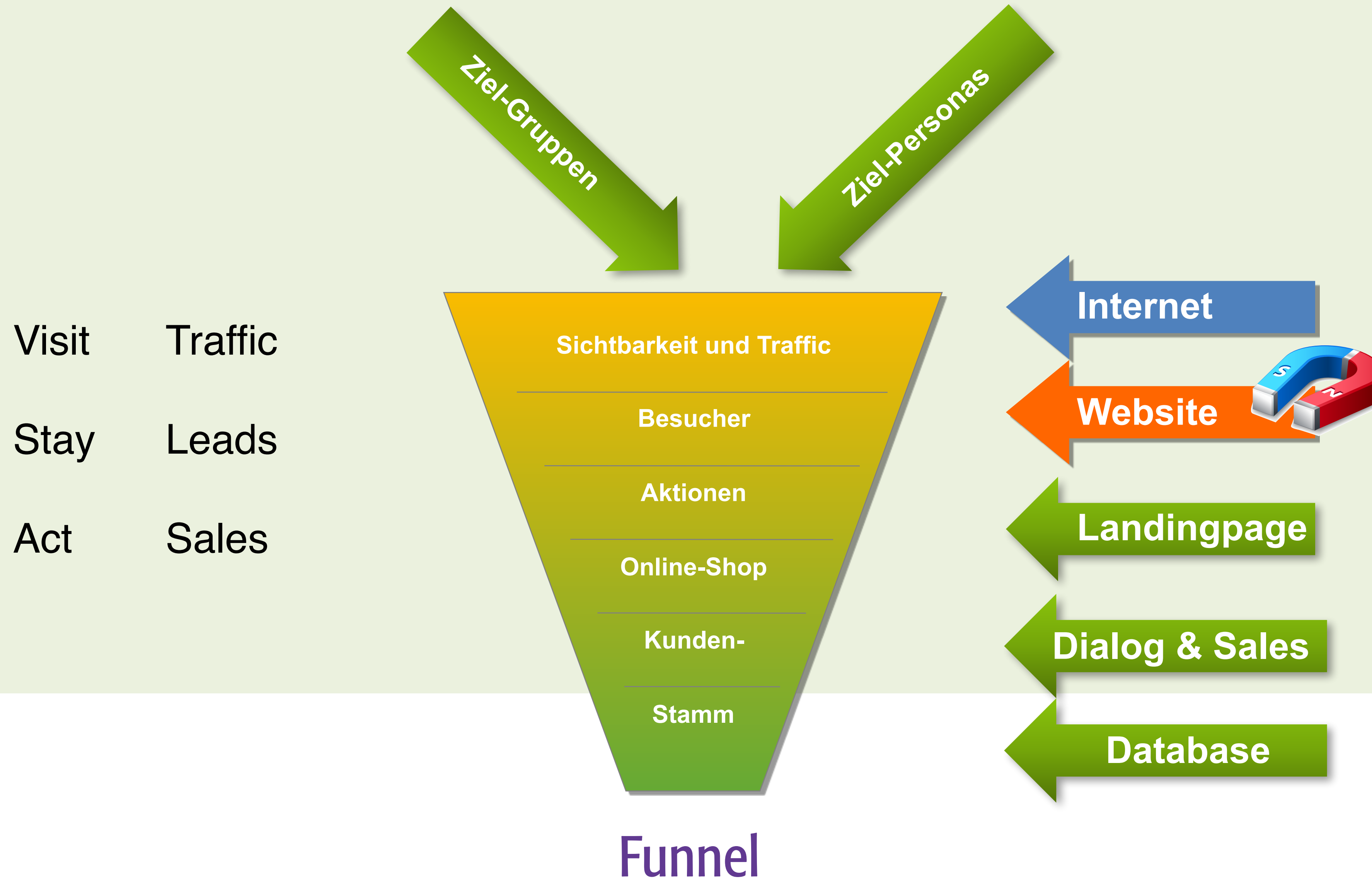


Auf den Trichter kommen

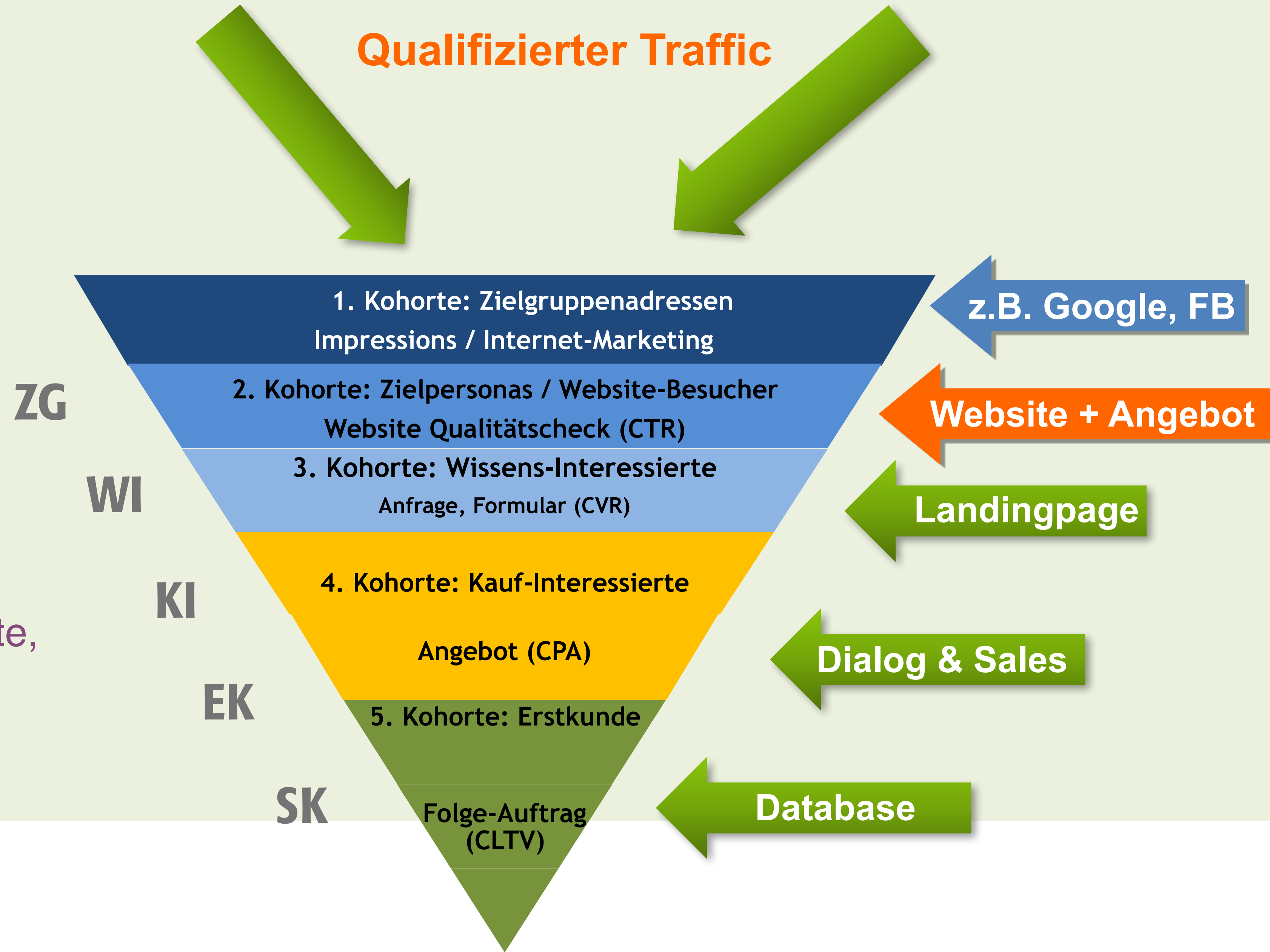
Die **Blaupause** kennen
und anwenden



Quanten-Panorama Kundenavatare



Qualifizierter Traffic



Wo genau, in welcher Kohorte, ist der Engpass?

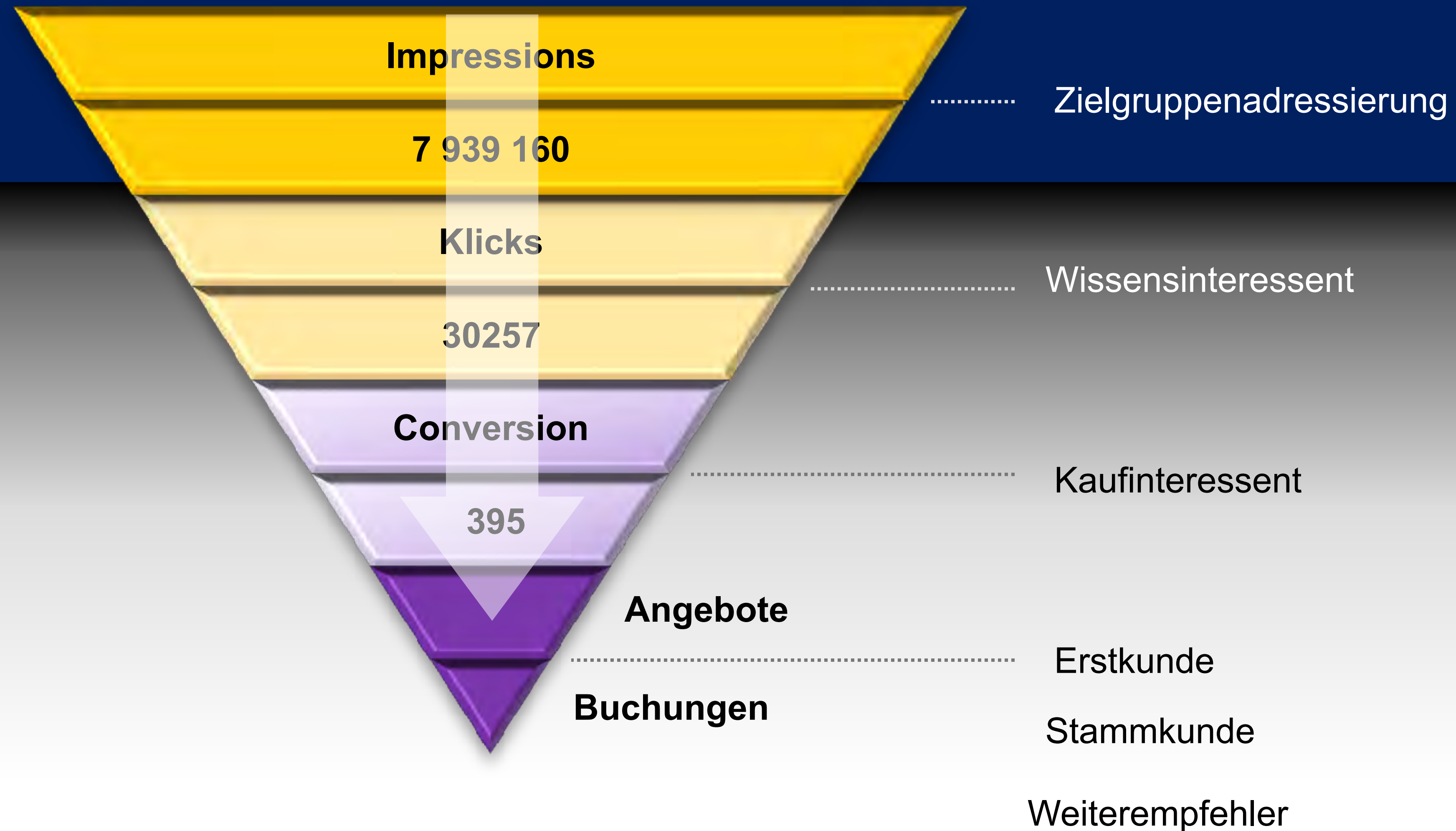
Funnel aufsetzen und beherrschen

Mit Internet-Marketing massiven Traffic erzeugen

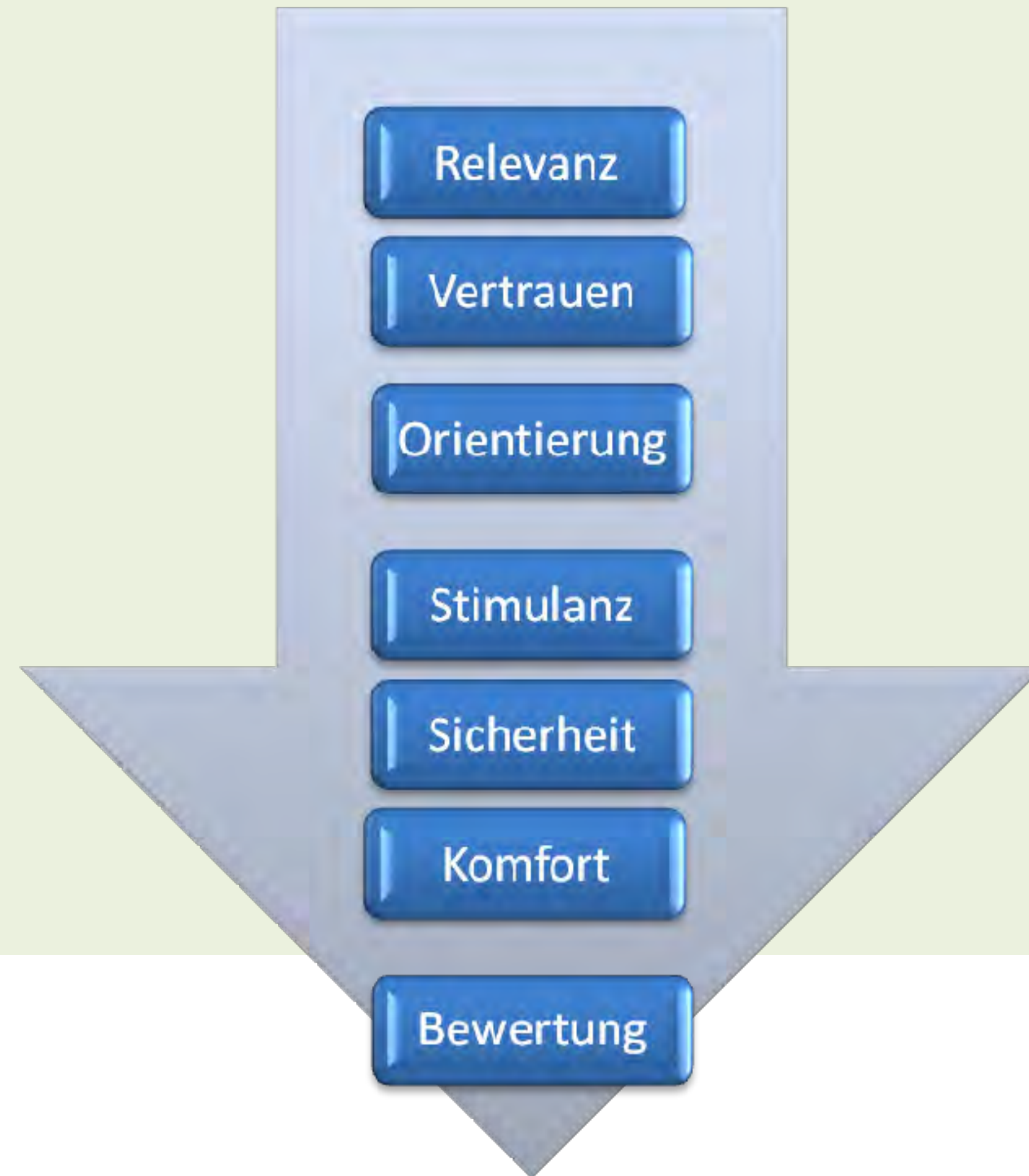


Internet-Trichter

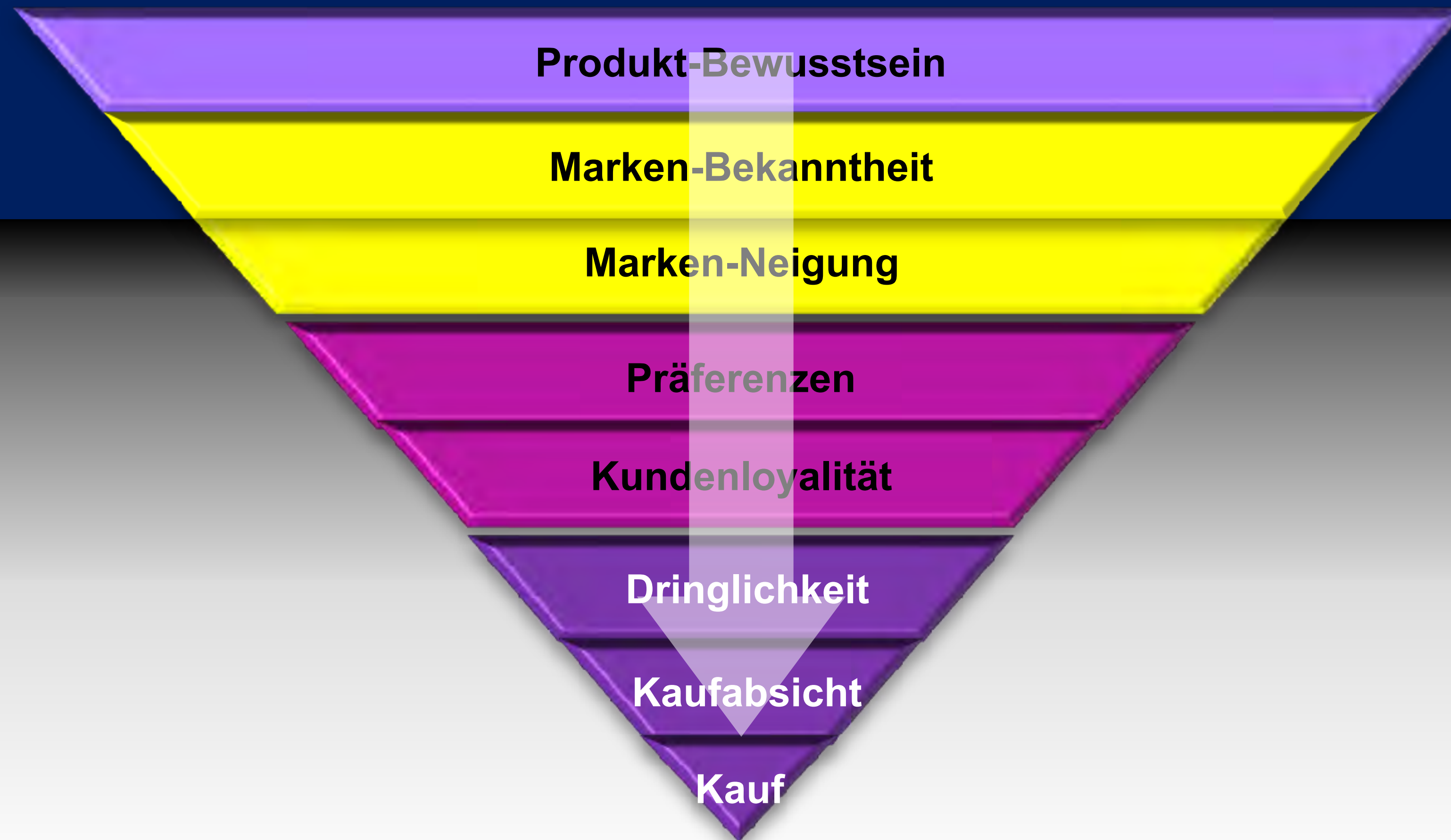
AdWords-Beispiel



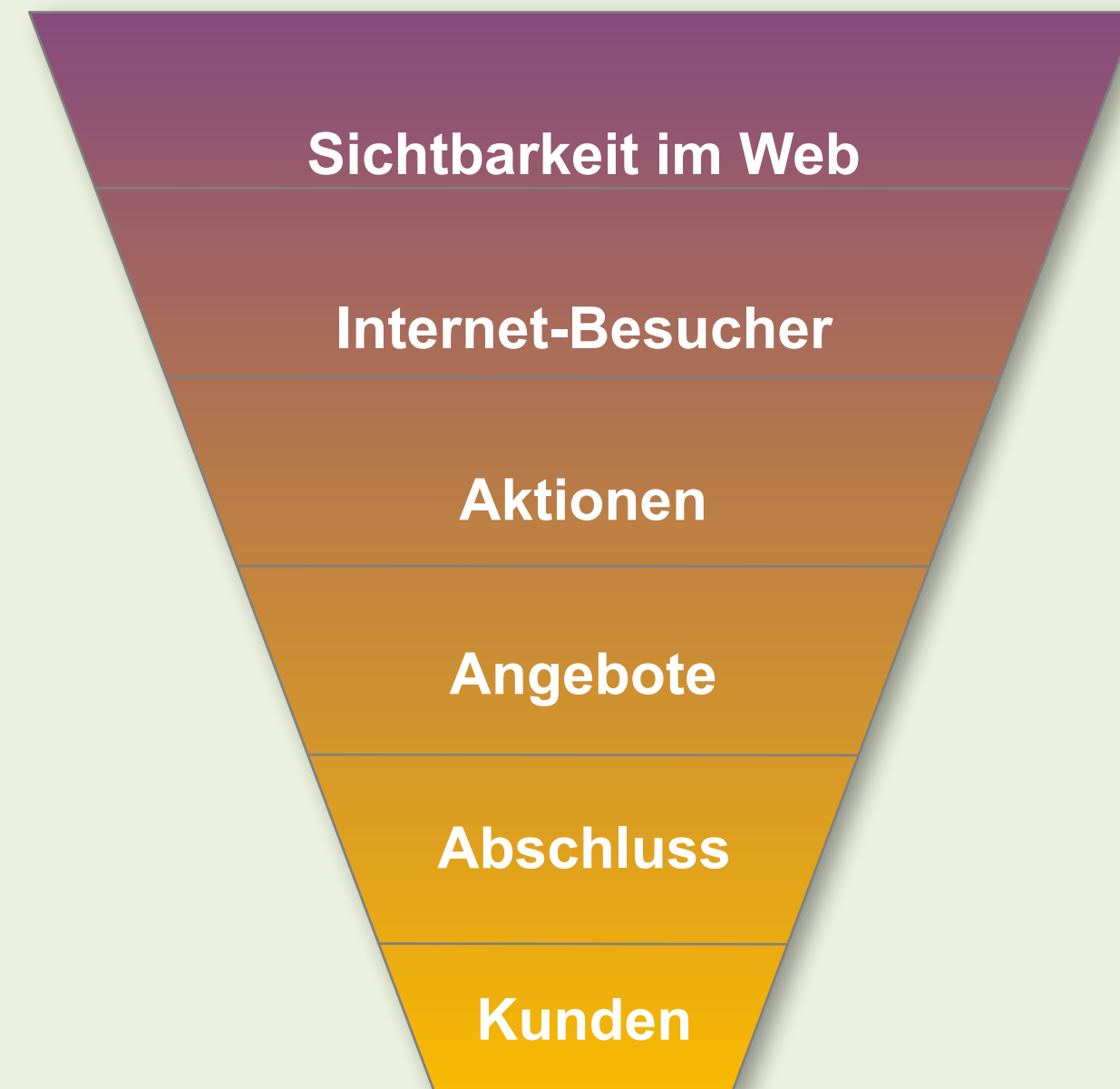
Website Funnel



Produkt- & Sales-Funnel



Die Phasen im Verkaufstrichter



1. Akquisitionsphase

2. Kontaktphase

3. Vertrauensphase

4. Angebotsphase

5. Verhandlungsphase

6. Abschlussphase

7. Wertschöpfungsphase

Positionierung in Resonanz mit der Ideal-Zielgruppe

Ein **Positioningsystem** entwickeln und entfalten



Output: Positionierung

Umwelt & Markt



Wettbewerb & Differenzierung



Positionierung



Kommunikations- & Vertriebskanäle



Kundenbedürfnisse & Touching Points



Kundensegmente & Zielgruppen

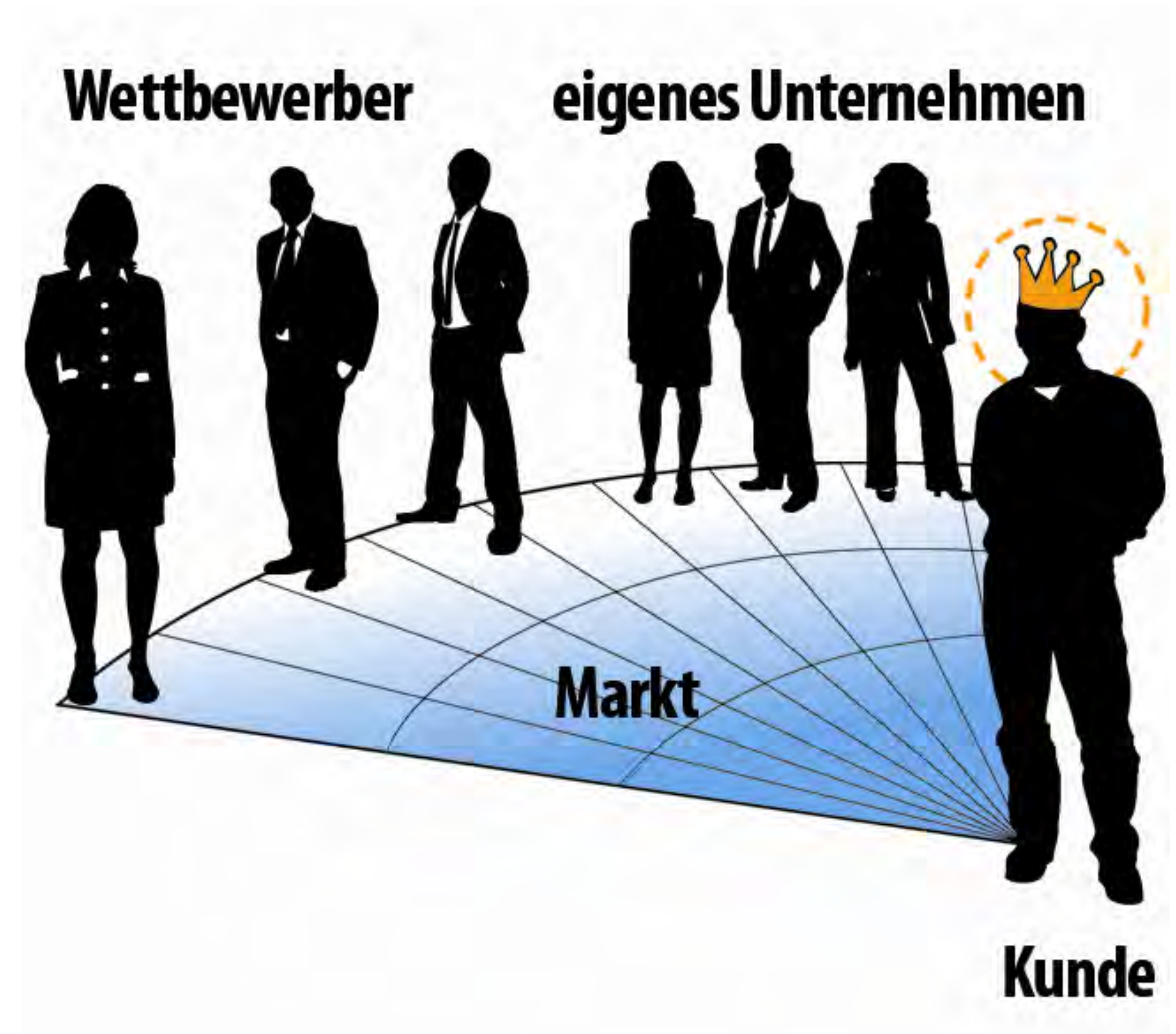


Die erfolgsversprechendste **Zielgruppe** „Persona“, „Kundenavatar“, Ideal-Kunde, Wunsch-, Lieblings-Kunde

Kunden mit gleichen Wünschen
und Bedürfnissen
sind eine Zielgruppe.

Welche **optimale Zielgruppe** kann für das
Unternehmensangebot identifiziert werden?

- > größter Bedarf
- > bester Kontakt
- > leicht zu erreichen
- > höchster Ertrag



Für wen? Fragen zum Kundenavatar

Wer ist mein (Lieblings-) Kunde?

Warum habe ich dieses Produkt hergestellt?

Welche Vorteile wird der Kunde vom Produkt haben?

Was sind die Ängste des Kunden in dem Bereich?

Worauf reagiert der Kunde intensiv?

Was sind seine alltäglichen Frustrationen? Was ist der Alptraum des Kunden?

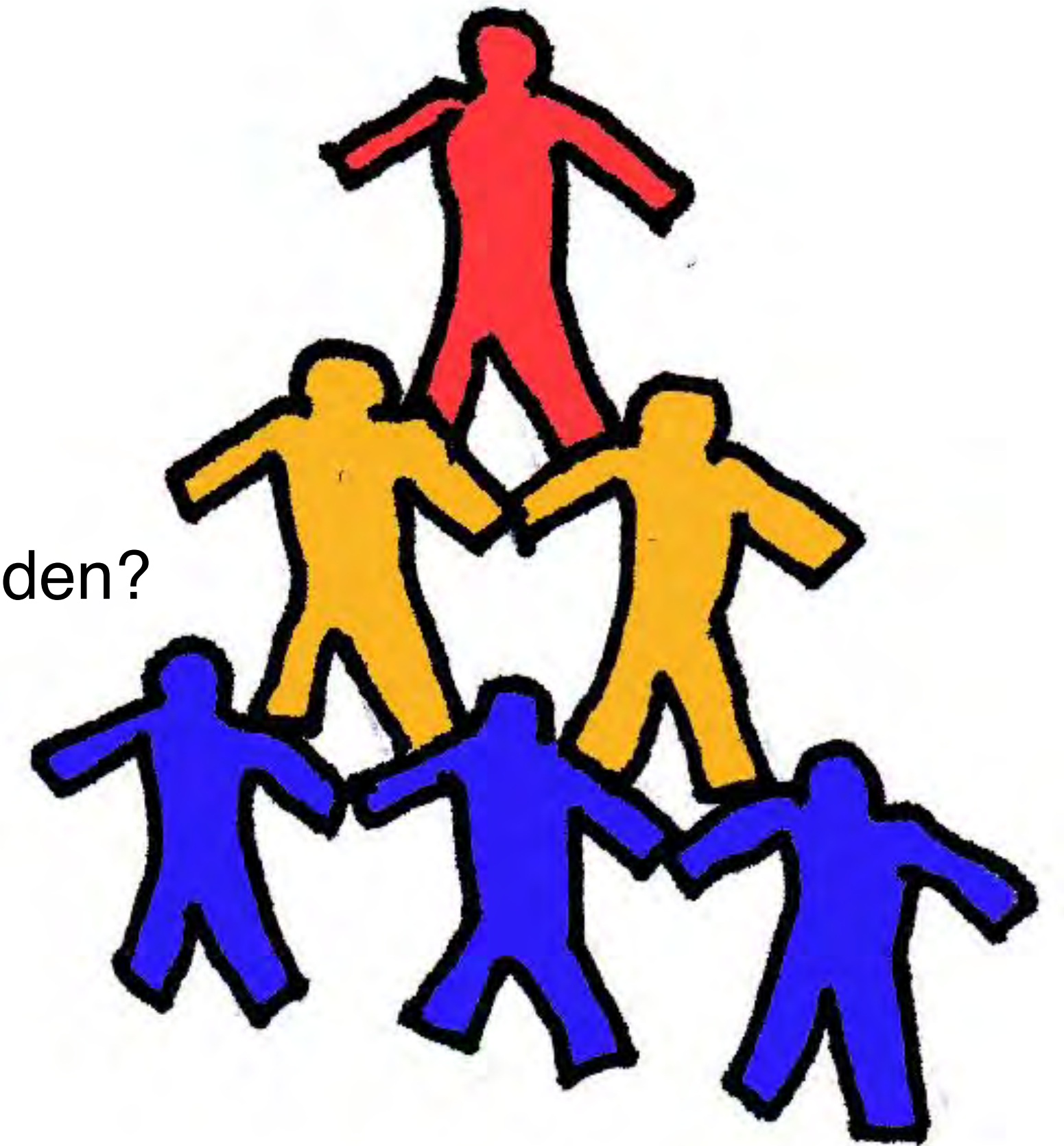
Was bekommt der Kunde, wenn er mein Produkt umgesetzt hat?

Was ist mein Beweis? Warum funktioniert das Produkt?

Warum soll der Kunde von mir kaufen?

Für wen ist mein Produkt?

Was ist der Traum des Kunden?



Umsetzung, **der rote Leitfaden**, der auch für eine **Webseitestruktur** geeignet ist

1. Ausgangssituation: Problem, **Wunsch, Ergebnis, Ziel**
2. Bisherige Lösung, Nachteile der bisherigen Lösung
3. Neue **innovative Lösungen** und **System** (Beschreibung)
4. **Vorteile und Nutzen** der neuen **Lösung** (punktuell & tief)
5. Aufforderung zur Reaktion (Call-to-Action, Haben-wollen)

Die Formel für gute Verkaufspräsentationen und Website-Inhalte (Struktur)

1. Hier ist, was ich **für Dich** habe ...
2. Hier ist, was es für **Dich tun wird** ...
3. Hier ist, warum **Du mir glauben** kannst ...
4. Hier ist, warum meine **Lösung besser für Dich ist**,
als alles, was Du irgendwo anders findest.
5. Hier ist ein **glaubhafter Grund**, warum Du **jetzt kaufen** musst.
6. Hier ist, was **Du tun** musst. Handle. **„Ja, ich will“**-Button. (Limitiertes Angebot)
7. Hier ist, was **Du verpasst**, wenn du jetzt nicht handelst. (Bonus)

Überwinde die Ängste und Grenzen!

Wie beeinflussen Deine **Gedanken, Muster und Denkgewohnheiten** Dein Handeln?

Welche **Selbstsabotage**programme und **Glaubenssätze** hindern Dich (noch) am Erfolg?

Die Leitplanken:

Die richtige **Strategie** für Super-Premium **Kunden**

Das Business Boosting mit Hebelwirkung:

Transformations-Coaching PLUS

High-Energy-Light-Positioning (HELP by laempe)

<http://business-schamane.de/beratung-coaching/4-stunden-coaching/>

Wer macht **was** für **wen** auf welche Art?

Wer will ich **sein** für wen?

Wem hilft, **was ich kann** am besten?

Premium-Positionierung
als Personen-Marke

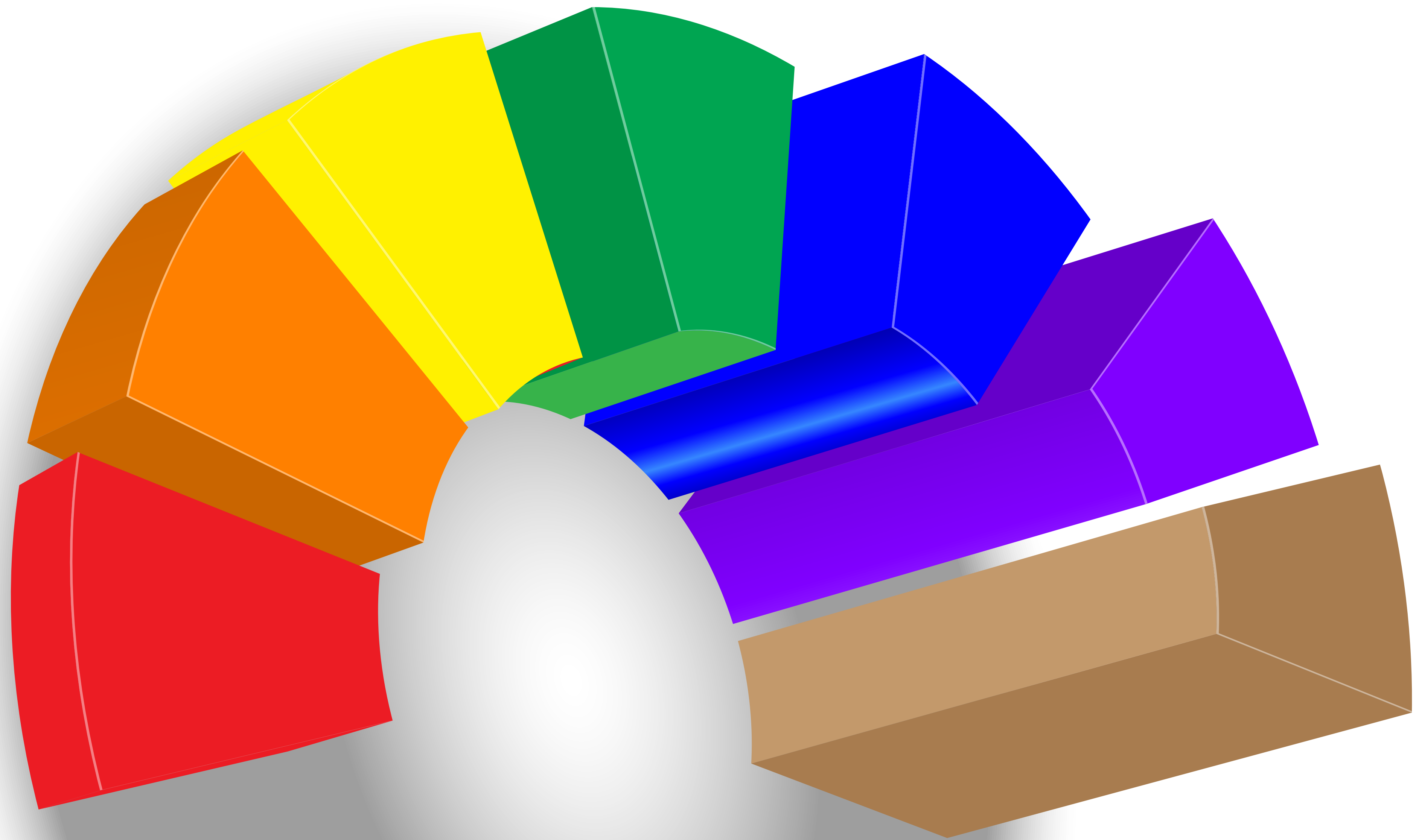
Was kann ich **authentisch** tun
und entwickeln?

Wie sieht mein **Produkt-Nutzen**
und meine **Innovation** aus?

Sei Co-Kreativ.

Lebe Deine Berufung!
Erkenne Deine Mission.

Fokus auf Deine Vision.

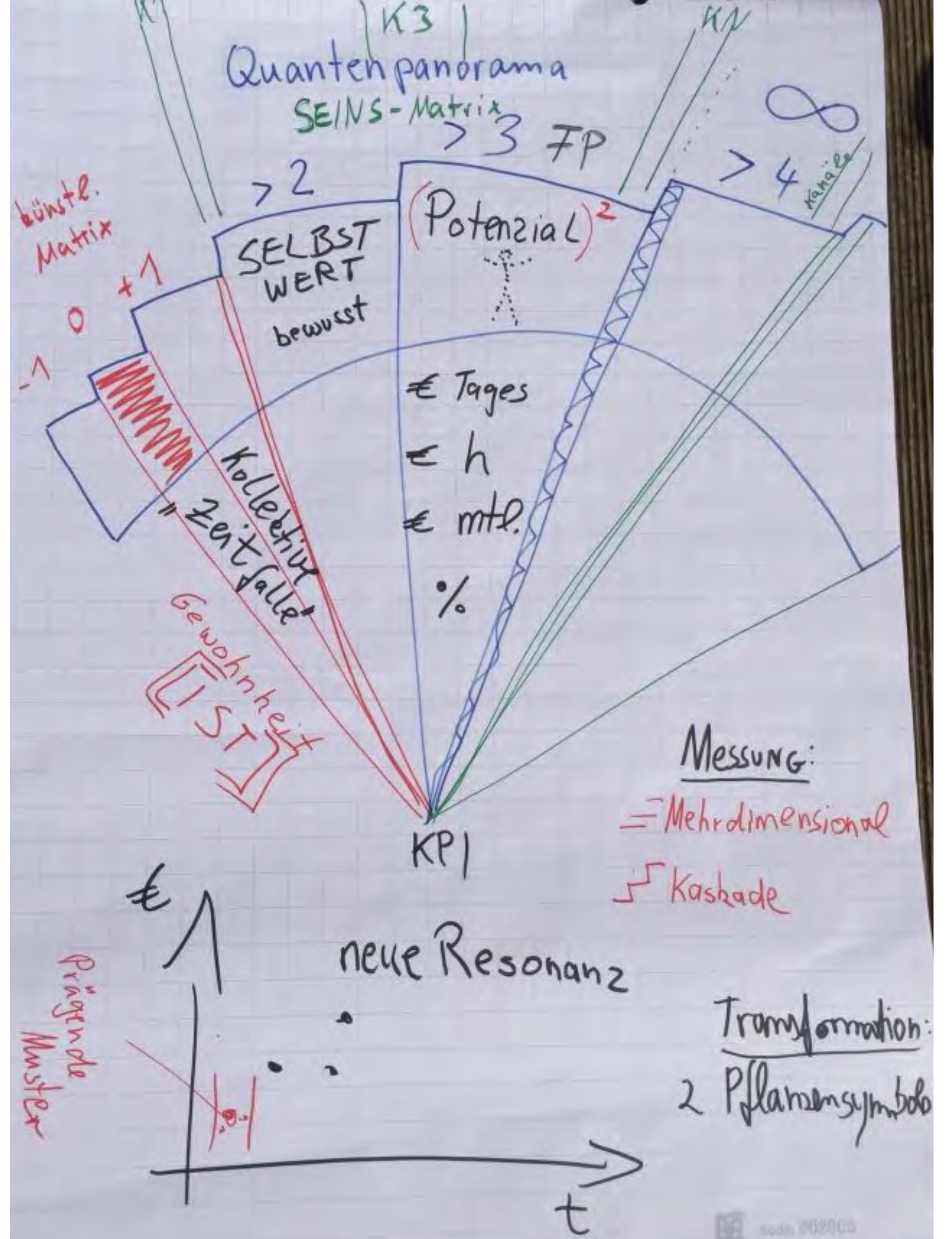


Strategie,
Systemvertrieb und Skalierung

www.laempe.de und www.business-schamane.de



Durchbreche jetzt
 Deine **Glaubens- und
 Einkommens-Grenzen**
 mit einem lauten Knall!





Kritische Bereiche in einem Unternehmen

- **Auftragseingang (Kundengewinnung)**
- Cashflow / Liquidität
- Zahlungsverkehr der Kunden
- Mitarbeiter-Kompetenz
- Betriebsklima
- Verfügbarkeit von IT-Systemen

*Lt. Studie „Krisenmanagement“ der Steinbeis Hochschule Berlin; vgl. Ernst & Young „Business Risk Report_2009.pdf“;

* **CTQ = Critical to Quality**



Die strategischen Transformationsfelder und Spiel-Phasen (**Strategeme**) kennen. Erhöhe die **Wirksamkeit**, den Einsatz der Kräfte, an der richtigen Stelle.

Menschen folgen Menschen.

Das **digitale** Lagerfeuer

Storytelling. 40.000 Jahre später

Die besten Geschichten werden auch morgen weiter erzählt...

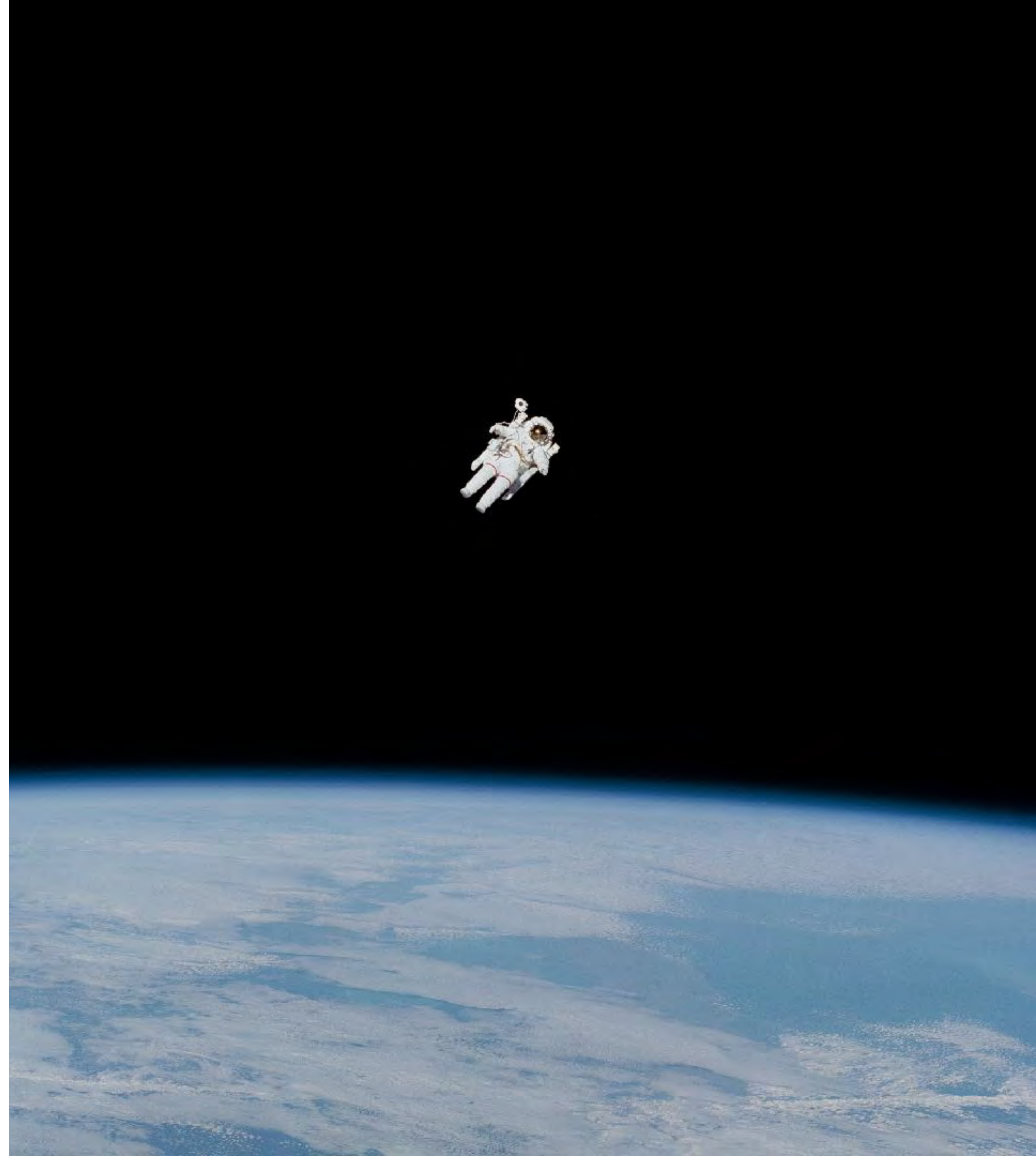
Strategie & Spirit.



Die **digitale** Kommunikation

Storytelling im digitalen Zeitalter. Die Vorteile:

- Schnell **Vertrauen** aufbauen über Geschichten
- Multidimensional und **Gehirngerecht** die Geschichten verankern
- Sequenzen unterstützen die **Merkfähigkeit**
- **Mehrwerte** und Nutzen wirksamer kommunizieren
- **Einzigartigkeit** in Bildern und Text beschreiben
- **Zeit-** und Orts-Unabhängig



$$f(x) = e^x$$

Du bist hier richtig!

Beim Business Boosting Extreme mit Hebelwirkung

1. Mehr **Klarheit** und **Sichtbarkeit** in der Eigen-Vermarktung.
2. Mehr **Fokus** auf die eigenen **Stärken, Fähigkeiten und Talente**.
3. Bessere und **spitzere Positionierung**. Profil = Profit.
4. Optimale **Strategieumsetzung**. Wirksamkeit in der Nische.
5. Digitales **Storytelling**, die eigene Geschichte schreiben & vermehren.
6. Neu-**Kunden** magnetisch anziehen & Super-Premiumkunden gewinnen.
7. Stärken stärken. Deine Transformation zum **Next High Level!**
8. Mit automatisierten **eBusiness** leichter wachsen.



$$E = \frac{m c^2}{\sqrt{1 - \frac{v^2}{c^2}}}$$

Wir lernen mit dem Business-Boosting Kartenset, **schneller und bessere Ergebnisse zu erzielen**. Blockaden und Muster (Pattern) durchbrechen! Neue Energien bereitstellen.



Mit weniger Aufwand mehr erreichen. Hebelkräfte freisetzen für einen ganzheitlichen Erfolg. Beruflicher und persönlicher **Vorsprung** möglich durch die Anziehung neuer Lebenslinien. Möglichkeiten und Business-Gelegenheiten werden erhöht.

Voraussetzung: **Die eigenen Premium-Versionen annehmen.**

Verstärkung der subjektiven Kommunikation in feinstofflichen Feldern. Die Transformations- & Business-Symbole vereinfachen und harmonisieren die Zugänge zu **neuen Geschäftskunden**, **unterstützen den Marketingprozess** optimal und verstärken die Ziele. Die 13 Lichtsymbole unterstützen das Business-Model und beschleunigen das **Erreichen neuer Umsatz- und Ertragsziele.**

Business Boosting - die andere Hebelwirkung im Business.
<http://www.hyperraum-shop.de/Business-Transformations-Kartenset>



Zeichnungen by © Carmen Laempe

Das Higgs Feld Online Coaching-Programm.

- Mehr erreichen in kürzester Zeit. Digitale Strukturen nutzen.
- Hindernisse sofort transformieren. Lösungsorientiert vorgehen!
- Freie Bahn zum Erfolg! Neue Potenziale hinzufügen. Innovation leben.



- Werde Mitglied in der Facebook-Gruppe: **Business Boosting**

<https://www.facebook.com/groups/businessboosting/>



Weitere Gratis-Informationen gibt es auf Business-Schamane.de

Mini-Kurs & Infos

<http://business-schamane.de/higgsfeld>



Schritt für Schritt zum Erfolg! Natürliches Wachstum. Finde deinen Mentor & Coach.



Gerardo Laempe

Business Schamane



Mehr **Hebelkraft** durch **Strategie**-Wissen
und konsequente **Umsetzung**. Umsatz = Umsetzung!

Einfach anfangen. Große Sprünge mitmachen.

**Erste kleine Schritte...
... führen zum Erfolg!**

Gerardo J. Laempe, Der Goldene Business-Schamane
<https://www.facebook.com/businessschamane/>

Strategie-Experte und Internet-Marketing-Pionier
www.laempe.de & www.business-schamane.de

laempe@laempe.de

http://www.xing.com/profile/Gerardo_Laempe

Telefon 0049 7808 91 19 82



SMITOP® Copyright by Gerardo Laempe,
Lichtsymbol-Codes Nutzungsrechte übertragen von Carmen Laempe

Grafikzeichnungen und Fotos by Laempe Media und fotolia.com und pixabay.de