

Bevor Sie sich in die Schlacht stürzen und eine Marketingaktion nach der anderen fahren wollen, sollten Sie sich vorher ein paar Gedanken dazu machen.

Je genauer Sie folgende Fragen beantworten können, desto besser können Sie Ihr Marketingbudget und die Maßnahmen planen und verschwenden nicht unnötig viel Geld!

Fragen, welche Sie sich stellen sollten:

- Für wen schreiben Sie eigentlich?
- Was ist Ihre Zielgruppe, also Ihre Leser?
- Wie alt ist diese und auf welchen Webseiten und sozialen Netzwerken hält sich Ihre Zielgruppe auf?

Was sind Ihre Ziele?

Möchten Sie einfach nur ein paar Exemplare verkaufen **oder ein paar Tausend?** Entsprechend hoch sollte auch Ihr **persönlicher** Einsatz sein.

Sie können nicht erwarten, dass das Posten in 100 Facebook-Gruppen Sie zu einem Bestsellerautor machen...

Sie müssen viel dazu lernen, auch wenn es Ihnen nicht passt!

**Wenn Sie schon keine Lust haben,
Werbung, PR und Marketing für sich
zu machen, wer denn dann?**

Sind Sie bereit im Rampenlicht zu stehen?

Ohne persönlichen Einsatz und das Kümmern um Ihre Fans, werden Sie keinen Erfolg haben!

Ist Ihr Budget eingeplant?

Planen Sie überhaupt oder legen Sie einfach los?

Denken Sie daran, jede Aktion zu dokumentieren und sei es nur auf einem Blatt Papier! Kontrollieren Sie täglich oder gar stündlich Ihre Ergebnisse, ansonsten verpulvern Sie vielleicht all Ihr Geld in eine völlig sinnfreie Maßnahme!

Sind Sie bereit Bücher zu verschenken?

Ich sage Ihnen gleich: Sie sollten Ihr Buch verschenken wie warme Semmeln an einem Sonntagmorgen!

Sorgen Sie dafür, dass Menschen Ihre Webseite besuchen und geben Sie ihnen einen Grund, Ihren Newsletter zu abonnieren- denn mit einer E-Mail Liste voller interessierter Kunden, wird jede spätere Marketingaktion zu einem Erfolg!

Sind Sie bereit sich mit Social Media zu beschäftigen?

Ich rede nicht von dem **sinnlosen posten von Links** zu Ihrem Buch in Facebook Gruppen, sondern:

Lernen Sie **alle** Sozialen Netzwerke kennen! Benutzen Sie sie- intensivieren Sie Ihr Nutzverhalten und tauchen ganz tief in die Materie hinein. Lernen Sie so die digitale Welt und die Orte kennen, wo sich Ihre Kundschaft befindet- ansonsten haben Sie verloren!

Legen Sie sich ruhig Fakeprofile an, um die Netzwerke besser kennen zu lernen und zu benutzen!

Setzen Sie sich genaue Ziele?

Je spezifischer Sie sind, desto eher sind Sie bereit dafür zu arbeiten!

Sagen Sie nicht:

Ich hätte gerne...

Ich würde gerne...

Es wäre schön...

Nein, formulieren Sie so:

In drei Monaten, am 01.xx.2018 habe ich genau 5000 Exemplare verkauft!

Sehen Sie sich schon am Ziel! ARBEITEN SIE WIE VERRÜCKT daran!

Sie erreichen nichts im Leben und erst recht keine Buchverkäufe, wenn Sie nur „mal schauen“ wollen wie es läuft...

MARKETING IST VERDAMMT HARTE ARBEIT

Lernen Sie alles, was Sie darüber lernen können, ansonsten werden Sie keinen Erfolg haben!