

Acquisition.com Band II

100 Millionen Dollar Leads

*Wie Sie Fremde dazu bringen,
Ihre Sachen kaufen zu wollen*

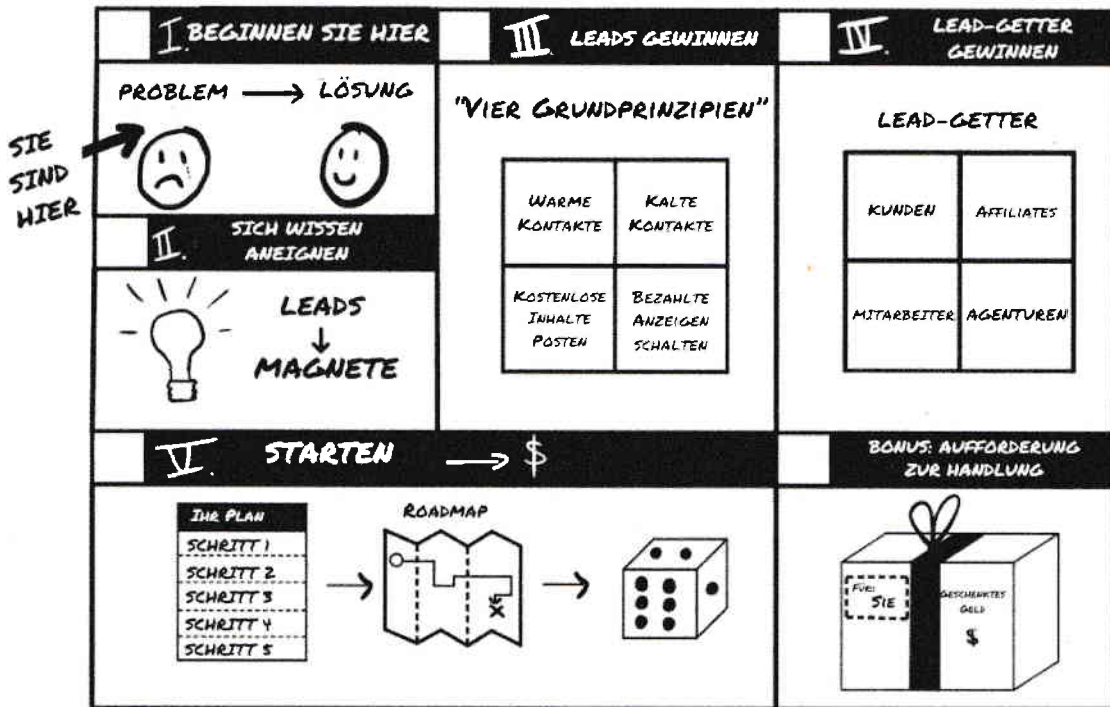
ALEX HORMOZI

Inhaltsverzeichnis

Abschnitt I: Beginnen Sie hier	1
Wie ich hier her gekommen bin.....	5
Das Problem, das dieses Buch löst.....	17
Abschnitt II: Sich Wissen aneignen	23
Leads Allein Reichen Nicht Aus.....	25
Binden Sie Ihre Leads mit ein: Angebote und Lead-Magnete.....	27
Abschnitt III: Leads Gewinnen	49
Nr. 1 Warme Kontakte.....	53
Nr. 2 Kostenlose Inhalte Posten Teil I.....	75
Nr. 2 Kostenlose Inhalte Posten Teil II.....	91
Nr. 3 Kalte Kontakte (Kaltakquise).....	109
Nr. 4 Bezahlte Anzeigen Schalten Teil I: Eine Anzeige erstellen.....	131
Nr. 4 Bezahlte Anzeigen Schalten Teil II: Geldangelegenheiten.....	151
Vier Grundprinzipien über Steroide: Mehr, Besser, Neu.....	163
Abschnitt IV: Lead-Getter gewinnen	175
Nr. 1 Kundenempfehlungen - Mundpropaganda.....	181
Nr. 2 Mitarbeiter.....	203
Nr. 3 Agenturen.....	215
Nr. 4 Affiliates und Partner.....	225
Abschnitt IV Schlussfolgerung: Holen Sie Sich Lead-Getter.....	249
Abschnitt V: Starten	251
Werbung im Wirklichen Leben: Offen Für Das Ziel (Open To Goal).....	255
Die Roadmap – Alles Zusammenfügen.....	263
Ein Jahrzehnt auf einer Seite.....	269
Kostenlose Extras: Aufforderung zum Handeln	273

Abschnitt I: Beginnen Sie hier

„Es ist schwer, arm zu sein, wenn einem die Leads direkt vor der Tür stehen“
— Hormozi Familien-Jingle



Um Geld zu verdienen, muss man Sachen etwas verkaufen. Es scheint einfach genug, aber jeder versucht, direkt zum Abschnitt „Geld verdienen“ zu springen. Es funktioniert nicht. Ich habe es versucht. Man braucht alle Abschnitte. Sie brauchen das Zeug zum Verkauf – ein Angebot. Sie brauchen Leute, an die Sie es verkaufen können – Leads. Dann muss man diese Leute dazu bringen, es zu kaufen – Verkäufe. Erst wenn Sie alle diese Voraussetzungen erfüllt haben, *dann* können Sie Geld verdienen.

Mein erstes Buch, „\$100M Offers“ („100 Millionen Dollar Angebote“), behandelt den ersten Schritt und gibt Ihnen das Zeug dazu. Es beantwortet die uralte Frage „Was soll ich verkaufen?“. Antwort – ein so gutes Angebot, dass die Leute sich dumm fühlen, wenn sie Nein sagen. Aber Fremde können Ihre Angebote nur kaufen, wenn sie wissen, dass es Sie gibt. Dies erfordert Leads. „Leads“ bedeuten für viele verschiedene Menschen viele verschiedene Dinge. Aber die meisten sind sich einig, dass sie der erste Schritt sind, um mehr Kunden zu gewinnen. Einfacher ausgedrückt bedeutet es, dass sie das Problem lösen und das Geld ausgeben müssen.

Wenn Sie dieses Buch lesen, wissen Sie bereits, dass Leads nicht auf magische Weise entstehen. Sie müssen Sie sich holen. Genauer gesagt müssen Sie ihnen helfen, Sie zu finden, damit sie Ihre Angebote kaufen können! Und das Beste daran ist, dass Sie nicht warten müssen – Sie können sie *zwingen*, Sie zu finden.

Das macht man durch Werbung. **Werbung**, *der Prozess der Bekanntmachung*, informiert Fremde über die Dinge, die Sie verkaufen. Wenn mehr Leute von den Dingen erfahren, die Sie verkaufen, dann verkaufen Sie mehr davon. Wenn Sie mehr Sachen verkaufen, verdienen Sie mehr Geld. *Wenn man viele Leads hat, ist es schwer, arm zu sein.*

Mit Werbung können Sie ein schreckliches Produkt haben ... und trotzdem Geld verdienen. Sie können noch so schlecht verkaufen ... und trotzdem Geld verdienen. Damit können Sie eine Menge Fehler machen und *trotzdem. Geld. verdienen.* Kurz gesagt, wenn Sie über diese Fähigkeit verfügen, haben Sie endlose Chancen, es *richtig zu machen.*

Und in der gnadenlosen Geschäftswelt ist es schwierig, eine zweite Chance zu bekommen. Sie können also genauso gut in die Vollen gehen. *Werbung ist eine Fähigkeit, die es wert ist, erworben zu werden.*

Und dieses Buch, „100 Millionen Dollar Leads“, zeigt Ihnen *genau*, wie es geht.

„100 Millionen Dollar Leads“ basiert auf der Grundlage meines ersten Buches „100 Millionen Dollar Angebote“. Es wird davon ausgegangen, dass Sie bereits ein *Grand-Slam-Angebot* zum Verkauf haben – die entsprechenden Dinge. Sobald Sie ein Verkaufsangebot haben, entsteht das nächste Problem - *An wen verkaufe ich es?* Dieses Buch ist meine Antwort auf diese Frage. Leads. Viele Leads.

Und bevor man weiß, wie man Leads bekommt, ist das Leben *Mist*. Sie wissen nicht, woher Ihr nächster Kunde kommt. Sie kämpfen darum, die Miete zu decken und Rechnungen zu bezahlen. Sie haben Angst davor, Leute zu entlassen, Essen auf Ihren Tisch zu bringen und ... *unterzugehen*. Sie geben Ihr Bestes, um erfolgreich zu sein, und andere lachen Sie aus, wenn Sie es versuchen. Es fühlt sich an wie der Tod. Ich war dort. Ich verstehe es. Dieses Buch versetzt Sie in eine bessere Situation. Eine, bei der Sie mehr Leads haben, als Sie bearbeiten können, und mehr Geld, als Sie ausgeben können.

Hier zeige ich Ihnen folgendes:

Erstens wird erklärt, wie Werbung funktioniert.

Zweitens werden die vier Grundprinzipien zur Gewinnung von Leads aufgezeigt.

Drittens wird Ihnen gezeigt, wie Sie andere Menschen dazu bringen können, Werbung für Sie zu machen.

Abschließend erhalten Sie einen Werbung-Auf-Einer-Seite-Plan (One-Page-Werbung), mit dem Sie Ihr Geschäft *heute* ausbauen können.

Sobald Sie wissen, wie Sie Leads gewinnen, wird das Leben leichter.

Was die Frage betrifft, warum Sie mir blind zuhören sollten, wenn es darum geht, mehr Leads zu erhalten – tun Sie es nicht. Bilden Sie sich auf jeden Fall Ihre eigene verdammte Meinung! Aber ganz im Sinne des Mottos „Lass‘ den Worten Taten folgen“, ist hier meine Erfolgsbilanz:

Über meine Holdinggesellschaft Acquisition.com werbe ich in verschiedenen Branchen. Unser Portfolio umfasst Software, E-Commerce, Unternehmensdienstleistungen, Verbraucherdienstleistungen, stationäre Ketten, digitale Produkte und viele andere. Zusammen erwirtschaften sie einen Jahresumsatz von über 250.000.000 US-Dollar. Und das erreichen sie, indem sie mehr als 20.000 Leads pro Tag gewinnen und Angebote von 1 bis über 1.000.000 US-Dollar verkaufen.

Persönlich gesehen habe ich eine lebenslange durchschnittliche Werberendite von 36:1. Das heißt, für jeden Dollar, den ich für Werbung ausbe, bekomme ich 36 Dollar zurück. Eine Rendite von 3600 %. Manche Menschen haben ihr Vermögen an der Börse aufgebaut. Andere im Immobilienbereich. Ich habe meines mit Werbung aufgebaut.

Dieses Jahr habe ich im Alter von 32 Jahren ein Nettovermögen von über 100.000.000 US-Dollar erreicht. Und wenn Sie aus der Zukunft kommen, dann in US-Dollar des Jahres 2022. Was zu meinem großen Erstaunen ganz ohne Flyer passierte. Keine Auszeichnungen. Keine Paraden. Ich bin immer noch 2000x ärmer als der reichste Mann der Welt. Mein Leben ist ziemlich gleich. Ich bin immer noch gleich groß, mit derselben Frau verheiratet und werde schneller grau als damals, als ich arm war.

Auf diesen Seiten teile ich die Fähigkeiten, die für den Großteil meines materiellen Erfolgs verantwortlich sind. Ich habe alles mit den Werbemethoden erreicht, die Sie in diesem Buch finden. Ich habe nichts ausgelassen. Dies ist kein Buch mit Theorien oder Sesselanalysen. Dieses Buch baut auf dem auf, was für mich funktioniert hat. Und ich habe es in der Hoffnung geschrieben, dass es für Sie noch besser funktioniert.

Um eine Frage zu beantworten, die mir nach der Veröffentlichung meines ersten Buches gestellt wurde: „Warum sehen Ihre Bücher aus, als wären sie für Kinder geschrieben?“ Die Antwort ist einfach: Meine Bücher müssen Bücher sein, die ich lesen würde. Und ich habe eine kurze Aufmerksamkeitsspanne. Daher vergleiche ich meine Lesevorlieben mit denen eines Kindes: kurz, einfach in Worten und mit vielen Bildern. Diese Bücher sind mein Versuch, das zu tun.

Bei „100 Millionen Dollar Leads“ geht es darum, Fremde dazu zu bringen, Interesse an den Dingen zu zeigen, die Sie verkaufen. Und sobald ich Ihnen diese Fähigkeit übertrage, sind Sie an der Reihe, sie zu nutzen.

Nachdem das erledigt ist, lassen Sie uns doch reich werden, oder?

Profi-Tipp: Schnelles, Tiefgehendes Lernen Durch Gleichzeitiges Lesen & Zuhören

Hier ist ein Life-Hack (Lebens-Trick, Kniff), über den ich vor Jahren gestolpert bin. Wenn Sie ein Hörbuch hören und gleichzeitig das physische Buch oder E-Book lesen, lesen Sie schneller und erinnern sich mehr. Sie speichern die Inhalte an mehr Orten in Ihrem Gehirn. Schicke Sache. So lese ich lesenswerte Bücher.

Ich mache auch beides, weil es mir schwerfällt, konzentriert zu bleiben. Wenn ich mir beim Lesen den Ton anhöre, hilft mir das, ein Abdriften zu vermeiden. Ich habe zwei Tage gebraucht, um dieses Buch laut aufzunehmen. Ich habe es getan, damit Sie es nicht mehr tun müssen, wenn Sie genau solche Probleme haben wie ich.

Wenn Sie es ausprobieren möchten, holen Sie sich die Audioversion und überzeugen Sie sich selbst. Ich hoffe, Sie finden sie genauso wertvoll wie ich.

Ich dachte, ich setze diesen „Hack“ (Trick) schon recht früh ein. Auf diese Weise hätten Sie die Chance, es auszuprobieren, wenn Sie das erste Kapitel wertvoll genug finden, um Ihre Aufmerksamkeit zu erregen.

Profi-Tipp: Hack Zum Fertigstellen von Büchern

Ich lasse mich leicht ablenken. Ich brauche also kleine Tricks, um meine Aufmerksamkeit zu behalten. Das hilft mir sehr: Beenden Sie die Kapitel. Hören Sie nicht mittendrin auf. Das Abschließen eines Kapitels gibt Ihnen positive Bestärkung. Es hält Sie am Laufen. Wenn Sie also auf ein schwieriges Kapitel stoßen, beenden Sie es, damit Sie mit dem nächsten neu beginnen können.

Wie ich hier her gekommen bin

„Hoffnung bedeutet, trotz aller Dunkelheit das Licht sehen zu können“
— Desmond Tutu

März 2017.

Während ich an meinem Schreibtisch arbeitete, spürte ich, wie mir hastig auf die Schulter geklopft wurde. Es war Leila, meine (damalige) Freundin und Geschäftspartnerin.

„Was ist los? Geht es dir gut?“

„Wir haben ein Problem“, sagte sie.

Was jetzt? Dachte ich.

„Schau dir das an.“ Sie schob einen Stapel Bücher beiseite, um Platz für ihren Laptop zu schaffen.

„Was schau ich mir da an?“ Ich blinzelte.

„Ein Disaster“.

Sie fuhr mit dem Finger über den Bildschirm, um meinen Blick zu lenken.

-\$99... -\$499... -\$499... -\$299... -\$399... -\$499... -\$499...

Jede zweite Zahl war höher als meine Miete.

„Was ist das?“

Sie begann zu scrollen. „Rückerstattungen. Jede Einzelne davon.

Von den beiden Fitnessstudios, die wir letzten Monat eröffnet haben.“

„Warte mal. Wie? Warum?“

Sie scrollte weiter. „Ich habe letzte Nacht viele seltsame Textnachrichten von den Mitgliedern bekommen, an die wir im Fitnessstudio in Kentucky verkauft haben. Ich schätze, der Besitzer stand auf einem Stuhl und forderte alle auf, ihr Geld zurückerstatten zu lassen und nach Hause zu gehen. Er wollte sich nicht mit all den neuen Kunden herumschlagen.“

„Das ist verrückt“, sagte ich.

Sie scrollte immer noch. „Ja, und der andere Fitnessstudio-Besitzer sagte seinen neuen Kunden, dass er sie zum halben Preis nehmen würde, wenn sie von uns eine Rückerstattung verlangen würden, und stattdessen an ihn bezahlen würden.“

„Warte mal, was? Das können sie nicht“, sagte ich.

„Nun, das haben sie.“ *Sie scrollte schneller, die Zahlen verschwammen.*

„Hast du sie angerufen? Das ist laut Vereinbarung nicht erlaubt“, sagte ich.

„Ja. Ich weiß. Sie ignorieren meine Anrufe.“

Ich legte meine Hand auf ihre. Der Rückerstattungs-Wasserfall erstarrte. Hunderte tropfengroße Erinnerungen daran, wie viel ich Mist ich gebaut habe.

„Wie schlimm ist es? Wie viele Rückerstattungen? Nur Gewinne schmälern? Oder genug, um negativ zu werden und Geld zu schulden?“ Ich versuchte, meine Stimme ruhig zu halten. Ich habe versagt.

Leila hielt inne, bevor sie antwortete. „Es sind hundertfünfzig Riesen.“ Die Zahl hing in der Luft. „...wir werden meine Freunde nicht bezahlen können.“

Ihre Gesichter schossen mir durch den Kopf und die kleine Hoffnung, die ich aus meiner Brust gesaugt hatte. Einen Monat zuvor hatte ich ihre Freunde dazu gebracht, dafür ihren Job zu kündigen. Jetzt musste ich ihnen sagen, dass ich nicht das Geld hatte, um sie zu bezahlen.

Sie fuhr fort. „Wir können uns auch nicht einfach da herauskaufen. Es führt lediglich dazu, dass mehr Rückerstattungen bearbeitet werden müssen. Und wir haben kein Geld mehr.“ Ihr Blick traf meinen und suchte nach den Antworten, die sie verdiente. Ich hatte keine.

Ich fühlte mich krank.

Ein Jahr zuvor-

Ich war gut darin, Leads für meine Fitnessstudios zu gewinnen. Ich bin in nur drei Jahren auf fünf Standorte gewachsen. Mein Anspruch auf Ruhm bestand darin, dass meine Fitnessstudios vom ersten Tag an mit voller Kapazität geöffnet waren. Also habe ich so schnell wie möglich so viele eröffnet, wie ich konnte.

Mein schnelles Tempo erregte allmählich Aufmerksamkeit. Ich wurde gebeten, auf einer Konferenz über meine Werbemethode zu sprechen. Für mich war mein Prozess jedoch nichts Besonderes. Ich nahm an, dass es jeder so machte. Also ging ich meine Präsentation durch und hoffte, dass ich das Publikum nicht langweile. Sie schwiegen.

In dem Moment, als ich die Bühne verließ, formierte sich eine Menschenmenge um mich. Sie warfen mir von links und rechts Fragen entgegen. Ich konnte kaum mithalten. Sie folgten mir sogar ins Badezimmer. Ich fühlte mich wie eine Berühmtheit. Es war verrückt. Bis heute wurde ich in meinem Leben noch nie so bombardiert. Alle wollten, dass ich ihnen beibringe, wie man das macht, was ich gerade vorgestellt habe. Sie wollten meine Hilfe. Mich. Aber ich hatte nichts, was ich ihnen verkaufen konnte. Allerdings haben mir über hundert Leute ihre Telefonnummern und Visitenkarten hinterlassen, für den Fall, dass ich es täte. Dann kam mir eine verrückte Idee.

Damit könnte ich etwas Geld verdienen ...

3 Monate später wird aus einer Idee ein Geschäft.

Da ich Werbung genutzt habe, um meine Fitnessstudios auf Hochtouren zu bringen, dachte ich, ich könnte vielleicht auch die Fitnessstudios anderer Leute auf Hochtouren bringen. Ich nannte die Firma Gym Launch. Originell, ich weiß.

Mein Angebot war einfach. *Ich fülle Ihr Fitnessstudio in 30 Tagen kostenlos. Sie zahlen nichts. Ich bezahle für alles. Ich werbe neue Mitglieder an und behalte die Mitgliedsbeiträge der ersten 6 Wochen als Bezahlung. Alles andere bekommen sie. Wenn ich Ihr Fitnessstudio nicht fülle, verdiene ich kein Geld. Sie geben so oder so nichts aus.*

Es war ein einfaches Verkaufsangebot. Ich würde sehr raffiniert vorgehen. Meine Lead-Maschine einschalten. Die Leads bearbeiten. Dann die Leads anwerben. Anstatt sie jedoch an mein Fitnessstudio zu vermitteln, würde ich sie an das Fitnessstudio vermitteln, in dem ich diesen Monat meine Zelte aufgeschlagen hatte. Jeden Monat ging ich in ein neues Fitnessstudio. Swipen und wiederholen. Es *funktionierte*.

Die Nachricht von diesem Typen, der einem sein Fitnessstudio umsonst füllte, sprach sich schnell herum. Wenn ich keine Hilfe engagiert hätte, hätten mich Empfehlungen für mehr als zwei Jahre am Stück ausgebucht. Ich konnte meine Fitnessstudios nicht weiter betreiben und so weitermachen, also habe ich meine Fitnessstudios verkauft *und* bin bei Gym Launch aufs Ganze gegangen.

Ich sah jedoch ein Problem. Ich füllte ihre Fitnessstudios und *sie* durften alle langfristigen Gewinne behalten. Ich würde eine Gelegenheit verpassen, mehr Geld zu verdienen oder profitabler zu sein. Aber wenn ich Teilhaber einiger Fitnessstudios wäre, könnte ich Monat für Monat Einnahmen erzielen. *Bingo*. Nicht viel später machte einer der Fitnessstudiobesitzer ein solches Angebot. Wir einigten uns auf fünfzig-fünfzig. Ich würde das Fitnessstudio mit Mitgliedern füllen, und er würde es mit Personal füllen. Mit diesem neuen Modell könnte ich 1 bis 2 Fitnessstudios pro Monat eröffnen und sie alle besitzen. Das würde viel besser funktionieren, als nur das Vorabgeld einzusammeln. Eine win-win-Partnerschaft.

Allerdings gibt es einen kleinen Haken im Plan. Mein neuer Partner hatte „schlechte Finanzen“. Der nette Kerl Alex bot an, alle Kosten zu tragen und die gesamte Haftung für den ersten Start zu übernehmen. Ich habe den Mietvertrag persönlich garantiert und würde *meine* Zeit und *mein* Geld darauf verwenden, ihn mit Mitgliedern zu füllen. Sobald es gefüllt war, übergab ich ihm das Fitnessstudio. Ich habe das gesamte Geld aus dem Verkauf meiner Fitnessstudios, einschließlich meiner Ersparnisse, in dieses „Launch-and-Go“-Modell gesteckt. Es hat alles gekostet, was ich hatte.

Ein paar Wochen später, mitten in der Startphase, wachte ich auf und stellte fest, dass das gesamte Geld auf dem Konto verschwunden war. Alles davon. Der Partner beschuldigte mich des Diebstahls und nahm das Geld als „seinen Anteil“ am Gewinn. Aber *wir hatten keinen Gewinn gemacht*. Dann schickte er das Geld an einen ausländischen Kontakt und meldete Insolvenz an. Das hat er mir jedenfalls gesagt. Als ich anbot, die Finanzen durchzugehen und jeden Dollar abzurechnen, lehnte er ab. Da wusste ich, dass ich einen schrecklichen Fehler begangen hatte.

Es stellte sich heraus, dass er einige Jahre zuvor wegen Betrugs angeklagt worden war. Und um die Sache noch schlimmer zu machen: *Ich wusste es bereits*. Er sagte mir, es sei „nur ein großes Missverständnis“.