

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 GROSS-ARTIGES 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 Entrepreneuren 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 Online-marketing, 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 JV-Launch, 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 verdient! 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 zu nutze 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

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 Iglér
Herstellung: Daniela Freitag
Lektorat: Karla Seedorf
Druck: CPI – Ebner & Spiegel, Ulm

ISBN 978-3-86470-256-3

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.


BÖRSEN MEDIEN
AKTIENGESELLSCHAFT

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 19

KAPITEL 1:

In sieben Tagen vom Hausmann zum Top-Verdiener 23

KAPITEL 2:

Von Essensmarken zum Top-Umsatz:

So funktioniert die Product-Launch-Formula 39

KAPITEL 3:

Eine Lizenz zum Gelddrucken: Ihre Liste 59

KAPITEL 4:

Die Sideways Sales Letters: Wie Sie für einen

irren Umsatz sorgen, ohne „verkäuferisch“ zu wirken 81

KAPITEL 5:
Mittel zur Massenbeeinflussung: Die mentalen Trigger 95

KAPITEL 6:
Der Schuss vor den Bug: Ihr Pre-Prelaunch 111

KAPITEL 7:
Verkaufen Sie den Leuten das, was sie auch wirklich wollen:
Die Prelaunch-Magie 127

KAPITEL 8:
Nun kann der Rubel rollen: Zeit für den Launch! 147

KAPITEL 9:
Wie man auf der grünen Wiese beginnt: Der Seed Launch 167

KAPITEL 10:
Wie ich eine Million Dollar in einer
einzigsten Stunde verdiente: Der JV-Launch 185

KAPITEL 11:
Wie man ein Unternehmen neu erfindet:
Die Business-Launch-Formula 201

KAPITEL 12:
Wie Sie ein Geschäft gründen, das Sie wirklich lieben 217

KAPITEL 13:
Das Rezept für ein fantastisches Leben 231

KAPITEL 14:
Nun wird es Zeit für Ihren Launch 249

Danksagung..... 257

Glossar..... 261

Über den Autor 267

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 Mausclick 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 Firmenkariere 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 Eingangskörben 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?