



INSPIRITED

experts



Schreib Dich an die Spitze

Der Weg zum erfolgreichen Experten

Wenn Du als Selbständiger, Unternehmer oder Freiberufler als Experte anerkannt wirst, kommen die Kunden gern zu Dir. Denn sie können von Dir erwarten, dass Du ihr Problem lösen kannst.

Sprich mit Deiner Öffentlichkeit. Teile Dein Wissen. Schreibe das Wesentliche.

Wir unterstützen Dich dabei, bewahren Dich vor häufigen Fehlern und helfen Dir dabei, Dich an die Spitze zu schreiben.

Schreib Dich an die Spitze. Der Weg zum erfolgreichen Experten

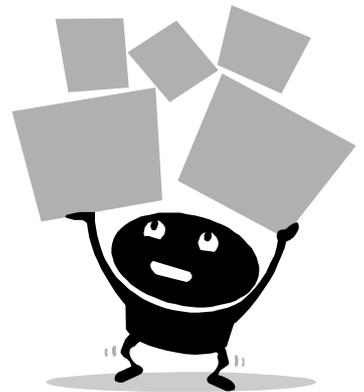
Wenn Du als Selbständiger, Unternehmer oder Freiberufler als Experte anerkannt wirst, kommen die Kunden gern zu Dir. Denn sie können von Dir erwarten, dass Du ihr Problem lösen kannst. Sprich mit Deiner Öffentlichkeit. Teile Dein Wissen. Schreibe das Wesentliche. Wir unterstützen Dich dabei, bewahren Dich vor häufigen Fehlern und helfen Dir dabei, Dich an die Spitze zu schreiben.

1. Experte für alles und jeden

Bevor Du in die eigentliche Expertenpositionierung gehen kannst, musst Du Dir darüber im Klaren sein, was Dein Spezialgebiet ist. Natürlich ist es verlockend, der „Ultimative Ratgeber für alles“ zu sein, weil die Zielgruppe dann so schön groß ist. Doch wenn Du Dich als „Jack of all trades“ positionierst, dann wirst Du „Master of none“. Wir empfehlen die Engpasskonzentrierte Strategie, die 1970 von Wolfgang Mewes entwickelt wurde und heute wunderbar von Kerstin Friedrich vermittelt wird.



Bevor Du Dich als Experte positionierst, solltest Du Dir genau überlegen, mit wem Du arbeiten möchtest. Denn „Everybody’s Darling“ ist leicht „Everybody’s Depp“. Wir empfehlen das Konzept der Lieblingskunden nach Stefan Merath und die Entwicklung einer Persona: So wird die Zielgruppe plastisch.



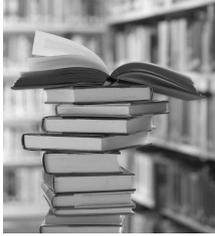
2. Experte durch Schreiben

Schreiben ist ein besonders guter Weg, um sich öffentlich als Experte zu positionieren. Schau Dir die Großen an: Sie alle posten regelmäßig auf ihren eigenen Blogs – und denen anderer –, Newsletter sind selbstverständlich, sie veröffentlichen in unterschiedlichen Zeitschriften und Magazinen und sie alle haben Bücher geschrieben. Fällt Dir das Schreiben leicht? Kennst Du die Schreibflow-Strategie Escrava?



3. Experte als Buchautor

Die beste Visitenkarte für einen Experten ist ein Buch. Und zwar ein Gedrucktes. Auch wenn manch einer sagt: „EBook reicht.“ Es ist schwer, einem potenziellen Kunden ein eBook zu überreichen, am besten mit handschriftlicher Widmung. Weißt Du, was ein gutes Buch ausmacht?



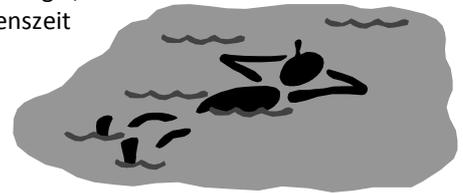
4. Experte als Verlagsautor

Wenn Du möchtest, dass es Dein Buch nicht nur bei amazon zu kaufen gibt, dann such Dir einen Verlag für die Veröffentlichung. Das gibt zusätzlich noch das Siegel „qualitätsgeprüft“. Wie findest Du einen geeigneten Verlag?

5. Experte mit Strategie

Die erste Stufe auf der Treppe zum erfolgreichen Experten ist Dein erstes Buch. Doch ein Buch ist wie der berühmte Tropfen auf dem heißen Stein. Du brauchst eine Publikationsstrategie, damit Du Deine Inhalte für die unterschiedlichen Kanäle aufbereiten kannst. Und weil ein Buch eine Lebenszeit von nur etwa zwei, maximal drei Jahren hat.

Die Publikationsstrategie muss die Hand in Hand gehen mit der richtigen Marketingstrategie. Denn auch dann, wenn Du mit einem Verlag zusammenarbeitest, erledigt sich das Marketing für Dich als Experte nicht von allein.



Dein erstes Buch: ein guter Ausgangspunkt!