

Wie wärs mit einem Buch das ihren Geschäftswachstum fördert?

Haben Sie Heimlich schon immer davon
geträumt ein Buch zu schreiben?

Hier erfahren Sie was Sie alles dabei Gewinnen können!

...und wie Sie diese 3 Kostspieligen Fehler
vermeiden!





Sigrid de Kaste



Sie wissen, dass Sie schreiben wollen und müssen. Ein Buch für Ihr Geschäftswachstum! ...und Sie wissen, ein Buch zu schreiben und Autor zu werden ist eine der schnellsten Methoden um sofort in ihrem Markt Glaubwürdigkeit zu gewinnen und sich von der Masse abzuheben. Aber vielleicht sind Sie eine(r) von den 98% Autoren, die nie beginnen, nie zu Ende schreiben oder nie ihr Buch veröffentlichen...?

Und selbst wenn Sie schon mal ein Buch geschrieben haben, vielleicht hat es Sie soviel an Zeit und Geld gekostet, jetzt sind Sie vorsichtig oder sehen einfach nicht das es Ihnen Gewinn gebracht hat?!

Dafür sind wir hier - um Experten, Unternehmern und Selbständigen wie Sie es sind, zu helfen. Mehr Erfolg und Geschäftswachstum schaffen durch erwiesene Strategien die Ihnen helfen ein: ‚Superstar‘ zu werden!

und nun werden Sie...



**...erfahren Sie was Sie alles dabei
Gewinnen können, wenn Sie ein Buch
so schreiben und veröffentlichen, das
es Ihnen hilft Ihren Geschäftsgewinn zu
erhöhen und...**

**...lernen wie Sie die 3 kostspieligen Fehler, die
viele Autoren machen, vermeiden!**



1. Schreiben ohne Planung
2. Ein Thema und einen Titel bestimmen der IHNEN gefällt!
3. Dem Zeitraubenden, Traditionellen Buch Verlag-Pfad folgen

Fehler Nr.1

Schreiben ohne Planung

Viele Autoren schreiben und veröffentlichen ihre Bücher ohne vorher einen klaren Plan gemacht zu haben oder Nachforschungen, wie das Buch in ihr Marketing passt, und dann passiert dies:

- Sie beginnen zu schreiben, werden aber irgendwie nie fertig.
- Sie schreiben und schreiben, Ihr Buch wird veröffentlicht, dann hört alles auf.
- Ihr Buch verkauft sich nicht so gut, wie Sie es sich erhofft hatten.

Das Schreiben und Veröffentlichen eines eigenen Buches ist eine der besten Möglichkeiten Ihre Botschaft einem breiteren Publikum zugänglich zu machen. Ein Autor zu sein, schafft sofortige Glaubwürdigkeit und kann Ihnen dabei helfen, Ihre Autorität und Ihr Geschäft zu stärken. Sie werden in der Lage sein, hochwertige Kunden zu gewinnen, vor einem Publikum zu sprechen, Ihre Liste zu erstellen ... dafür müssen Sie aber KLARHEIT haben, einen klaren Plan und mit dem ENDRESULTAT das Sie sich wünschen, BEGINNEN ...

Hier ist der bessere Weg:

Seien Sie sich klar darüber WARUM Sie schreiben. Warum möchten Sie als EXPERTE in Ihrer Nische angesehen werden, eine Kunden Liste erstellen, Ihre idealen, hochwertigen Kunden von allein zu Ihnen finden zu lassen oder einfach Ihre BOTCHAFT in die Welt bringen? Die meisten von uns möchten ihr Geschäft ausbauen und gleichzeitig mehr Zeit und Geld zur Verfügung haben. Ihr Buch kann Ihnen dabei helfen, wenn Sie es mit Berücksichtigung Ihrer Ziele und Träume planen. Machen Sie Ihr Buch zum WARUM und WAS und laden Sie die Leser zu Ihren Programmen ein - dem WIE.

So fangen Sie an:

Schreiben Sie alle Ihre großen Ziele und Träume fürs schreiben auf.
Erstellen Sie eine Liste mit allen Möglichkeiten, wie Sie Ihr Buch als Teil Ihres Geschäftes schreiben und benutzen könnten

Schreiben Sie die Anlagen auf, über die Sie bereits verfügen, um Ihrem Buch einen hohen Wert zu verleihen, und denken Sie auch daran, das Sie gleichzeitig Ihre Kunden Liste mit einem Buch erweitern können.

Fehler Nr.2

Ein Thema und einen Titel bestimmen der IHNEN gefällt!

Sie haben eine Nachricht, eine Botschaft, und Sie wissen, dass sie wichtig ist und andere sollten Ihre Nachricht lesen. Vielleicht haben Sie sogar über Ihr Buch gesprochen, bevor es fertig war, und es wurde Ihnen gesagt: Ja, das hört sich interessant an, ich freue mich darauf, es zu lesen

Aber dann ... fragen Sie sich: Warum verkaufe ich nicht mehr Bücher?

So viele Autoren schreiben ihr Buch, ohne in die Fußstapfen ihrer Leser zu treten. Werfen Sie einen Blick in die Bücherregale und sehen Sie, wie viele Titel klar zeigen, wer die Zielgruppe ist, welche Probleme sie haben und wie das Buch eine Lösung bietet. Ein Buch ist das BESTE Medium, um mit seinem Leser wirklich vertraut zu werden. Gut geschriebene Bücher nehmen uns mit auf eine Reise, helfen uns zu erkennen, was möglich ist, und lassen unsere Träume Wirklichkeit werden.

Hier ist ein besserer Weg:

Ja, es ist Ihr Buch und Sie sollten schreiben, was Ihnen Wichtig ist. Aber was ist der Zweck Ihres Buches? Was soll das Buch bewirken?

Wenn es darum geht, Ihre Glaubwürdigkeit zu stärken, als Experte zu gelten, Medienaufmerksamkeit zu erreichen und mehr Ihrer idealen Kunden zu gewinnen, müssen Sie Ihre Botschaft wirklich auf eine Weise ausrichten, die ihrer Kunden dringende Bedürfnisse erfüllt. Stellen Sie Ihren Kunden im Buch das zur Verfügung, was sie WOLLEN (schon mit dem Titel & Untertitel) und dann beschreiben Sie im Inhalt was genau es ist, das die Kunden eigentlich brauchen.

So fangen Sie an:

- Seien Sie sich total klar darüber, für WEN Sie schreiben.
- Wer genau soll Ihre Buch lesen und was sollen die Leser als Folgeschritte tun?
- Beschränken Sie sich auf EINE Nische und seien Sie sich sicher was diese Leser erwarten
- Schreiben Sie an Ihren Leser, Ihren idealen Kunden, sprechen Sie die dringendsten Probleme an und geben Sie Lösungen an.

Fehler Nr.3

Dem Zeitraubenden, Traditionellen Buch Verlag-Pfad folgen

Wenn Sie den traditionellen Weg gehen, kann die Veröffentlichung Ihres Buches nicht nur 2-3 Jahre dauern, sondern Sie werden auch wenig Kontrolle über die Rechte an Ihrem Buch haben.

Ein Buch Verlag kann die Größe Ihrer Lizenzgebühren kontrollieren, Ihr Buch direkt kontrollieren UND es sehr schwierig machen, genau solches Marketing zu betreiben, das Sie und Ihre Geschäft fördert - und manche Verlage binden Sie vertraglich so, dass Sie Mengen von Büchern selbst kaufen müssen.

Einige Kunden sind mit Büchern im Wert von 40.000 - 125.000 US-Dollar zu mir gekommen, die in unverkauften Kartons in ihren autogaragen gelagert waren - autsch!

Eine Kundin versuchte sich mit 4 verschiedenen traditionellen Buch Verlagen zu arrangieren, bevor sie ihr Buch selbst ändern und vermarkten konnte!

So fangen sie an:

- Buch als Kindle starten
- Planen und beginnen Sie mit dem Marketing und lassen Sie es andere wissen
- Suchen Sie jemanden, der weiß, wie man das richtig macht
- 'Launch Party' planen und öffentlich veranstalten
- Bauen Sie Ihr Buch rund um Ihre Geschäft auf und erweitern somit Ihre Reichweite und Potenziell

Verwandte Fehler:

- Den Markt nicht testen
- Zu Lokal denken, um ein breiteres Publikum zu erreichen

Fur den schnellen und einfachen Weg....

**Um zu sehen, ob meine
Schreib- und
Veröffentlichungsmethode
für Sie geeignet ist ...**

[Hier anklicken](#)

... Und buchen Sie ein persönliches
'Entdeckungs' Meeting mit mir direkt online!

Ich weiß, wie verwirrend es klingen mag, und
stehe Ihnen für alle Fragen gern zur Verfügung.

Oder schicken Sie mir einfach eine E-Mail mit
dem Betreff

"Ich möchte mein Buch schreiben":

sticky@stickybeakmarketing.com



Sigrid de Kaste
3x #1 Best Seller