

RUSSELL BRUNSON

EXPERT SECRETS



**DIE GEHEIMEN HACKS
WIE DU ZU WEBSITEBESUCHERN
EINE LEBENSLANGE
KUNDENBINDUNG AUFBAUST**

**NXT
LVL
VERLAG**

Lobende Erwähnung von *Expert Secrets*

„*Expert Secrets* ist der Wegweiser, der Ihnen ermöglicht, Ihr Spezialwissen, Ihre Talente und Kompetenzen in ein erfolgreiches Business zu verwandeln! Es ist eine der Abkürzungen, um in kurzer Zeit zu Reichtum zu kommen.“

— Robert Kiyosaki

**EXPERT
SECRETS**

Weitere Bücher von Russell Brunson

DotCom Secrets

Traffic Secrets

EXPERT

SECRETS

**DIE GEHEIMEN HACKS
WIE DU ZU WEBSITEBESUCHERN
EINE LEBENSLANGE
KUNDENBINDUNG AUFBAUST**

RUSSELL BRUNSON

AUS DEM ENGLISCHEN VON ALMUTH BRAUN

**NXT
LVL
VERLAG**

Titel der Originalausgabe:
Expert Secrets. The Underground Playbook
for Converting Your Online Visitors into lifelong Customers.
by Russell Brunson
Hay House Inc, 2020
hayhouse.com

1. Auflage
Deutsche Ausgabe:
2022 NEXT LEVEL Verlag,
ein Imprint der Momanda GmbH, Rosenheim
www.next-level-verlag.de
Alle Rechte vorbehalten
Lektorat & Gesamtherstellung: Bernhard Keller
Layout & Satz: Satzwerk Huber, Germering
Cover: Guter Punkt, München
eBook: ePUBoo.com
ISBN: 978-3-949458-15-6
ISBN ePub: 978-3-949458-17-0

Für Daegan Smith, der in meinen finsternen Zeiten, als ich fast das Handtuch geworfen hätte, meine Leidenschaft für das Marketing neu geweckt hat. Ich bin überaus dankbar, dass mir deine Inspiration eine zweite Chance geboten hat.

Für die Experten, die ich in meinem Leben getroffen habe und die mir geholfen haben, der zu werden, der ich heute bin. Viele von Ihnen haben großen Einfluss auf meinen Wrestling-Sport, meine Religion, mein Unternehmen, meine Gesundheit und meine Beziehungen gehabt. Danke für Ihre Bereitschaft, einen Beitrag zu meinem Wachstum zu leisten.

Und für meine wunderbaren Kinder Dallin, Bowen, Ellie, Aiden und Norah, die mir einen Grund bieten, zu versuchen, diese Welt zu einem besseren Ort zu machen. Eure Zukunft ist der Motor, der mich antreibt.

INHALT

Vorwort

Einführung

TEIL EINS: – WIE SIE IHRE EIGENE BEWEGUNG GRÜNDEN

Wie Sie zum Experten werden

1. Geheimnis: Finden Sie Ihre Stimme
2. Geheimnis: Wie Sie Ihre Konzepte vermitteln
3. Geheimnis: Die drei Kernmärkte oder -bedürfnisse

Die neue Chance (Ihr Angebot)

4. Geheimnis: Die neue Chance
5. Geheimnis: Mehr Geld für das gleiche Konzept

Die Zukunftsvision (Ihre Bewegung)

6. Geheimnis: Die Zukunftsvision

TEIL ZWEI – GLAUBE ERZEUGEN

7. Geheimnis: Die Epiphany-Bridge
8. Geheimnis: Die zwei Heldenreisen
9. Geheimnis: Das Epiphany-Bridge-Skript
10. Geheimnis: Die vier Core-Storys

TEIL DREI – „10X-GEHEIMNISSE“: ONE-TO-MANY-SELLING

11. Geheimnis: Das Perfect-Webinar-Konzept
12. Geheimnis: Der Große Dominostein
13. Geheimnis: Die drei Geheimnisse
14. Geheimnis: Stacks & Closes

15. Geheimnis: Zwischenbestätigungen als Verkaufsbarometer

TEIL VIER – WERDEN SIE ZUM GUIDE IHRER ZIELKUNDEN

16. Geheimnis: Testen Sie Ihre Präsentation live

17. Geheimnis: Die Perfect-Webinar-Abkürzung

18. Geheimnis: Das Fünf-Minuten-Perfect-Webinar

19. Geheimnis: Wie Sie „Expert Secrets“ in Ihre Wertleiter integrieren

Fazit

Danksagung

Über den Autor

Endnoten

VORWORT

Silvester 2007.

Während die restliche Welt den heranbrechenden Morgen des neuen Jahres 2008 feierte, lag ich in meinem Haus, das wir kaum zwei Jahre zuvor gekauft hatten, im Bett.

Meine Frau hatte sich neben mir im Bett aufgesetzt. Wenn ich daran zurückdenke, spüre ich noch immer den leichten Luftzug des Deckenventilators, von dem ich so abhängig geworden war.

Die Fensterläden auf der linken Seite der riesigen Schlafzimmerfenster waren geschlossen. Ich sah, wie das fahle Mondlicht durch die Lamellen schien und sich sein schwacher Widerschein auf ihrem Gesicht abzeichnete.

Sie wandte sich zu mir und Tränen strömten ihr über die Wangen. Dann sagte sie: „Das hatte ich für mich nicht so vorgesehen. Was wirst du dagegen tun?“

Ich lag auf dem Rücken und hatte die Arme hinter meinem Kopf verschränkt. Ich schloss die Augen und spürte, wie sich jede Faser meines Körpers mit Wut füllte.

Meine Gedanken überschlugen sich; sie kehrten zurück zum vergangenen Sommer vor knapp sechs Monaten, als ich mit Tony Robbins auf dem Mortgage Planner Summit in Las Vegas auf der Bühne gestanden hatte.

Mein Hypotheken-Imperium expandierte, wir beherrschten den Markt, aber dennoch lag ich hier im Morgengrauen des neuen Jahres 2008, und alles um mich herum war in der Auflösung begriffen.

Die folgenden vier sehr dunklen Jahre nahmen mich mit auf eine Reise, auf der ich versuchte, eine Scheidung zu

vermeiden, während ich mir meinen Weg durch das Unbekannte meiner dunklen Seele erkämpfte. Ich entdeckte die praktische Wissenschaft, an jedem Tag und in jedem Bereich meines Lebens messbare Ergebnisse zu erzielen – eine Wissenschaft, die ich als „The Warrior’s Way“ bezeichne.

Mein Name ist Garrett J. White.

Ich bin verheiratet.

Ich bin ein Familienmensch.

Ich bin Geschäftsmann.

Und vor allem:

Ich bin ein Funnel-Hacker.

Ich schule verheiratete Geschäftsmänner in einem einzigartigen Prozess, wie sie ihre (fast) unbegrenzte Leistungsfähigkeit beruflich wie privat ausschöpfen können. Und das, ohne ihre Frau zu betrügen, sich scheiden zu lassen, ihre Kinder zu vernachlässigen, ihre Kirche zu verlassen oder sich mit Drogen und Alkohol zu betäuben. Das Geheimnis ist vielmehr ein gamification- und kennzahlenbasiertes System, das auch unter dem Namen „The Warrior’s Way to Have It All“ bekannt ist.

Ich machte gar nicht erst den Versuch, ein Experte zu werden.

Ich war mir nicht einmal sicher, was es bedeutete, ein „Experte“ zu sein.

Ich wollte mich nach der Bankenkrise befreien, hatte aber keine Ahnung, dass sich das, was mit der Entscheidung begann, mein Leben zu verändern, zu einer globalen Bewegung wurde. Und das dank der Prinzipien, Konzepte und Unterstützung, die dieses Buch liefert, das Sie gerade in den Händen halten.

Ich startete Wake Up Warrior im Jahr 2012, ohne auch nur den leisesten Schimmer von Online-Marketing, Online-Sales,

Sales-Funnels oder automatisierten Systemen zu haben.

Ich war ein Geschäftsmann, der Produkte wie Hypotheken, Versicherungen und Immobilien im direkten und persönlichen Kundenkontakt von Angesicht zu Angesicht verkaufte.

Außerdem hatte ich noch nie zuvor ein Produkt verkauft, das zu 100 Prozent von mir selbst erschaffen worden war, denn den größten Teil meiner Karriere habe ich Produkte von Drittanbietern verkauft.

Von 2012 bis 2014 hatte ich Schwierigkeiten, die Botschaft, die ich in meinem Herzen und in meiner Seele spürte, in die Welt zu tragen. Zwar waren wir einigermaßen erfolgreich, aber weder gelang es mir, die psychologische Seite meiner Entwicklung zum Online-Experten für meine Botschaft zu entdecken, noch lernte ich die Wissenschaft und Technologie hinter den Sales-Funnels zu verstehen.

Im Jahr 2014 brachte ein energiegeladener Mann aus Boise, Idaho, von dem ich noch nie gehört hatte, eine Softwarewaffe heraus, die sich *ClickFunnels* nannte.

Während ich im Spätherbst desselben Jahres auf meinem MacBook an verschiedenen Verkaufstexten feilte, erhielt ich von einem Kunden eine private Facebook-Nachricht, in der er sich erkundigte, was ich denn von ClickFunnels halten würde. (Zu dem Zeitpunkt hatte ich mit Kajabi, Infusionsoft, Leadpages, OptimizePress, WordPress und Zapier einen wahren Flickenteppich von einem Sales-Funnel. Das war eine tickende Zeitbombe, aber nachdem ich gut 200 000 Dollar für Berater ausgegeben hatte, war es mir schließlich gelungen, diese unterschiedlichen Softwares so weit zu integrieren, dass sie zusammengenommen irgendwie wie ein Sales-Funnel funktionierten.)

Ich antwortete meinem Kunden: „Nein, ich habe noch nie von ClickFunnels gehört, und ich bin auch nicht daran interessiert, dieses komplette Durcheinander an Softwares,

das ich bereits zusammengeschustert habe, um eine weitere Software zu ergänzen!“

Im Jahr 2014 war ich sehr frustriert, weil es schien, als hätte ich die vorhergehenden drei Jahre 90 Prozent meiner Zeit damit verbracht, meine Online-Softwaresysteme zu verwalten. Ich fragte mich, ob ich mich jemals auf die Vermarktung meiner Botschaft würde konzentrieren können, oder ob ich dazu verdammt war, auf immer und ewig mit Softwareproblemen zu kämpfen, weil ich kein Softwareprogrammierer oder Webdesigner war.

Einige Tage später kontaktierte mich mein Kunde erneut und schrieb: „Garrett, ganz im Ernst, Sie müssen diese ClickFunnels-Software unbedingt ausprobieren. Damit können Sie sich von allen anderen Software-Tools trennen und sich allein auf Marketing, Verkauf und die Durchführung der Wake-Up-Warrior-Programme konzentrieren!“

Zuerst dachte ich, *nie im Leben!*

Aber der Satz, ich könne meinen Software-Flickenteppich durch ein einziges Verkaufssoftware-Tool ersetzen, machte mich hellhörig, daher erklärte ich mich einverstanden, es noch am selben Nachmittag auszuprobieren.

48 Stunden später migrierte ich bereits meine Prospects-Liste und meine Kundenliste zu ClickFunnels.

Ich war überwältigt, wie schnell und reibungslos die Software für einen Laien wie mich funktionierte, der kein Experte in Softwareprogrammierung oder Webdesign war. Ganz zu schweigen davon, dass ClickFunnels meine Positionierung, mein Marketing und den Verkauf radikal verbesserte.

Im Jahr 2012 erzielte Wake Up Warrior Umsätze in Höhe von 50 000 Dollar.

Im Jahr 2013 waren es 585 000 Dollar und im Jahr darauf 1,4 Millionen (60 Prozent davon entfielen auf die Zeit nach dem Start unseres Funnels).

Die Ergebnisse, die ich mit der ClickFunnels-Plattform erzielen konnte, stellten sich so schnell ein und hatten eine derart große Wirkung auf die Funnel-Hacking-Community, dass ich 2015 auf das erste Funnel-Hacking-LIVE-Event in Las Vegas als Referent eingeladen wurde.

Dort aufzutreten war eine wirkliche Ehre. Als Referent erhielt ich eine Vorabausgabe des zukünftigen Bestsellers *DotCom Secrets*. Ich las das gesamte Buch an einem Tag durch, während ich mit meiner Frau in Cancún am Pool lag.

Nachdem ich mich mit den unschätzbaren Lektionen von *DotCom Experts* gerüstet hatte, erzielte ich im selben Jahr mit *Wake Up Warrior* einen Umsatz von 3,6 Millionen Dollar.

Im Verlauf der Jahre sind Russell und ich enge Freunde geworden, aber er ist auch mein Mentor, Lehrer und Trainer im Umgang mit der gelegentlich komplizierten Kombination aus Online-Verkaufpsychologie und der unschlagbaren Softwarewaffe ClickFunnels. Oft habe ich das Gefühl, ich hätte einen unfairen Wettbewerbsvorteil, weil ich Zugang zu Büchern habe, wie das, das Sie gerade in der Hand halten.

Nachdem ich im Jahr 2016 auf dem zweiten Funnel-Hacking-LIVE-Event aufgetreten war, klopfte die *New York Post* bei mir an und bat mich um ein Interview über *Wake Up Warrior*. Die Presse und die Marke unserer Funnels trugen zu einem weiteren kometenhaften Anstieg unseres Erfolgs bei, der sich in 7,8 Millionen Dollar Umsatz ausdrückte.

Im Jahr 2017 stellte Russell neue Spielregeln auf und brachte das Buch heraus, das nach meiner Auffassung das einflussreichste Buch über Direct-Response-Marketing und Online-Sales-Systeme ist, das ich in meiner gesamten 17-jährigen Karriere gelesen habe; es ist eine echte Waffe und zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie als Experte *sensationell erfolgreich* werden.

Während ich mich mit meiner Familie im Backstagebereich darauf vorbereitete, auf dem dritten Funnel-Hacking-LIVE-Event zu sprechen, kam Russell auf

mich zu und überreichte mir eines der zehn Vorabexemplare seines Buches *Expert Secrets*.

Ohne es gelesen zu haben, wusste ich, dass dieses Buch das fehlende Puzzleteil sein würde, das ich brauchte, um mich in meinem Marktsegment als echter Experte zu positionieren und sowohl mein Unternehmen als auch meine Marke für die nächsten 30 bis 40 Jahre als König in der Branche der Männlichkeitspflege zu etablieren.

In jener Nacht blieb ich wach, während meine Familie schlief, und las das ganze Buch in einem Rutsch durch. Am nächsten Morgen schrieb ich Russell: „Ich kann nicht glauben, dass du all das in ein Buch gepackt hast. Das Buch ist mindestens 10 000 Dollar wert! Wenn ein Anfänger oder ein etablierter Profi dieses Buch sorgfältig durcharbeitet und deine Empfehlungen eins zu eins umsetzt, ist sein Erfolg garantiert!“

Was Russell 2014 mit ClickFunnels für mein Leben getan hatte, wiederholte er 2017 mit *Expert Secrets*.

Ich habe dieses Buch mehr als zehn Mal von der ersten bis zur letzten Seite durchgelesen. Ich bin kein prominenter Geschäftsmann, der dafür bezahlt wurde, dieses Vorwort zu schreiben. Vielmehr bin ich ein Produkt dieses Produkts, und die Ergebnisse, die ich mit der Befolgung der von Russell vorgestellten Strategien und Prinzipien erzielt habe, sind unbestreitbar.

Ich glaube so stark an dieses Buch, dass ich mehr als 1 000 Exemplare der ersten Ausgabe gekauft habe. Ich habe Russell dazu überredet, in den Jahren 2017 und 2018 auf meinen Events Warrior Con 2 und Warrior Con 3 vor Tausenden meiner Kunden aufzutreten. Jeder Teilnehmer erhielt damals von mir ein Exemplar dieses Buches.

Warum?

Weil die Doktrin, die Sie auf diesen Seiten lesen werden, eine Erfolgsgarantie ist, die nach meiner Ansicht jeder

Geschäftsmann und jede Geschäftsfrau verinnerlichen und anwenden muss, wenn er oder sie erfolgreich sein will.

Gerüstet mit den unschlagbaren Marketing- und Verkaufskonzepten, die Russell in diesem Buch lehrt, konnte ich mit den Wake-Up-Warrior-Unternehmen im Jahr 2018 einen Umsatz von 15,4 Millionen Dollar erzielen.

Im Jahr 2019 ist der Umsatz, den ich mit meinen Unternehmen und Expertengeschäften erziele, auf 19,6 Millionen Dollar angestiegen. Wir erzielen einen Gewinn von 40 Prozent und beschäftigen 17 Vollzeitkräfte.

Ich sage Ihnen das nicht, um Sie zu beeindrucken. Für einige von Ihnen ist das ungeheuer viel Geld, für andere ist es gar nichts. Ich sage Ihnen das, um Ihnen zu zeigen, was möglich ist, wenn Sie die Weisheit eines Marketing-Meisters wie Russell Brunson lernen, leben und nutzen.

Dieses Buch in Kombination mit ClickFunnels ist die Antwort.

Ich und eine Community aus mehr als 100 000 Funnel-Hackern weltweit warten darauf, dass Sie sich uns anschließen.

Der Mann, an dessen Seite Sie nun lernen und studieren werden, ist einer der herausragendsten Männer, die ich je kennengelernt habe, und ich bete, dass Sie sich, Ihrer Familie und Ihrer Zukunft eine Chance geben, so erfolgreich zu werden wie ich.

Atmen Sie tief ein.

Es ist Zeit, dass Sie die Lektionen eines Meisters erlernen und sich an die Arbeit machen.

Willkommen bei *Expert Secrets*.

Garrett J. White
Gründer von Wake Up Warrior
Autor der Bücher *Be the Man* und *Warrior Book*

EINFÜHRUNG

WIE SIE DAS LEBEN DER KUNDEN VERÄNDERN KÖNNEN, DEREN BEDÜRFNISSE SIE ERÜLLEN WOLLEN

Als ich an jenem Tag zu meinem Inner-Circle-Meeting ging, entdeckte ich zwei neue Gesichter in unserer Gruppe. Sie wirkten ein wenig wie aufgeschreckte Rehe, als seien sie sich nicht sicher, ob sie im richtigen Raum gelandet waren. An dem Mastermind-Meeting nahmen 21 Personen teil, mich eingeschlossen. Wir saßen an drei langen Tischen, die in Hufeisenform angeordnet waren. In der Mitte war Platz für die Person, die zur Gruppe sprechen sollte.

Bei der Eröffnung der Zusammenkunft bat ich alle Teilnehmer, sich kurz vorzustellen und uns etwas über ihre Geschäfte zu erzählen. Als ich zu Ryan Lee und Brad Gibb kam, konnte ich in ihrer Stimme ein Zögern vernehmen.

„Wir sind erfolgreiche Finanzplaner. Vor ungefähr drei Wochen haben wir im Internet dieses Buch mit dem Titel *DotCom Secrets* entdeckt. Wir haben ein Exemplar gekauft und alle dazugehörigen Upsells. In der darauffolgenden Woche wurden wir auf das Event Funnel Hacking LIVE aufmerksam. Es fand am selben Wochenende statt, also besorgten wir uns schnell Tickets, buchten Flüge und ein Hotel und flogen zu dem Event. Dort sprach Russell über sein Programm Inner Circle. Wir wollten daran teilnehmen, hatten aber das Gefühl, wir seien noch nicht so weit. Dann flogen wir wieder nach Hause. In der Nacht konnten wir

nicht schlafen, weil wir wussten, dass wir einfach dabei sein mussten. Am folgenden Morgen haben wir uns über einen seiner Funnels beworben und ihm 50 000 Dollar überwiesen, und jetzt sind wir hier mit euch allen in Boise. Wir wissen noch nicht genau, *wie* Funnels funktionieren, aber wir sind der lebende Beweis, *dass* sie funktionieren.“

Alle lachten, weil alle mehr oder weniger über den gleichen Weg zum Inner-Circle-Programm gefunden hatten. „Wir möchten, dass unsere Kunden die gleiche Erfahrung machen können wie wir. Und wir möchten unsere eigenen Funnels haben“, antworteten sie. „Niemand in unserer Branche macht so etwas, aber wir wissen, dass es funktioniert.“

Nach der Vorstellungsrunde sagte ich den Teilnehmern, dass das Meeting dieses Mal etwas anders verlaufen würde als sonst. Ungefähr ein Jahr zuvor hatte ich mein erstes Buch mit dem Titel *DotCom Secrets* veröffentlicht, in dem ich den Lesern zeige, wie sie ihre Online-Unternehmen mithilfe von Sales-Funnels auf den Wachstumspfad führen können. In dieser Zeit kauften mehr als 10 000 Anwender ClickFunnels, und ich konnte sehen, wie mehrere zehntausend Funnels online gestellt wurden!

So aufregend es war, so viele Funnels entstehen zu sehen, fiel mir jedoch auf, dass die meisten Funnels keine Leads generierten, geschweige denn, dass ihre Betreiber damit Geld verdienen. Es gibt einen Riesenunterschied zwischen der reinen Erstellung eines Funnels und der Erstellung eines Funnels, der Onlinebesucher in lebenslange Kunden verwandelt.

„In den kommenden zwei Wochen, die Sie hier in Boise verbringen werden, werden wir weniger über Ihre existierenden Funnels sprechen und dafür mehr Zeit mit der Frage verbringen, was Sie tun müssen, damit die Nutzer, die Ihre Funnels betreten, begeisterte Fans werden. Ich werde Ihnen die Grundlagen der Überredungskunst, des Story-

Sellings, des Community-Buildings, der Führerschaft und der Kommunikation mit Ihren Prospects vermitteln. Wenn ich meinen Job richtig gemacht habe, werden Sie Ihr Geschäft anschließend nicht mehr als Produkt, Dienstleistung oder als Wertangebot betrachten, *sondern Sie werden es als eine Bewegung von Menschen sehen, deren Bedürfnisse Sie erfüllen wollen.*“ Die folgenden zwei Tage brachte ich ihnen erstmalig die Expert-Secrets-Konzepte bei, die Sie nun in diesem Buch finden werden. Sie sind der Schlüssel zur Gewinnung Ihrer Traumkunden und der Beseitigung ihrer falschen Vorstellungen. Das Ziel lautet, die Bedürfnisse Ihrer Zielkunden auf höchster Ebene zu erfüllen.

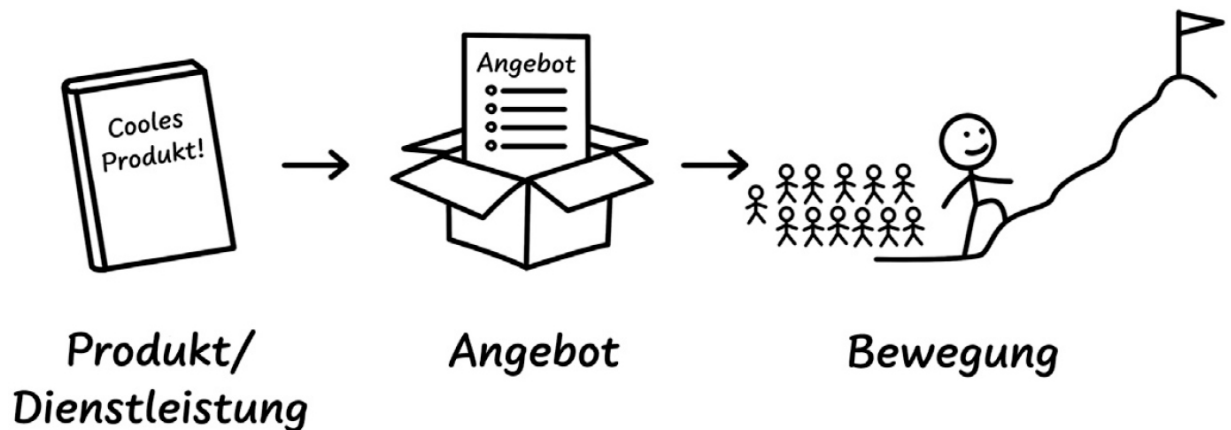


Abbildung 0.1:

Auf Ihrem Weg zum Experten werden Sie feststellen, dass Sie sich immer weiter von dem reinen Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung wegbewegen, um schließlich zum Anführer einer Bewegung zu werden.

Ich hatte keine Vorstellung davon, welch gewaltigen Eindruck diese zwei Tage auf so viele Menschen in unserer Funnel-Hacking-Community machen würden. Einige der Teilnehmer verlagerten ihre Aktivitäten von einem produktbasierten Geschäft zu einer Bewegung, die das Leben vieler Millionen Menschen verändert hat. In den folgenden Monaten konnte ich beobachten, wie Brandon

und Kaelin Poulin ihr Geschäft Tuell Time Trainer in die Bewegung LadyBoss Movement verwandeln konnten, die mit dem Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln, Coaching und Informationsprodukten das Leben von mehr als einer Million Frauen weltweit verändert hat. Alex und Leila Hormozi verwandelten sich von Fitnessstudiobesitzern zu Anführern der Bewegung Gym Launch, die Tausenden von Fitnessstudiobesitzern bei der Mitgliedergewinnung half. Garrett J. White hat die Warrior-Bewegung gegründet, die vielen zehntausend Männern auf der ganzen Welt dabei hilft, „alles zu erreichen“, während seine Frau Danielle K. White inzwischen die Bewegung Big Money Stylist anführt, die Stylisten dabei unterstützt, das zu verdienen, was sie als Haarverlängerungsexperten wert sind.

Im darauffolgenden Jahr vermittelte ich diese Prinzipien vielen tausend weiteren Unternehmern und schrieb schließlich die erste Ausgabe dieses Buches mit dem Titel *Expert Secrets*. Ich habe beobachtet, wie Unternehmer wie Sie diese Konzepte in ihre Werbung und ihre Funnels integriert haben, um potenzielle und bestehende Kunden davon zu überzeugen, ihre Wertleiter zu erklimmen.

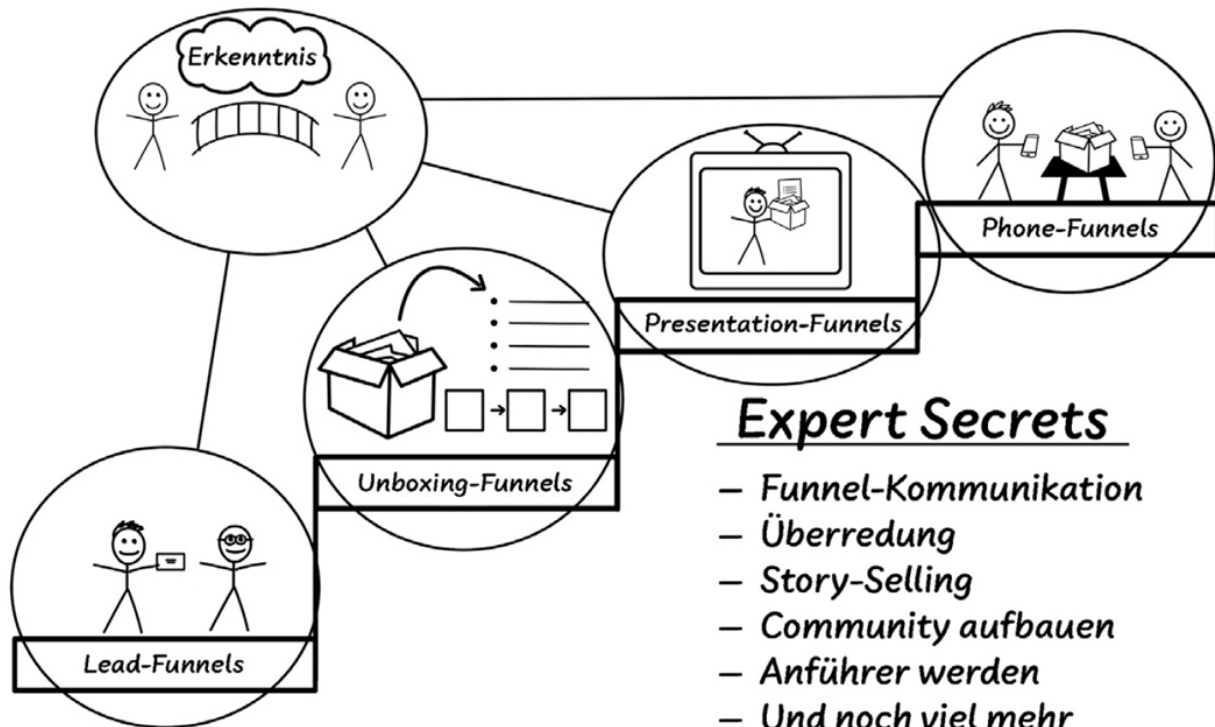


Abbildung 0.2:
Expert Secrets ist die Brücke, die Marketing-Experten beim Beherrschen der Kunst hilft, aus Websitebesuchern lebenslange Kunden zu machen.

Ich glaube, dass Ihr Geschäft ein Aufruf ist: Sie sind aufgerufen, die Bedürfnisse einer bestimmten Zielgruppe mit Ihren Produkten, Dienstleistungen und Angeboten zu erfüllen. Menschen kommen in Ihre Funnels auf der Suche nach einer Lösung für ihre Probleme. Wenn Sie sich als Experte positionieren und lernen, wie Sie Ihre Story so präsentieren, dass diese Menschen Ihre Angebote wahrnehmen, können Sie sie über alle Stufen Ihrer Wertleiter führen und ihnen die Ergebnisse bieten, nach denen sie suchen. So verändern Sie das Leben Ihrer Kunden und verhelfen gleichzeitig Ihrem eigenen Unternehmen zu Wachstum.

Die erste Auflage dieses Buches war ein Riesenerfolg und hat sich mehr als 20 000-mal verkauft. Ich konnte dabei zusehen, wie die Leser, die die dort vorgestellten Prinzipien

umgesetzt haben, ihre Websitebesucher in lebenslange Kunden verwandeln konnten. Ich habe einen Ordner mit buchstäblich Hunderten von Storys aus jedem erdenklichen Markt, die ich Ihnen erzählen könnte, aber eine der Storys, die mich mit dem größten Stolz erfüllen, ist die von Brad und Ryan.

Sie kamen zum Inner-Circle-Meeting als Finanzplaner, einer Branche, die nicht mit Funnels arbeitet. In dieser Branche gab es keinen erprobten Erfolgspfad für die Funnel-Konzepte, die ich in meinem Buch *DotCom Secrets* vorgestellt habe, oder die neuen Konzepte der Gründung einer Bewegung über den Aufbau einer Community. Die meisten Menschen an ihrer Stelle hätten gesagt: „Das funktioniert vielleicht bei anderen Unternehmen, aber nicht bei meinem.“ Stattdessen waren Brad und Ryan offen für neue Lernerfahrungen und die Überlegung, wie sie die Konzepte auf ihr Geschäft anwenden konnten. Wie bei jedem neuen Konzept dauert es eine gewisse Zeit, bis man herausgefunden hat, wie man es auf die spezifischen Bedürfnisse des eigenen Unternehmens zuschneiden könnte, aber als es Brad und Ryan schließlich gelungen war, riefen sie eine Bewegung ins Leben. Schon wenige Monate, nachdem sie ihr Konzept live geschaltet hatten, qualifizierten sie sich für unsere Auszeichnung „Two Comma Club“ (was bedeutet, dass sie mit ihren Funnels mehr als eine Million Dollar verdient hatten). Nach einem Jahr gewannen sie die Auszeichnung „Two Comma Club X“ (Bruttoumsatz von mehr als zehn Millionen Dollar mit denselben Funnels)!

In diesem Buch werden Sie nicht nur erfahren, wie Sie die Besucher Ihrer Funnels in zahlende Kunden verwandeln, sondern Sie werden auch lernen, wie Sie zum Anführer einer Bewegung werden. Ich glaube, dass Geschäft und Unternehmertum ein Aufruf sind, den wir empfangen. Mein Freund Ryan Moran sagte mir einst: „Ein Unternehmer ist

jemand, der persönliche Verantwortung für ein Problem übernimmt, das nicht sein eigenes ist.“ Während die meisten Menschen vor Problemen davonlaufen, vor allem ihren eigenen, sehen wir ein Problem und fühlen uns dazu berufen, uns einen Weg zu überlegen, wie wir es lösen können. Jedes gute Unternehmen beginnt auf diese Weise, nämlich mit einem Menschen, der sich aufgerufen fühlt, ein Problem zu lösen, das unter Umständen kein persönliches Problem ist, und dieser Aufruf ist etwas Besonderes.

Irgendeine Erfahrung in Ihrem Leben hat Sie auf den Pfad gebracht, Ihr eigenes Unternehmen zu gründen. Und es hat sie gezwungen, mehr daraus zu machen. Sie haben ein Problem erkannt und verspürten den inneren Drang, darüber zu lesen und es zu studieren und mit dem, was Sie gelernt haben, zu experimentieren, um Lösungen zu entwickeln, die Sie nun Ihren Kunden anbieten. Im Rahmen dieses Verfeinerungsprozesses sind Sie zu dem geworden, was Sie heute sind: ein *Experte*.

Die meisten Menschen stellen ihre Produkte einfach zum Verkauf und verstehen nicht, dass eigentlich ihr Expertenwissen der Schlüssel zum Produktverkauf ist. Ihre Story - die Geschichte, warum Sie dieses Angebot entwickelt und Ihre Bewegung gegründet haben - ist das, was Menschen zum Kauf bewegt und sie zu lebenslangen loyalen Kunden macht.

Ihre Botschaft besitzt die Fähigkeit, das Leben anderer Menschen zu verändern. Zum richtigen Zeitpunkt vermittelt, kann Ihre Botschaft von unschätzbarem Wert sein. Sie könnte zum Beispiel dazu beitragen, Ehen zu retten, Familien zu kitten, die Gesundheit eines Menschen wiederherzustellen, ein Unternehmen auf den Wachstumspfad zu führen und so weiter ...

Aber nur, wenn Sie wissen, wie Sie die Botschaft zu den Menschen bringen, deren Leben Sie verändern wollen.

Expert Secrets wird Ihnen dabei helfen, Ihre Stimme zu finden und das Selbstvertrauen zu entwickeln, um zu einem Anführer zu werden.

Expert Secrets wird Ihnen zeigen, wie Sie die Menschen, deren Leben Sie verändern wollen, in einer von Ihnen angeführten Bewegung versammeln.

Expert Secrets wird Ihnen zeigen, wie Sie aus dieser Berufung eine Karriere machen.

Sir Winston Churchill sagte einst:

Jeder Mensch erlebt irgendwann einen besonderen Moment, in dem ihm das Leben auf die Schulter klopft und ihm die Chance bietet, etwas ganz Besonderes zu tun, etwas für ihn Einzigartiges, das seinen Talenten entspricht. Welche Tragödie, wenn dieser Moment ihn unvorbereitet trifft oder er nicht qualifiziert für das ist, was sein wichtigster Moment sein könnte.¹

Ihre Botschaft ist wichtig, und dieses Buch klopft Ihnen im übertragenden Sinne auf die Schulter.

TEIL EINS

WIE SIE IHRE EIGENE BEWEGUNG GRÜNDEN

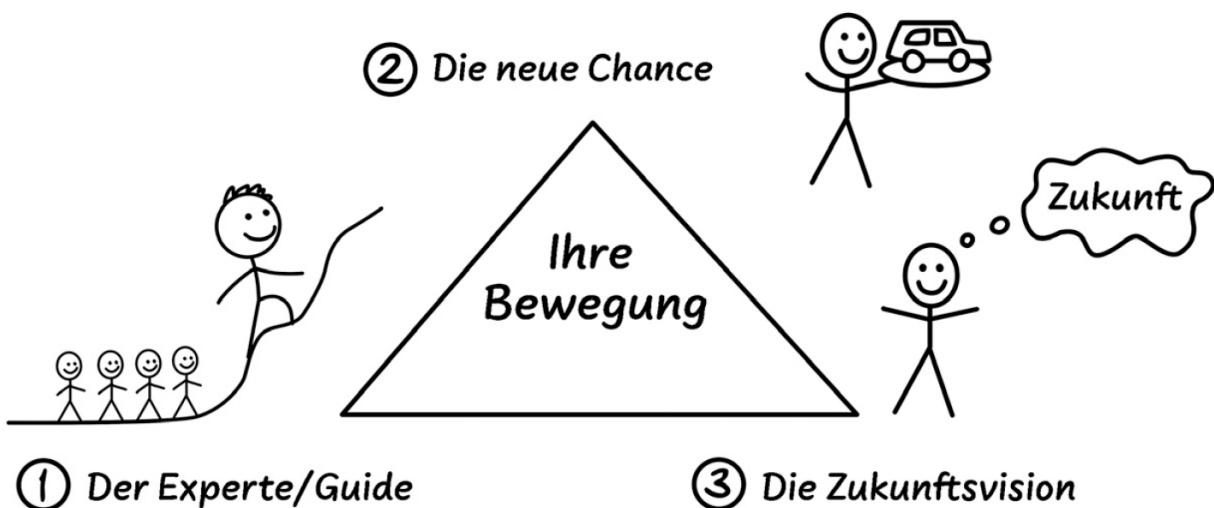


Abbildung 1.1:
Um eine Bewegung zu gründen, brauchen Sie einen Experten
oder Guide, eine neue Chance und eine Zukunftsvision.

David Frey hatte mich nach Salt Lake City eingeladen, damit ich etwas erlebte, das ich noch nie zuvor gesehen hatte: eine Vertriebskonferenz eines Softwareunternehmens, auf der die fast 3 000 Teilnehmer lernen sollten, ihren Produktverkauf zu optimieren. Ich saß im Publikum und erwartete, dass die Referenten den Vertriebsleuten zeigen würden, wie sie ihr Geschäft besser vermarkten und ihre Absätze steigern konnten, aber stattdessen sah ich drei Tage lang zu, wie verschiedene Leute auf die Bühne kamen, mit Auszeichnungen geehrt wurden und ihre Storys über ihr

Produkt erzählten. Alles war ein wenig anders, als ich es erwartet hatte, aber was mich am meisten schockierte, war, wie viele der prämierten Vertriebsleute auf der Bühne in Tränen ausbrachen, als sie ihre Geschichten erzählten.

Am dritten Tag beugte ich mich zu David hinüber und sagte: „Ich verstehe das nicht.“ David wusste, dass ich aus dem Direct-Response-Marketing kam und dies hier etwas Neues für mich war. Er erwiderte grinsend: „Russell, sie verkaufen keine Software; sie haben eine Bewegung gegründet, und das ist, was sie verkaufen.“

Ich lehnte mich zurück. Die Betrachtung dieses Events aus der veränderten Perspektive war ein echter Augenöffner. David hatte mich nicht eingeladen, damit ich lernte, wie man Software verkaufte. Er wollte, dass ich erkenne, dass das Produkt nur ein Werkzeug ist und erst die Gründung einer Bewegung die Menschen wirklich verändert.

In den folgenden Jahren nach diesem Event klangen mir immer wieder Davids Worte in den Ohren: „Sie verkaufen keine Software; sie haben eine Bewegung gegründet.“ Nachdem wir die Idee mit ClickFunnels gehabt hatten und mein Geschäftspartner Todd Dickerson begann, die Software zu programmieren, wusste ich, dass meine Rolle darin bestand, das fehlende Puzzleteil zu finden: Wie konnten wir eine Bewegung gründen, die das Leben der Menschen verändern würde?

Software an sich ist langweilig. Es gab unzählige Softwareprodukte für die Erstellung von Websites. Zwar hatten wir eine bessere Methode (mithilfe eines Funnels), aber dennoch war ClickFunnels immer noch einfach eine Software zur Website-Erstellung. Ich wusste, dass ich eine Bewegung starten musste, wenn ich etwas erzeugen wollte, wie ich es einige Jahre zuvor bei Davids Event erlebt hatte.

Also begann ich, die Massenbewegungen im Laufe der Geschichte zu studieren. Zunächst begann ich bei herausragenden Unternehmen, die Bewegungen um ihre

Produkte und Dienstleistungen erschaffen hatten, wie Apple und Tesla. Dann studierte ich religiöse Bewegungen wie das Christentum und den Buddhismus. Und nachdem ich die strahlenden Seiten von Bewegungen studiert hatte, wollte ich auch die negativen Seiten sehen. Ich beschäftigte mich mit zahlreichen Kulturen und negativen politischen Bewegungen wie dem Nationalsozialismus.

Bei meinen intensiven Studien stellte ich irgendwann ein Muster fest, das sich bei jeder Bewegung, mit der ich mich näher beschäftigte, auftauchte. Es war positiv und negativ zugleich. Je mehr Beispiele ich fand, desto deutlicher trat dieses Muster hervor. Alle Beispiele hatten drei Aspekte gemeinsam, die zur Entstehung einer Massenbewegung beigetragen hatten:

- Jede Bewegung hatte einen charismatischen Anführer (oder, wie wir es im Buch *DotCom Secrets* genannt haben, eine Attraktive Persönlichkeit). In dem vorliegenden Buch heben wir diese Rolle auf die nächsthöhere Ebene und bezeichnen sie als Experten beziehungsweise als Guide.
- Jede Bewegung eröffnete ihren Anhängern eine neue Chance.
- Und sie formulierte eine Zukunftsvision, die die Gemeinschaft aus Gefolgsleuten einte.

Sobald man ein Muster oder Konzept erkannt hat, kann man es anwenden. Nachdem ich dieses Muster identifiziert hatte, schrieb ich den folgenden Satz auf:

Der Experte bietet jemandem eine neue Chance und führt ihn mit einer überzeugenden Zukunftsvision ans Ziel.

Wenn ich die Wertleiter und das in *DotCom Secrets* erwähnte Value Ladder Mission Statement hinzufüge, sieht

es ungefähr so aus:

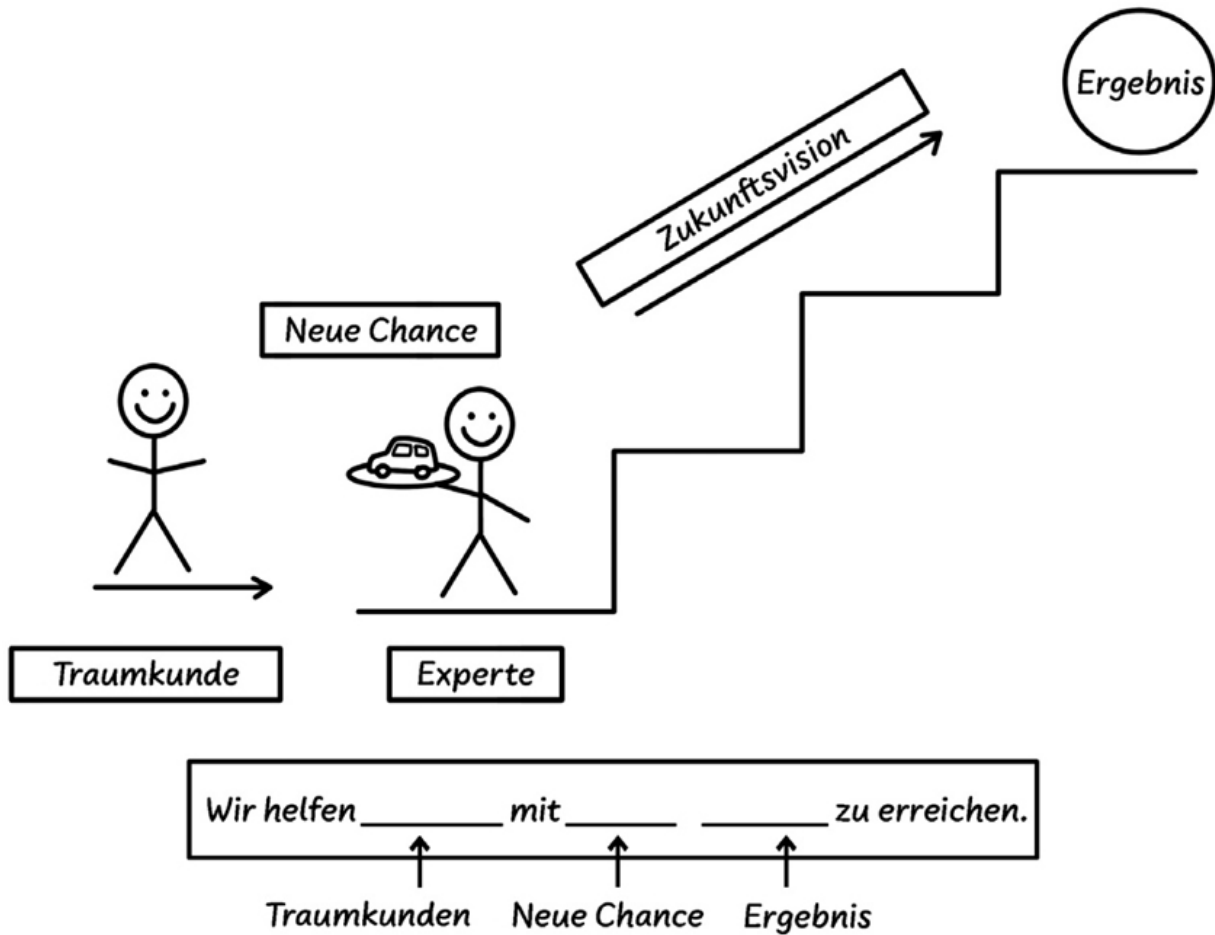


Abbildung 1.2:
Wenn Sie Ihren Traumkunden eine neue Chance vorstellen, können Sie sie Ihre Wertleiter hinaufführen und eine Bewegung starten, indem Sie ihnen dabei helfen, eine Zukunftsvision zu verfolgen.

Wenn Sie diese drei Elemente, die für jede Massenbewegung unverzichtbar sind, in Ihre Funnel und Wertleiter integrieren, die Sie in *DotCom Secrets* kennengelernt haben, werden Sie nicht nur ein Geschäft haben, mit dem Sie echtes Geld verdienen können, sondern auch eine Bewegung gründen, die das Potenzial zur Veränderung der Welt hat.

Wenn Sie diese Expertengeheimnisse erfahren, werden Sie lernen, wie Sie sich positionieren müssen, um Ihre Traumkunden anzulocken und zu überzeugen. Sie werden lernen, Ihre Stimme zu finden und ein überzeugendes Storytelling einzusetzen, das die Menschen mitreißt und Ihnen ermöglicht, die Bedürfnisse Ihrer Kunden noch umfassender zu erfüllen.

Sie werden lernen, wie Sie ihre Angebote als neue Chancen entwickeln und positionieren (anstatt Angebote anzupreisen, die eine reine Verbesserung des Status quo darstellen), und Sie werden lernen, wie Sie eine Community bilden und ihren Mitgliedern eine Zukunftsvision vermitteln, die die nötige Eigendynamik erzeugen wird, um ihr Leben zu verändern.

Wie Sie zum Experten werden