

One-Man-Show, Million-Dollar-Business

# NETCOO

## Next Economy Magazine



### DENKE NACH UND WERDE UNTERNEHMER

4 Inspirationen für die eigene  
Geschäftsidee

**KFZTEILE24:** Von der  
Schrauber-Fundgrube zum  
Millionen-Business

### STEHT UNS DER ICO BOOM ERST NOCH BEVOR?

**BOOM MARKT CANNABIS:**  
So lässt sich damit Geld  
verdienen

### DIE MACHT DER DRITTEN PERSON

Keine Angst vor dem Vertrieb

### 10 TIPPS FÜR EINE WIRKSAME SOCIAL SELLING STRATEGIE

**Will.i.am:**

# DER VISIONÄR, DER RAPPEN KANN

# CANNABIS- MARKT: DER BESTE ZEITPUNKT IST JETZT!

*Die Zeiten haben sich geändert. Homosexualität ist gesellschaftsfähig geworden, wir kommunizieren online und setzen auf Elektro-Mobilität. Die Menschheit ist modern – und so war es auch nur eine Frage der Zeit, bis Cannabis den Weg in die Hausapotheke der Bevölkerung gefunden hat. Allerdings: Legal sind ausschließlich die Hanf-Produkte, die ohne berauschendes THC auskommen. Und leider kennen viele Menschen die positive Wirkung von Cannabis noch nicht.*

**[D]**abei kann sich die Wirkung wahrlich sehen lassen. Immer mehr Menschen schwören auf Cannabis, wenn es darum geht, kleinere oder größere gesundheitliche Probleme zu lindern. Cannabis kommt bei einer Vielzahl von Beschwerden zum Einsatz und dieses machtvolle und vor allem natürliche Mittel haben mittlerweile auch die Network Marketing-Unternehmen für sich entdeckt. Wer im großen Becken eines Multi-Milliarden-Umsatzes mitschwimmen will, sollte nicht zögern und jetzt loslegen. Denn: **Die Zielgruppe ist unerschöpflich, die Verdienstmöglichkeiten unbegrenzt und der Hype um Cannabis hat gerade erst begonnen.**

Der Run auf Cannabis-Produkte hält an und so finden sich auf sämtlichen Social Media-Plattformen wie Facebook und Instagram unzählige Erfahrungsberichte und Anwenderstorys von begeisterten Männern und Frauen, die Cannabis für sich entdeckt haben und endlich ihre gesundheitlichen Beschwerden verbessern oder gar gänzlich auflösen konnten.

Es wird fleißig gepostet, geliked und geteilt und wer jetzt noch nicht verstanden hat, welch geniales Geschäft sich hier mit den Hanf-Tropfen, -Sprays und Cremes auftut, sollte die nachfolgenden Zeilen besonders aufmerksam lesen. Zielgruppenübergreifend herrscht hier eine Begeisterung, die noch lange nicht

abebben wird. Warum das so ist? **Ganz einfach:** Die Cannabis-Branche erlebt derzeit einen ungebremsen Boom. Es gibt nur eine Tendenz: Nach oben. Und wie kann hier Geld verdient werden? **Ebenfalls ganz einfach:** Als Vertriebspartner in der Cannabis-Branche kann den Menschen auf zweierlei Weise geholfen werden. Zum einen stärkt der Vertriebspartner das Wohlbefinden seiner Kunden und Teampartner und zum anderen pusht er ihr Bankkonto in schwarze Zahlen. Gibt es hier Zweifel? Die Antwort lautet: Nein. **Der Cannabis-Markt ist unerschöpflich. Die beste Zeit, um zu starten, ist genau JETZT!** Wer hier Fuß fasst, kann von einem aufstrebenden Markt profitieren

Denke nach und werde Unternehmer

# INSPIRATIONEN FÜR DIE EIGENE GESCHÄFTS IDEE

Wie auch Sie mit relativ einfachen Mitteln ein eigenes Unternehmen aufbauen können

Auf der Suche nach der eigenen Geschäftsidee für eine Existenzgründung oder eine Geschäftserweiterung, können andere Businessmodelle oder Ansätze als Inspiration und Wegweiser dienen. Selbst wenn die, mit der ins Auge gefassten „groben Richtung“ nicht das Geringste zu tun haben, können sie den „entscheidenden Funken“ liefern, der dann final das Feuer entflammt. Und wie schon so oft an dieser Stelle geschrieben: Der richtige Zeitpunkt für die Umsetzung der eigenen Geschäftsidee ist genau JETZT! Denn noch nie standen dank unserer modernen und technisierten Gesellschaft so viele Hilfsmittel und Sprungbretter zur Verfügung wie in diesem Moment. Wir möchten Sie dazu inspirieren, Ihren eigenen Weg zu einer neuen Geschäftsidee zu finden und zu dem nötigen Mut, diese auch in die Tat umzusetzen. Denn das sich mit einem gesunden Mix aus Aufmerksamkeit, Querdenken, Kreativität und Wille so gut wie jeder Markt erschließen oder eröffnen lässt, zeigen unsere heutigen Beispiele wieder deutlich. Lassen Sie sich also inspirieren und werden Sie der Nächste, der seine eigene Welt und die der zukünftigen Kunden mit einer neuen innovativen Geschäftsidee verbessert.

**Glücklich  
dank  
100% Retouren**

**Tradition ist gut und wichtig,  
doch aufgrund des rasan-  
ten Wandels in der heutigen  
Zeit, kann sie auch schnell  
zum „Untergang“ führen.**

Man muss sein Geschäftsmodell modernisieren oder anpassen und zeitgemäß erweitern. Ein Beispiel, das inspiriert, ist das Familienunternehmen „Foto Hamer“, welches 1905 mit einem Fotofachgeschäft gestartet ist und es bis heute auf insgesamt 3 Filialen ausgebaut hat. 2012 hat Marius Hamer, wie alle Söhne zuvor, das Unternehmen vom Vater übernommen, um es nunmehr in vierter Generation weiterzuführen. Doch ausgerechnet zur Zeit seiner Übernahme stand das traditionelle Geschäftsmodell unter einem schlechten Stern. MediaMarkt & Co. boomte und reine E-Commerce-Händler schossen wie Pilze aus dem Boden und entfachten einen gnadenlosen Preiskampf. Preisvergleichsportale wie Idealo sorgten zudem für eine ultimative Preistransparenz. Jährlich verzeichneten die 3 Filialen einen Besucherrückgang von rund 18 Prozent. Auch kam erschwerend hinzu, dass die Kameras der Smartphones immer besser und leistungsstärker wurden, was die Nachfrage nach dem Hamer-Sor-



timent zusätzlich reduzierte. Da Marius Hamer nicht der Erste in dem vom Urgroßvater gegründeten Traditionsunternehmen sein wollte, der den Karren vor die Wand fährt, wurde er kreativ und investierte Energie in sein Vorhaben, sich diesen Trend zunutze zu machen. Er wollte sich abheben von den „Supermärkten“ und „E-Commerce-Riesen“, doch nur allein mit dem Pass- und Bewerbungsfotoservice in den Filialen vor Ort war dies unmöglich. So bastelte er anfangs an Serviceleistungen, die seine Mitbewerber nicht anbieten konnten oder wollten.



## **Science of Skill**

Das Unternehmen würde womöglich nicht existieren, wäre seinem Gründer Dan Faggella, einem Fitness-Studio-Besitzer und Trainer für brasilianisches Jiu-Jitsu, nicht eines Tages das Studio-Dach eingebrochen, so dass er sich zumindest vorübergehend nach einer neuen Einnahmequelle umsehen musste. Also eröffnete er 2012 einen Online-Shop für Martial Arts- und Selbstverteidigungs-Kurse und -Produkte, nannte ihn „Science of Skill“ und suchte nach einer Möglichkeit, potenzielle Kunden auf sein Business aufmerksam zu machen. Seine Idee: kurze Clips, in denen er mit bevorzugt größeren Gegnern kämpft und jene Techniken demonstriert, mit deren Hilfe sich selbst körperlich Unterlegene verteidigen können. Faggellas Marketing-Strategie zeigte Wirkung und zog die ersten Kunden an, und nachdem er zum Thema Selbstverteidigungs-Techniken auch noch ein Buch geschrieben hatte, welches es bis auf Rang 1 der Amazon-Bestseller-Listen im Bereich „Skill Development“ schaffte, nahm sein Geschäft richtig Fahrt auf.

**Bereits ein halbes Jahr nach der Gründung machte „Science of Skill“ 20.000 US-Dollar Umsatz im Monat, um sich dann zum One-Man-Success Business mit einem Jahresumsatz von inzwischen fast 2,5 Millionen zu entwickeln. Letzterer wird zum größten Teil mit Abonnements generiert, von deren Vorteilen Dan Faggella, der sich im digitalen Marketing gut auskennt und auch schon durch**

**seinen Marketing-Automation-Blog CLV Boost auf sich aufmerksam machte, geschickt zu überzeugen weiß, indem er seiner Zielgruppe je nach Art des Abos Einkauf auf Kredit, Rabatte auf die Produkte im Shop und/oder freien Zugriff auf die ansonsten kostenpflichtigen Videokurse bietet.**

Im Frühling letzten Jahres jedoch hat Solo-Unternehmer Dan Faggella „Science of Skill“ verkauft und mit dem Erlös – mehr als 1 Million US-Dollar – sein neues Startup, „TechEmergence“ (heute „Emerj“), eine Unternehmensberatung im Bereich Artificial Intelligence und Automation, finanziert. Für den Entrepreneur, der gesteht, dass er „Science of Skill“ nur gegründet hat, um so viel Geld zu verdienen, dass er damit irgendwann sein eigentliches Herzprojekt starten kann, die Erfüllung eines Traums.



**Bereits ein halbes Jahr nach der Gründung machte „Science of Skill“ 20.000 US-Dollar Umsatz im Monat, um sich dann zum One-Man-Success Business mit einem Jahresumsatz von inzwischen fast 2,5 Millionen zu entwickeln.**

# 10 TIPPS

## FÜR EINE WIRKSAME SOCIAL SELLING STRATEGIE



*Kein Unternehmen ohne Vertrieb. Kein Verkauf ohne Kunden. Keine Kunden ohne Beziehungsaufbau und Vertrauen in die Kompetenz des Anbieters. Beides – Beziehung wie Vertrauen – lässt sich heute am leichtesten über einen ganz bestimmten Kanal aufbauen. Egal ob Interessenten und potenzielle Neukunden angesprochen oder bestehende Kunden dauerhaft erreicht werden sollen – eine Social Selling Strategie ist äußerst wirksam. Vorausgesetzt das Akquise-Instrument wird bewusst geplant und umgesetzt.*

**G**erade kleine, mittelständische Unternehmen und Freiberufler sind auf der Suche nach einer einfachen und kostengünstigen Vertriebsstrategie. Genau das trifft auf Social Selling zu – schließlich kostet die neue Form der Direktansprache nichts, außer natürlich Zeit und Arbeit. Dafür ist der digitale Beziehungsaufbau als wesentlicher Baustein von Vertrieb 4.0 über Social Media-Netzwerke einfach und zu jeder Zeit mit jedem Smartphone umsetzbar.

Die persönliche Präsenz und der gezielte Dialog mit (potenziellen) Kunden dienen dem Markenaufbau und schaffen gleichzeitig eine unvergleichliche Nähe zu den gewünschten Kontakten. So gesehen steht der soziale Aspekt (Social) im

Vordergrund, auch wenn er dem Verkauf (Selling) kurz und langfristig nutzt.

### IMMER NOCH ZU WENIG EINGESETZT

Bei diesen Vorteilen ist es überraschend, wie wenig Unternehmer und Selbständige Social Selling tatsächlich nutzen, wie wenige es richtig betreiben und wie groß hier der Nachholbedarf ist. Etwas Know-how vorausgesetzt, ist das Managen von sozialen Beziehungen im Netz übrigens ideal kombinierbar mit allen anderen Aktivitäten im Vertrieb 4.0. Zeit also, die Social Selling Skills endlich zu pushen. Leichter geht dies mit folgenden 10 Tipps: