



Uli Haist
Der Bestseller-Coach

10 Bestseller-Tipps Wie Du Deine Bestseller-Produkte kreierst



Bestseller-Tipps

Gedankenanstöße für Deinen Bestseller

Denkst Du, dass es Glücksache ist, einen Bestseller für Dein Business zu kreieren?

Mit Sicherheit gehört auch ein bisschen Glück dazu – das will ich gar nicht abstreiten.

Aber meine Erfahrung aus 20 Jahren Produktentwicklung haben mir gezeigt, dass es viele Dinge gibt, die man dafür tun kann, dass aus einem, Produkt ein Bestseller wird.

Hier findest Du meine 10 Kickstarter-Tipps für Deinen Weg zum Bestseller – viel Spaß und vor allem viel Erfolg wünsche ich Dir damit.

Dein Uli Haist



Bestseller Tipp #1: Hab eine Philosophie

Menschen folgen Deiner Vision, nicht Deinem Produkt

Hast Du Dir schon einmal die Frage gestellt, wie Deine Produktphilosophie genau aussieht? Was ist Dein Lösungsweg? Worauf kommt es Dir an? Worauf legst Du den allergrößten Wert, weil es sonst nicht wirklich so ist, wie Du es willst?

Das ist oft gar nicht so einfach zu beantworten, aber wenn Du Dir darüber klar wirst, dann wirst Du ganz außergewöhnliche Resultate erzielen, die Deine Kunden nachhaltig begeistern.

Und genau darauf kommt es bei einem Bestseller an – Deine Kunden zu ‚begeistern‘.

Es braucht dieses gewisse Etwas, das Deine Philosophie ausdrückt – und Deine Kunden werden es fühlen und wertschätzen.



Bestseller Tipp #2: Sei und bleibe fokussiert

Wer zwei Hasen jagt, fängt am Schluss gar keinen

Du kannst in vielen Dingen gut sein, aber Du kannst meist nur in einer Sache wirklich ‚Weltklasse‘ sein. Und wenn Du Dich verzettelst, wirst Du einen Großteil Deiner Energie wirkungslos verpuffen lassen.

Um einen Bestseller zu kreieren, musst Du absolut fokussiert sein, Du musst „das Thema atmen, fühlen, schlafen, essen“ und viele andere Dinge zurückstellen.

Wenn Du der oder die Beste in Deinem Bereich bist, dann öffnen sich Dir Türen, die den meisten anderen verschlossen bleiben und Du startest durch zum Erfolg.

Also kehre immer wieder zurück zum Kern Deines Schaffens und fokussiere dort. Du wirst reich belohnt werden für diesen Fokus.



Bestseller Tipp #3: Biete echten Mehrwert

„Ganz gut“ ist einfach nicht gut genug

Gib Dich niemals mit Mittelmaß zufrieden, sondern strebe Exzellenz an. Für einen Bestseller brauchst Du den Mindset, etwas Großartiges schaffen zu wollen.

Dafür braucht es Ehrgeiz, einen starken Willen und viel Durchhaltevermögen. Du musst die Bedürfnisse Deiner Kunden im Detail verstehen und extrem relevante Lösungen liefern, die Sie nur bei Dir bekommen können.

So etwas entsteht in den seltensten Fällen zufällig, sondern ist das Resultat aus Ambition, harter Arbeit, vielen schrittweisen Verbesserungen und manchmal auch einer Prise Genialität.

Habe den Anspruch, Deinen Kunden ein tolles Erlebnis zu bieten, das Ihre Erwartungen übertrifft – und strebe nach Exzellenz.



Bestseller Tipp #4: Nutze Krisen bewusst

Stop & Think und dann starte voll durch

Kein Business der Welt läuft immer rund, und das ist auch gut so – den in der Krise liegt ganz viel Potential.

Probleme sind Fragen, die nach Antworten suchen. Somit bieten Dir Krisen die einzigartige Chance, Dein Tun zu hinterfragen und neue Antworten zu finden.

Mit etwas Weitblick bieten Krisenzeiten die Möglichkeit, um den berühmten ‚Schritt zurück‘ zu machen und herauszufinden, was Du verändern kannst, um neue bessere Lösungen herzuleiten.

In diesem ‚Innehalten und Hinterfragen‘ liegt ganz viel Bestseller-Potential, und wenn Du es schaffst, jetzt die richtigen Schlüsse zu ziehen, dann legst Du die Grundlage für nachhaltigen zukünftigen Erfolg.



Bestseller Tipp #5: Arbeite mit Plan & Struktur

Klarheit und Planung schafft Raum für Neues

Ja, es braucht Kreativität, um sich einen Bestseller auszudenken, aber um ihn wirklich umzusetzen und die vollen PS auf die Straße zu bringen, braucht es vor allem einen richtig guten Plan.

Denn ohne eine robuste Struktur und einen konkreten Plan wird es Dir schwerfallen, Deine Energie und Deine Genialität optimal zu bündeln und auf Dein Ziel auszurichten.

Ohne Plan gehst Du das Risiko ein, dass Deine Energie verpufft und dass andere das Potential im Markt heben, das Du für Deinen Bestseller identifiziert hattest.

Mit einem guten Plan entwickelst Du Momentum und bringst Deine Ideen schnell zur Marktreife. Außerdem schaffst Du jede Menge Freiräume, die Du für neue kreative Projekte nutzen kannst – also zögere nicht, sondern mache einen guten Plan.



Bestseller Tipp #6: Sei einzigartig

Und sei anders als andere

Jubelst Du jeden Tag über die Einzigartigkeit Deiner Produkte?

Nein? Solltest Du aber !!!

Hast Du den Mut, anders zu sein als andere und diese Einzigartigkeit mit voller Konsequenz in Deine Produkte einzubringen? Gehst Du Deinen ureigenen und authentischen Weg, der Dich besonders macht und Dich von der Masse abhebt?

Deine Kunden werden es spüren, wenn Du wirklich Du selbst bist, und dadurch wirst Du sie erreichen.

In einer Welt, in der vielen Menschen fast alles haben können, wird genau Deine Einzigartigkeit den Unterschied machen!



Bestseller Tipp #7: Gehe in die Tiefe

Denke, fühle, atme Deine Zielgruppe

Eine der Grundregeln im Marketing, ist
,zielgruppenspezifisch' zu arbeiten.

Es reicht nur leider nicht aus, Deine Zielgruppe zu definieren und zu kennen. Du musst tiefer gehen, viel tiefer. Du musst quasi mit Deiner Zielgruppe verschmelzen, um sie ,inside out' zu kennen und zu verstehen.

Wenn Du denkst wie Deine Zielgruppe, fühlst wie Deine Zielgruppe , vielleicht sogar lebst wie Deine Zielgruppe, dann wirst Du Einblicke erhalten, die den entscheidenden Unterschied machen.

Du wirst Dich ganz weit nach vorne katapultieren auf Deinem Weg zum Bestseller, weil Du genau weißt, was Deine Zielgruppe wirklich will und Du wirst darauf eingehen können wie sonst niemand am Markt .



Bestseller Tipp #8: Wecke Emotionen

Denn Deine Kunden sind Menschen

Menschen lieben Geschichten, in die sie sich emotional einklinken können. Das ist seit tausenden von Jahren so und wird auch immer so sein.

Wenn es Dir gelingt, Dein Produkt in eine relevante und fesselnde Geschichte einzubetten, kannst Du mit Sicherheit die Herzen Deiner Kunden gewinnen.

Wie kamst Du zu der Idee, was hat Dich inspiriert, womit hast Du bei der Umsetzung gekämpft oder welche Hindernisse hast Du überwunden auf dem Weg zum Ziel? Wer hat Dich dabei vielleicht unterstützt, wem verdankst Du viel auf dem Erfolgsweg?

Dein Angebot wird viel zugänglicher und greifbarer, wenn man die Geschichte dahinter kennt – und Deine Kunden werden begeistert sein.



Bestseller Tipp #9: Halte es einfach

Keep it simple

Ganz viele Produkte in der heutigen Zeit sind ‚over-engineered‘ und somit komplizierter als notwendig.

Wenn Du einen echten Bestseller kreieren willst, dann steigert Du die Chancen erheblich, wenn es Dir gelingt, ein stimmiges aber simples und in sich rundes Produktkonzept zu erschaffen.

Es ist dabei ungemein hilfreich zu hinterfragen, was für den Kunden wirklich zählt und ob es tatsächlich jede ‚theoretisch mögliche‘ Produkteigenschaft braucht.

Ganz ganz oft ist «weniger einfach mehr» – und es gilt nach wie vor das Motto «Je einfacher und intuitiver, desto besser».

Also beherzige auf jeden Fall den Satz ‚keep it simple‘.



Bestseller Tipp #10: Denke vernetzt

Ein Bestseller entsteht aus einem Maßnahmen-Paket

Es gibt nicht die eine silberne Kugel, die zum Erfolg führt.
Die hat es nie gegeben und es wird sie auch nie geben.

Ganz im Gegenteil: Um einen Bestseller herzuleiten,
benötigt man immer ein stimmiges Paket aus vielen
verschiedenen Bausteinen und gezielten Einzel-
Maßnahmen.

Diese müssen untereinander vernetzt sein und für den
finalen Erfolg müssen viele Dinge zusammenpassen.

Für das optimale Endergebnis sollten viele Zahnrädchen
ineinandergreifen, zum Beispiel Konzeption, Planung,
Produktion, Werbung, Partnerschaften, usw.

Wahrscheinlich überblickst Du am Anfang nicht alle Details,
aber der Mindset ist wichtig! Und wenn Du ganzheitlich
drangehst, wird das Bild nach und nach klarer werden.





Uli Haist
Der Bestseller-Coach

Hol Dir Deinen kostenlosen Beratungstermin für
Deinen Weg zum Bestseller auf www.ulihaist.com