

HERMANN SCHERER

MACH DEINE MARKE
ZU GOLD

WIE DU ES SCHAFFST,
SICHTBAR UND BEGEHRT ZU WERDEN

campus

MACH DEINE MARKE
ZU GOLD



HERMANN SCHERER

MACH DEINE MARKE
ZU GOLD

WIE DU ES SCHAFFST,
SICHTBAR UND BEGEHRT ZU WERDEN

Campus Verlag
Frankfurt / New York

ISBN 978-3-593-51546-5 Print

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links.

Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich die Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2022. Alle Rechte bei Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: Christina Pörsch

Umschlagmotiv: © Shutterstock, Bokeh Blur Background

Satz: Christina Pörsch

Gesetzt aus der: DIN Condensed, DIN Pro

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH, Bad Langensalza

Beltz Grafische Betriebe ist ein klimaneutrales Unternehmen (ID 15985-2104-1001).


Printed in Germany

www.campus.de

Ich lasse vom nun an meinem
Zweifel los, das niemand hören will
was ich zu sagen habe.
Mein Zweifel nicht wertvoll zu sein.
Ich bin wichtig!
Ich habe wichtige Dinge zu sagen!
Ich bin wertvoll!

Ich bin göttlich

BASTA !!!

 Wie du es schaffst,
als Marke sichtbar
und begehrt zu werden
- Hermann Scherer



VORWORT



Ich liebe es, Menschen in meinen Seminaren willkommen zu heißen, hasse es aber, Vorworte zu schreiben. Dennoch, ich begrüße dich in einem Buch, das dein Leben verändern wird.

Es offenbart dir, wie du dich und deine Marke zu Gold machst. Du bist wertvoll. Dein Wissen, deine Erfahrungen, deine Expertise sind kostbar. Zeige der Welt, was in dir steckt.

Gold ist eines der schönsten Edelmetalle unseres Planeten. Sein Wert steigt kontinuierlich. Die einzigartige Farbe, dieses fast mystische Strahlen, sobald Licht darauf fällt, und seine Seltenheit machen es außergewöhnlich. Genauso bist du auch. Zeige den Menschen da draußen das Gold in dir. Lass deinen Glanz erstrahlen. Präsentiere dich auf den Bühnen, die nur darauf warten, von dir erobert zu werden. Nutze sie als Parkett, als Plattform, als Bretter, die die Welt bedeuten. Setze dich im hellen Scheinwerferlicht in Szene und verrate deinem Auditorium, den Mitbewerbern und deinen potenziellen Kunden, wer du wirklich bist. Dabei ist es egal, ob es große oder kleine Bühnen sind, auf denen du sprichst, ob du

eine Geschäftspräsentation vor wichtigen Kunden machst, deine Ideen schilderst, deine Dienstleistung anbietest, deine Produkte oder eine inspirierende Keynote vor Tausenden von Menschen hältst. Sei mutig und bringe deine Einzigartigkeit in die Welt hinaus.

Du hast wahrscheinlich eine der besten Entscheidungen deines Lebens getroffen, wenn nicht sogar die beste: Dieses Buch in den Händen zu halten, ist ein wichtiger Schritt in eine erfolgreiche Zukunft. Es präsentiert dir komprimiert alle Erfolgsrezepte, mit denen ich meinen eigenen Weg geebnet habe und sichtbar geworden bin. Was ich kann, kannst du auch. Du bist großartig. Ein Goldstück. Daran habe ich keinen Zweifel.

Apropos Zweifel: Ich bin der festen Überzeugung, dass du ab sofort alle Zweifel komplett aus deinem Leben verbannen solltest. Du brauchst sie nicht mehr. Sie berauben dich unzähliger Chancen, vereiteln Möglichkeiten, hundertfach, tausendfach, im Business wie im Alltag. Wenn ich von Zweifeln spreche, meine ich „TOXI“ – so nenne ich diesen inneren Quälgeist, das toxische Zwiegespräch –, der ständig alles kommentiert, dir mit seinen Zweifeln

du bist goldwert

andauernd Steine in den Weg legt und dich davon abhält, ins Handeln zu kommen.

Der Grund, warum wir zweifeln und viele Dinge nicht tun, ist keine objektive Gefahr, sondern eine Scheingefahr, eine rein subjektive Interpretation einer Situation oder eines Augenblicks.

A - N - G - S - T ist die Annahme nicht überprüfter Situationen und Tatsachen. Wir stellen uns vor, was passieren könnte. Doch passiert es wirklich? Meistens nicht oder zumindest nicht in dem uns vorgestellten Maße. Darum bitte ich dich, wenn du dieses Buch liest, gib Toxi, deinem inneren Kritiker, seinen verdienten Urlaub, mindestens bis zur letzten Seite. Wenn du ihn für eine Weile ignorierst, erkennst du plötzlich die Chancen, die hinter den Zweifeln liegen.

Wenn wir Chancen im Leben verpassen, dann meistens nicht, weil es zu gefährlich wäre, sie zu ergreifen, sondern weil wir nicht gelernt haben, mit Zweifeln umzugehen. Bevor wir ihnen nachgeben, weil wir Dinge als zu gefährlich einstufen, wäre es angebracht, genau zu überprüfen, ob sie das auch wirklich sind. Viele unserer Träume, Wünsche und Visionen bleiben nicht wegen ihrer Unerreichbarkeit unerfüllt,

sondern weil Toxi uns daran hindert, an unsere Möglichkeiten zu glauben und uns den Mut nimmt, loszugehen und zu handeln. Es sind niemals die äußeren Bedingungen schuld, wenn wir Chancen vorbeiziehen lassen, sondern es ist diese fiese, innere Stimme, die uns einredet, dass wir es unmöglich schaffen können.

Shakespeare fasste das vor vielen Jahren schöner zusammen, als ich es jemals könnte: „Unsere Zweifel sind Verräter und oft genug verspielen wir den möglichen Gewinn, weil wir den Versuch nicht wagen.“ Darum bitte ich dich, hör auf zu zweifeln. Lass Wünsche und Visionen zu – und komm in die Umsetzung. Sofort. Wie du das machst, erkläre ich in diesem Buch.

Steh auf. Geh los. Warte nicht länger. Lass Zweifel und Toxis Kommentare hinter dir. Zeige der Welt, wer du wirklich bist. Ich bin der Begleiter an deiner Seite.

Dein
Hermann Scherer

» Unsere Zweifel sind Verräter und oft genug verspielen wir den möglichen Gewinn, weil wir den Versuch nicht wagen. «

01

MARKTANALYSE

Sich differenzieren
oder verlieren

02

POSITIONIERUNG

Die goldene Mitte
ist dein Feind

03

HONORAR

Verhandeln
ist eine Kunst

10 SCHRITTE, DEINE MARKE ZU GOLD ZU MACHEN

04

PROFIL

Die Eintrittskarte
in die Rednerwelt

05

BUCH

Welches sollst
du schreiben?

10

KAPITALISIERUNG

Mit dem richtigen
Mindest zum
Erfolg

09

PR

Deine Marke in
der Öffentlichkeit

08

AKQUISE

Sichtbar für
potenzielle Kunden

07

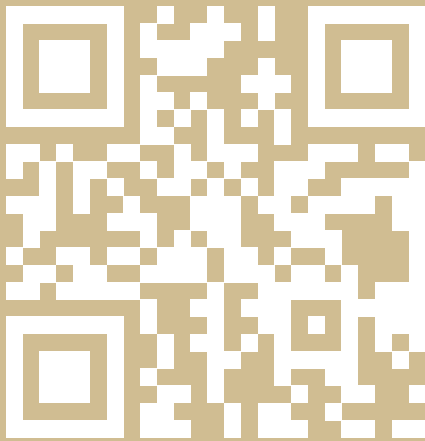
WWW

Wie du das World Wide
Web erobert

06

PERFORMANCE

Deine Weltklasse-
Keynote



Den Marketingplan zum Buch
hier kostenlos herunterladen

www.hermannscherer.com/erfolg



»Unsere Zweifel sind Verräter
und führen häufig dazu,
das wir häufig erreichen könnten,
nicht bekommen,
weil wir den Versuch,
es zu erreichen, gar nicht wagen.«

William Shakespeare



Ich nehme Abschied vom
Zweifel

Jedes Unternehmen, jedes Produkt,
jeder Service, jede Dienstleistung ist tot,
erst der Mensch macht sie lebendig.

Unternehmen bestehen in der Regel
nur aus Beton, Stahl, Glas und Holz.
Sie sind leblos, aber die Menschen,
die darin arbeiten, egal ob mit
dem Kunden oder ohne den Kunden,
egal ob direkt am Produkt oder nicht,
**erst die Menschen erwecken
das Produzierte, das Erschaffene
zum Leben** und in den meisten Fällen
nicht nur zum Leben,
sondern zum Aufblühen.

Insbesondere dann, wenn Menschen
als Botschafter ihrer Message,
als Botschafter ihrer Produkte
oder Dienstleistungen **nach vorne treten**
und damit **Leuchtturm und Symbolfigur
für diese Produkte sind.**

Was wäre Apple ohne Steve Jobs,
was wäre ein Vortrag ohne
die Emotionen des Redners,
was wäre eine Dienstleistung
ohne den Menschen, der sich
darum kümmert, **dass diese
in exzellenter Art und Weise
erbracht wird?**

**EINE IDEE BRAUCHT MENSCHEN,
DIE SIE VERWIRKLICHEN!**



Welcome on stage! Willkommen auf den Bühnen dieses Lebens!

Wenn ich in diesem Buch von einer Bühne spreche,
dann ist nicht immer die Bühne im eigentlichen Sinn gemeint.
Nicht immer ist die Bühne gemeint, auf der du als Redner
oder Musiker, Politiker oder Entertainer stehst.
Bühne kann auch die Presse sein, die sozialen Medien und gar
alles, womit du dich in irgendeiner Weise der Außenwelt
sichtbar machst. Selbst wenn du dich auf die Straßen begibst,
dann ist bereits das eine Bühne.

Mach dir die Bühnen dieser Welt zunutze.
Wenn du eine Botschaft in dir trägst, dann gilt es, diese Botschaft
von der inneren zur äußeren Bühne zu wandeln.

Deine Botschaft ist entscheidend
– bring sie auf die Bühnen dieser Welt.

EINLEITUNG 20

Einleitung 22

Lebensinventur 26

01 | MARKTANALYSE 28

Einleitung 30

Expertendifferenzierung –

Das sind die Akteure am Markt 34

Das Marktangebot 45

Die Zahl der Veranstaltungen steigt 46

Als Autor:in sichtbar werden 47

Online-Autoren 50

Influencer 53

Veranstalter 56

Die Affenfaust-Veranstaltung 58

Das unwiderstehliche Angebot 60

Expertendifferenzierung 62

Gruppengröße 62

Dauer 63

Vorbereitungszeit 63

Performance 64

Adaption an den Kunden 65

Fokus 67

Referenzen 70

Krisenzeiten 72

Empfehlungen 72

Grund der Buchung 73

Austauschbarkeit 73

Vorstandsnähe 75

Das Buch 76

02 | POSITIONIERUNG 78

Einleitung 80

Prominenz schlägt Kompetenz 86

Du musst das Rad nicht neu erfinden 92

Lieber breit als spitz 94

Positionierungsideen 96

Worauf kommt es

bei der Positionierung an? 98

Das Leben ist ein Arbeitstitel 102

Checkliste für deine Positionierung 105

Zur Positionierung gehört

eine Inszenierung 108

Du bist auf der Welt kein Zufall 118

Wofür bist du angetreten? 121

Finde deine Zielgruppe 126

Kanalliste 130

03 | HONORAR 134

Einleitung 136

Geld & Vertrauen 138

Honorarstrukturen

transparent gemacht 143

04 | PROFIL 150

Einleitung 152

Angebotsoptimierung 155

Das professionelle Experten-
und Speakerprofil 162

05 | BUCH 168

- Einleitung 170
- Drei Arten von Büchern 174
- Wie schreibst du ein Buch? 180
- Die Drei-Tage-Berghütten-Methode 184
- Wie plane ich selbst ein neues Buch? 189
- Wie schreibst du ein Buch mit einem Ghostwriter? 193
- Ghostwriterliste 199
- Zusatz Einkommen mit einem Buch planen 203
- Wie veröffentlichst du ein Buch? 204
- Klassische Verlage 206
- Wie findest du einen Verlag? 209
- Wie bewirbst du dich bei einem Verlag? 214
- Verlagsverhandlungen, aber richtig 220
- Autorenhonorar 221
- Der Honorarvorschuss 222
- Freiexemplare 223
- Werbeseiten im Buch 223
- Außergewöhnliche Vermarktungsideen 225
- Wir kapitalisiere ich ein Buch? 228
- Veröffentlichung, was nun? 233
- Public Relations 234
- Wie wird dein Buch ein Bestseller? 237
- Wie kommst du mit deinem Buch ins Fernsehen? 239

06 | PERFORMANCE 244

- Einleitung 246
- Internationaler Speaker Slam 248
- Silent Speaker Battle 254
- Präsentation braucht Dramaturgie und Struktur 260
- Wie schreibst du eine Weltklasse-Keynote? 260
- Auf der Suche nach deinen Kernbotschaften 266
- Mit Storys die Reaktionen der Zuhörer genau planen 267
- Zahlen und Fakten sind Beweise 269
- Wie wirken Beispiele? 269
- Performance und Dramaturgie 270
- Demonstrationen, Interaktionen und Schaustücke 271
- Regeln für gute Vorträge 276

07 | WWW 280

- Einleitung 282
- Das Prinzip der Lead-Generierung 284
- Dein Wikipedia-Eintrag 286
- Welche Tools brauchst du für dein Online-Marketing? 288

08 | AKQUISE 292

- Einleitung 295
- 30 am Tag 296
- Sichtbarkeit mit deinem Buch bringt Umsatz 298
- Einen Beirat gründen 299
- Ein cooler Schachzug, mit Multiplikatoren zu arbeiten 299
- Inszeniere das Anschreiben an Zielgruppenbesitzer 301
- Wer sind die Zielgruppenbesitzer der Zielgruppenbesitzer? 304
- Besitzer der Besitzer von Zielgruppenbesitzern 307
- Wie Experten dich ins Radio bringen 308
- Podcast als Multiplikator 309
- Deine eigene Redneragentur 312
- Redneragenturliste 312
- Ein Kuratorium hebt deinen Status deutlich 314
- Awards zu verleihen, schafft Aufmerksamkeit 318
- Deine Liebe zum Angebot 320
- Was kannst du noch für deine Sichtbarkeit tun? 322
- Ich sehe was, was du nicht siehst 323
- Und jetzt los 325
- Service Clubs 328

09 | PR 330

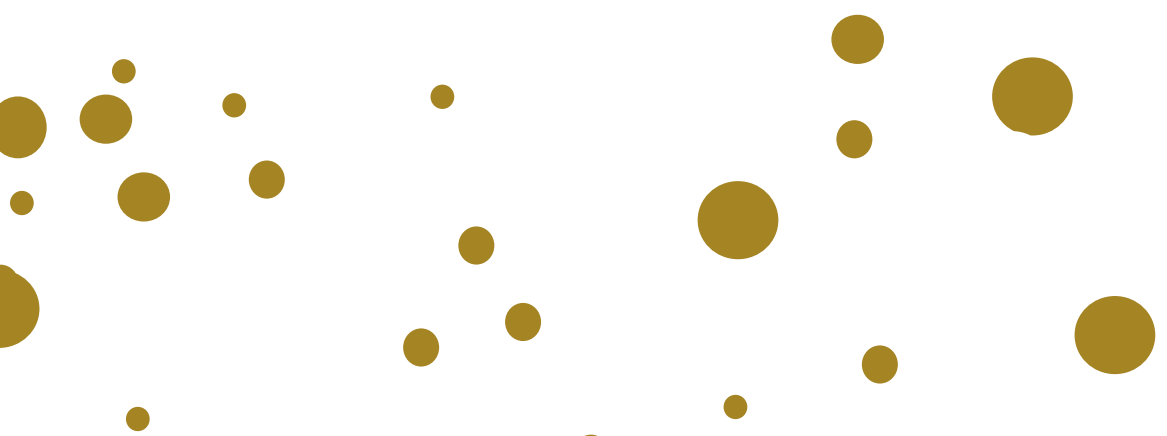
- Einleitung 332
- PR-Grundlagen 334
- An wen richtest du deine Pressearbeit? 336
- Der Waschzettel 336
- Meine Drei-Punkte-PR-Kommunikation 338
- So baust du deinen Presstext professionell auf 339
- Der Presseverteiler 344
- Deine eigene Kolumne 345
- Presseausweis 246
- PR-Ideen für deine Pressemeldung 346
- Interviews, aber richtig! 347

10 | IDEEN-KAPITALISIERUNG 350

- Einleitung 353
- Go for GOLD! 354

SCHLUSSKAPITEL 358

- Wer ist Hermann Scherer? 360
- Folge mir 363
- Hermann Scherer im SWR 364
- Pressestimmen 366
- Manifest 368
- Das Ende des Buches ist dein Anfang 370





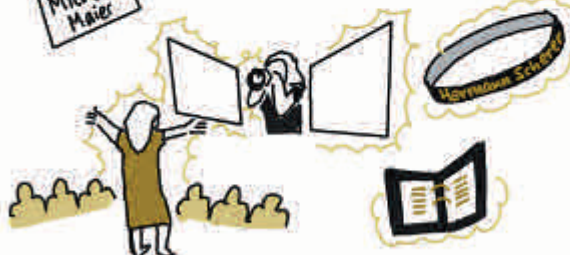


HERZLICH Willkommen!! GOLD



Happy to help

Michael Maier



DIE audio EXPERTEN



PODCAST

INTERVIEW

PODCASTS 2.0 + RADIO

Tagesreichweite
77%

Immer mehr Deutsche hören Podcast



- Unterwegs/ Reisen
- Anfrümmen
- Einschlafen
- Sport
- langeweile



MICHAEL VON KUNHARDT SPEAKER

Erfolgreich als Speaker durchstarten



3 WELTEN

1 Inner Welt

IDENTITÄT + INTEGRITÄT

Visionen & ZIELE

- Botschaft
- Leidenschaft
- Authentizität
- Glaubwürdigkeit
- Fleiß
- Stetigkeit
- Investitionsbereitschaft
- Auspruch

2 Produkt-kreativitäts-welt

ENTSTEHUNG + ENTWICKLUNG

Vortrag

- Permanente Weiterentwicklung
- Komplementäre Produkte

3 Äußere Welt

KOMMUNIKATION



- Positionierung
- Markenbildung
- Sichtbarkeit
- Vertrieb/ Agenturen/ Empfehlungen
- Dynamik Skalierung



SCHERER MARKETING

HONORAR



Wo stehe ich?
Wo will ich hin?

- Berater
- Trainer
- Experte
- Speaker
- Top Speaker
- Wer 80% seiner Aufträge wandelt ist zu günstig!
- Zwei mal besiegen
- NIE FREE
- FREE
- Kein Dienstleister sein - nicht betteln!
- Bühne bringt Bühne
- Kompetenz & Intenierung
- HONORAR-VERHANDLUNGSSTUFEN
- Monatspreis Honorar
- Buch-/ Medien Bonus
- Pressearbeit
- Film Mitschnitt
- Aktive Vollreferent
- Was können Sie für mich tun?

"Du dar"



Bist Du Leidenschaftlich

PRO



eMail Si

DIFERENZ

Esst keine Götter neben Dir haben!



Die Treppe wird von oben gelehrt
Antizipierte und kommunizierte Tätigkeit und Positionierung

Aktuelle Tätigkeit und Positionierung

USP

FIL

Wir denken immer warum dann nicht groß?



Kostenorientierung vs. Umsatzorientierung

Der Kapitalstock

Die Liebe zum Angebot zeigt die Liebe zum Kunden

Touch point Management
eMail Domain
Signature

LATE NIGHT

Silent Speaker SLAM

"Visionen statt Zweifel"

Wir brauchen Spiritualität

"Fangt bei Euch an"

Legt Eure Ängste ab!

"Wir können alle glücklich sein"

"Lebt Euren Traum"

"Danke, Hermann!"

"Vielen Dank"

"Hört auf Eure Kinder"

"Wollt Ihr Lachen?"

"Wir brauchen Gleichwürdigkeit"

"Ihr seid Gewinner"

HAPPY BIRTHDAY STEFFI!

BRAVO

JUHUU!

YEAH!

Benjamin Felis
GRAPHIC RECORDING

Instagram Facebook Twitter
@benjaminfelis

**» VOR DIR LIEGEN DINGE UND
ERKENNTNISSE, MIT DENEN DU
DIE WELT VERÄNDERN KANNST. «**



EINLEITUNG

EINLEITUNG

In Deutschland teilen sich mehr als 300.000 Trainer und Coaches und mehr als eine Million Freiberufler den Markt der Beratung. Die meisten davon kämpfen um Aufträge, um neue Kunden und oft auch ums Überleben. Nur ganz wenige werden so wahrgenommen, wie sie es sich wünschen. Die meisten verdienen mit ihrer Expertise eindeutig zu wenig Geld, während andere außergewöhnlich viel verdienen. Ist das gerecht?

Für ihre Arbeit bekommen Berater laut BDU (Bund deutscher Unternehmensberater) einen durchschnittlichen Tagessatz von knapp über 1.100 Euro, Coaches laut Coaching-Report 1.245 Euro und Trainer 1.470 Euro. Gleichzeitig gibt es in Deutschland einen Rednerbedarf für mehr als 300.000 Veranstaltungen pro Jahr. Die Nachfrage ist hoch und steigt stetig. Stundensätze bei Keynote Speakern liegen bei 4.000 Euro aufwärts. Doch es gibt zu wenige Speaker und zu wenige Experten, die sich wie Leuchttürme einer Branche oder eines Themas sichtbar machen. Wird es nicht langsam Zeit, dass auch du zu einem strahlenden Leuchtturm deiner Branche wirst?

In den kommenden Kapiteln zeige

ich dir alle Aspekte, die du brauchst, um von den Menschen da draußen als einzigartige Marke, als außergewöhnlicher Experte oder als inspirierender Speaker wahrgenommen zu werden. Mit meinem Marketingplan und den zehn klaren Schritten bekommst du von mir ein komprimiertes Praxiswissen, wie es keine Universität dieser Welt je besser zusammengefasst hat. Wenn du es anwendest, wirst du deine Umsätze vervielfachen, deine Auftragslage steigern und als Marke mit unverwechselbarem Hintergrund wahrgenommen werden. Dieses Buch zeigt dir den Weg, wie du dich und deine Marke vergoldest, wie du von Medien und neuen Kunden entdeckt und gebucht wirst. Ziel ist, hohe Sichtbarkeit zu erreichen und dich richtig im Markt zu positionieren.

Alles, worüber ich schreibe, ist von mir erfolgreich erprobt und umgesetzt worden. Darum weiß ich, dass es funktioniert. Mein Marketing hat mich zur bekannten Rednerpersönlichkeit gemacht, die jahrelang, nein, jahrzehntelang mit Sätzen von 10.000 Euro pro Vortrag honoriert wurde. Ich habe zeitweise täglich auf einer neuen Bühne gestanden und Menschen auf den unterschiedlichsten Veranstaltungen be-

geistert. Heute habe ich mich aus dem aktiven Rednerdasein zurückgezogen, um Menschen wie dir zu zeigen, wie auch sie diesen Weg erfolgreich gehen können. Das tue ich in diesem Buch, in meinen Online-Kursen, aber vor allem in meinem hochkarätigen GOLD-Programm.

Was ist das GOLD-Programm und warum heißt es so? Ganz einfach: Ich möchte Menschen zum Strahlen bringen, sie groß machen und ihnen zeigen, wie sie sich als funkelnde Marke der Welt draußen präsentieren können. Wir arbeiten in diesen vier Tagen an der Sichtbarmachung eines jeden einzelnen Teilnehmers. Dazu öffne ich die Schatzkiste meines Wissens und zeige dir mit diesen Tools den Weg in das goldene Zeitalter deiner eigenen Marke. Darum heißen meine Teilnehmer auch „Goldies“. Weil mir das so wichtig ist, legen mein mittlerweile über dreißigköpfiges Team und ich alles in dieses GOLD-Programm hinein, nehmen jeden einzelnen Goldie an die Hand, präsentieren Dinge und begleiten sie oder ihn in diesen vier Tagen

» Ich möchte Menschen zum Strahlen bringen, sie groß machen und ihnen zeigen, wie sie sich als funkelnde Marke der Welt draußen präsentieren können. «

mit herausfordernden Aufgaben, einem einzigartigen Speaker Slam, dem Silent Speaker Battle, vielen Aha-Momenten und wertvollen Transformationen auf einem Weg der Erkenntnis, für den man sonst monate- oder jahrelang studieren müsste.

Die Inhalte des GOLD-Programms fasse ich in diesem Buch kompakt zusammen.







ICH ZEIGE DIR, WIE DU ...

- ... die einzigartige Positionierung deiner Persönlichkeit findest
- ... dich klar von anderen im Markt differenzierst
- ... dich als Marke inszenierst
- ... höhere Honorare generierst
- ... deinen Umsatz steigerst
- ... dein eigenes Buch schreibst, mit dem du deine Expertise untermauerst
- ... deine Performance als Speaker entwickelst
- ... in allen Facetten sichtbar wirst
- ... dich als Redner oder Experte präsentierst, ohne dich selbst mühsam verkaufen zu müssen
- ... erfolgreich Presse- und Öffentlichkeitsarbeit machst, die dich zuverlässig in die Medien bringt
- ... dich online in Szene setzt und erfolgreich deine Produkte vermarktest