

BUNDLES
ERSTELLEN

HAPPY
MARKETING
IN 10 TAGEN

ONLINE
GELD
VERDIENEN

HAPPY
SALARY
SYSTEM

SILENT MONEY SYSTEM
AFFILIATE &
PROVISIONEN

HAPPY
BRANDING
PLANER

VERDIENE
GELD MIT
DEINEM

WUNSCH
LISTE

MINI-PRODUKTE STARTER-KIT

ERSTELLE DIGITALE MINI-PRODUKTE,
DIE SICH RICHTIG GUT VERKAUFEN

WWW.SANDRAHEHN.DE

Willkommen beim “Mini-Produkte Starter-Kit”

Digitale Mini-Produkte sind der einfachste Weg, sich ein eigenes Online-Business aufzubauen, oder ein bestehendes Business zu erweitern. Sie sind leicht zu erstellen und lassen sich schnell verkaufen. Hier lernst du, wie du Schritt-für-Schritt ein Mini-Produkt erstellst - von der Ideenfindung bis zur fertigen PDF-Datei, die du verkaufen kannst.

Die Idee hinter Mini-Produkten ist bewusst einfach:

Du erstellst ein digitales Produkt, das ein ganz konkretes Problem einer bestimmten Zielgruppe löst, oder eine Aufgabe erledigt.

Im “Mini-Produkte Starter-Kit” lernst du, wie du:

- ein gutes Thema für dein Mini-Produkt findest
- deine ideale Zielgruppe definierst
- dein Mini-Produkt planst und strukturierst
- dein Mini-Produkt in Canva erstellst und
- die passende Verkaufsplattform auswählst

Wenn du diesen Guide abgeschlossen hast, hast du ein fertiges Mini-Produkt, das du immer wieder verkaufen kannst:

- über deine Website,
- an deine E-Mail-Liste,
- über Social Media oder
- automatisiert mit Ads auf Facebook© und Instagram©.

Viel Erfolg beim Umsetzen.

Dein Mini-Produkt ist nur vier Schritte entfernt.

Sandra

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

Mini-Produkte sind dann am erfolgreichsten, wenn sie ein ganz konkretes Problem für eine klar definierte Zielgruppe lösen.

Ein Beispiel: du bist Hunde-Trainerin und erstellst ein Mini-Produkt zum Thema: "So bringst du deinem Hund bei, beim Spazieren-gehen nicht mehr an der Leine zu ziehen."

Das ist vom Umfang her überschaubar und verspricht ein ganz konkretes Ergebnis, dass sich viele Hunde-Besitzer wünschen.

Was macht ein Produkt verkaufstark?

Ein verkaufstarkes digitales Produkt hat drei Eigenschaften:

1. Klarheit

Deine Käufer:innen sollten innerhalb weniger Sekunden verstehen, worum es geht und was dein Produkt ihnen bringt.

Unklarheit senkt die Conversion.

2. Klares Problem & klare Lösung

Menschen kaufen Lösungen. Dein digitales Produkt sollte ihnen helfen, ein konkretes Ziel zu erreichen, oder ein Problem zu lösen – ohne komplizierte Technik oder großen Zeitaufwand.

3. Einsteigerfreundlichkeit

Die meisten deiner Kund:innen sind neu im Bereich digitaler Produkte.

Sie brauchen etwas, das sie schnell verstehen und direkt umsetzen können.

Dein nächster Schritt: Finde deine Mini-Produkt-Idee

Trag auf den nächsten beiden Seiten deine Ideen für dein Mini-Produkt ein. Falls dir nicht sofort etwas einfällt, findest du auf den Folgeseiten eine Reihe von Fragen, die dir helfen, deine Idee zu entwickeln.

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

POSITIONIERUNG - FÜR WEN SOLL DEIN ANGEBOT SEIN?

5 Schritte, die dich zur ersten Wahl für deine Kunden machen:

1. Definiere deine Zielgruppe: Wer sind deine idealen Kunden?
2. Welche Probleme/Herausforderungen haben sie?
3. Finde deine Nische
4. Kommuniziere deinen einzigartigen Mehrwert
5. Baue eine starke Markenbotschaft auf

MEINE ZIELGRUPPE / IDEALEN KUNDEN

IHRE GRÖSSTEN PROBLEME, WÜNSCHE,
HERAUSFORDERUNGEN:

MEINE NISCHE:

MEIN UNIQUE SELLING POINT (USP):

Was macht mich einzigartig?

MEINE MARKENBOTSCHAFT:

„Ich helfe [Zielgruppe], [Problem] zu lösen, damit sie [Wunschziel] erreichen.“

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

ERSTELLE EIN UNWIDERSTEHLICHES ANGEBOT

MOTIVATION / AUSLÖSER

Notiere den größten Schmerzpunkt deiner Zielgruppe. Welches dringende Problem haben sie? Welchen starken Wunsch?

ANGEBOT UND NUTZEN

Formuliere den Inhalt und Nutzen deines Angebots so konkret wie möglich.

BONUSSE UND GARANTIEN

welche Bonusse oder Garantien kann ich hinzufügen, um den wahrgenommenen Wert zu steigern?

VERKNAPPUNG UND DRINGLICHKEIT

Füge eine klare Verknappung oder Dringlichkeit hinzu.

CALL TO ACTION

Sag deinem Kunden genau, was er tun soll – und warum jetzt.

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

FRAGEN ZUR THEMENFINDUNG

Beantworte die Fragen der Reihe nach (z.B. in dieser Textdatei).
Deine Antworten helfen dir bei den nächsten Schritten.

1. Dein Wissen & Thema

- Womit kennst du dich besonders gut aus?
- Wobei fällt dir etwas leicht, das anderen schwerfällt?
- Bei welchen Themen fragen dich andere um Hilfe?

2. Probleme deiner Zielgruppe

- Welche typischen Probleme oder Fragen haben Menschen in diesem Bereich?
- Welche Fehler passieren häufig?
- Woran merken sie, dass sie Unterstützung brauchen?

3. Ausgangssituation

- Wo steht deine Zielgruppe aktuell?
- Was klappt noch nicht so, wie sie es sich wünschen?
- Welche Frustrationen oder Unsicherheiten erleben sie?

4. Wunschzustand

- Was möchten deine Kunden erreichen oder verbessern?
- Wie sieht ihre Situation aus, wenn sie ihr Ziel erreicht haben?
- Was wird dadurch einfacher im Alltag?

5. Transformation

- Von welcher Ausgangssituation starten sie?
- Welches konkrete Ergebnis sollen sie erreichen?
- Welche Schritte sind dafür nötig?

6. Dein Produktthema

- Welches konkrete Problem löst dein Produkt?
- Welches Ergebnis ermöglicht es?

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

DEIN MINI-PRODUKT-THEMA IN EINEM SATZ

Du hast in den vorherigen Fragen dein Wissen, mögliche Probleme deiner Zielgruppe und eine gewünschte Transformation gesammelt. Jetzt geht es darum, daraus ein klares Produktthema zu formulieren.

Nutze zum Beispiel Formulierungen wie:

- Dieses Mini-Produkt zeigt dir, wie du ...
- Mit diesem Mini-Kurs lernst du, wie du ...
- Dieses Mini-Produkt hilft dir dabei, ...

Mein Mini-Produkt-Thema

Mit meinem Mini-Produkt lernen Menschen, _____

Für wen ist dein Mini-Produkt gedacht?

Beschreibe kurz, für wen dein Mini-Produkt besonders hilfreich ist.

Mein Mini-Produkt richtet sich an _____

Welches Problem löst dein Mini-Produkt?

Mein Mini-Produkt hilft dabei, _____

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

DEIN PRODUKTVERSPRECHEN

Damit sich ein digitales Produkt gut verkauft, braucht es ein klares Ergebnis.

Menschen kaufen nicht deinen Kurs – sie kaufen die Lösung für ein Problem, das sie haben, oder die Erfüllung eines Wunsches.

Sie kaufen die Vorstellung, wie sie:

- durch deinen Kurs mehr Geld verdienen,
- ihren Chaos-Keller in den Griff bekommen, oder
- trotz Unverträglichkeiten gesund kochen können.

Überlege dir deshalb:

- Welches konkrete Ergebnis sollen deine Teilnehmer erreichen?
- Was können sie nach deinem Mini-Kurs oder digitalen Produkt besser als vorher?

Die Ausgangssituation

Beschreibe kurz, wo deine Zielgruppe heute steht.

Vor meinem Mini-Produkt _____

Das Ziel

Beschreibe, was deine Teilnehmer durch dein Produkt erreichen.

Nach meinem Mini-Produkt _____

SCHRITT 1: FINDE DEIN THEMA

DEIN PRODUKTVERSPRECHEN

Die Transformation

Formuliere die Veränderung möglichst klar.

Von _____

zu _____

Das Ergebnis deines Mini-Produkts

Nach meinem Mini-Produkt können Teilnehmer:

Wenn du alle Fragen beantwortet hast, kennst du bereits die wichtigsten Grundlagen deines digitalen Mini-Produkts.

Du weißt jetzt:

- welches Problem du löst
- für wen dein Mini-Produkt gedacht ist
- welches Ergebnis deine Teilnehmer erreichen

Im nächsten Schritt geht es darum, dein Mini-Produkt in einzelne Module und Inhalte zu strukturieren.

SCHRITT 2: PLANE DIE INHALTE

SCHRITT 2: PLANE DIE INHALTE

Jetzt geht es darum, dein Mini-Produkt zu strukturieren.

Hier ist **dein Fachwissen** gefragt, denn du weißt am allerbesten, wie du deine Teilnehmer inhaltlich von A nach B bringst.

Damit sie ihr Ziel erreichen, brauchen sie eine klare Abfolge von Schritten. Wenn dein Mini-Produkt gut aufgebaut ist, führt ein Schritt logisch zum nächsten.

DIE SCHRITTE DEINES MINI-PRODUKTS

Welche Schritte führen deine Teilnehmer von ihrer Ausgangssituation zum gewünschten Ergebnis?

Schritt 1

Schritt 2

...

Plane die Inhalte nach folgendem Muster:

Schritt 1

Stichpunkte Inhalt:

- ...
- ...
- ...

Medium (Text, Video, Audio, Arbeitsblatt...):

SCHRITT 2: PLANE DIE INHALTE

DEIN MINI-PRODUKT AUF EINEN BLICK

Dein digitales Mini-Produkte ist jetzt fertig geplant.

Vergib einen Namen, der sofort klar macht, worum es geht und welches Ergebnis erreicht werden soll.

TITEL DEINES MINI-PRODUKTS: _____

WELCHES FORMAT HAT DEIN MINI-PRODUKT?

Digitale Produkte können viele verschiedene Formen haben.

Zum Beispiel:

- PDF-Guide
- Workbook
- Vorlage oder Template
- Rechner oder Kalkulator
- Mini-Onlinekurs
- Video-Training

Im nächsten Schritt zeige ich dir als Beispiel, wie du dein Mini-Produkt in Canva erstellen kannst.

SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT

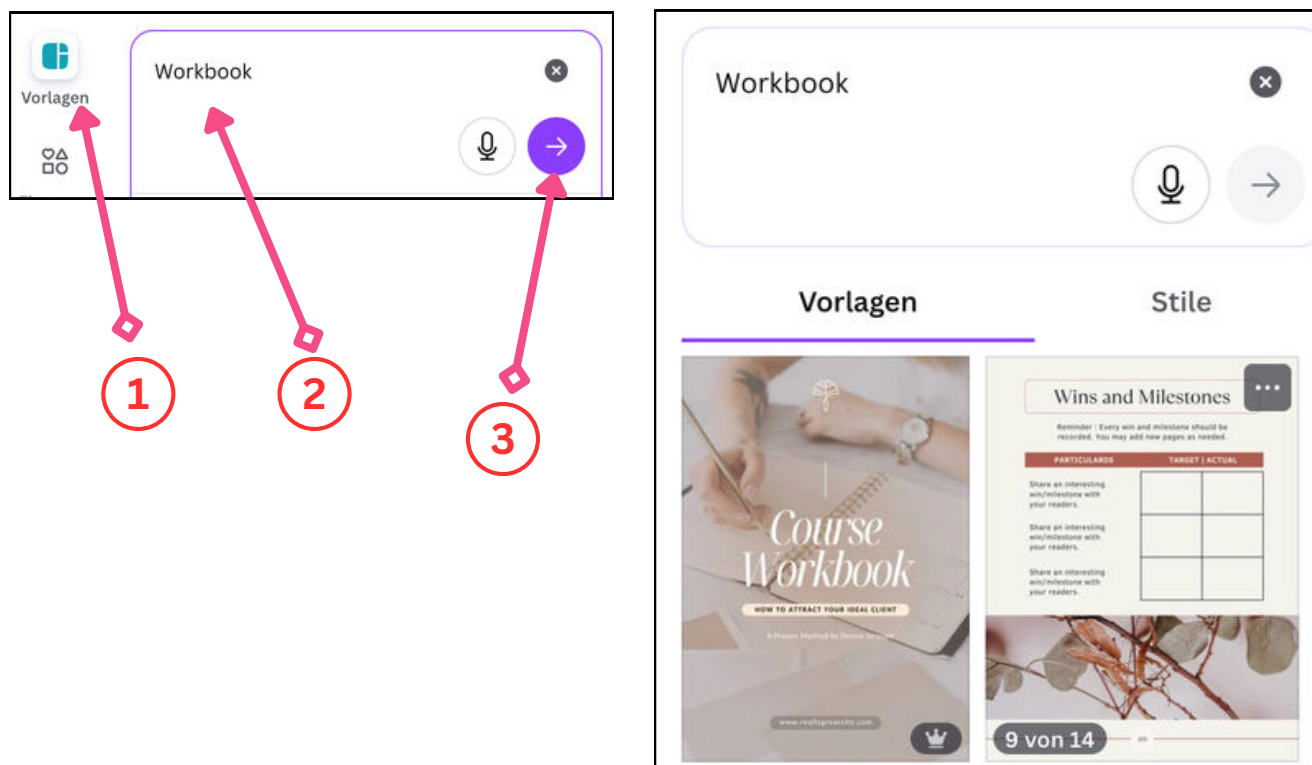
SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT

Digitale Mini-Produkte kannst du ganz leicht in Canva erstellen. Das ist ein Grafik-Tool, das es sowohl kostenlos gibt, als auch für etwas über 100€ in der Jahres-Lizenz.

Hier findest du viele Vorlagen zu Workbooks, Design-Elemente, Vorlagen für Social-Media-Posts und auch eine Medien-Bibliothek mit Bildern und Videos, die du kostenfrei für deine Produkte nutzen kannst. (In der bezahlten Version hast du deutlich mehr Auswahl. Wenn du Canva häufiger nutzt, lohnt sie sich auf jeden Fall.)

VORLAGE FÜR DEIN MINI-PRODUKT

Öffne Canva, erstelle ein neues Dokument im A4-Format, klicke links oben auf "Vorlagen" und gib den Begriff "Workbook" ein. Du bekommst eine Liste mit vielen unterschiedlichen Layouts.



SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT

→ Wenn du den Mauszeiger auf eine Vorlage hältst, blättert sie automatisch alle enthaltenen Layout-Seiten durch, die darin enthalten sind.

So kannst du dir schnell einen Überblick verschaffen, was zu deinem geplanten Produkt passen könnte.

Wenn du dann auf die Vorlage klickst, bekommst du nochmal alle Seiten angezeigt.

Wenn du eine Vorlage gefunden hast, die dir gefällt, klicke auf "Seiten anwenden". Canva legt dann alle Seiten in deinem Dokument an.

←

Antique White Informative Workbook Document

US Letter • 8.5 x 11 in

WS Schau dir mehr an von Wye S. Duque.

14 Seiten anwenden

HOW TO START A PROFITABLE BUSINESS

WORKBOOK

Let's plan strategically and give prospective clients strong reasons to choose your services.

04 Questions For You
Getting to know your inner self the right way

06 Define Brand
Make reliable impressions to your clients.

08 Targets and Actuals
Focus on variables that may affect your goals.

09 Wins and Milestones
Celebrate every win and your milestones.

Getting to Know

In this section, let's get to know your inner self the right way. Include an interesting description for the readers.

How would you like your business make others feel?
How much did your business change your life?
What is the best thing you've ever invested in?
What is your scary goal for this month? Share with us!

Checklist One

There are many scenarios that can occur while achieving your goals. Let's dive into it in this section of the workbook.

Stop comparing yourself to others

Agree
 Disagree
 Seldom

Observe a wellness routine

Agree
 Disagree
 Seldom

Know your strength

Agree
 Disagree
 Seldom

Reminder: You may add new pages as needed.

Your Brand Identity

When you define your brand identity, you give prospective clients strong reasons to choose your services.

How would you describe your aesthetic and brand style?
How would you describe your overall brand voice?
How do you identify your strong skill sets?

Your Brand Inspirations

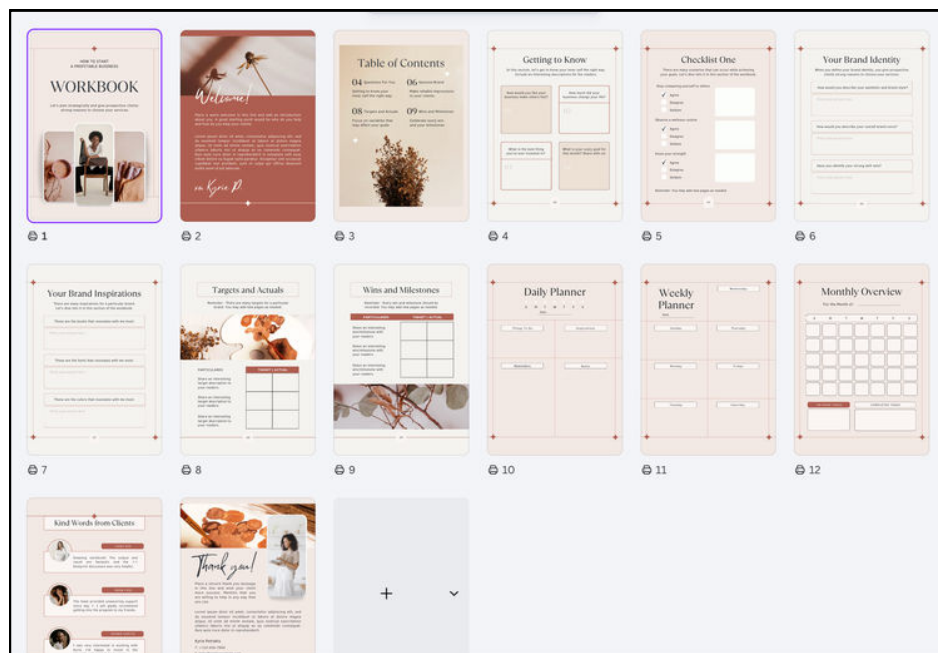
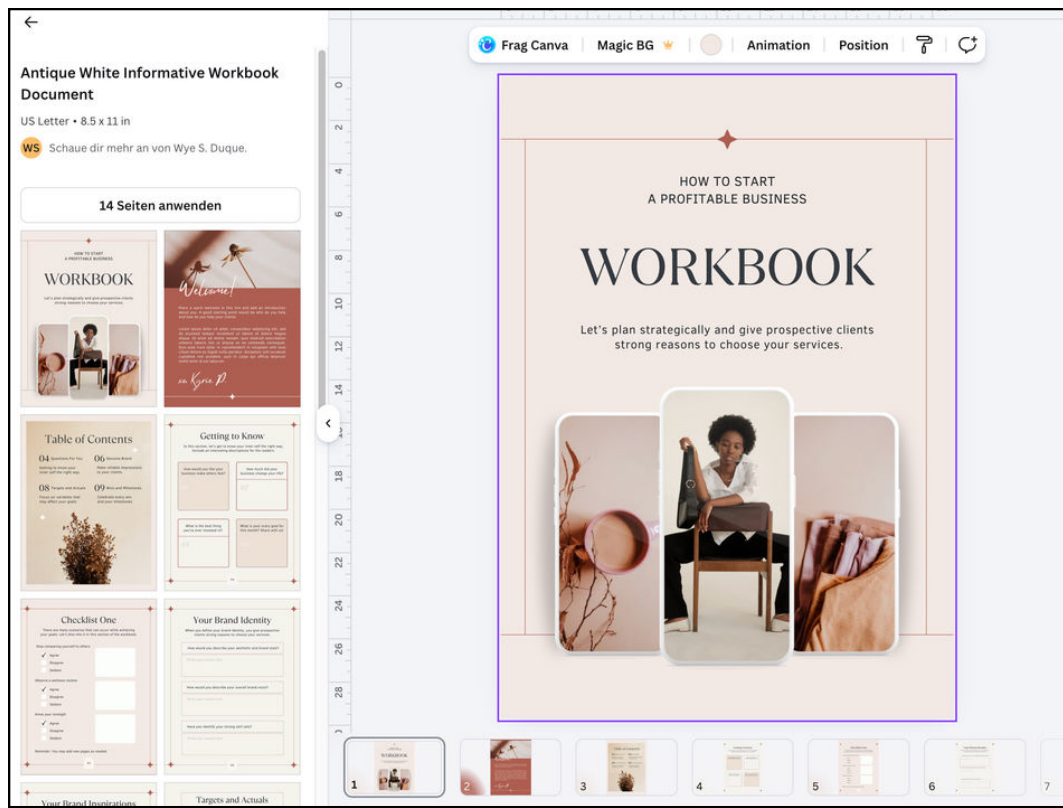
There are many inspirations for a particular brand. Let's dive into it in this section of the workbook.

These are the books that resonated with me most.

Targets and Actuals

Reminder: There are many targets for a particular brand. You may add new pages as needed.

SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT



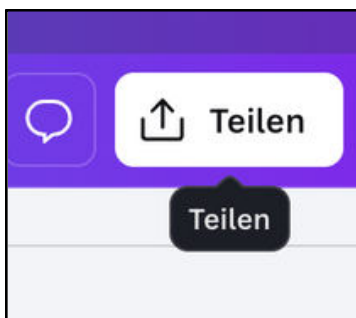
Du kannst sie bearbeiten, verschieben, dublizieren und natürlich auch noch weitere Seiten aus anderen Vorlagen einfügen, wenn noch nicht alles enthalten ist, was du brauchst.

SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT

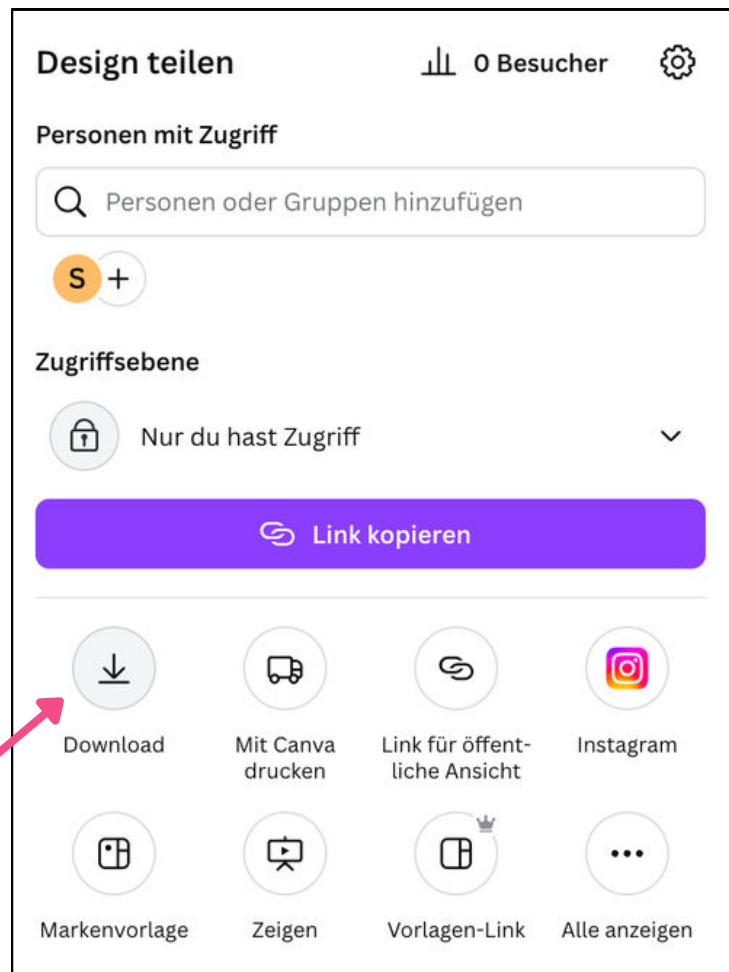
FERTIGES WORKBOOK DOWNLOADEN

Wenn die Inhalte deines Workbook fertig sind, kannst du noch ein Inhaltsverzeichnis einfügen, und natürlich auf der letzten Seite deine Kontaktdaten, damit deine Kunden sich mit dir verbinden können, oder dich erreichen, wenn sie Fragen haben.

Anschließend gehst du ganz oben rechts auf den Button "Teilen".



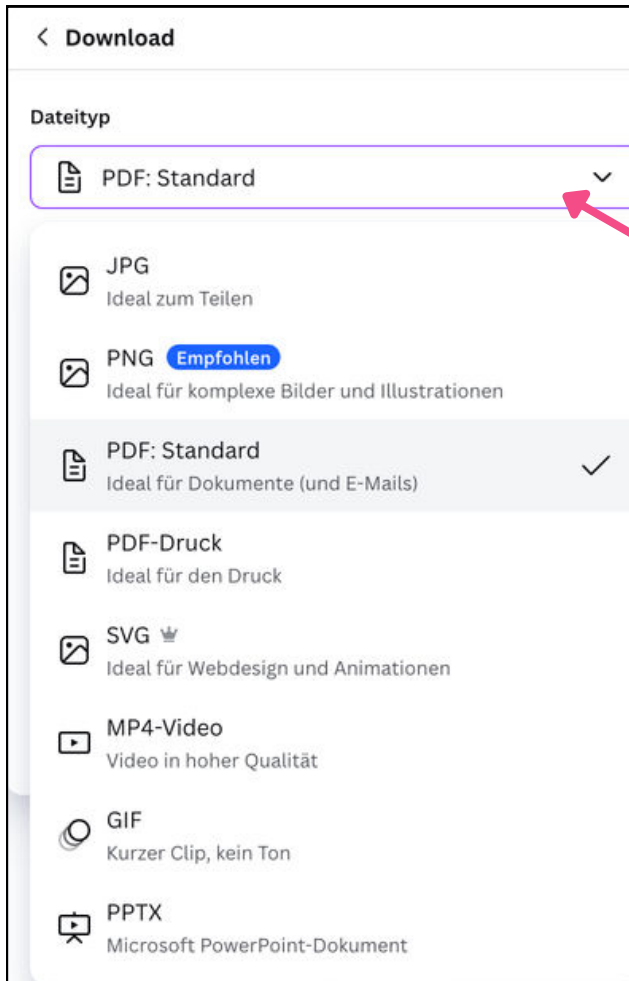
1



2

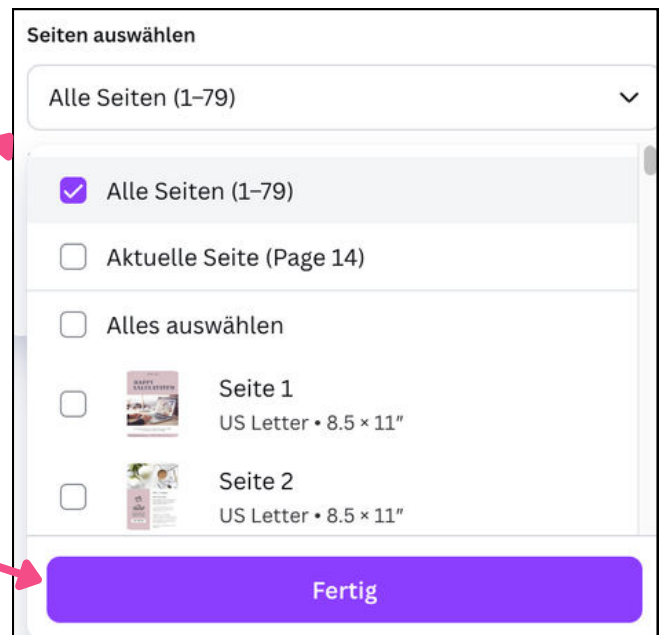
Klick auf "Download"

SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT



Wähle als Dateityp
"PDF-Standard"

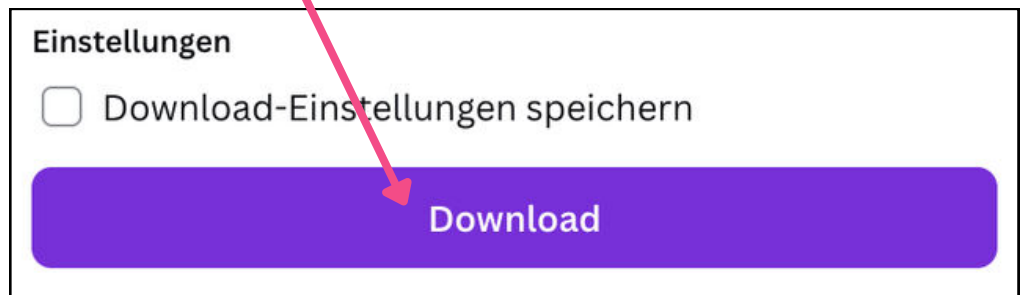
Klick bei "Seiten auswählen"
auf "Alle Seiten (x-y)"



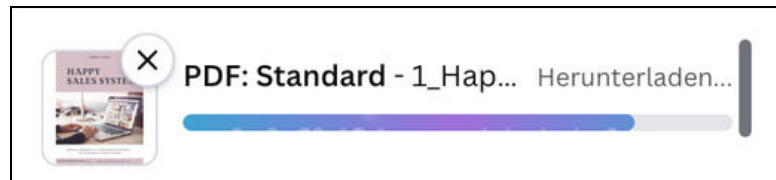
Dann auf "Fertig"

SCHRITT 3: ERSTELLE DEIN PRODUKT

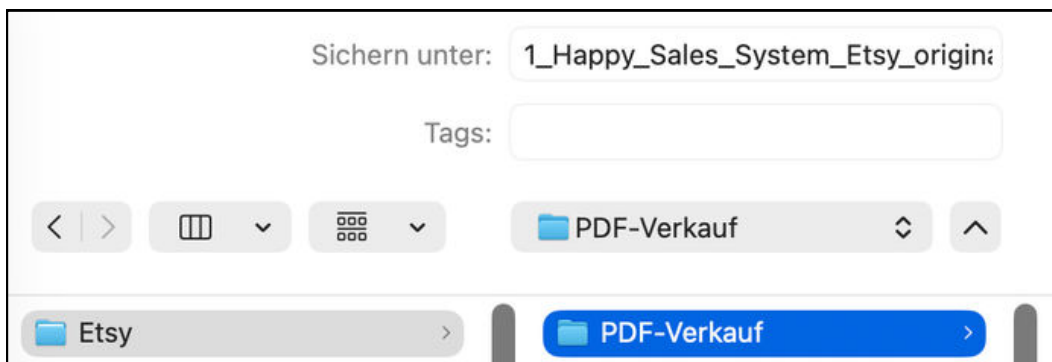
Klick jetzt auf "Download".



Unten rechts öffnet sich ein Fenster mit einem Fortschrittsbalken. Je nachdem wie groß dein Dokument ist, kann es etwas dauern ...



Wenn die Datei fertig generiert ist, öffnet sich deine Dateiablage. Wähle hier aus, wohin das fertige PDF gespeichert werden soll und vergib einen passenden Namen. (Tipp: schreib deinen eigenen Namen mit in den Dateinamen, damit für Kunden später immer klar ist, wer die Datei erstellt hat.)



SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten, dein Mini-Produkt auszuliefern oder zugänglich zu machen.

Mini-Produkte zum Download kannst du ganz einfach über Zahlungsanbieter verkaufen, wie:

- Etsy
- ThriveCart
- Copecart
- Digistore24
- etc.

Wenn dein Mini-Produkt oder Kurs nicht nur aus einer Download-Datei besteht, bieten sich Kursplattformen an, wie:

- Ablefy* (ehemals Elopage)
- ThriveCart
- Coachy
- etc.

In meinem Mini-Kurs **Happy Sales System** zeige ich dir, wie du **Etsy** als Verkaufsplattform einrichtest - Schritt-für-Schritt zum Nachklicken.

Etsy ist günstig, einsteigerfreundlich, mobil optimiert und ermöglicht es deinen Kund:innen, dein digitales Produkt sofort zu kaufen und herunterzuladen.

Schau dir als Beispiel hier meinen Etsy-Shop an

* Affiliate-Link

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

MEINE PERSÖNLICHEN EMPFEHLUNGEN

ABLEFY

Für meine größeren Kurse, die mehrere Module und unterschiedliche Elemente wie Videos, Workbooks, Checklisten etc. enthalten, nutze ich **Ablefy***.

Warum Ablefy?

Ich habe mehrere Anbieter ausprobiert und bei Ablefy* ist einfach alles enthalten und super leicht einzurichten, was ich für mein Online-Business brauche - daher von mir eine klare Empfehlung!

BTW: Als Teilnehmer meines "Happy Launch"-Kurses bekommst du einen besonders guten Deal für Ablefy. Bei Interesse, klick HIER.

THRIVECART

Zusätzlich nutze ich noch **ThriveCart*** - auch eine Kurs- und Verkaufsplattform. Hier fallen, im Gegensatz zu den meisten anderen Anbietern, keine prozentualen Verkaufsprovisionen pro Verkauf an.

Dafür zahlst du bei ThriveCart* einmal am Anfang etwas mehr und erwirbst damit eine Lifetime-Lizenz.

Wenn dein Business läuft oder du gut verkaufst, hast du die Anfangsinvestition ganz schnell wieder raus.

Übrigens: Du siehst hier gerade zwei Beispiele, wie du Affiliate-Links (mit * gekennzeichnet) in deinen Produkten unterbringen kannst. Kauft jemand etwas über den Link, erhältst du eine kleine Provision für die Empfehlung.

Wie das genau funktioniert, zeige ich dir im **SILENT MONEY SYSTEM**.

* Affiliate-Link

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

Wie legst du den richtigen Preis für dein Mini-Produkt fest?

Bei Mini-Produkten ist es ähnlich wie bei Büchern: du machst dir einmal richtig viel Arbeit, die sich dann über die Zeit und die Anzahl von mehreren Verkäufen rentiert.

Für Mini-Produkte haben sich Preise zwischen 7€ und 47€ bewährt - je nach Art, Umfang und Thema.

Was hat es mit der 7 am Ende von so vielen Preisen auf sich?

Dahinter stecken mehrere psychologische Effekte.

1. „Charm Pricing“ – Preise wirken niedriger

Menschen nehmen Preise mit ungerader Endziffer oft als günstiger wahr.

Beispiel:

- 27 € fühlt sich näher an 20 € an
- 30 € fühlt sich wie 30 € an

Der Kopf rundet Preise häufig nach unten, besonders bei kleineren Beträgen.

2. Gewohnheit im Online-Business

Viele erfolgreiche digitale Produkte wurden lange mit Preisen wie 7 €, 17 €, 27 €, 37 € oder 47 € verkauft.

Dadurch haben Käufer gelernt:

Preise mit 7 am Ende = kleine, schnell kaufbare Produkte

Das signalisiert:

- niedriges Risiko
- spontaner Kauf möglich
- kein großes Nachdenken nötig

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

3. Preispsychologie für Impulskäufe

Mini-Produkte sollen häufig Impulskäufe auslösen. Preise von 27€, 37€ oder 47€ liegen bewusst unter typischen Schmerzgrenzen (z. B. 50 €).

Dadurch denken Käufer: „Das probiere ich einfach mal.“

4. Preisstufen funktionieren gut im Funnel

Wenn mehrere Produkte existieren, lässt sich mit 7-Endungen gut skalieren:

7 € - 27 € - 47 € - 97 €

Die Schritte wirken logisch und übersichtlich.

WICHTIG:

Die 7 ist kein Gesetz. Viele Produkte funktionieren genauso gut mit: 9 €, 19 €, 29 €, 39 € - gerade im deutschsprachigen Raum.

MEIN TIPP FÜR DEINE MINI-PRODUKTE

Diese Preise funktionieren sehr stabil:

- 9 € → sehr niedrige Einstiegshürde
- 17 € → günstiges Mini-Produkt
- 27 € → Klassiker im Online-Marketing
- 37–47 € → wertiger, aber noch Impulskauf

Wenn du weitere höherpreisige Produkte hast, kannst du deine Mini-Produkte auch als eine Art “Kostprobe” sehen, wie ein Probierhäppchen an der Käse-Theke, mit der du Vertrauen aufbaust. Da kann es dann auch Sinn machen, sie nochmal günstiger anzubieten, um sie möglichst oft zu verkaufen. ;-)

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

UMSATZRECHNER

Wenn du planen oder ausrechnen möchtest, was du mit einem oder mehreren Mini-Produkten verdienen kannst, dann lad dir meinen Umsatzrechner herunter.

Mit dem Umsatzrechner kannst du dir einen genauen Überblick verschaffen, was mit Online-Kursen und digitalen Produkten für dich möglich ist.

Wenn du auf den Link klickst, öffnet sich eine Tabelle in Google. Bitte leg dir zuerst eine Kopie davon an, in die du dann alle deine Angaben eintragen kannst.

ZUM UMSATZRECHNER

Die Tabelle steht dir anschließend dauerhaft in deinem Google Drive-Ordner zur Verfügung.

Du kannst die Datei nicht in Google öffnen?

Nicht jeder verwendet Google Drive und die dort enthaltenen Tabellen- und Dokumenttypen. Und das ist auch völlig in Ordnung.

Wenn du den Umsatzrechner lieber als Tabelle in Excel (Windows) oder Numbers (Mac) verwenden möchtest, kann du ihn dir hier herunterladen.

Download: [Umsatzrechner](#) (Excel / für Windows)

Download: [Umsatzrechner](#) (Numbers / für Mac)

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

VERKAUFSSEITE

Egal, für welche Verkaufs- oder Kursplattform du dich entscheidest, dies ist der Ort, an dem du Interessenten alle Informationen über dein Produkt gibst, die sie brauchen, um sich für einen Kauf zu entscheiden.

(Ausser, du erstellst noch eine zusätzliche vorgeschaltete Landingpage - dann reicht auf der Verkaufsseite eine kurze Zusammenfassung.)

Checkliste für deine finale Verkaufsseite

Bevor du dein Mini-Produkt für den Verkauf freischaltest, stell sicher, dass dein Produkt und deine Verkaufsseite Folgendes enthalten:

- Ein sauberes, professionelles Produkt-Cover
- Einen kurzen, klaren Titel
- Eine prägnante Beschreibung dessen, was die Käufer:innen erhalten
- Eine Übersicht der enthaltenen Inhalte
- Einen einfachen „Jetzt kaufen“-Button
- Einen korrekten Preis
- Die richtige PDF-Datei als Download

Sobald diese Elemente vollständig sind, ist deine Verkaufsseite bereit, Traffic zu empfangen und Interessenten in Käufer zu verwandeln.

SCHRITT 4: VERKAUFE DEIN MINI-PRODUKT

Fertig!

Wenn du alle Schritte der Reihe nach durchgearbeitet hast, dann hast du jetzt:

- ein fertiges Mini-Produkt
- eine Verkaufsseite, auf der du es anbietest
- und du weißt genau, für welche Zielgruppe es passt.

Der nächste Schritt für dich ist es jetzt, **passende Menschen** auf dein neues Mini-Produkt **aufmerksam zu machen**.

Denn nur wenn es gesehen wird, kann es auch gekauft werden.

Also rühr kräftig die Werbetrommel, sprich über dein Mini-Produkt, poste es auf Social Media, verlink es auf deiner Website, in deinem Blog, schreib darüber in deinem Newsletter oder schalte Werbeanzeigen auf Instagram© und Facebook© etc. - wo immer es für dich passt.

Und wenn du mich auf Instagram© und Facebook© in deinen Posts verlinkst, reposte ich dich sehr gerne.

Ich wünsche dir **ganz viel Erfolg** mit deinem **neuen Mini-Produkt** und freue mich, wenn du mir den Link zu deiner Verkaufsseite schickst. Vielleicht werde ich ja deine erste Kundin (wenn das Thema für mich passt) oder kann dich weiterempfehlen.

Alles Liebe,

Sandra

P.S.: Wenn du lernen möchtest, wie du dein Mini-Produkt am einfachsten **verkaufst**, dann blättere noch eine Seite weiter.



NÄCHSTE SCHRITTE

HAPPY SALES SYSTEM

Du möchtest lernen, wie du dein **neues Mini-Produkt** am schnellsten und einfachsten **verkaufst**? Dann ist mein **Happy Sales System** genau das richtige für dich!

Hier zeige ich dir ausführlich, wie du eine Verkaufsseite und ein einfaches automatisiertes Verkaufssystem einrichtest. Damit verkauft sich dein Mini-Produkt dann (fast) wie von selbst.

Ich erkläre dir alles ganz ausführlich, Schritt für Schritt, mit vielen Screenshots, wie du es hier schon kennengelernt hast. Damit ist es auch ohne Technik-Kenntnisse für jeden umsetzbar. Versprochen!

Weitere Infos findest du hier: Link zum **HAPPY SALES SYSTEM**

HAPPY LAUNCH

Wenn du mehr möchtest, als nur einzelne Mini-Produkte anzubieten, ist **Happy Launch** dein bester nächster Schritt.

Happy Launch ist die "große Schwester" des Happy Sales System. Hier zeige ich dir, wie du einen **kompletten Online-Kurs** für dein Thema erstellst und höherpreisige Angebote **richtig launchst** - mit strategischem E-Mail-Marketing, konvertierenden Landingpages und größeren Ads-Kampagnen.

Happy Launch ist genau das richtige für Jahresprogramme, umfangreiche Online-Kurse, Memberships, Abo-Programme etc.

Weitere Infos findest du hier: Link zu **HAPPY LAUNCH**



SANDRA HEHN
ONLINE-BUSINESS-MENTORIN

Ich helfe Menschen, sich ein eigenes Online-Business aufzubauen, mit dem sie zeitlich flexibel und finanziell unabhängig leben können - damit Kinder, Familie, Job und all die schönen Dinge des Lebens gut zusammen passen.

FÜR POST:

Sandra Hehn
Marie-Curie-Str. 18
D-59399 Olfen

info@sandrahehn.de
www.sandrahehn.de

ÜBER MICH

SANDRA HEHN

Hi, ich bin Sandra, Fachinformatikerin und Online-Business-Mentorin.

Als Mutter (und ehemalige Erzieherin) weiß ich, wie schwer es ist, Kinder, Familie und Job unter einen Hut zu bringen – und dabei allen und sich selbst gerecht zu werden.

Ich hatte das Glück, als Fachinformatikerin von zuhause aus arbeiten zu können, als meine Kinder noch kleiner waren. Dies möchte ich auch anderen Eltern ermöglichen, die keinen klassischen Online-Beruf haben.

Für die Faktenliebhaber unter euch: über 20 Jahre Erfahrung in der IT als Fachinformatikerin, + Ausbildung und Studium in Pädagogik und Psychologie.

2 Fun-Facts über mich:
bei Konzerten am liebsten ganz vorne in der 1. Reihe und im Urlaub am liebsten ganz weit weg.



ZUM NEWSLETTER ANMELDEN!

Melde dich direkt hier zum
Newsletter an, um keine
Neuigkeiten zu verpassen.

HIER ANMELDEN

SIND WIR SCHON MITEINANDER VERNETZT?



@SANDRAHEHN



SANDRAHEHN.DE



INFO@SANDRAHEHN.DE



WWW.SANDRAHEHN.DE

ICH FREUE MICH AUF DICH!



SANDRA HEHN
ONLINE-BUSINESS-MENTORIN