

Entdecken Sie, wie Sie mit
Produkteinführungen Ihr Geschäft
in die Höhe treiben

Inhalt

PRODUKT LAUNCH SCHULE



Schritt-für-Schritt Anleitung

„Produkteinführungen sind kraftvoll,
wenn es richtig gemacht wird“



Produkt Launch Schule

Checkliste

- Einführung
- Produkte werden jeden Tag auf den Markt gebracht
- Die meisten Produkte scheitern, weil sie es nicht richtig planen
- Die Verwendung eines bewährten Einführungsprozesses erhöht Ihre Erfolgchancen um das Zehnfache
- Verwenden Sie diese Anleitung, folgen Sie den Schritten und führen Sie Ihren Start aus
- Anpassen, verbessern, verfeinern und Erfolg ist unvermeidlich.
- Warum eine Produkteinführung so gut funktioniert
- Lassen Sie Ihren Markt wissen, dass etwas Großes kommt
- Gibt Ihrer Organisation Struktur
- Kann buchstäblich über Nacht Geschäfte aufbauen, nachdem die Vorbereitung abgeschlossen ist
- Wichtiges Ereignis in Ihrem Geschäftskalender
- Lassen Sie uns die Kundenbedürfnisse verstehen, mit Feedback
- Baut schnell Kunden, Umsatz und lebenslange Kunden auf
- So erstellen Sie den perfekten Startplan
- Konzentrieren Sie sich auf den Käufer, nicht nur auf das Produkt
- Meinungsmacher zum Abwägen bringen
- Zögern Sie nicht, fett zu schreiben
- Machen Sie die Veranstaltung zu einem Spektakel
- Planen Sie für Vorbestellungen
- Seien Sie sich über die Produktpositionierung klar
- Finden Sie heraus, welche Art von Produkten online eingeführt werden soll
- Originelle Produktideen zu generieren ist auf dem heutigen Markt sehr selten
- Versuchen Sie nicht, originell zu sein, wenn Ihnen keine Idee einfällt
- Wählen Sie eine profitable Nische und verkaufen Sie bereits erfolgreich ähnliche Produkte auf dem Markt
- Erfinde das Rad nicht neu

- Finden Sie einen Pain Point auf dem Markt und lösen Sie ihn mit Ihrem Produkt
- Verbessere bestehende Produkte und erstelle deine eigene Version
- Bestimmen Sie den Marktbedarf für das Produkt
- Ihr Produkt muss den Marktbedürfnissen entsprechen
- Machen Sie diesen Schritt falsch und Sie sind auf dem Weg zum Scheitern
- Stellen Sie sicher, dass Ihr Produkt ein Problem löst, nach dem die Leute bereits suchen und für das Sie Lösungen kaufen
- Wählen Sie einen Markt, auf dem die Leute bereits ähnliche Produkte kaufen, und Sie sind auf einem Gewinner
- Bereiten Sie Ihr Marketingmaterial vor
- Wenn Sie ein Produkt haben, brauchen Sie Marketing, um die Nachricht zu verbreiten
- Ohne Marketingmaterial und Strategien wird niemand Ihr Produkt sehen
- Nutze die Macht der sozialen Medien, die kostenlos sind, um die Nachricht zu verbreiten
- Video- und Videoplattformen nutzen
- Schule für Produkteinführungen – Checkliste
- E-Mail-Marketing ist immer noch König. Erstellen Sie eine E-Mail-Liste mit interessierten Interessenten, denen Sie zum Zeitpunkt der Einführung eine E-Mail senden können
- Erstellen Sie eine Pre-Launch-Liste
- Skalieren Sie Ihre Reichweite mit bezahlter Werbung
- Aufbau des Buzz und Pre-Launch
- Die Begeisterung für die Einführung weckt die Begeisterung der Leute.
- Teilen Sie Produkt-Teaser mit Ihrem Publikum
- Zeigen Sie hinter den Kulissen Informationen zu Ihrem Start
- Das Geheimnis zu bewahren funktioniert auch gut, aber hauptsächlich für große Marken wie Apple
- Bringen Sie Influencer dazu, Ihre Nachricht zu teilen
- Starte deinen eigenen Blog im Vorfeld des Launches
- Startvorgang erklärt
- Sobald Ihr Start fertig ist und gut genug sein kann, ist er bereit für den Start
- Konzentrieren Sie sich bei Ihrer Einführung auf das Kundenerlebnis

- Denken Sie an das Endergebnis
- Stellen Sie sicher, dass Sie Ihren Start richtig planen
- Ihre Kommunikation und Botschaft muss klar und einfach sein
- Taktiken nach dem Start
- Sobald der Start vorbei ist, ist es noch nicht vorbei
- Sie müssen an Ihre Kunden liefern
- Holen Sie sich Feedback für zukünftige Verbesserungen
- Soziale Medien überwachen
- Überprüfen Sie alle Ihre Daten
- Führen Sie Empfehlungskampagnen durch
- Priorisieren Sie die Kundenbindung
- Fazit
- Der Startprozess erfordert viel Planung vor dem Start
- Solange Sie jeden Winkel abdecken und ein Qualitätsprodukt für eine profitable Nische bereitstellen, sind Sie auf dem richtigen Weg
- Immer den Kunden im Fokus
- Erhalten Sie Bewertungen und Feedback, um es als Verkaufsmaterial zu verwenden und Ihr Produkt zu verbessern
- Sammeln Sie Erfahrungen von Ihrem ersten Start, um sie bei Ihren zukünftigen Starts mitzunehmen