

### Der Weg zur finanziellen Unabhängigkeit

Hattest Du schon mal mit dem Gedanken gespielt, Dir einen Mitgliederbereich zu erstellen und damit ein regelmäßiges monatliches Einkommen zu erzielen? Falls ja, kommt diese Episode für Dich wie gerufen. Falls Du Dich noch nicht mit dem Thema „Mitgliederbereich erstellen“ beschäftigt hast, soll diese Episode dazu beitragen, Dir dieses Thema näher zu bringen und es umzusetzen. Mein Leben hat sich dadurch extrem verändert. **Zum Positiven!**

Die meisten Internetmarketer die einen eigenen Mitgliederbereich erstellen möchten, sollten sich darüber im Klaren sein, dass Mitgliederseiten, einschließlich Seiten mit einem dauerhaften Abonnement (kein vorher festgelegtes Enddatum), keine Mitglieder für lange Zeit halten. Die typische Lebenszeit eines durchschnittlichen Mitglieds beträgt in den überwiegenden Fällen drei Monate. Dies bedeutet, dass die meisten Mitglieder sich bei einer Mitgliederseite anmelden und nur für drei Monate Mitglieder bleiben.

Du denkst wahrscheinlich, wie kann eine Mitgliederseite eine so stabile Einnahmequelle sein, wenn die Mitglieder nur für drei Monate bleiben? Das ist eine gute Frage und tatsächlich ist der Umgang mit Schwund (Mitglieder kündigen die Mitgliedschaft) eine der größten Herausforderungen, denen sich Betreiber von Mitgliederseiten ausgesetzt sehen und auch Du, wenn Du Dir einen Mitgliederbereich erstellen willst.

Die meisten Menschen glauben, dass der Schlüssel zum Erfolg, wenn sie einen Mitgliederbereich erstellen darin liegt, Mitglieder anzuziehen. Das ist nicht komplett richtig. Ja, Du musst gut in der Vermarktung Deiner Seite sein, um sie mit Mitgliedern zu füllen, doch das ist nur die eine Hälfte der Wahrheit. Es ist genauso wichtig zu lernen, wie Du Deine Mitglieder in Deinem Mitgliederbereich hältst.

### Du musst Deine Mitglieder verstehen lernen

Als ich mein erstes eigenes Projekt 2011 startete, hatte ich anfangs keine Ahnung, wie lange das Programm laufen würde.

Ich hatte mich zum Thema Mitgliederbereich erstellen mittels diversen Informationen aus Ebooks über verschiedene Modelle von Mitgliederseiten informiert, die kein konkretes Enddatum hatten, auch wenn ich wusste, dass die Mitglieder dort 12 Monate blieben und weit über dem Branchendurchschnitt von drei Monaten lagen. In meinem Fall entschloss ich mich, ohne vorher festgelegtes Enddatum zu starten, bei 37 Euro pro Monat, und abzuwarten was passiert.

Ich startete mein erstes Projekt und brachte es innerhalb von einer Woche auf etwas mehr als 100 Mitglieder, was fantastisch war und ein Beweis dafür, dass meine Einführungsstrategie effektiv war. Ich konnte bis zum heutigen Zeitpunkt mehr als 2.200 Mitglieder gewinnen, die nach wie vor monatliche Zahlungen leisten und über 2.000 Kunden per Einmalzahlungen. Daher weiß ich, dass meine Einführungsstrategie funktioniert. Dies war mir wichtig, denn viele Einsteiger und auch Profis nutzten keine Einführungsstrategie, wenn sie sich einen Membershipbereich erstellen. Daher kombinierte ich sozusagen dieses Mitgliedermodell mit dem, was ich in dem fantastischen Buch von Jeff Walker über das Einführen von Produkten online gelernt hatte.

Während der ersten paar Monate verließen nur wenige Mitglieder die Seite. Nichts wirklich dramatisches, doch es war sicherlich eine seltsames Gefühl nach der Euphorie der Einführungswoche. Im Verlauf der nächsten paar Monate wurde klar, dass meine Schwundquote zu einem Problem werden könnte, und ich nicht glücklich damit wäre, wenn viele Menschen das Programm vorzeitig verlassen würden.

Nach 3 Monaten entschloss ich mich auf 500 Mitglieder zu zielen und etwa 40 Euro zu veranschlagen. Auf diese Weise würde ich 20.000 Euro pro Monat erzielen, was für die meisten Menschen eine unglaubliche Geldsumme ist. Selbst wenn ich meinen Partnern die Hälfte zahle, verdiene ich zwischen 10.000 Euro und 20.000 Euro pro Monat. Das ist ein beträchtlicher Einkommensstrom und wenn ich mich eines Tages entscheide, meine Mitgliederseite zu verkaufen, könnte ich möglicherweise eine beträchtliche Summe verdienen. Das ist ein sehr schneller Weg, um finanziell unabhängig zu werden.

Ich hatte gehofft, nachdem ich es auf über 100 Mitglieder in einer Woche gebracht hatte, dass es nicht zu lange dauern würde 500 zu erreichen. Leider stellte ich fest, dass meine Zahlen nach dem Start tatsächlich nach 4 Monaten rückläufig waren, anstatt anzusteigen. Ich musste etwas gegen die Schwundquote tun.

Als ich Feedback von den Menschen bekam, die meine Seite verlassen hatten, begann ich zu verstehen, warum meine Mitglieder aufhörten. Auch wenn viele verschiedene Variablen im Spiel waren, um die ich mich nach und nach kümmerte, gab es ein großes Problem. Vielen meiner Mitglieder gefiel nicht, dass mein Programm kein Enddatum hatte. Das musste ich ändern.

### **Du musst auf den Markt reagieren**

Ich entschied, dass es schlau wäre, meine Mitgliederseiten anzupassen und ein Enddatum festzulegen. Das passte mir gut, denn ich hatte nicht den Wunsch, dauerhaft neue Inhalte einzustellen, und meine Mitglieder wussten nun, wie lange sie zahlen mussten, bis mein Training abgeschlossen war. Eine weiterführende Mitgliedschaft war gegen eine Mindestgebühr möglich.

Ich entschloss mich Ende 2011 auf 1.000 Mitglieder bei 40 Euro pro Monat zu zielen und eine Verbleibquote von 12 Monaten als großes Ziel anzustreben. Das ist kein einfaches Ziel für die meisten Mitgliederseiten, denn sie können ihre Mitglieder nicht solange im Programm halten. Frag einen beliebigen Besitzer einer Mitgliederseite und ich wette, er wird Dir eine Verbleibquote von unter sechs Monaten für das durchschnittliche Mitglied nennen.

Ich entschied mich letztendlich, mein Programm auf 12 Monate umzustellen und gleichzeitig den Preis zu erhöhen. Ich hatte bereits auf 47 Euro erhöht und da ich mehr und mehr Inhalte aufnahm, hatte ich das Gefühl, dass eine weitere Anhebung gerechtfertigt wäre. Dies bedeutete, dass 1.000 Mitglieder im Programm für 12 Monate ein deutlich besseres Ergebnis erzielen würden, als andere ohne Enddatum.

Was ich mir erhoffte, war eine Verbesserung meiner Verbleibquote (geringerer Schwund), da Mitglieder eher geneigt waren, für den Abschluss des gesamten Kurses zu zahlen. Hinter dieser Entscheidung steckt etwas Psychologie, denn Menschen sind es gewohnt, Kurse innerhalb einer bestimmten Zeit abzuschließen (z.B. ein Semester, ein Studienjahr) und verspüren einen Drang danach, Dinge zu beenden. Wir mögen das Gefühl nicht, wenn etwas ins Leere läuft. Daher ist es gut, den Menschen Schritte zum Abschluss einer Aufgabe an die Hand zu geben.

Meine Annahme erwies sich als korrekt und seitdem schließt der Großteil der Menschen, die in meinem Mitgliederbereich sind, das gesamte Programm ab. Das ist natürlich gut für mich, aber es ist auch gut für meine Mitglieder, denn wenn sie das Training abschließen und nicht frühzeitig abbrechen, bekommen sie ein Gesamtbild davon, was erforderlich ist, um ein professionelles OnlineBusiness aufzubauen und das ist ja Ziel meines Angebotes.

### **Du musst geniale Erkenntnisse umsetzen**

Es gibt keine festen Regeln dafür, wie man den perfekten Mitgliederbereich erstellen kann, aber Du musst Deine wirkliche Situation begreifen und die Dinge anhand der Reaktion Deiner Mitglieder anpassen.

In meinem Fall bekam ich den Einblick, dass das Betreiben einer Mitgliederseite, die als Onlinekurs angelegt ist, tatsächlich einen viel größeren Profit erzielen würde, als wenn sie als traditionelle Mitgliederseite ohne Enddatum betrieben wird. Für Lehrprodukte ist dies wahrscheinlich eine Erkenntnis die allgemeingültig ist, doch wenn Du einen standardisierten Dienst auf Abonnementbasis verkaufst, zum Beispiel Webhosting oder einen E-Mail-Autoresponder-Dienst wie Klick-Tipp oder CleverReach, dann ergibt es natürlich Sinn, kein Enddatum für die Zahlungen festzulegen.

Wenn Du beim Mitgliederbereich erstellen wirklich alles durchdenkst, könntest Du Dir die Frage stellen, wie eine Mitgliederseite ein dauerhafter, fast gänzlich passiver und stabiler Einkommensstrom werden kann, wenn stetig Mitglieder Deine Seite verlassen?

Das ist eine berechtigte Frage und ich bin froh, wenn Du wirklich über das nachdenkst, was ich hier schreibe und eine Mitgliederseite nicht nur als eine Art „Goldesel“ betrachtest.

### **Die Wahrheit ist, Mitglieder verlassen nun mal Mitgliederseiten. Punkt!**

Und nur, weil Du 100 Menschen während der Startwoche auf Deiner Seite hast, heißt das nicht, dass Du für den Rest Deines Lebens tausende Euros jeden Monat einnehmen wirst.

Schwund ist Realität und wenn Du mit Deiner Mitgliederseite wirklich Erfolg haben willst, musst Du lernen, wie Du sowohl Deine Seite vermarktest als auch mit Schwund umgehst – und hier kommt der Clou – dann musst Du lernen, wie Du diesen Prozess automatisierst. Sobald die Automatisierung funktioniert und einen stetigen Strom neuer Mitglieder bringt, der größer als Deine Schwundquote ist, die Du so weit zu minimieren versuchst, wie Du kannst, dann hast Du einen wirklichen, realen passiven und stabilen Einkommensstrom.

Ich wünsche Dir viel Spaß beim Durcharbeiten und Umsetzen und natürlich möglichst stetig steigende Abonentenzahlen für Deine Mitgliederseite mit monatlich regelmäßigem Einkommen!