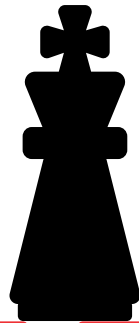


WER SIE HAT UND WIE MAN SIE  
ALS UNTERNEHMER BEKOMMT



**UNFAIRE**

**DIGITALE  
DOMINANZ**



**DIRK KREUTER**

Alle kostenlosen Inhalte und Extras zu diesem Buch findest du unter:



©Dirk Kreuter/co BV Bestseller Verlag GmbH  
Universitätsstraße 60, 44789 Bochum

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch teilweise – nur mit  
Genehmigung des Autors und des Bestseller Verlags wiedergegeben  
werden.

Autor: Dirk Kreuter

Herausgeber: Bestseller Verlag GmbH/  
Universitätsstraße 60, 44789 Bochum

# INHALTSVERZEICHNIS

PROLOG	09
EINLEITUNG	13
<b>KAPITEL I: Was man für Sichtbarkeit wirklich braucht</b>	<b>23</b>
Die richtige Anwendung	26
Der innere Dialog	27
All-IN - muss ich das wirklich?	31
Massive Sichtbarkeit	35
Massive Sichtbarkeit - Deine Positionierung	39
Zusammenfassung	43
<b>KAPITEL II: Warum dieses Buch für dich als Unternehmer und Geschäftsführer im Mittelstand Pflichtlektüre ist</b>	<b>45</b>
Raus aus der Abhängigkeit	48
Transformation in die digitale Welt	52
Zusammenfassung	54
<b>KAPITEL III: Der Weg in die digitale Welt</b>	<b>57</b>
Was ist Sichtbarkeit wirklich?	57
Die zweitwichtigste Währung: Aufmerksamkeit	58
Mitarbeitende	59
Zum Synonym deiner Branche werden	62
Was du vom Poker lernen kannst	63
Der nächste Schritt	65
Wie viel Sichtbarkeit kann ich erwarten?	65

	Mit welchem Kanal fange ich an?	72
	Wie schwierig ist Sichtbarkeit heute?	74
	Zusammenfassung	75
<b>KAPITEL IV:</b>	<b>Digitaler Vertrieb = Wachstum</b>	<b>77</b>
	Zusammenfassung	91
<b>KAPITEL V:</b>	<b>Abschlüsse am Fließband</b>	<b>93</b>
	Zusammenfassung	104
<b>KAPITEL VI:</b>	<b>Neukunden auf Knopfdruck</b>	<b>107</b>
	Zusammenfassung	113
<b>KAPITEL VII:</b>	<b>Leverage in der Zukunft - Wie funktioniert die Neue Welt?</b>	<b>115</b>
	Gibt es dort Sichtbarkeit?	116
	Was ist das Metaverse?	118
	Die neue Zeit	119
	Die Chance nutzen und vorbereitet sein	123
	Zusammenfassung	124
<b>KAPITEL VIII:</b>	<b>The window of opportunity</b>	<b>127</b>

# PROLOG

Dieses Buch ist nicht für Hobbyunternehmer. Es ist für Unternehmer, die jetzt wirklich knallhart in die Sichtbarkeit kommen und mithilfe der Digitalisierung in ihrer Branche abräumen wollen. Dabei geht das Buch über die Frage „Wie bekomme ich maximale Sichtbarkeit in den sozialen Medien und skaliere mein Unternehmen?“ hinaus und widmet sich nicht nur diesem Aspekt im Detail, sondern befasst sich auch mit grundsätzlichen Prinzipien. Es geht um die Frage: Wie wird man zum Kategorie-Sieger innerhalb der eigenen Branche?

Die Fähigkeit, dieses Digitales-Marketing-Konzept so anzuwenden, dass es für das eigene Unternehmen maximales Wachstum schafft, ist die wichtigste Fähigkeit überhaupt, die man sich heutzutage als Unternehmer aneignen und verstehen lernen muss.

Covid-19 hat die Welt in den Turbomodus katapultiert. Zwei Jahre Covid-19 bedeuten acht Jahre Zukunft voraus. Jedes Covid-19-Jahr beschleunigt die Innovation in einem Tempo, wie es vorher innerhalb von vier Jahren der Fall gewesen wäre.

Wenn du bis jetzt nichts getan hast, was Digitalisierung und Technologie angeht, dann mein Beileid. Du hängst acht Jahre zurück.

Was für mich vor fünf Jahren sehr gut funktioniert hat und mir immens dabei geholfen hat, meine Marke aufzubauen, wird nicht für jeden heute funktionieren. Denn ich habe damals mithilfe von Technologie alte existierende Evolutionsstufen im Aufbau der Sichtbarkeit meines Unternehmens übersprungen. Heute, fünf Jahre später, benutzt jeder die gleiche Technologie, und dadurch ist eine neue Evolutionsstufe erreicht, die es jetzt wieder zu überspringen gilt – mit neuer Technologie. Dazu später mehr.

Was aber funktionieren wird, ist das zeitlose Konzept. Ich bin nicht der Einzige, bei dem es funktioniert.

Im Gegenteil: Mehr als 2.000 meiner Geschäftskunden wenden dieses Konzept erfolgreich an. Ich bin nur derjenige, der es am längsten erfolgreich anwendet.

Dieses Konzept wird weiterhin funktionieren, technologieunabhängig. Auch im neuen Metaverse. Selbst wenn du dich aktuell im hinteren Feld aufhältst.

Und erst recht, wenn du die letzten zwei Jahre fleißig warst. Denn darum geht es: ein Wachstumskonzept zu haben, das man wie ein Playbook rund um die aktuellste Technologie nutzt.

In diesem Buch lernst du, wie du dich von der Technologie unabhängig machst, um Sichtbarkeit und das damit einhergehende Wachstum zu erzielen, ohne dir dabei überlegen zu müssen, was du als Nächstes tust. Oder gar nach links und rechts schauen zu müssen. Was aber passieren wird: Alle werden dich und dein Unternehmen anschauen und sagen: „Das, was der hat, das will ich auch!“