



To-Do-Liste Video 12

Dauereinnahmen dank Abo-Systemen

1. Welches Produkt könntest Du als Abo verkaufen?

2. Lässt sich ein "Paket" unterschiedlicher Leistungen zu einem Abo-System zusammenfassen?



3. Welche Laufzeiten bietest Du an?

3.1. Laufzeit A: _____

Welche Leistungen sind inklusive?

3.2. Laufzeit B: _____

Welche Leistungen sind inklusive?

3.3. Laufzeit C: _____

Welche Leistungen sind inklusive?

4. Preis festlegen

Jahres-Preis: _____

Monats-Preis: _____

Wochen-Preis: _____



5. Mit welchem Computer-System wird gearbeitet?
Z.B.

- Monkey-Office
- DigiStore24

6.1. Test-Abo

Gibt es ein Test-Abo?

Gratis oder für 1 – 2 Euro?

6.2. Verlängert sich das Test-Abo automatisch bei Nicht-Kündigung?

7. Wie heißen Deine Abo-Systeme?

8. Wann sollen die Abo-Systeme starten?



10. Zeitplan: Wie viele Abo-Systeme willst Du verkaufen:

1. Jahr

_____ Abos _____ Jahresumsatz _____

= Jahresumsatz 1. Jahr _____

2. Jahr

_____ Abos _____ Jahresumsatz _____

= Jahresumsatz 2. Jahr _____

3. Jahr

_____ Abos _____ Jahresumsatz _____

= Jahresumsatz 3. Jahr _____

4. Jahr

_____ Abos _____ Jahresumsatz _____

= Jahresumsatz 4. Jahr _____

5. Jahr

_____ Abos _____ Jahresumsatz _____

= Jahresumsatz 5. Jahr _____

Umsatz in 5 Jahren: _____

Umsatz in 10 Jahren: _____



**JÜRGEN HÖLLER
ACADEMY**

11. Wer wird von Deinen Mitarbeitern für die Umsetzung beauftragt?

11.1. Administration: _____

11.2. Produktion: _____

11.3. Verkauf: _____

11.4. Verwaltung: _____