



Zusammenfassung Video 12

Dauereinnahmen dank Abo-Systemen

1. Die 4 Hauptvorteile eines Abo-Systems sind:
 - Wiederkehrende Einnahmen!
 - Sichere und damit planbare Einkommen!
 - Steigung der Einnahmen!
 - Es ist nur ein Verkauf notwendig!

2. In der Regel reichen bereits 300 Abonnenten aus, um ein lukratives Abo-System betreiben zu können. Bei 1.000 Abonnenten lebst Du in der Regel im absoluten Luxus.

3. Der Kunde wählt ein Abo-System, weil es:
 - Zeit spart!
 - Geld spart!
 - Bequemer ist!
 - Nicht vergessen wird!
 - Auswahl und Entscheidung erleichtert!

4. Du benötigst ein funktionierendes Computerprogramm für das Betreiben eines Abo-Systems, z.B.:
 - Monkey-Office
 - DigiStore24

5. Monatspreise sind besser als Jahrespreise.
Wochenpreise sind am besten:
 - Kleinere Beträge > leichter zu verkaufen.
 - Kleinere Beträge > weniger Rücklastschriften.
 - Durch 52 Wocheneinzüge 4 Einzüge mehr pro Jahr, als bei monatlichen Einzügen
 - =
 - 8,33% mehr Einnahmen.



**JÜRGEN HÖLLER
ACADEMY**

6. Evtl. ein Test-Abo anbieten, dafür evtl. 1 oder 2 € verlangen. Bei Nicht-Kündigung durch den Kunden verlängert es sich dann automatisch mit dem normalen, höheren Preis.

7. Je länger die Laufzeit, die der Kunde abschließt, desto mehr Einnahmen. Evtl. 2-3 verschiedenen Laufzeiten-Varianten anbieten. Je länger die Laufzeit, desto kleiner der Preis, und desto mehr Leistungen sind beinhaltet.

8. Die Rückbuchungs-Quote bei Abbuchung beträgt nur 2 - 5 %.