



ADVENTURER MASTERCLASS

Mit Abenteuern Geld verdienen

So verdienst Du Geld mit Deinem Sport und Deinen Abenteuern

Workshop Bonus

HERZLICH WILLKOMMEN

Schön, dass du beim Workshop dabei warst!
Danke für dein Vertrauen!
Danke für deine Zeit!

Wenn du dieses pdf hast, wirst du meinen Workshop bis zum Ende angesehen haben.
Dazu möchte ich dir gratulieren.

In diesem PDF bekommst du nochmals die wichtigsten Impulse und Inhalte aus dem Workshop vermittelt. Plus, ganz wichtig, eine Checkliste mit konkreten Umsetzungsschritten.

Über diese Themen haben wir im Workshop gesprochen:

- Du hast 3 Wege erfahren, wie du mit deinem Sport und deinen Abenteuern Geld verdienen kannst.
- Du hast Klarheit darüber gewonnen, wie du genau startest.
- Du hast gelernt, was genau ein Redner ist und was du am Anfang zum Aufbau eines Vortrags brauchst.
- Du hast erfahren, wie du mit einem Buch Geld verdienen kannst.
- Du hast gelernt, wie du als Sportler:in beim Thema Sponsoring starten kannst.
- Du hast zahlreiche Beispiele gezeigt bekommen, wie du deinen Sport mit Geld verdienen verbinden kannst.



KLARHEIT. KLARHEIT. KLARHEIT.

Du spielst mit dem Gedanken, mehr aus deinem Sport zu machen und damit nebenbei etwas aufbauen. Oder du möchtest für deinen nächsten Wettkampf oder dein nächstes Projekt Sponsoren gewinnen.
Vielleicht möchtest du über deine Erfahrungen aus dem Sport auch Vorträge halten.

Wo fängst du an?

Wie startest du?

Was brauchst du am Anfang?

Aus eigener Erfahrung...

- Es gibt unglaublich viele Sportler:innen mit außergewöhnlichen Leistungen
- Die Rekorde aufstellen
- Die Medaillen gewinnen und Top Platzierungen erreichen
- Die einzigartigen Projekte (Sponsorenläufe, Expeditionen...) umsetzen

ABER...

- Die ihre Erfolge nicht zeigen und keine bzw. zu wenig Sichtbarkeit haben
- Die keinen Plan haben, wie sie ihre sportlichen Leistungen in ein Sponsoringkonzept bringen
- Die keine Klarheit haben, wie sie einen begeisternden Vortrag aufbauen
- Die kein Know-how haben, wie sie ihre Geschichte erzählen sollen
- Die nicht über das Wissen verfügen, wie sie ihre Geschichte & Erfahrungen in Produkte bringen

Was du am Anfang vor allem brauchst: Klarheit

- Klarheit über deine Entscheidung, mehr aus deinem Sport zu machen
- Klarheit, für was du als Sportler:in stehst (Deine Positionierung)
- Klarheit über die Möglichkeiten, wie du mit deinem Sport Geld verdienen kannst
- Klarheit über deine Strategie, wie du dort hinkommst

ALS SPORTLER:IN VORTRÄGE HALTEN

Ein Weg, wie du mit deinem Sport Geld verdienen kannst, ist: Du hältst Vorträge. Impulsvorträge, Multivisions- oder Bildvorträge, Vorträge in Schulen, Keynotes in Unternehmen...

Was ist ein Redner bzw. eine Rednerin?

- Ein Redner motiviert, inspiriert und gibt Impulse
- Ein Redner vermittelt primär kein Wissen
- Besonders beim Sportler oder bei der Sportlerin als Redner:in zählt das Erlebnis
- Ein Impulsvortrag geht meistens zwischen 45 und 90 Minuten
- Was vor allem zählt ist die „Performance“ auf der Bühne

Was du am Anfang brauchst:

- Eine gute Geschichte. Und du musst diese Geschichte gut erzählen können
- Einen richtig guten Vortrag (45 – 60 Minuten)
- Einen Vortragstitel und eine Vortragsbeschreibung
- Eine kleine Rednermappe (Informationsmaterial über dich und deine Vorträge)
- Erste kleine Bühnen, um Erfahrungen zu sammeln

Fang an. Fang klein an. Fang regional an.

- Sammle möglichst schnell erste Erfahrungen und halte (kleine) Vorträge
- Bühne bringt Bühne (Folgeaufträge)
- Sprechen lernst du durch Sprechen
- Schau bei dir im Netzwerk, wer Interesse an deinem Vortrag haben könnte. Und sprich diese Personen an

Meine Learnings

- Als Sportler:in ist es ungemein wichtig, die Brücke von deiner Welt zu der des Publikums zu schlagen. Frag dich: Was haben meine Zuhörer von meinen Sporterfahrungen (Stichwort Erlebnistransfer)?
- Nimm die Zuhörer mit auf deine Reise! Zeige Bilder und Videosequenzen von deinen Abenteuern und Projekten! Hole sie emotional ab.
- Es ist nicht nur entscheidend, WAS du erzählst, sondern vor allem, WIE du es erzählst.
- Der Kunde eines Redners ist immer der Veranstalter und NICHT der Zuhörer im Publikum.
- Verstell dich nicht. Bleib du selbst. Auch bei einem Vortrag.
- Lieber unvollkommen beginnen, als perfekt zu zögern. Fang an, die ersten Vorträge zu halten. Auch, wenn diese noch nicht perfekt sind.



CHECKLISTE VORTRÄGE HALTEN

- Ich habe ein klares Rednerprofil
- Ich weiß, worüber ich spreche (kenne mein Thema)
- Ich habe einen Vortrag (mit Vortragstitel + Vortragsbeschreibung)
- Ich habe eine Rednermappe (Infomaterial über mich und meinen Vortrag)
- Ich habe eine eigene Website (Onepager)
- Ich weiß, welche Menschen oder Organisationen ich für meinen Vortrag ansprechen kann

ALS SPORTLER:IN EIN BUCH SCHREIBEN

Ein weiterer Weg, wie du mit deinem Sport Geld verdienen kannst: Du schreibst ein Buch oder mehrere Bücher.

Folgende Fragen helfen dir, besonders am Anfang, weiter:

- Was für ein Buch möchtest du schreiben: Sachbuch, Fachbuch, Ratgeber?
- Worüber möchtest du schreiben? Was ist dein Buch-Thema?
- Für wen schreibst du das Buch? Was ist deine Zielgruppe?
- Warum möchtest du ein Buch schreiben? Was ist deine Motivation?
- Möchtest du das Buch mit Verlag oder im Eigenverlag publizieren?

Rechenbeispiel: Nebenbei Bücher schreiben

Ich möchte dir ein realistisches Praxisbeispiel geben, wie du als Sportler:in mit einem Buch nebenbei Geld verdienen kannst.

Der Grundgedanke dabei: Du fängst mit einem schlanken Buch (z.B. über dein letztes Abenteuer/Wettkampf/Reise) im Eigenverlag an.

- Buchumfang: 40 Seiten
- Buchformat: E-Book
- Publikationsweg: Eigenverlag
- Vertriebsplattform: Amazon
- Verkaufspreis: 10 EUR
- Verkaufte Stück: 250
- Umsatz: 2500 EUR

Meine Learnings

- Es braucht, besonders am Anfang, kein 300-Seiten-Werk. Starte mit „schlanken“ Bücher. 30-40 Seiten.
- Im Eigenverlag hast du eine 3-4 fache höhere Marge, als wenn du dein Buchprojekt mit einem Verlag umsetzt.
- Unterschätze das Thema Buchmarketing und Buchvertrieb nicht, wenn du im Eigenverlag publizierst.
- Das eigene Buch ist nach wie vor ein ungemein wichtiges Marketinginstrument, das deinen Expertenstatus und deinen Bekanntheitsgrad als Sportler:in steigert.
- Hol dir Unterstützung (z.B. Grafiker), wenn du im Eigenverlag dein Buchprojekt umsetzt. Nicht alles selbst machen wollen.



CHECKLISTE BUCH SCHREIBEN

- Ich habe Klarheit darüber, ob ich mit Verlag oder im Eigenverlag publiziere
- Ich kenne mein Buchthema
- Ich kenne meine Zielgruppe (Leser:in)
- Ich habe ein Buchexposé
- Ich weiß, welches Genre (Sachbuch, Fachbuch, Ratgeber) mein Buchprojekt hat

ALS SPORTLER:IN PASSENDE SPONSOREN GEWINNEN

Den nächsten Lauf oder Wettkampf, die nächste Expedition oder Tour finanziert zu bekommen. Träumst du auch davon?
Gleich vorweg: Das ist möglich.

Wenn du keine überzogenen Erwartungen und eine klare, professionelle Vorgehensweise beim Sponsoring hast.

Meine Learnings:

- Wechsle immer wieder mal die Brille und nimm die Sichtweise eines potenziellen Sponsors ein.
- Nutzen, Nutzen, Nutzen: Welchen Nutzen kannst du einem Sponsor stiften?
- Passt dein Projekt zum Sponsor? Investiere vorab ausreichend Zeit und mach dir Gedanken zu deiner Zielgruppe.
- Weniger ist mehr: Es ist leichter, ein paar wenige Sponsoren zu haben als zu viele.
- Kleine und mittelständische Firmen als Sponsoren zu gewinnen ist oftmals einfacher.
- Nimm Absagen nicht persönlich! Das ist ganz normal bei der Sponsorenakquise.
- Regionalität & Netzwerk: Fang bei der Sponsorensuche bei dir vor der Haustür an. In deiner Stadt, in deiner Region.



CHECKLISTE SPONSORING

- Ich habe ein Sponsoringkonzept
- Ich weiß meine Sponsoringziele
- Ich kenne meine Zielgruppe und weiß, welche Organisationen ich kontaktieren möchte
- Ich habe klare Sponsorenleistungen (Pakete) definiert
- Ich habe professionelle Sponsorenunterlagen (Anschreiben + Präsentation)



NEXT STEPS

Ich hoffe du konntest einiges aus dem Workshop für dich mitnehmen.
Wie kann es nun für dich weitergehen?

Wenn du sagst

- Ich wünsche mir jemand, der mich an die Hand nimmt und mir zeigt, wie ich genau meinen Vortrag aufbaue
- Ich komme beim Thema Positionierung nicht weiter und brauche jemand, der mich dabei unterstützt
- Ich benötige ein paar Ratschläge für mein Sponsorenkonzept
- Ich möchte gerne meine Projekte professioneller vermarkten, weiß aber nicht, wo ich anfangen soll...

Dann komme in die ADVENTURER MASTERCLASS.

Gerne unterstütze ich dich dabei.

Ich freu mich auf dich!

Schau dir hier nochmal das Angebot an:

<https://bit.ly/adventurer-masterclass-aktion>

Danke dass du dabei warst.

Danke für dein Vertrauen.

Danke für deine Zeit.

Lebe deinen Traum!

Dein Norman