

Honorée Corder

Du MUSST dein Buch
zu Geld machen

Honorée Corder

**Du MUSST
dein Buch
zu Geld machen**

**Schaffe mehrere Einkommensströme,
erhöhe deine Einnahmen
und vervielfache deine Wirkung**

*Aus dem amerikanischen Englisch
von Christina Brombach*

**Mit einem Geleitwort von
Dr. Renée Moore**

Edition Forsbach

Die amerikanische Originalausgabe erschien 2024 unter dem Titel
„You must monetize your book“
Copyright 2024 © Honorée Enterprises Publishing, LLC

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Buches darf ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form oder mit irgendwelchen Mitteln, elektronisch oder mechanisch, einschließlich Fotokopien, Aufzeichnungen oder Informationsspeicher- und -abrufsystemen, vervielfältigt oder übertragen werden, mit Ausnahme von kurzen Zitaten in einer Rezension.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar

Edition Forsbach

Bücher mit Herz

© Edition Forsbach, Bamberg 2025
www.edition-forsbach.de

Coverbild: © Dino Marino
Autorenfoto: © Kelly Rucker

Printed in Germany
ISBN 978-3-95904-260-4 (Print)
ISBN 978-3-95904-261-1 (E-Book)

Inhalt

Eine besondere Einladung	9
Geleitwort von Dr. Renée Moore	10
Einführung	12
Abschnitt I: Das Fundament	17
Abschnitt II: Einkommensquellen	18
Abschnitt III: Geld in Bewegung	20
 ABSCHNITT I: DAS FUNDAMENT	
Warum dein Buch zu Geld zu machen das Nächste ist, was du dir selbst und deinem Business Gutes tun kannst	23
Monetarisieren für Einkommen und Einfluss	26
Bevor du dein Buch zu Geld machst	28
Freiheit, Finanzen oder Fans?	30
Das Business (und das Imperium) aufbauen, das du wirklich willst	32
Gedanken und Übersicht über Einkommensquellen	37
Bevor du dir eine Einkommensquelle aussuchst ...	37
Einkommensquellen	39
Die Basics der Einkommensquellen	42
Produkt + Preis + Käufer + Struktur + Marketing + Plan = Erfolg!	42
Das Produkt: Was verkaufst du?	43
Der Preis: Was darf's denn kosten?	44

Der Käufer: Wer ist das?	45
Die Struktur: Produkte liefern	46
Marketing: Von Anfang an ein Business entwickeln	47
Der Plan: Umsetzung in die Wirklichkeit	47
Prozesse und Prozeduren	48
Ein paar Worte über ein schwieriges Thema	49
Bist du bereit?	50

ABSCHNITT II: EINKOMMENSQUELLEN

Coaching	53
Verschiedene Arten von Coaching	54
Kundenakquise	55
Das Coachingbusiness	56
Coachinghonorare	57
Wie lange bis zum Einkommen?	58
Kurse	59
Wie lange bis zum Einkommen?	60
Zertifikate	63
Die Vorzüge	64
Wie lange bis zum Einkommen?	64
Ein Zertifikationsprogramm entwickeln	65
Zertifikationsprogramme in der Praxis	67
Zahlungspläne für Zertifikate	69
Consulting	71
Finde deine Nische	72
Preisgestaltung für Consulting-Services	73
Wie lange bis zum Einkommen?	75
Vorträge	76
Eine Keynote-Präsentation entwerfen	76

Vorbereitung auf ein Panel	79
Tipps für großartige Redner	80
Dein Vortragsbusiness	81
Vermarkte dein Vortragsbusiness durch dein Buch (und andersrum)!	82
Wie lange bis zum Einkommen?	84

Seminare	85
Bonuspunkte für Autoren	86
Wer lernt von dir und was bringst du ihnen bei?	86
Und jetzt vermarkte dein Seminar!	90
Designe dein Marketingstatement	90
Tipps für gefragte Anbieter von Seminaren	91
Das Seminarbusiness	92
Dein Angebot	93
Dein Seminar verkaufen	93
Wie lange bis zum Einkommen?	94

Mach eine Serie aus deinem Buch	95
Mögliche Serien	95
Ein paar Worte über Autorenpartnerschaften	98
Ein Buchseriengeschäft	99
Wie lange bis zum Einkommen?	100

Buchverkauf in Großmengen und Sonderausgaben	102
Verkauf in Großmengen	102
Personalisierte Sonderausgaben	107
Preisgestaltung für Sonderausgaben	108
Weitere wichtige Details	111
Wie lange bis zum Einkommen?	113

Virtual Summits	114
Was ist ein Virtual Summit?	115
Was bringt ein Virtual Summit?	116
Wie du einen Virtual Summit abhältst	117

Die Inhalte deines Summits	118
Und jetzt: Dein Summit	120
Wie lange bis zum Einkommen?	120
Meistere deine Mastermind-Gruppe	121
Was ist eine Mastermind-Gruppe?	121
Wer sollte eine Mastermind-Gruppe führen?	122
Was du vor der Gründung bedenken solltest	122
Und dann?	125
Wie lange bis zum Einkommen?	126

ABSCHNITT III: GELD IN BEWEGUNG

Wähle deinen schnellsten und besten Weg zum Einkommen	129
Zeitplan: Wie dringend ist es?	130
Hol dir das ELS: Einfach, lukrativ und Spaßig	132
Die Auswahl	135
Strategische Langzeitplanung und Durchführung des Plans	136
Abschlussgedanken: Einsichten, Abschluss und gute Wünsche	140
Die Wahrheit über das Erschaffen (d)eines Imperiums	141
Sei geduldig	147
Ruh dich aus, aber gib nicht auf	148
Nachwort	150
Dank	152
Kurse	153
Bücher von Honorée Corder	154
Über die Autorin	156

Eine besondere Einladung



Melde dich hier an, um alle Ressourcen und Boni zu diesem Buch zu erhalten:

www.HonoreeCorder.com/Monetize

Geleitwort von Dr. Renée Moore



Nur ein Jahr nach der Veröffentlichung von *Du MUSST dein Buch vermarkten* präsentiert Honorée Corder nun ihr neues Werk: *Du MUSST dein Buch zu Geld machen*. Dieses Buch ist ein Leitfaden, um aus deinem Buch nicht nur Einkommen, sondern gleich mehrere Einkommensströme zu generieren, deine Einnahmen zu steigern und deine Wirkung zu vervielfachen.

Für Honorée Corder ist dieses Buch das Ergebnis von über zwei Jahrzehnten Erfahrung und Leidenschaft – eine Verschmelzung ihres Business-Know-hows und ihrer persönlichen Weiterentwicklung. Mit über 50 veröffentlichten Büchern, die weltweit mehr als viereinhalb Millionen Mal verkauft wurden (darunter *Du MUSST ein Buch schreiben* und *Write Your First Nonfiction Book*), ist sie eine Expertin ihres Fachs.

Doch Honorée weiß: Der Verkauf eines Buches ist nur der Anfang. Sie hat mehr als ein Dutzend sechs- und siebenstelligen Einkommensquellen aufgebaut und teilt in diesem Buch ihr Erfolgsrezept, damit auch du den Inhalt deines Buches in nachhaltige Einnahmen verwandeln kannst.

In *Du MUSST dein Buch zu Geld machen* findest du über ein Dutzend Ideen für Einkommensquellen – von Coaching, Kursen und Zertifizierungen bis hin zu Consulting, Vorträgen und Seminaren.

Honorée vermittelt die Grundlagen, gibt praktische Tipps und zeigt, worauf es ankommt, um diese Möglichkeiten erfolgreich zu erschließen. Sie geht außerdem auf effektive Verkaufsstrategien und den Aufbau einer positiven Kundenbeziehung ein.

Dieses Buch ist ein Schatzkästlein voller Ideen, es zeigt dir, wie du dein Buch in eine unerschöpfliche Quelle von Möglichkeiten und Einkommen verwandelst. Honorée motiviert, gibt klare Anleitungen und erinnert dich daran, geduldig zu sein und niemals aufzugeben.

Lies dieses Buch bitte mehrmals – du baust dir damit eine Grundlage für deinen Erfolg als Autor und deine Wirkung in allen Lebensbereichen, und das für den ganzen Rest deines Lebens.

Ich wünsche dir viel Freude beim Lesen und großen Erfolg beim Umsetzen!

Herzlichst

Deine Renée Moore

Dr. Renée Moore, Positionierungs- und Verkaufsexpertin, „Deutschlands führende Motivations-Expertin“ (RTL), „The New Global Leader“ (Huffington Post) und Autorin der Bestseller *„Be Unstoppable in deinem Business!“* und *„Hour of Power. Das Geheimnis deines Erfolgs im Business“*

www.reneemoore.com

Einführung



Lieber Leser,

dieses Buch ist schon lange überfällig. Schließlich arbeite ich seit über zwanzig Jahren daran.

Als ich klein war, sagte mir mein Vater: „Wenn du für *jemand anders* arbeitest, wird dieser Jemand reich (und du wahrscheinlich nicht).“

Oder so etwas ähnliches. Hey, ich war ein Kind, also kann ich das Zitat nicht wörtlich wiedergeben.

Geht das überhaupt? Haha. *Wo war ich?*

Er ermutigte mich, für mich selbst zu arbeiten, damit ich Zeit und finanzielle Freiheit bekommen könnte. Dieser Rat ging mir in all den Jahren immer wieder durch den Sinn und ist der Grund dafür, dass ich meine Bücher zu Geld mache und mir das Imperium aufgebaut habe, dass ich heute sowohl genieße als auch weiter ausbaue.

Es ist wichtig zu wissen, dass ich als Pflegekind aufgewachsen bin und es nie ans College geschafft habe. Meine Chancen sahen insgesamt nicht besonders rosig aus. Aber ich war wild entschlossen, einen Weg zu finden, um für mich selbst zu arbeiten und allen Hürden zum Trotz finanziell unabhängig zu werden.

Also habe ich meine erste Firma gegründet, als ich Anfang zwanzig war. Und nach wenigen Minuten (naja, vielleicht auch Tagen) war ich davon *total* begeistert.

Ich war übrigens in den frühen 1990ern Anfang zwanzig, als es noch keine Handys gab. Das Internet war damals auch noch nicht für jedes Lieschen Müller zugänglich und ich hatte weder eine E-Mail-Adresse noch einen Computer und noch nicht einmal ein Faxgerät.

In meinem ersten Business ging es um Netzwerkmarketing. Ich verkaufte Gesundheits- und Wellnessprodukte (das mache ich in gewisser Weise immer noch, aber es ist nicht mehr mein Hauptfokus) für eine Firma, mit der ich groß geworden war, und die rein zufällig eine eingebaute Businessgelegenheit für mich hatte.

Was ich damals nicht wusste, wusste ich damals noch nicht (wie man eine Firma leitet, Dinge und Dienstleistungen verkauft und vertreibt, wie man seine Persönlichkeit entwickelt und immer weiterwächst, wie man andere führt und neue Führungspersonen ausbildet und noch viel, viel mehr).

Aber ich wusste, dass ich *Freiheit* wollte, genauer gesagt *finanzielle Freiheit*. Ich liebte meine Produkte und wusste sicher, dass sie anderen Menschen helfen konnten. Der Markt und die Qualität der Produkte schienen mir gemeinsam die bestmögliche Gelegenheit zu bieten.

Was mir an Wissen und Fähigkeiten fehlte, glich ich durch pure Begeisterung aus. Mein Mentor, der alt genug war, um mein Opa zu sein, sagte mir: „Wenn du dich selbst in Brand stecken kannst, kommen die Leute aus allen Himmelsrichtungen herbeigeströmt, um dich brennen zu sehen.“

Lektion Nummer eins: Begeisterung ist eine Kleinigkeit, die einen Riesenunterschied machen kann.

Während ich also durch New York rannte und überall von meinem Produkt erzählte, kümmerten mein Mentor und seine Frau sich um die ganze Verpackung und den Versand. Das waren Zeiten, in denen man noch Inventar haben musste, aber in meinem winzigen Appartement war dafür einfach kein Platz.

Also konzentrierte ich mich sofort auf den Aspekt der Persönlichkeitsentwicklung, bei dem es darum geht, ein Business zum Wachsen zu bringen. Die Führungspersönlichkeiten in meiner Firma teilten ihre Tipps darüber, wie sie ihr eigenes Business erweitert hatten, mit mir und erzählten mir, dass man immer bei Person null anfangen muss. In diesem Fall war ich selbst Person null.

Ich liebte es, die monatlichen Motivationstapes der Firma anzuhören. Darunter waren neben dem Überblick über unsere Produkte immer auch Interviews mit dem gehobenen Management der Firma.

Die Menschen, mit denen man da sprach, waren Vertriebsleute, die ihre Geschäfte schnell zum Wachsen brachten und damit die Gesundheit von Menschen beeinflussten, und es ging dabei oft auch darum, dass sie sich ein Einkommen erschufen, das es ihnen ermöglichte, sich aus der Vollzeitbeschäftigung zurückzuziehen. Ich bekam einfach nicht genug davon.

Das will ich auch, dachte ich.

Auftritt: Anthony Robbins' Buch *Das Robbins Power Prinzip*. Ein Freund empfahl es mir in der Zeit, als ich mein eigenes Business gründete. Zufällig fand ich mich ein paar Wochen später bei Tonys Seminar „Unleash the Power Within“ wieder, bei dem wir auch eine „Firewalk Experience“ machten. (Ja, ich bin über glühende Kohlen gegangen. Es war fantastisch. Ich habe es seither noch ein paar Mal gemacht. Nein, meine Füße habe ich mir dabei nicht verbrannt. Aber ich habe in mir selbst ein Feuer entzündet. Ich kann es nur empfehlen!)

So ein Wendepunkt in meinem Leben und meinem Business!

Mein eigenes Business zu gründen und mich gleichzeitig auf meine Persönlichkeitsentwicklung zu konzentrieren, zeigte mir den Weg, den ich heute noch gehe.

Es sollte nicht mehr lange dauern, bis ich meinen Job kündigen und mein Einkommen aus anderen Quellen beziehen konnte. *Und ich wollte mehr.*

Sobald ich mir selbst bewiesen hatte, dass ich alles erreichen kann, was ich wirklich will, begann ich mich nach anderen Methoden umzusehen, ein Einkommen zu verdienen.

Durch eine Reihe von gleichzeitig stattfindenden Ereignissen war ich irgendwann enttäuscht von der Firma, für die ich arbeitete. Sie änderte ständig die Gehaltsstruktur und bot nicht die gleichen fortschrittlichen Marketing- und Vertriebsgelegenheiten wie einige der anderen (meiner Meinung nach schlechteren) Firmen der Branche. Irgendwann beschloss ich, mich auf ein Business außerhalb der Branche zu konzentrieren.

Bei einem glücklichen Gespräch mit meinem Businesscoach entdeckte ich, was als Nächstes kommen sollte: Businesscoaching.

Mit seiner Hilfe brachte ich mein Coachingbusiness an den Start und es lief von Anfang an solide. Er half mir unter anderem dabei, sofort einen Marketingplan zu entwickeln.

Wie vermarktet man ein Coachingbusiness? Eine Möglichkeit ist es, kostenlose Vorträge anzubieten. Wenn man gut genug ist, wird irgendwann jemand anbieten, dafür zu bezahlen.

Ich war schon seit ein paar Jahren Coach und Vortragsreisende, als ich plötzlich zur alleinerziehenden Mutter in einer neuen Stadt wur-

de. Damals fügte ich betriebliche Seminare zur Liste meiner Dienstleistungen hinzu. Und so ging es weiter.

Das war alles, bevor ich mein erstes Buch geschrieben hatte.

Meine Rückschau soll deine Vorausschau sein: Mit diesem Buch erfährst du, wie du mit den Inhalten deines Buches, kombiniert mit deiner Expertise, deiner Bildung und deiner Erfahrung, Einkommensquellen findest und anzapfst und damit Geld verdienst.

Auf den Seiten dieses Buches werde ich dir noch mehr über meine eigene Geschichte erzählen und dir Tipps und Informationen dazu geben, wie du aus deinem Buch Einkommensquelle um Einkommensquelle herausholst.

Du hast bereits ein Buch geschrieben, aber das ist nur der Anfang! Aus seinem Inhalt kannst du eine, zwei oder sogar Dutzende neue Einkommensquellen heraus schlagen.

Und jede davon kann *einfach* und *lukrativ* sein – und außerdem auch noch Spaß machen!

Ich spiele jedes Jahr das Geldspiel in der „Neue Einkommensquellen“-Ausgabe. Was das ist? Naja, eigentlich ist es kein echtes Spiel, du brauchst also nicht auf Amazon danach zu suchen. Es ist mein eigenes Spiel, bei dem ich versuche herauszufinden, welche neue Einkommensquelle, die einen sechs- oder siebenstelligen Betrag wert ist, ich mir in diesem Jahr erschließen könnte (gerne auch zwei). In dem Augenblick, wo ich dies hier niederschreibe, habe ich mehr als ein Dutzend entwickelt und die Ideen werden mir nicht so schnell ausgehen.

Du kannst das Geldspiel auch spielen, und du kannst dabei *gewinnen*. Dieses Buch ist dafür geschrieben, dir zu helfen, so schnell und so gut wie möglich zu spielen und zu gewinnen.

Manche dieser Einkommensquellen habe ich behalten (hallo, Bücher und Kurse!), andere habe ich wieder ziehen lassen (es war schön, aber jetzt ist es vorbei, Managercoaching und betriebliche Seminare!).

In diesem Buch findest du mein Erfolgsrezept für jede Einkommensquelle und im Bonusmaterial zu diesem Buch (auf www.HonoreeCorder.com/Monetize) gibt es ein paar Werkzeuge und Ressourcen, die deine Reise noch deutlich verkürzen sollten.

Bist du aufgeregt? Ich schon! Lies mal, was du von diesem Buch erwarten kannst.

Es besteht aus drei Teilen:

Abschnitt I: Das Fundament

Im ersten Teil helfe ich dir, dich richtig aufzustellen und dich darauf vorzubereiten, die Einkommensquelle auszuwählen, die du zuerst entwickeln möchtest.

Ja, ich weiß, am liebsten wären dir „alle davon“. Mir auch – glaub mir, das kann ich verstehen. Ein Teil des Grundes, aus dem ich selbst so viele entwickelt habe, ist, dass es mir schnell langweilig wird. Nachdem ich etwas gemeistert habe, bin ich schon für das Nächste bereit. Außerdem habe ich einige Einkommensquellen, aus denen ich weiter Geld schöpfe, die mich aber wenig bis gar keine Zeit kosten. Das lässt mir genug Zeit, mich auf mein anderes „Problem“ zu konzentrieren: unendlich viele Ideen!

Wenn die Ideen bei dir erst einmal sprudeln, wirst du merken, dass du bald mehr Ideen hast als Zeit (Tipp: Schnapp dir ein Notizbuch, das *You Must Monetize Your Book Workbook* oder öffne die Notizen-App auf deinem Handy, mach eine Notiz namens „Ideen“ und halte deine Ideen fest!). Wenn Geld dein Antrieb ist, wirst du irgend-

wann außerdem feststellen, dass sich das erledigt hat, weil du genug davon hast – mehr als genug sogar! Vielleicht schaffst du es ja auch, Wachstum und Freigiebigkeit zu einem Spiel zu machen.

Wenn du dich erst einmal orientiert hast und weißt, welche *Art* von Einkommensquelle(n) du dir erschließen möchtest, kommen wir zu:

Abschnitt II: Einkommensquellen

Abschnitt II ist ganz einfach: Ich stelle dir die Einkommensquellen vor, die ich in den letzten 20 Jahren entwickelt habe, und verrate dir, wie du sie in deinem eigenen Business umsetzen kannst.

In jedem Kapitel geht es um eine andere Einkommensquelle und, wo nötig, um die verschiedenen Arten, wie du sie in dein Business integrieren kannst.

Coaching ist zum Beispiel eine Einkommensquelle. Es gibt Dutzende von verschiedenen Arten von Coaching (zum Beispiel Life Coaching, Business Coaching oder Manager-Coaching) und verschiedene Wege, wie man Coachings abhalten kann (eins zu eins, in einer Gruppe oder auf Konzernebene).

Die meisten davon habe ich in den Jahren, in denen ich Erfahrung gesammelt habe, selbst schon gemacht, also schenke ich dir meine Einblicke und Informationen, die dir erlauben, eine intelligente Wahl für dich und dein Business zu treffen.

Weil ich weiß, dass du es kaum erwarten können wirst, weiterzumachen, sobald du die richtige Einkommensquelle für dich gefunden hast, teile ich meine Gedanken darüber mit dir, wie lange es dauern kann, bis du Einnahmen generieren kannst. Jede Einkommensquelle braucht unterschiedlich viel Zeit, bis du Einnahmen erwarten kannst. Für ein qualitativ hochwertiges Buch kannst du über ein

Jahr oder sogar noch länger brauchen; mit einem Kurs könntest du bereits *morgen* Geld verdienen.

Aber Achtung: Wie dringend du Geld verdienen *musst*, kann einen Einfluss darauf haben, welche Einkommensquelle du wählst. Darüber sage ich später noch mehr, aber ich möchte es hier schon einmal erwähnen, weil es kontraproduktiv sein kann, wenn *Dringlichkeit* der einzige Filter ist, durch den du eine potenzielle Einkommensquelle betrachtest. Wenn du deine erste Einkommensquelle wählst, solltest du darauf achten, die *anderen* Faktoren gut zu bedenken.

Aber für den Moment merk dir einfach diesen Satz:

Wer Angst vor Geld hat, kann kein Geld verdienen.

In diesem Buch findest du mehr als ein Dutzend mögliche Einkommensquellen, die du zu deinem Imperium hinzufügen kannst. Manche von ihnen können für dich genau so funktionieren, aber hier ist die beste Nachricht von allen: Selbst, wenn keine davon zu dir passt, wird dich die Lektüre dieses Buches auf viele neue Ideen bringen.

Wie bereits erwähnt, brauchst du einen Ort, an dem du deine Ideen sammelst. Aber sei gewarnt: *Sie werden nur so aus dir herausprudeln*, wie Wasser aus einem Feuerwehrschauch. Wenn sie erst einmal kommen, kommen sie schnell und häufig. Sie werden dir in den Sinn kommen, wenn du gerade eigentlich mit etwas ganz anderem beschäftigt bist. Bleibe konzentriert, genieße den Strom der Ideen und fang sie einfach sofort ein. Dann hast du jede Menge Ideen, die du analysieren kannst, wenn du das nächste Mal entscheiden musst, wie du weitermachen willst.

Dazu später mehr – ich wollte nur schon einmal die Saat legen, dass *dieses*, der Teil im Leben deines Buches, bei dem du es zu Geld