

BUCH-FUNNELS · STRATEGIE · ABWICKLUNG

Dein Buch ist nicht das Problem — dein Setup dahinter schon.

Für Coaches, Berater und Experten, die ihren Buch-Funnel
einfach verkaufen, sondern sinnvoll in ihren Vertrieb einbauen wollen.

- Buchversand
- Zahlungsabwicklung
- One-Click-Upsells

- **Buchversand & Logistik**
Direkt aus unserer Infrastruktur

- **Zahlungsabwicklung**
Integriert — kein Extra-Tool

- **One-Click-Upsells**
Sofort aktiv nach dem Kauf

**„Wer sein Buch nur als Produkt denkt, gibt die Kontrolle
über Preis, Kundendaten und den nächsten Schritt ab.“**

Wer stattdessen ein System aufbaut, behält die Marge — und
macht Marketing vom ersten Kauf an profitabel.

↓ Kosten

Versand & Abwicklung
aus einem System

↑ Volumen

Niedrigerer Preis
= mehr Käufer

✓ Kontrolle

Kundendaten & Marge
beibehalten

Ein Report von affilicon — Buchversand, Zahlungsabwicklung und One-Click-Upsells aus einer Hand.



DAS DENKMUSTER

Viele behandeln ihr Buch wie ein Produkt.**Dabei sollte es ein Einstieg sein.**

Wenn jemand ein Buch geschrieben hat, liegt der Stolz erstmal auf dem Inhalt. Auf dem, was drinsteht. Auf der Erfahrung, dem Wissen, der Arbeit, die da reingegangen ist.

Und genau deshalb denken viele beim Verkauf zuerst auch ans Buch selbst.

An den Preis. An den Druck. An den Versand. Vielleicht noch an die Landingpage.

Klingt erstmal logisch.

Ist aber oft gar nicht der Punkt, an dem später entschieden wird, ob das Ganze wirtschaftlich funktioniert — oder unnötig anstrengend wird.

Das Buch selbst ist selten das Problem. Das Problem ist meistens, dass es wie ein Einzelprojekt behandelt wird — statt als Einstieg in ein größeres System.

Denn ein Buch soll im besten Fall nicht einfach nur verkauft werden.

Es soll Vertrauen aufbauen. Es soll Menschen näher an dein Thema heranzuführen. Es soll die richtigen Interessenten abholen. Und es soll der Anfang von etwas sein — nicht das Ende.

Wer sein Buch nur wie ein kleines Versandprodukt behandelt — oder es über externe Plattformen verkauft und damit Marge, Kundendaten und den nächsten Schritt abgibt — verschenkt genau den Teil, der eigentlich den größten Wert hätte.

DAS SETUP-PROBLEM

2

Wie aus einem guten Buch plötzlich ein nerviges Nebenprojekt wird.

Das passiert viel schneller, als viele denken.

Das Buch ist fertig oder fast fertig. Man ist eigentlich an einem richtig guten Punkt. Und dann fängt das Drumherum an.

Wer druckt?

Druckerei, Lager, Versand — alles
einzeln

Wie läuft's?

Zahlung, Bestellseite, Rückfragen —
getrennt

Was danach?

Folgeangebote — meist Nachgedanke

Jeder einzelne Punkt wirkt erstmal machbar. Zusammen wird daraus aber schnell etwas, das deutlich mehr Zeit, Nerven und Abstimmung frisst, als man am Anfang gedacht hätte.

Und genau da wird aus einem starken Vertrauensbringer plötzlich ein kleines Orga-Projekt.

Nicht, weil das Buch schwach wäre. Sondern weil um das Buch herum viele Einzelbaustellen entstehen, die nie als System gedacht wurden.

Eigentlich wollte ich ein gutes Buch als Einstieg nutzen. Stattdessen habe ich mir gerade ein Konstrukt gebaut, das überraschend viel Kraft kostet.



DIE KALKULATION

Das eigentliche Problem ist nicht der Buchpreis.**Das eigentliche Problem ist, dass sich der Funnel nicht sauber rechnet.**

Viele schauen beim Buch zuerst auf die Stückkosten. Was kostet der Druck? Was kostet der Versand? Was kostet das Ganze pro Bestellung?

Das ist verständlich. Aber es ist oft zu kurz gedacht.

Denn der eigentliche wirtschaftliche Schmerz entsteht nicht durch einzelne Kosten allein. Er entsteht dann, wenn der ganze Aufbau dahinter nicht sauber zusammenarbeitet.

 Versand

Teurer Versand zwingt zu höherem
Buchpreis

 Preis

Höherer Preis macht den Kauf
schwerer

 Funnel

Weniger Menschen kommen rein

Wenn dann im Hintergrund zusätzlich noch operative Reibung, Abstimmung und Einzellösungen dranhängen, wird das Ganze irgendwann mehr Belastung als Hebel.

Nicht das Buch macht den Funnel unprofitabel. Die falsche Struktur dahinter tut es.



DIE STÄRKE

Bücher sind trotzdem einer der stärksten Einstiege, die du haben kannst.

Und genau deshalb lohnt sich der Blick so sehr.

Denn ein Buch hat etwas, das viele andere Einstiege schlicht nicht haben.

Es gibt Tiefe. Es nimmt sich Zeit. Es baut Vertrauen auf. Es zeigt Substanz. Und es macht aus dir nicht nur jemanden mit einem Angebot, sondern jemanden mit Haltung, Erfahrung und einem gewissen Gewicht.

Wer dein Buch bestellt, liest oder wenigstens ernsthaft anfragt, hat meist schon eine ganz andere Form von Aufmerksamkeit und Offenheit als jemand, der nur mal eben irgendwo draufgeklickt hat.

Das Buch ist oft gar nicht der Umsatzträger. Es ist der Türöffner. Und genau deswegen ist es so schade, wenn dieser Türöffner an Versand, Zahlungsabwicklung und halb zusammengesetzten Einzelteilen hängenbleibt.

Ein Buch bringt Menschen viel näher an dein Thema als irgendein schneller Klick oder ein beliebiges Freebie. Es bereitet vor:

- Vertrauen und Verständnis für dein Thema
- Gesprächsbereitschaft und Offenheit
- Kaufbereitschaft für das, was danach kommt
- Eine deutlich stärkere Nähe zu dir als Person



DAS SYSTEM

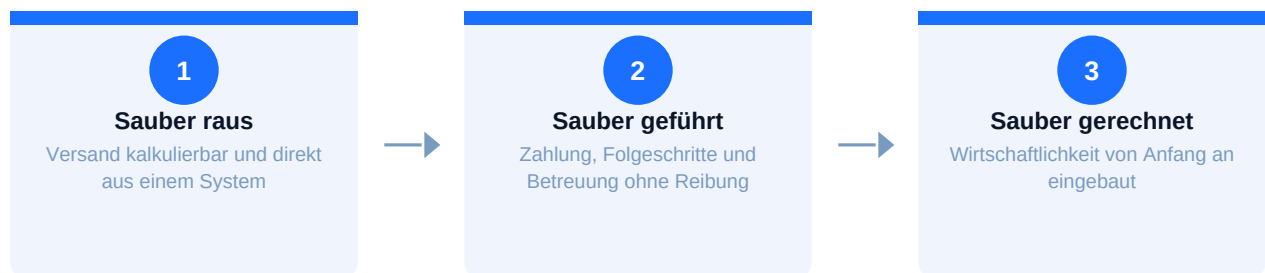
Ein guter Buch-Funnel beginnt nicht beim Buch.

Er beginnt beim System dahinter.

Wenn man es sauber denkt, braucht ein guter Buch-Funnel mehr als nur ein gutes Buch und eine Bestellseite. Er braucht vor allem ein System, das im Hintergrund schon mitdenkt.

Also nicht nur: Wie kommt das Buch raus?

Sondern auch: Wie läuft die Zahlungsabwicklung? Wie bleibt der Versand kalkulierbar? Wie wird der Käufer sauber geführt? Was passiert direkt nach dem Kauf? Und wie verhindert man, dass das Ganze operativ unnötig schwer wird?



Ein sauberer Buch-Funnel fühlt sich nicht nach Stückwerk an. Er fühlt sich stimmig an. Weniger Reibung, weniger Koordination, weniger Gefrickel. Und dafür mehr Klarheit, mehr Wirtschaftlichkeit und mehr von dem Gefühl, dass das Ganze wirklich Sinn ergibt.

6 AFFILICON Genau deshalb denkt affilicon Buch-Funnels nicht als Einzelprojekt.

Für uns ist ein Buch-Funnel nicht einfach ein Buch mit Bestellformular. Und auch nicht einfach nur ein Versandthema.

Wir schauen auf das Ganze. Auf Buchversand, Zahlungsabwicklung, Funnel-Logik, mögliche nächste Schritte — und auf die Frage, wie sich all das so zusammenbauen lässt, dass es für dich nicht zu einem zusätzlichen Baustellenpaket wird.

Genau das ist ja oft der eigentliche Wunsch:

Nicht noch ein weiteres Projekt, das man selbst koordinieren muss. Sondern eine Lösung, die Dinge zusammenbringt, die sonst einzeln nerven.

affilicon denkt deshalb nicht in Einzelbausteinen, sondern in einem durchgehenden System. Das bedeutet nicht, dass plötzlich alles riesig und kompliziert werden muss. Im Gegenteil — oft geht es eher darum, Dinge einfacher, klarer und wirtschaftlich sinnvoller zu machen.

- ✓ Buchversand direkt aus unserer Logistik — kein eigenes Lager
- ✓ Zahlungsabwicklung integriert — kein Extra-Tool, keine Reibung
- ✓ Folgeschritte sauber eingebaut — nicht als Nachgedanke
- ✓ Weniger Koordination — ein System statt vier Einzelbaustellen

Damit dein Buch nicht nur rausgeht — sondern für dein Business arbeitet.

- ✓ Buchversand & Logistik aus einem System
- ✓ Zahlungsabwicklung integriert
- ✓ Folgeschritte sauber eingebaut
- ✓ Weniger Koordination, mehr Klarheit

[Gespräch vereinbaren — affilicon.de](https://affilicon.de)



FÜR WEN?

Für wen sich dieser Blick besonders lohnt.

Besonders spannend ist das Thema für alle, die ihr Buch nicht einfach nur veröffentlichen, sondern sinnvoll in ihren Vertrieb einbauen wollen.

Passt gut	Warum
Coaches & Berater	Das Buch als Vertrauensanker vor dem ersten Gespräch
Experten mit eigenem Thema	Sichtbarkeit und Substanz in einem Schritt aufbauen
Buch bereits vorhanden	Setup überprüfen, Potenzial besser nutzen
Kurz vor Veröffentlichung	Von Anfang an sauber aufstellen — nicht nachträglich flicken
Buch soll für Business arbeiten	Funnel, Vertrieb und Logik dahinter denken

Weniger spannend ist das Ganze für alle, die einfach nur irgendeinen Vertriebsweg für ihr Buch suchen und gar keinen Funnel oder keine Business-Logik dahinter haben. Dann ist das Thema ein anderes.

NÄCHSTER SCHRITT

8

Lass uns anschauen, ob dein Buch über affilicon sinnvoll eingebunden werden kann.

Wenn du bereits ein Buch geschrieben hast oder gerade an dem Punkt bist, an dem es bald veröffentlicht wird — dann lohnt es sich, einmal ehrlich auf das Setup dahinter zu schauen.

Nicht nur auf das Buch selbst. Sondern auf alles, was daraus entweder einen starken Funnel-Einstieg macht — oder eben ein unnötig kompliziertes Nebenprojekt.

Im Gespräch schauen wir gemeinsam darauf: wo du gerade stehst, wie dein Buch aktuell gedacht ist, was im Hintergrund sauber laufen müsste, welche nächsten Schritte sinnvoll wären — und ob affilicon als Partner an der Stelle überhaupt zu dir passt.

Das Ganze ist kein Technik-Blabla und auch kein Standard-Pitch.

Es ist genau das Gespräch, das man führt, wenn man wissen will, wie ein Buch nicht nur veröffentlicht, sondern wirklich sinnvoll für das eigene Business eingesetzt werden kann.

Termin vereinbaren

- ✓ Kein Standard-Pitch — ein echtes Gespräch
- ✓ Wir schauen gemeinsam auf dein konkretes Setup
- ✓ Du weißt danach, ob und wie affilicon zu dir passt
- ✓ Buchversand, Zahlungsabwicklung, Funnel-Logik aus einem System

Jetzt Gespräch vereinbaren — affilicon.de