

Wie wir «dank KI» endlich ein Problem lösen, das dringend gelöst werden muss.

Online Marketing und Betrug!

Dem Betrug die Grundlage entziehen

GEMEINSAM MIT BRUNO BIRRI

Urheberrecht

Ich beanspruche hier kein Urheberrecht. Bedienen Sie sich an meinen Texten, wie Sie wollen. Es geht mir um die Sache und es geht mir nicht zuletzt um Ethik. Was für ein unnötiges Wort, denken die, die darauf verzichten wollen.

Warum die Sache mit dem Urheberrecht: Weil ich sowieso nicht verhindern kann, dass man sich an meinen Texten und Konzepten bedient. Und daher will ich es denen, die gerne klauen einfacher machen.

Denn die Lösung liegt woanders. Mehr dann auf den folgenden Seiten.

Drucken Sie dieses E-Book aus und befassen Sie sich mit dem Inhalt.



Lassen Sie die Themen auf sich wirken und hinterfragen Sie, was Sie gelesen haben. Es ist sehr wichtig, dass Sie das tun.

Herzliche Grüsse

A handwritten signature in purple ink, which appears to read 'Bruno Birri'. The signature is fluid and cursive.

Bruno Birri

Excellence-Trainer und Coach

Inhalt

GAAAAANNNZZZ WICHTIG.....	3
EIN WORT ZUVOR	4
ZUM BEGRIFF KI.....	5
BEGINNEN WIR MIT EINEM ZITAT	5
DIE «ÜBERSETZUNG»	6
LASSEN SIE MICH EIN WENIG LUFT ABLASSEN!	7
WEITER, BRUNO, AUF WAS GEHT DAS RAUS?.....	8
HANDELN SIE. JETZT	12
WIE WEITER?	13
DER AFFE, GANZ ZUM SCHLUSS:.....	14
DER ZUSAMMENHANG 1 IST FOLGENDER:	14
DER ZUSAMMENHANG 2 LAUTET:.....	14

Gaaaaannnnzzz wichtig.

Sie erfahren hier hochrelevante Zusammenhänge.

Ohne, dass Sie sich zum Download dieses E-Books verpflichten mussten.

Damit ist natürlich eine Absicht verbunden. Ich will Sie «verführen». Und warum will ich Sie verführen?

Weil Thema HOCHRELEVANT IST.

Daher: Neugier reicht nicht aus. Nehmen Sie das Thema ernst.

**Drucken Sie dieses E-Book aus und tragen Sie sich
anschliessend hier ein – KLICK!**

Doch verpassen Sie auf keinen Fall die Zusammenhänge: Siehe Seite 11 und 12. **Und handeln Sie: Siehe Seite 13**

Ein Wort zuvor

Bevor wir hier ins Thema einsteigen, bitte ich Sie ganz einfach zu beachten. Was Sie hier lesen ist der Einstieg in ein Thema, das dringend – ich schreibe bewusst «dringend», angegangen werden muss.

Nach dem Lesen dieses E-Books bitte ich Sie zu handeln.

A. Sie gehen zurück zum Alltag und lassen das, was hier steht, einfach in Ihrer Vergangenheit verrotten.

B. Oder Sie sind der Meinung wie ich – Bruno Birri – dass wir handeln müssen. Denn in diesem Handeln ist eine riesige Chance verborgen.

Nachtrag zu B:

Wir machen das Verborgene sichtbar. Und Sie stehen hier als innovative Persönlichkeit da, die Sie immer sein wollten – oder ohne Absicht werden können.

Ich bin nicht mehr 30. Und somit dem Tod näher, als eben ein 30-jähriger.

Doch ich schaue auf ein Leben zurück, das mir ermöglicht, trotz meines für einen 30-jährigen nahen Todes, aktiv und voller Zuversicht an die Zukunft zu glauben.

DOCH

**Wir müssen die Zukunft gestalten.
Aktiv und JETZT.**

Zum Begriff KI.

Ich verwende den Begriff KI hier generell im Zusammenhang mit algorithmischer Texterstellung.

Beginnen wir mit einem Zitat

Das folgende Zitat ist eines der besten Zitate, das ich kenne. Denn es bringt das auf den Punkt, was gerade im Online Marketing wichtig zu verstehen ist. Doch wir müssen das Zitat «übersetzen»

Was Daniel Kahnemann sagt. Und was das mit KI zu hat.
«Wenn ein attraktiver und selbstbewusster Redner dynamisch aufs Podium springt, kann man davon ausgehen, dass das Publikum die Äusserungen günstiger beurteilt, als er es verdient.»

Daniel Kahnemann, Nobelpreisträger, im Buch «Kleines Denken – Grosses Denken»

Die «Übersetzung»

Das Zitat ist so zu verstehen, dass wir es real mit Menschen zu tun haben. Menschen, die auf der Bühne – oder wo auch immer, ihre «Pirouetten» drehen und dadurch überzeugend wirken.

Doch es ist Rhetorik. Nur Rhetorik. Nichts als Rhetorik.

Und diese Rhetorik schliesst Körpersprache und mentale Überzeugungskraft mit ein. Das kann trainiert werden.

Denn wenn wir kaufen, dann nur deshalb, weil der «Pirouettendreher» uns überzeugt hat.

Doch was wir dann gekauft haben, muss nicht zwingend die auf der Bühne gemachten Versprechen erfüllen.

So, ist das obige Zitat zu verstehen. Und dieses Zitat führt uns nun zum Problem im Online-Marketing und zu einer Lösung, die aus meiner Sicht dringend angegangen werden muss.

**Lassen Sie mich ein wenig Luft
ablassen!**

KI KI KI KI KI KI KI KI KI KI

KI, ohne Ende. Nur KI. Alles schreit nach KI

Soll ich Ihnen etwas sagen?

Mich begeistert, was mit KI da läuft. Es ist extrem faszinierend, dabei zu sein, wenn die Welt aus den Angeln gehoben wird.

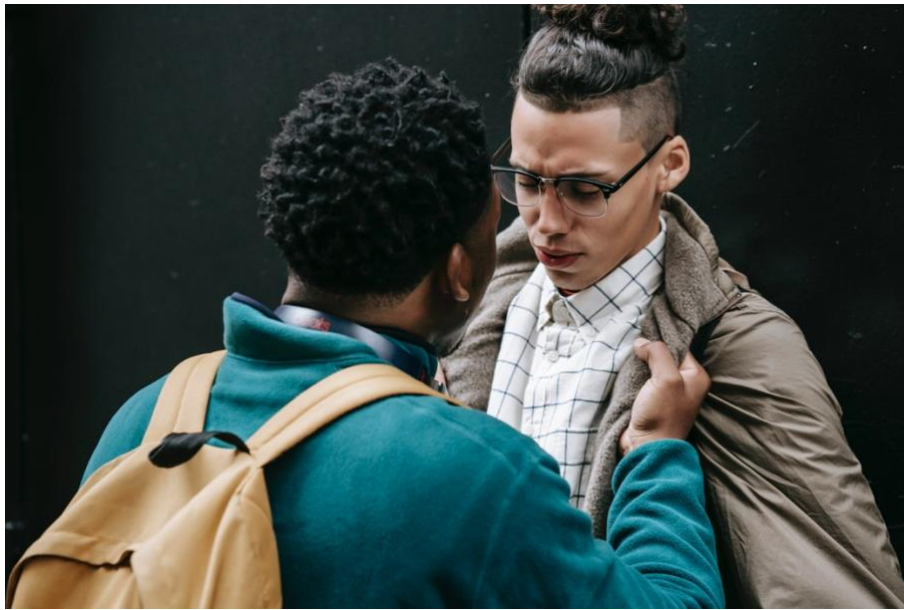
Oder ist es eher so, dass wir hier die Welt neu am Entstehen ist und **ich in meiner Faszination dabei sein darf, wenn die Welt in NEUE Angeln gehoben wird?**

Das ist einfach so Bla Bla. Ohne Substanz. Einfach dem Hype folgend.

Ein Hype, der von der Psychologie des Online-Marketings her sehr interessant ist.

Weiter, Bruno, auf was geht das raus?

**Ich will Sie packen und schütteln, damit
Sie wach werden, ...**



... und damit anfangen zu denken.

Es geht um eine Lösung, die wir finden müssen.

Richtig: **FINDEN MÜSSEN**. Das kann ich nicht alleine.
Dazu braucht es Sie **UND** andere.

DAS PROBLEM!

**DAS RIESEN
PROBLEM!**

**DAS META-
PROBLEM ...**

**... auf der
folgenden Seite:**

Das Meta-Problem im Online-Marketing

Im Online-Marketing geht es darum, dass – wenn wir erfolgreich sein wollen – **die Interessierten einsperren in so eine Art emotionale Gefängnisse.**

Diese emotionalen Gefängnisse sind legal und es ist unmöglich, online sie online zu verkaufen.

Eingesperrt wird man durch Trigger/Auslöser, die den Interessierten zum Handeln «motivieren» - oder verführen - um ihn einzusperren. Jeder nutzt diese Trigger. Auch ich.

Und wer diese Trigger nicht nutzt, der verkauft nichts.

Punkt

Das war bis jetzt immer so. Auch dass wir die Kompetenz nur bedingt beurteilen können, die hinter dem Angebot steckt.

Denn man kauft durch Trigger geschürte Emotionen.

Und wer sagt, dass jeder, der Unnötiges kauft, selber schuld ist, dem sage ich:

Nein dem ist nicht so. Denn der Kauf findet nur auf der emotionalen Ebene statt und der Dialog ist praktisch ausgeschlossen. Doch der wäre relevant. **Denn der Dialog kommt aus einem Bedürfnis heraus zustande – und nicht durch Trigger basierte Emotionen.**

KONKRET in 4 Teilen

1. Die **Kompetenz** hinter dem Angebot, wird NICHT erkannt.
2. «Dank KI» ist es möglich, dass jeder –wirklich jeder – Online-Kampagnen fahren kann, die auf NULL KOMPETENZ basieren.
3. Der Käufer wird mit **triggerbasierten Kampagnen eingelullt** – bis er kauft.
4. Im After-Sales-Prozess wird emotional nachgeladen, damit der Käufer in seiner **Kaufemotion eingelullt bleibt.**

Es ist kein Geheimnis, dass viele Online-Angebote nicht genutzt werden. Es gibt online-Marketer, die sagen, dass 90% dessen, was verkauft wird, nicht umgesetzt wird.

Handeln Sie. Jetzt

Es geht um Punkt 2 der vorigen Seite

«Dank KI» ist es möglich, dass jeder – wirklich jeder – Online-Kampagnen fahren kann, die **auf NULL KOMPETENZ** basieren.

KLICK

Werden Sie aktiv.

**Arbeiten wir
gemeinsam an
Lösungen**

[Oder klicken Sie hier](#)

Wie weiter?

Ich habe einen Vorschlag, den ich mit Ihnen besprechen will. Das Ergebnis steht offen im Raum und ist frei verwendbar.

Daraus kann ein wunderbares Business gestaltet werden.

Diese ist mir nicht möglich, weil ich KEIN neues Kerngeschäft aufbauen will.

Doch erachte ich es als meine Verantwortung, hier aufgrund meiner über 30-jährigen Erfahrung als Consultant und Coach, ein Konzept in den offenen Markt zu bringen, das jedem eine geniale Chance eröffnet, sich von Angeboten in Punkt 2 total abzusetzen.

Nochmals: Tragen Sie
sich hier ein:

KLICK

Werden Sie aktiv.

**Arbeiten wir
gemeinsam an
Lösungen**

Der Affe, ganz zum Schluss:

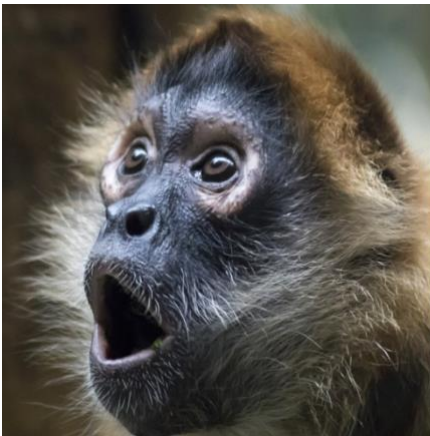
Was hat der Affe mit KI zu tun? Eine Frage, die ich verstehe.

Der Zusammenhang 1 ist folgender:

Ich habe das Thema KI mit Kollegen besprochen. Und was ich beabsichtige, zu tun. Eben, damit im Web meine Sicht zu vertreten.

«Willst du dich zum Affen machen lassen?». Das war die Antwort. Sprich, mach dich nicht lächerlich.

Doch warum soll ich mich lächerlich machen, wenn ich eine Sicht vertrete, die aus meiner Perspektive heraus hochrelevant ist?



Daher also der Affe. Und damit ist auch die versteckte Botschaft verknüpft, dass wir uns zurück zum Primaten entwickeln, wenn wir die KI nicht zu unserem Vorteil nutzen können. Denn KI kann zum Fluch, doch auch zum Segen werden.

Daher meine Gedanken zum Affen. Lächerlichkeit, Fluch und Segen!

Der Zusammenhang 2 lautet:

Es gab Kollegen, die haben mir gesagt, das Thema, das du aufgreifst, **ist affengeil.**

Somit ist klar.

Ob Zusammenhang 1 oder 2.

Oder 1 UND 2.

Ich zieh es durch.

Wollen **Sie als innovative Person wahrgenommen** werden?

Kehren Sie zum Alltag zurück oder **lassen Sie Ihre Erkenntnisse verrotten?**

Wir kaufen deshalb, weil der, der die Pirouetten dreht, uns **auf der Bühne oder im Web überzeugt** hat.

Seite 5 im Inhalt:

*Was Daniel Kahnemann sagt. Und was das mit KI zu hat.
«Wenn ein attraktiver und selbstbewusster Redner dynamisch aufs Podium springt, kann man davon ausgehen, dass das Publikum die Äusserungen günstiger beurteilt, als er es verdient.»*

Daniel Kahnemann, Nobelpreisträger, im Buch «Kleines Denken – Grosses Denken»

Ein Verkaufsversprechen online weist noch lange **nicht auf reale Kompetenz hin.**

Werdend Sie wach – **und beginnen Sie endlich mit Denken.**

Online findet der **Verkauf triggerbasiert** statt – und der Dialog ist praktisch ausgeschlossen.

Dank KI ist es **möglich, dass jede Flasche** online Kampagnen erfolgreich laufen lassen kann.

Schaffen Sie eine Grundlage für Ihr Business.

Wir leben in einer Zeit, wo das **individuelle Handeln ausser Kontrolle gerät.**