

DIE GRÜNDER-ELITE MAGAZIN founders

Deutschland, Österreich, Schweiz

Ausgabe 1

**DAS
SILICON-
VALLEY
MINDSET**

**OMR-CHEF
PHILIPP
WESTERMEYER
IM INTERVIEW**

**JEFF
BEZOS
DER
POWER-
SELLER**

**DARAUF
KOMMT
ES AN**

**VON GARY
VAYNERCHUK**



**DIE JACK
MA STORY**

**Javid Niazi-
Hoffmann**

Die neue Art
Neukunden
zu gewinnen

**Felix
Thönnessen**

10 Tipps
für erfolgreiches
Gründen



Der Coaching-Business-Pionier:

Die neue Art Neukunden zu gewinnen

37.000

Euro Umsatz in zwei Wochen – das schaffte eine Kundin von Javid Niazi-Hoffmann mit einem Premium-Coaching-Programm, das der Experte mit ihr ausgearbeitet hat. Grundlage für dieses Programm bildete das Money Mastermind System, das Niazi-Hoffmann erfunden hatte. Dabei handelt es sich um ein exklusives Komplettprogramm, mit dem Niazi-Hoffmanns Kunden ihr eigenes Coaching-Unternehmen von A bis Z aufsetzen. Niazi-Hoffmann und sein Experten-Team coachen ihre Kunden Schritt für Schritt in den Bereichen Positionierung, Angebotserstellung, Marketing, Sales und Mindset. *„Erfolg besteht zu 80 Prozent aus Mindset und Performance – sprich, unter anderem Chancen zu erkennen und Entscheidungen zu treffen – und zu lediglich 20 Prozent aus Strategie“*, betont Niazi-Hoffmann. Der Vorteil für die Kunden: Sie sparen Zeit, erzielen mit den Strategien ein sehr hohes Einkommen und arbeiten mit ihren Traumkunden zusammen, die sie mit ungewöhnlicher Leichtigkeit gewinnen. Und gleichzeitig profitieren wiederum ihre Kunden von einem riesigen Mehrwert. *„Wir haben bereits über 100 Coaches zu einem unglaublichen Erfolg verholfen und stehen für ein simples System ohne komplizierte Techniken, aufwendige Sales-Funnels und Launches“*, sagt Niazi-Hoffmann. Mit seinem Team zeigt er seinen Kunden, dass sie in kurzer Zeit erfolgreich werden können, ohne riesige Bekanntheit und Reichweite. Das soll auch Menschen Mut machen, die mit ihrer Unternehmertätigkeit noch ganz am Anfang stehen. Ein weiteres Alleinstellungsmerkmal des Money Mastermind Systems ist eine einzigartige Verkaufsstrategie: ohne Druck verkaufen, nicht verkäuferisch wirken, kein



schlechtes Gewissen haben und das Gegenüber nicht manipulieren. Das Konzept ist also ganz anders, als es viele Verkaufstrainer propagieren. Niazi-Hoffmann und sein Team geben ihren Kunden innovative Strategien für die Neukundengewinnung an die Hand. Der Coach sagt: *„Der Spieß wird umgedreht: Nicht wir finden unsere Traumkunden, sondern unsere Traumkunden finden uns. Und das vollkommen automatisiert!“*

Genau das vermitteln Niazi-Hoffmann und Co. ihren Kunden. *„Wir wollen für unsere Kunden die besten Resultate erzielen, wie zum Beispiel 200.000 Euro in 20 Wochen oder 76.000 Euro in nur 90 Tagen. Viele unserer Klienten erzielen ihre ersten Umsätze bereits, während sie bei uns in der Ausbildung sind. Ich habe eine Kundin, die innerhalb von nur 2 Wochen 1.200 neue Interessenten für ihr Coaching gewonnen hat. Für meine Kunden ist das der Startschuss zu einem glücklichen und erfüllten Leben“*, ergänzt der Experte. Er ist sich sicher: Von solchen Kundenergebnissen träumen viele andere Coaches und Trainer. Damit seine Kunden gute Resultate erreichen, orientiert sich Niazi-Hoffmann an der Philosophie des erfolgreichen Versandhändlers Amazon. Er rückte den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt. Amazon war damit absoluter Vorreiter. Niazi-Hoffmanns Kunden betrachten ihn deshalb als DEN Coaching-Business-Pionier, denn sie erfahren von ihm hauptsächlich, wie sie bessere Ergebnisse erzielen und ihre Ziele schneller und effizienter erreichen. Schon als Kind hatte Niazi-Hoffmann große Ziele; er wollte sein Potenzial ausschöpfen und anderen Menschen helfen. Er gründete mehrere Start-up-Unternehmen und verkaufte Spielzeug. Das machte ihm viel Spaß. Sein erster Mentor war sein Vater. Er riet Niazi-Hoffmann zu studieren. So erreichte



Niazi-Hoffmann den Studienabschluss MBA in Entrepreneurship. 15 Jahre lang beriet er Dax-Konzerne, aber er fand darin nicht seine Erfüllung. Er merkte, dass er sich in einem Hamsterrad bewegte. Denn er wollte sein eigenes Ding machen, selbstbestimmt leben, sein eigenes Geschäftsmodell umsetzen und sein volles Potenzial entfalten. Darum baute er sein Coaching-Business auf. Nebenbei führt er zwei weitere Unternehmen, doch für sein Coaching-Business schlägt sein Herz am stärksten.

Als riesigen *„Meilenstein und ein wahres Erfolgserlebnis“* bezeichnet Niazi-Hoffmann, dass er zum Top-Experten 2018 für Neukundengewinnung ausgezeichnet worden ist und im Erfolg Magazin als Europas

Business-Mentor Nummer eins geführt wird. Stolz ist er auch darauf, dass er vor wenigen Wochen vom Erfolg Magazin in die Top 10 der besten Trainer und Coaches im deutschsprachigen Raum aufgenommen wurde. Doch noch viel stolzer machen ihn die Ergebnisse, die seine Kunden mit seiner Hilfe erreichen.

Sein größtes Hindernis auf dem Weg nach oben war Niazi-Hoffmann selbst. Er kämpfte immer wieder mit sich und seinen Selbstzweifeln. Sein Umfeld wollte ihn ständig von seinen Plänen abhalten. Es war der Auffassung, dass sich seine Visionen nicht in Deutschland, Österreich und der Schweiz – also im sogenannten Dach-Raum – verwirklichen lassen. Doch Niazi-Hoffmann gab nicht auf und verfolgte weiter sein Ziel. Denn die Coaching- und Consulting-Branche ist ein Milliarden-Markt, der exponentiell wächst. Und Online-Marketing ist ein Trend, der die Zukunft prägt. Die Verbindung dieser Bereiche bietet aus seiner Sicht eine riesige Chance, Unternehmen voranzubringen.

„Heute lebe ich das Leben meiner Träume und stehe vor einer weiteren, großen Vision: Ich möchte und ich werde eines der größten Coaching-Unternehmen in ganz Europa aufbauen, um so viele Menschenleben wie möglich positiv zu verändern und diese Welt mit Licht und Liebe zu überschütten“, kündigt der erfolgreiche Experte an.

Sie haben hier exklusiv als LeserIn des founders magazin die Möglichkeit, eine telefonische, kostenlose Strategieberatung mit Javid Niazi-Hoffmann persönlich oder einem Experten aus seinem Team zu buchen. Besuchen Sie dafür folgende Seite: <https://www.javidhoffmann.de/terminbuchen>



Bilder: Niazi-Hoffmann, Reymann