

Geld verdienen im Internet für Einsteiger



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Copyright Sven Meissner

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt. Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Konzepte, Empfehlungen, Sachverhalte übernehmen.

Die publizierten Werbemaßnahmen sind als Denkanstöße zu verstehen, um jeweils zu eigenen Lösungen zu gelangen. Werbemodelle im Internet unterliegen einem schnellen Wechsel der Gegebenheiten, Präferenzen der Anwender, den jeweils geltenden juristischen Voraussetzungen, Bedingungen und müssen deshalb regelmäßig an die aktuellen Konditionen angepasst werden.

Informieren Sie sich grundsätzlich über gesetzliche Vorschriften, technische - sowie kaufmännische Erfordernisse. Konsultieren Sie vor konkreten Vorhaben einen fachkundigen Berater Ihrer Wahl.

Als Leserin und Leser dieses Produkts, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantien gewährleistet werden können. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses Buches entstehen, übernommen werden. Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen selbst verantwortlich.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	4
Allgemeines	8
Geschäftsidee.....	12
Vorbereitung	22
Webseite	31
Bezahldienste.....	36
Angebot (Produkt/Dienstleistung).....	42
Marketing	45
Kosten.....	54
Die ersten Schritte	58
Fachbegriffe	61
Schlusswort	71

Einleitung

Geld verdienen im Internet. Das klingt aufregend und zugleich ein wenig beängstigend, nicht wahr? Ich möchte Ihnen hier in mehreren Abschnitten verdeutlichen, dass online Geld verdienen einfacher ist, als Sie vielleicht vermuten. Es ist kein Buch mit sieben Siegeln. Es ist auch nicht schwer, wenn man die Tipps und Tricks der Profis kennt.

In jedem Abschnitt erhalten Sie wertvolle Informationen als Anfänger. Es geht um den Einstieg in eine sehr spannende Branche. Wenn Sie alle Abschnitte dieses eBooks aufmerksam studieren, haben Sie einen kompletten Überblick zum Thema „Geld verdienen im Internet“ und werden auch in der Lage sein, Ihr eigenes Geschäft im Internet zu starten. Ich zeige Ihnen in den Abschnitten...

- Allgemeines
- Geschäftsidee
- Vorbereitung
- Webseite
- Bezahldienste
- Angebot
- Marketing / Werbung
- Kosten
- Die ersten Schritte
- Fachbegriffe

... was Sie tun müssen, um dauerhaft erfolgreich arbeiten zu können. Dabei geht es mir vor allem um Ihren unkomplizierten Start in diese Tätigkeit. Keine Sorge: Sie können völlig ohne Vorkenntnisse beginnen. Mit den Inhalten der bereite ich Sie Stück für Stück auf Ihren Einstieg vor.

Es geht los.....

Wie sieht Ihr üblicher Tagesablauf aus? Wahrscheinlich stehen Sie früh auf, fahren zur Arbeit und kommen spät abends abgekämpft wieder zurück. Das ist bei einer Onlinetätigkeit ganz anders: Sie können sich morgens Zeit lassen, arbeiten, wann Sie möchten, und teilen Ihren Tag nach Wunsch ein. Ihr Weg führt Sie nicht durch den hektischen Berufsverkehr, sondern Sie sitzen bequem vor Ihrem PC, trinken vielleicht nebenbei einen Kaffee, während andere draußen frieren müssen.

Ist das wirklich so?

Ja, ich kann es Ihnen versichern. Ich liege sogar tagsüber mehrfach in meiner Hängematte und mache einige „kreative“ Pausen. Warum auch nicht? Die Einnahmen fließen auch, wenn ich schlafe. Im Urlaub kann ich kurz meine E-Mails kontrollieren und sehe meinen Kontostand wachsen, ohne ständig „unter Strom“ zu stehen. Geld verdienen im Internet war und ist für mich eine Befreiung von Konventionen, Traditionen und Zwängen.

Kurz: Mein Leben hat sich grundlegend geändert. Ich habe viel mehr Zeit als zuvor. Ich kann mein Leben in vollen Zügen genießen.

Da muss man sich doch selbstständig machen und das kostet eine Menge Geld, oder?

Wenn Sie dies auf dem traditionellen Weg tun, ist es ein teurer Spaß. Im Einzelhandel müssen Sie z. B. Räume anmieten, viele Waren auf Lager legen und kostenintensive Werbung betreiben, damit überhaupt jemand in den Laden kommt. So hatte es Jutta W. gemacht. Sie wollte einen Laden für Handarbeits – und Geschenkartikel eröffnen, fand sogar gute Räume dafür und mietet diese für 550 Euro kalt an. Die ganze Ausstattung für den Laden kostete 7.000 Euro. Die Ware schlug noch einmal mit rund 10.000 Euro zu Buche. Dazu kamen noch 500 Euro für den Flyer

(Werbebrochure). Sie musste also 18.050 Euro für den Start investieren. Bis Sie wirklich Geld verdient, dürfte viel Zeit vergehen.

Es geht auch anders

Anne S. hat es ganz anders gemacht: Sie konnte Ihren Onlineshop im Handumdrehen installieren. Dabei handelt es sich um einen Laden im Internet, bei dem man per Mausklick einkaufen kann. Das Ganze besteht im PC eigentlich nur aus Nullen und Einsen und wird von Fachleuten für diesen Zweck programmiert.

Die Kunden sehen die Ware auf Bildern und klicken darauf. Die Bestellung geht direkt zum Großhändler, der im Namen von Anne W. ausliefert und für den Einzug der Gelder aus den Bestellungen zuständig ist. Anne W. erhält einen prozentualen Anteil des Warenpreises als Provision. Sie braucht kein Lager, keine Räumlichkeiten, keine Flyer und keine Ladenausstattung. Kurz: Sie hatte fast keine Investitionen und verdiente von Anfang an Geld.

Erkennen Sie den Unterschied? Onlinetätigkeiten können mit den traditionellen Geschäften nicht verglichen werden.

Dazu kommt: Die Perspektiven beim Geld verdienen im Internet sind sehr gut, denn jeder Haushalt verfügt über einen Internetanschluss.

Mittlerweile kaufen die Bürger immer mehr Güter im Internet. Auch Dienstleistungen werden zunehmend über das Internet abgewickelt. Sie kennen bestimmt auch Personen, die hauptsächlich im Internet einkaufen, oder? Durch die stetige Verbesserung der Sicherheit im Netz verlieren immer mehr Bürger die Scheu vor diesem Medium. Die Folge sind massive Umsatzsteigerungen bei bekannten Internetunternehmen. Und: Es gibt keine Grenzen. Sie können weltweit aktiv werden. In naher Zukunft dürften 50% der Weltbevölkerung im Internet aktiv sein.

Deshalb: Jeder kann im Internet Geld verdienen. Besonders angenehm ist die absolute Freiheit bei dieser Tätigkeit: Sie haben keinen nörgelnden Chef, können Ihre Arbeitszeiten selbst bestimmen und brauchen niemand Rechenschaft ablegen. Da Sie von zuhause aus arbeiten können, bleibt mehr Zeit für die Familie.

Und: Sie arbeiten ohne Termindruck. Sie werden wesentlich mehr Zeit zur Verfügung haben. Kein Berufsverkehr! Keine Staus! Nie mehr früh aufstehen! Es ist wirklich wahr: Das Leben ändert sich grundlegend. Überall auf der Welt gibt es Internetanschlüsse. Wer hindert Sie daran, sich im Ausland niederzulassen, wo das Wetter schön die Steuer niedrig und die Menschen gastfreundlich sind? Geld verdienen im Internet ist kein Märchen, sondern Realität. Immer wieder machen Gerüchte die Runde, dass kleine Webseitenbetreiber nie Geld verdienen würden. Dem ist nicht so! Sicher gibt es viele erfolglose Webseiten im Internet, doch wer die wichtigsten Tipps der Profis berücksichtigt, statt blind loszulegen, der wird auch Geld verdienen können.

Allgemeines

Wie kann man im Internet Geld verdienen? Ist das überhaupt seriös?

Im Internet werden Sie sehr viele große und kleine Unternehmen mit guten Angeboten finden, die ihre Produkte in diesem Medium präsentieren und auch verkaufen. Die überwiegende Mehrheit der Verkäufer und Käufer handelt seriös. Schwarze Schafe gibt es aber überall. Dazu brauchen wir das Internet nicht. Nehmen wir doch den Versicherungsvertreter, der einem Rentner noch eine Lebensversicherung verkauft, oder den Metzger, der Ihnen vielleicht altes Gammelfleisch verkauft, oder das Gasthaus, in dessen Küche sich ungehindert der Schimmel ausbreitet. Fragen Sie in der „realen“ Welt auch, ob das seriös ist?

Genauso tummeln sich im Internet Gauner und andere unseröse Gestalten. Das heißt jedoch nicht, dass das ganze Internet unseriös ist. Illegal sind z. B. versteckte Abonnements, die Vorspiegelung falscher Produkteigenschaften, Pyramidensysteme, wundersame Geldvermehrungspläne und natürlich vorsätzlich betrügerische Angebote. Prüfen Sie daher stets interessante Angebote. Solche unangenehmen Erscheinungen kommen aber im „realen“ Leben leider auch vor. Der übliche Handel mit Waren, Dienstleistungen und digitalen Produkten aller Art ist natürlich völlig legal.

Ein weiteres Vorurteil: Das ist doch alles Abzocke!

Sicher gibt es das, doch viele seriöse Unternehmen bieten Ihnen im Internet einen reellen Gegenwert für Ihr Geld. Oft sind Angebote im Internet sogar wesentlich günstiger als bei traditionellen Händlern. Abzockerei ist kein Phänomen des Internets. Das gab es schon lange vor dem World Wide Web. Solche Behauptungen entstehen oft aus Unkenntnis.

Tipp: Besonders vorsichtig sollten Sie sein, wenn etwas einfach zu gut klingt, um wahr zu sein.

Wie kann man im Internet Geld verdienen?

Die Grundprinzipien sind ähnlich wie beim traditionellen Handel: Es wird etwas produziert (z. B. ein Buch). Die Kunden sehen das Angebot im Onlineshop, bestellen es und erhalten es per Versand. Große Umsätze werden im Internet vor allem mit dem Versandhandel realisiert. Dabei werden hauptsächlich physische Güter verkauft, also Produkte, die Sie auch im traditionellen Handel erwerben können. Das heißt aber nicht, dass große Umsätze auch gleichbedeutend mit großen Gewinnen sind. Kleine Unternehmen verkaufen über die eigene Webseite und Portale, wie z. B. Versteigerungsplattformen. Die höchsten Gewinne pro verkauftes Produkt werden mit digitalen Gütern gemacht.

Digitale Produkte? Was ist das?

Im Internet werden auch digitale Produkte verkauft. Dabei handelt es sich um Güter, welche die digitale Form (also eine Kombination von Nullen und Einsen) nie verlassen.

Beispiel: Früher konnte man noch die wunderbaren Vinylplatten erstehen und auf dem alten Plattenspieler abspielen. Heute gibt es die digitale CD und digitale Downloads, d. h. Sie laden Musik in Form einer Datei auf Ihren PC herunter und spielen diese mit Media Playern ab. Diese Datei ist ein digitales Produkt. Wieso sind mit solchen Produkte hohe Gewinne möglich? Digitale Güter „lagern“ auf der Festplatte, dem großen Speicher im Computer, und können beliebig oft dupliziert und verkauft werden. Es gibt also nur einmalige Erstellungskosten. Sie werden digital über das

Internet nahezu ohne Kosten übertragen bzw. an den Kunden ausgeliefert. Der Verkaufspreis abzüglich Steuern ist praktisch schon der Gewinn pro Stück, weil sonst keine Kosten, wie z. B. beim Versand von physischen Gütern, entstehen (Versandkosten wie z.B. Porto).

Weitere Beispiele: eBooks, Software, digitale Bilder, Videos, Email-Kurse, Apps, u.s.w.

Ohne eigenes Produkt Geld verdienen:

Geld verdienen können Sie auch mit Partnerprogrammen. Hier agieren Sie mit oder ohne eigene Webseite als Onlinevertriebspartner von Anbietern, die Ihnen für jeden erfolgreichen Abschluss eine Provision zahlen. Man könnte die Tätigkeit mit der eines Handelsvertreters vergleichen.

Geld mit Informationen:

Manche Internet-Marketer verdienen auch Geld mit Inhalten, ohne etwas zu verkaufen. Wie geht das? Im Internet suchen viele Menschen nach Informationen zu unterschiedlichen Themenbereichen. Ist man auf einer interessanten Webseite gelandet, sind rechts oder unter den Textabschnitten oft Werbeanzeigen zu sehen. Sobald Besucher diese Anzeigen anklicken, verdienen die Betreiber der Seite Geld. Ähnlich arbeiten z. B. Verlage, die in ihren Magazinen mit Werbeanzeigen Einnahmen erzielen.

Individuelle Internetgeschäftsformen:

Natürlich gibt es auch zahlreiche individuelle Seiten mit speziellen Angeboten oder Services. Beispiel: Musikunterricht im Internet. Während

der normale Musikschüler mit seinem Instrument in die Musikschule geht, buchen andere Schüler den Unterricht im Internet, der dank Videoübertragung in der heimischen Wohnung stattfinden kann. Manchmal läuft sowas auch über Internettelefonie (Skype) oder Internetvideo-Konferenz!

Andere bieten Schulungen zu Programmen oder unterschiedlichste Lerninhalte an. Die Kunden erhalten in regelmäßigen Abständen Beiträge und vergüten die Leistungen in Form eines Abos.

Sie alle sind im Grunde Internet-Marketer.

Übrigens: **Was ist eigentlich ein Internet Marketer?**

Er oder sie betreibt im Internet Werbung für Produkte oder Dienstleistungen. Das Ziel: Verkäufe realisieren und damit Geld verdienen. Das kann der Vertriebspartner (Affiliate) eines Onlineversandhauses oder der kleine ebay Verkäufer sein. Internet-Marketer nutzen das Internet, um Produkte zu vermarkten.

Dann gibt es noch eine besondere Gruppe, die interessierten Personen zeigt, wie man im Internet Geld verdienen kann:

die Internet-Supermarketer.

Diese Leute, zu denen ich auch gehöre, kümmern sich um die Aus - und Weiterbildung der Internet-Marketer. Sie bieten Kurse, Videos, Seminare, Produkte (z.B. eBooks) zum Thema an und beraten ihre Kunden nach Wunsch.

Sie haben etwas nicht verstanden? Tipp: Die Bedeutung der Fachbegriffe wird unter „Fachbegriffe“ erläutert. Falls noch Fragen offen sind, dürfen Sie mir gerne eine E-Mail schreiben.

Geschäftsidee

Klassische Verdienstfelder

Mit welchen Geschäften wird im Internet hauptsächlich Geld verdient? In der Regel sind es vor allem die unten genannten Geschäftsmodelle, mit denen wirklich Geld verdient wird. Natürlich gibt es noch andere Möglichkeiten, welche aber nicht im Budgetbereich des üblichen Internet-Marketers liegen. Alle genannten Geschäftsmodelle sind mit wenig Aufwand und vor allem fast ohne Investitionen auf den Weg zu bringen. Eines ist jedoch immer notwendig: Arbeit, die Sie zu leisten haben. Sie werden konzentriert, regelmäßig und diszipliniert arbeiten müssen, um im Internet Geld zu verdienen – mal mehr, mal weniger!

Das Partnerprogramm

Hier registrieren Sie sich bei einem Unternehmen mit einem Partnerprogramm als Onlinevertriebspartner / Werbepartner. Vorteil: Sie müssen sich nicht selber um die Erstellung von Produkten und Werbematerial kümmern. Durch Werbung für den Anbieter bzw., dessen Produkte, verdienen Sie bei erfolgreichen Kaufabschlüssen, Geld. Sobald Produkte über Ihren Partnerlink (Code, der nur für Sie vergeben wurde und die Identifizierung der Herkunft einer Bestellung ermöglicht) verkauft werden, wird für Sie abgerechnet. Sie erhalten dann eine zuvor festgelegte Provision.

Beispiel: Sie werben für einen Anbieter von Angelzubehör auf Ihrer Angler-Webseite. Wenn Besucher Ihrer Webseite ein entsprechendes Werbemittel (Banner, Textwerbung etc.) anklicken, gelangen sie auf die

Webseite des Anbieters (z. B. Onlineshop). Falls dort dann Käufe erfolgen, bekommen Sie die Provision.

Dienstleistungen anbieten

Sie bieten auf Ihrer Webseite eine Dienstleistung an. Was könnte das sein? Bleiben wir beim oben genannten Thema: Angeln.

Sie bieten den Interessenten z. B. eine Beratung für Angler, die in gewissen Regionen angeln möchten. Während der Beratung geben Sie zahlreiche Informationen über die besten Plätze und ertragreiche Stellen für Angler in der Region weiter. Natürlich haben Sie die Regionen vorher bereist und sind Experte auf diesem Gebiet. Sie sind also Insider und kennen die besten Stellen für Angler.

Die Beratung kann per E-Mail, telefonisch oder per Videotelefonie (z. B. Skype, einem guten Programm für diesen Zweck) erfolgen.

Der eigene Onlineshop

Sie verkaufen digitale und / oder physische Produkte in Ihrem Webshop, also Ihrem Laden im Internet. Die physischen Güter sollten per Versand geliefert werden. Digitale Produkte können Sie als Download verfügbar machen oder, je nach Größe der Datei, auch per E-Mail versenden.

Beispiel: Wir bleiben wieder beim Thema Angeln. Ihr Onlineshop für Angler führt Angelzubehör (z. B. Köder – physische Ware), aber auch einen Angelkurs für Anfänger, der als Video zum Download zur Verfügung steht.

Die Verkaufsw Webseite

Mit der eigenen Verkaufsw Webseite können Sie ein Produkt besonders gut bewerben. Auf dieser Seite werden alle Inhalte (Texte, Videos, Bilder, Grafiken) nur auf den Verkauf des Produkts ausgerichtet.

Was in einem Onlineshop eher untergehen würde, kann hier besonders gut präsentiert und hervorgehoben werden.

Beispiel: Für den oben angesprochenen Angelkurs für Anfänger wäre eine spezielle Verkaufsw Webseite die ideale Werbeplattform.

Werbenetzwerke wie Google-Adsense und ähnliche Programme

Die Arbeit mit bezahlter Werbung auf der eigenen Webseite, basiert stets auf den Inhalten. Sie müssen also möglichst gute und einzigartige Inhalte integrieren (den Usern einen Mehrwert geben), um in diesem Bereich Geld verdienen zu können. Warum? Die Besucher Ihrer Webseite sollen immer wieder auf Ihre Seite kommen und dann Werbeanzeigen anklicken.

Das tun sie jedoch nicht, falls nichts Bewegendes bzw. Nützliches enthalten ist. Bei den Betreibern der Programme (auch „Werbenetzwerke“ genannt) müssen Sie sich registrieren. Dann können Werbeanzeigen durch einen speziellen Code, der von den Betreibern der Werbenetzwerke zur Verfügung gestellt wird, in Ihre Webseite eingepflegt werden.

Jedoch: Die schnelle Gestaltung einer Seite mit oft verwendeten Texten führt nicht automatisch zum Erfolg. Das Stichwort heißt „Unique Content“ (einzigartige Inhalte).

Tipp: Suchen Sie sich ein Thema, dass in der bezahlten Werbung teuer ist, dann steigt Ihre Beteiligung pro angeklickter Anzeige. Es ist schon ein Unterschied, ob man 0,10 Cent oder 2 Euro pro Klick erhält.

Mit Artikelmarketing Geld verdienen

Sie schreiben gern und gut? Dann können Sie viele Beiträge für Artikelportale verfassen und damit Geld verdienen. In den Beiträgen erwähnen Sie Ihre Webseite bzw. setzen an passender Stelle Links, falls dies gestattet ist. Aufgrund des brauchbaren Inhalts werden solche Artikel dann oft in Suchmaschinen vorteilhaft gelistet.

Ähnlich funktioniert die Strategie mit Kommentaren in Blogs, die Sie als Gast verfassen dürfen. Dabei müssen Sie darauf achten, etwa Nützliches zu schreiben und nicht nur plump für Ihre Webseite bzw. ein Produkt zu werben.

In Foren können Sie auch Beiträge mit Hinweisen auf Ihre Webseite / Ihr Produkt hinterlassen. Es gibt zudem Artikelportale, welche die Einbindung von Partnerprogrammen gestatten. Dabei erhalten Sie wertvolle Hinweise zur Platzierung von Anzeigen und Links. Kein Angst: Sie müssen keine Programmierkenntnisse vorweisen. Die Gestaltung ist für den Laien mit ein wenig Übung möglich.

Erotik – im Internet immer ein Thema

Dieser Bereich wandelt sich im Moment mit großer Geschwindigkeit. Zu diesem Thema kann man natürlich geteilter Meinung sein. Es nützt aber nichts, die Augen vor der Realität zu verschließen: Sex und Erotik war, ist und bleibt ein Wirtschaftsfaktor.

Sicher ist, dass mit erotischen Webseiten Geld verdient wird. Viel Geld! Über 40 % der User weltweit besuchen solche Seiten regelmäßig. Sie können sich bestimmt vorstellen, dass einige Surfer auch dafür Geld ausgeben. Wie funktioniert das? Die meisten Webseitenbetreiber arbeiten als Affiliates für bekannte Unternehmen der Branche. Sie erstellen eine Verkaufswebseite (siehe oben), wobei sich solche Seiten in diesen Bereich

von anderen Verkaufswebseiten unterscheiden. Verkauft wird hier fast nur noch über kostenlose kleine Videos, die auf der eigenen Seite eingebunden werden sollten. Der Klick auf diese Videos führt Besucher auf die Seite des Anbieters. Dabei werden dann kostenpflichtige Zugriffe gebucht. Sie haben also keine Arbeit und keine Kosten mit den Produkten.

Die Werbemittel gibt es gratis. So können Sie relativ schnell gute Seiten gestalten oder erstellen lassen. Konsultieren Sie bezüglich der rechtlichen Voraussetzungen auf jeden Fall einen Anwalt, denn die Seite muss gewisse Merkmale aufweisen und in Deutschland mit einem Jugendschutz ausgestattet sein. International gelten wieder andere Regeln.

Wie verdienen Sie Geld? Über Ihre Webseite kommen Interessenten per Partnerlink zum Angebot (z. B. Zugriffe auf Webcams, Videos, Bilder) und nutzen es kostenpflichtig. In den meisten Fällen handelt es sich um ein Abo.

Vorteil: Einmal geworbene Kunden sorgen für regelmäßige Einnahmen. Sie erhalten Provisionen für jeden Abschluss. Ich muss erwähnen, dass die Provisionen zum Teil sehr hoch ausfallen. Das können sich die Unternehmen leisten, denn es werden praktisch nur noch digitale Güter verkauft.

Vorteil: Erotische Webseiten werden für viele Kunden immer interessant sein, denn Sexualität ist ein Grundbedürfnis der Menschen. Triebe, Wünsche und Neigungen werden zunehmend im Internet ausgelebt. Ich möchte das hier nicht bewerten oder be- bzw. verurteilen. Fakt ist, dass mit Sex und Erotik im Internet Jahr für Jahr sehr viel Geld verdient wird. Entscheiden Sie selber, ob das für Sie in Frage kommen könnte.

Ausblick in die Zukunft

Das Internet entwickelt sich rasend schnell. Was heute noch aktuell ist, dürfte in ein paar Monaten schon ein alter Hut sein. Diese Entwicklung ermöglicht immer wieder die Entdeckung neuer Geschäftsfelder. Noch vor ein paar Jahren konnte sich niemand vorstellen, dass man sich mit mobilen Endgeräten schnell ins Internet einwählen kann. Den Boom bei den Programmen für die mobilen Endgeräte (Apps) konnte auch niemand vorhersehen. Heute werden schon Millionen solcher kleinen Programme pro Tag verkauft. Videos im Web werden für die Werbung und auch als eigenständiges Produkt immer wichtiger. Vielleicht werden wir in naher Zukunft alle mit hoch entwickelten mobilen Geräten ständig im Internet präsent sein?

Der technische Fortschritt macht keine Pause. Deshalb spielt es auch eine große Rolle, wie Verkäufer von Produkten diese auf den neuen Geräten umsetzen können. Beispiel: Ein eBook sollte auch auf dem fortgeschrittenen Smartphone lesbar sein. Dem Kunden müssen also mehrere Dateiformate zur Verfügung stehen. Es kommt darauf an, die eigenen Produkte oder die Präsentation der eigenen Tätigkeit auf vielen Plattformen zu ermöglichen. Das gilt auch für andere Produkte wie Videos, Audiodateien und Onlineseminare / Webinare.

Muss ich das Rad neu erfinden?

Das ist nicht nötig. Es gibt bereits viele erfolgreiche Geschäftsideen, die nur richtig umgesetzt werden müssen. Wenn es sich um ein erprobtes Modell handelt, ist es auch nicht tragisch, falls mehrere Anbieter damit auf dem Markt sind. Das Internet ist in dieser Hinsicht sehr aufnahmefähig. Sie können immer noch Geld verdienen. Tipp: Nutzen Sie bekannte Ideen, die sich schon vielfach bewährt haben. Oft ist es ratsam, sich an

erfolgreichen Geschäftsmodellen zu orientieren und es einfach nur besser zu machen.

Wie finde ich eine Geschäftsidee?

Hier ist es äußerst wichtig, sich klar zu machen, was die Kunden suchen. Für welche Produkte wird überhaupt Geld ausgegeben? Welche Eigenschaften sollte ein gutes Produkt haben? Zunächst sollten Sie erkennen, dass erfolgreiche Produkte stets Probleme der Kunden lösen oder lösen helfen. Suchen Sie also nach den Problemen der Menschen. Dazu eignen sich z.B. Keyworddatenbanken. Was ist das? Diese Datenbanken zeigen an, wie oft Keywords (Beispiel: Angelzubehör) und Kombinationen von Keywords (Beispiel: Angelzubehör für Anfänger) eingegeben werden. Wenn die Internetgemeinde also bestimmte Begriffe oft eingibt, können Sie davon ausgehen, dass Lösungen zu diesen Problemen gesucht sind. Sie sollten auch die Medien beobachten, um aktuelle Trends zu erkennen. Lesen Sie wichtige überregionale Tageszeitungen.

Sie haben eine gute Geschäftsidee gefunden, die bereits von anderen umgesetzt wird? Machen Sie es besser und / oder anders. Es gibt bestimmt noch genügend Variationen davon, die schnell umsetzbar sind. Interessant sind auch die Bestsellerlisten für Ratgeber. Anhand dieser Listen können Sie Probleme der Menschen erkennen und Anregungen für eigene Produkte finden. Hier mal ein sehr nützlicher Blogartikel dazu: <http://www.hartz5.info/blog/existenzgrundung/>

Eine weitere Möglichkeit ist der Bezug fertiger Produkte der Internet-Supermarketer. Vorteil: Die Produkte wurden von Profis erstellt, bereits getestet und geprüft. Sie können in der Regel für eine längere Zeit erfolgreich verkauft werden, da der Markt sehr aufnahmefähig ist. Mit den

Mühen und Kosten der Erstellung haben Sie dann nichts zu tun und die Hersteller unterstützen Sie mit guten Werbemitteln.

Was geht überhaupt nicht?

Ideen sind gut, aber sie reichen nicht aus. Ideen müssen vor allem erfolgreich umgesetzt werden. Glauben Sie mir: Sie können die beste Idee haben. Wenn die Umwandlung in Produkte und Verkäufe nicht gelingt, verdienen Sie kein Geld. Es kommt also darauf an, mit geeigneten Produkten und Marketingmaßnahmen Einnahmen zu generieren. Letztendlich zählt nur der Umsatz bzw. der Gewinn, der realisiert werden kann.

Beispiel: Geniale Erfinder haben manchmal sensationellen Ideen für neue Produkte, aber die Umsetzung am Markt scheitert (z.B. aus Kostengründen). Resultat: keine Umsätze. Achten Sie also immer auf die mögliche Vermarktung Ihrer Ideen.

Die Form des Angebots spielt auch eine große Rolle. Würden Sie auf einer unübersichtlichen amateurhaften Webseite einkaufen? Sicher nicht! Einfach kann Ihr Angebot sein, aber auf keinen Fall zu dilettantisch. Tipp: Lassen Sie Webseiten und fertige Produkte von erfahrenen Fachleuten prüfen. Deren Verbesserungsvorschläge sind für Sie enorm wertvoll. Suchen Sie die Kritik dieser Personen.

Eine Bitte: Lassen Sie die Finger von Pyramidensystemen, Schneeballsystemen, scheinbar leichter Geldvermehrung, unerlaubt/unverlangt zugestellter E-Mail-Werbung (Spam), dem Handel mit nicht legalen Produkten und Systemen, welche den schnellen Reichtum versprechen und Produkten von selbst ernannten „Gurus“. Das funktioniert alles nicht! Außerdem dürften Sie mit derartigen Systemen

wahrscheinlich nur kurz am Markt aktiv sein und Ihre Reputation ist für immer verloren. Sehr vorsichtig sollten Sie auch mit Produkten sein, die vielleicht religiöse Gefühle von Gläubigen verletzen könnten, auch wenn diese legal vertrieben werden dürfen. Orientieren Sie sich an den bewährten Geschäftsmodellen. Bleiben Sie seriös, dann haben Sie eine Chance auf dauerhafte Einnahmen aus dem Internet.

Erfolg und Misserfolg

Gibt es typische Beispiele für erfolgreiche Strategien?

Ja! Beschäftigen wir uns doch mit der Methode von Hans: Er wollte ein Produkt für den Markt „Geld verdienen im Internet“ erstellen und verkaufen. Allerdings hat er dieses Produkt nicht direkt angeboten, sondern legte zuerst Wert auf den Aufbau einer großen E-Mail-Liste. Die E-Mail-Liste ist im Grunde eine Datenbank mit vielen E-Mail-Adressen. Die Empfänger können dann vom Betreiber der entsprechenden Webseite immer wieder angeschrieben werden.

Den Interessenten schenkte er ein passendes Produkt, damit die Leute sich in die Liste eintragen. Dies erwies sich als cleverer Schritt, denn sobald die Personen in der Liste vertreten waren, konnte er sie mehrfach anschreiben, nützliche Informationen senden und neue Produkte präsentieren. Kurzum: Werbung machen. Natürlich hatte er auch eine Webseite kreiert, aber diese diente nur dem Verkauf seiner Produkte (Verkaufsseite). Über 80 % der Umsätze wurden durch E-Mail-Werbung erzielt. Erstaunlich, nicht wahr? Einem Profi sind solche Fakten bekannt: Sehr wichtig ist immer die eigene E-Mail-Liste. Sie ist praktisch das Startkapital für zukünftige Umsätze. Diese Methode funktioniert überall und immer wieder. Deshalb sollten auch Sie unbedingt darüber nachdenken, erst eine E-Mailliste aufzubauen. Das ist kostet auch kaum

Geld. Und wenn die Liste ca. 2.000 E-Mails hat, dann können Sie damit Produkte bewerben – mehrmals!

Natürlich gibt es auch negative Beispiele:

Peters Webseite erzielt keine Umsätze. Warum? Nun, Sie besteht praktisch nur aus Werbung in Form von Bannern mit völlig unterschiedlichen Themen. Der Besucher erhält keine Inhalte, hat also auch keinen Anreiz, auf der Seite zu verweilen. Die Seite beschäftigt sich nicht mit einem bestimmten Thema und verfügt über viel zu wenig Text. Falls sich einmal ein Besucher auf die Seite verirrt, sieht er ein Sammelsurium aus blinkenden Bannern und Grafiken. Das führt zu nichts. Mit dieser Seite wird Peter nie Geld verdienen. Einfach eine Werbeseite mit vielen verschiedenen Bannern zu unterschiedlichen Themen ins Internet zu stellen, bringt keine Umsätze. Das war vielleicht vor 20 Jahren noch interessant, aber heutzutage können Sie mit solchen Seiten nichts anfangen. Resultat: umsonst gearbeitet. Schade um die verschwendete Zeit.

Vorbereitung

Unterstützung oder nicht? Soll ich alles alleine machen?

Das ist ohne Zweifel möglich, wenn Sie Geduld mitbringen und diszipliniert an Ihren Produkten arbeiten. Bis diese jedoch vermarktet werden können, vergeht viel Zeit. Sie sollten auch berücksichtigen, dass Sie wahrscheinlich nicht in allen Bereichen professionelle Leistungen erbringen können. Im Sinne einer guten Produktentwicklung und Vermarktung ist es besser, Fachleute mit ins Boot zu holen.

Wer schneller Geld verdienen möchte, kann z.B. auch auf bewährte Reseller-Produkte zurückgreifen. Was können Sie wirklich gut? Vielleicht sind Sie ein Meister der Webseitengestaltung. Dann erledigen Sie diese Arbeiten selbst. Wenn Sie aber von einem Thema oder einer Tätigkeit wenig verstehen, sollten Sie geeignete Freelancer damit beauftragen. Was sind Freelancer? Diese Fachkräfte arbeiten freiberuflich in ihrem Themenbereich (z. B. Webdesigner, Texter, Programmierer).

Tipp:

Sollten Sie kein Geld für derartige Aufträge haben, können Sie die Personen an Ihrem Projekt beteiligen. Wenn Umsätze generiert werden, erhalten die Beteiligten dann den zuvor vereinbarten Teil der Einnahmen. Sie werden es kaum glauben: Viele Freelancer arbeiten gegen Beteiligung!

Soll ich Fachkräfte anstellen?

Diese Frage muss ich mit einem klaren Nein beantworten. Sie wissen zu Beginn nicht, wie viel Geld Erlöst werden kann. Angestellte kosten Geld, vor allem auch in umsatzschwachen Perioden und verursachen

administrativen Aufwand, den man leicht unterschätzt. Diese festen Kosten können Ihr Projekt sehr schnell scheitern lassen. Was machen Sie, wenn Ihre Einnahmen sehr niedrig sind, der Angestellte aber seinen Lohn haben möchte? Das ist noch nicht alles. Sozialabgaben müssen dann auch geleistet werden. Kurz: Vergessen Sie es ganz schnell. Setzen Sie auf Freelancer, Fertigprodukte (Reseller) oder bezahlen Sie einmalig für Auftragsarbeiten / Leistungen.

Es muss alles seine Ordnung haben

Wenn Sie im Internet Leistungen anbieten, müssen Sie ein Gewerbe anmelden, denn Sie sind dann als Selbstständige (r) aktiv und betreiben Handel. Dazu begeben Sie sich zum örtlichen Ordnungsamt und füllen den Antrag zur Gewerbeanmeldung aus. Geben Sie z.B. beim Vertrieb digitaler Güter als Geschäftszweck Ihrer Bemühungen ganz allgemein „Handel mit digitalen Gütern“ an. So bleiben Sie flexibel und können praktisch alles verkaufen. Die Anmeldung kostet in Deutschland (je nach Gemeinde) meistens so um die 40 Euro. Der Antrag wird automatisch an das zuständige Finanzamt weitergeleitet, das Ihnen dann eine Steuernummer zuteilt, falls Sie noch keine haben.

Moment, ich muss Steuern zahlen?

Ja, Sie müssen auf Ihre Einnahmen aus dem Internet, wie auch bei allen anderen Einkünften, Steuern zahlen, wenn die geltenden Freibeträge überschritten werden. Die korrekte Aufzeichnung der Geschäftsvorfälle (Verkäufe, Lieferungen, Einnahmen, Ausgaben) ist Pflicht. Wenden Sie sich bezüglich der weiteren Pflichten an Ihre IHK und /oder an Ihren Steuerberater. Wichtig: Lassen Sie sich vor dem Beginn Ihrer Tätigkeit von Fachleuten beraten. Eine Beratung bei einem Steuerberater ist auch

nicht so teuer. Hier können Fehler, die Ihnen vielleicht später einmal teuer werden können, gleich zu Anfang vermieden werden.

Sie brauchen auch ein Bankkonto und Impressum.

Ohne Konto ist die Arbeit als Selbstständige (r) nicht möglich. Auf Ihrer Webseite muss ein Impressum mit den notwendigen Kontakt- und Unternehmensdaten integriert werden. Im Idealfall sollte ein Fachanwalt, der auf Internetrecht spezialisiert ist (z.B. Markenrecht, Urheberrecht etc.), vor der Freischaltung die Seite prüfen. Keine Sorge, auch das ist bezahlbar. Dann können Fehler noch rechtzeitig korrigiert werden. Falls (missgünstige) Wettbewerber gravierende Fehler (z. B. fehlendes oder falsches Impressum) entdecken, besteht die Möglichkeit Sie kostenpflichtig abzumahnen. Sie würden dann ein Schreiben von einem Anwalt mit einer Unterlassungserklärung erhalten. Wenn allerdings Ihr Anwalt die Seite eingehend prüft und entsprechend verbessert, besteht kein Grund zur Sorge.

Kann ich auch anonym tätig werden und dann Steuern sparen?

Solche Fragen werden immer wieder gestellt. Theoretisch ist es möglich, anonym im Internet eine Webseite zu betreiben. Die Frage ist jedoch: Wer bestellt bei einer solchen Seite Produkte, wenn völlig unklar ist, wer hinter dem Angebot steckt und wohin das Geld der Kunden fließt? Das ist auch schon der wichtigste Punkt, warum Sie sich mit solchen Varianten eher nicht beschäftigen sollten. Sie sollten sich im Internet einen Ruf aufbauen. Ihre Kunden möchten wissen, wer die Produkte verkauft. Das geht mit anonymen Webseiten nicht. Wie soll anonym Vertrauen entstehen?

Steuern sparen? Im Prinzip ist dagegen nichts einzuwenden. Sie sollten jedoch berücksichtigen, dass alles legal ablaufen muss. Wichtig: Sie bleiben an Ihrem Wohnort (z. B. Deutschland, EU) und mit Ihrer Betriebsstätte (z.B. Serverstandort Deutschland) voll steuerpflichtig, auch wenn Sie mit einer ausländischen Firma oder Domain agieren. Konsultieren Sie bei diesen Dingen unbedingt einen Experten, wie einen Steuerberater und verlassen Sie sich niemals auf Informationen, die Sie im Internet dazu finden (wie z.B. in Foren)!

Rechtsformen

Jede geschäftsfähige Person über 18 Jahre kann als sich als Internet - Marketer selbstständig machen. Sie sind dann als Einzelunternehmer tätig und haften mit Ihrem gesamten Vermögen. Mit einer Kapitalgesellschaft (z. B. einer GmbH) können Sie die Haftung beschränken. Die Gründung kostet aber viel Geld und Sie müssen z.B. in Deutschland ein Stammkapital in Höhe von 25.000 Euro vorweisen. Bei der Mini-GmbH beträgt das Stammkapital 1 Euro. Ein Viertel des Jahresgewinns muss allerdings in die Gesellschaft fließen, bis 25.000 Euro erreicht sind. Achtung: Der erhöhte Aufwand für die Buchhaltung verschlingt auch Geld.

Sie werden erkennen, dass die Beschränkung der Haftung mit einer Kapitalgesellschaft für die meisten Gründer wohl nicht infrage kommen dürfte. Grund: Gründung und Betrieb sind zu teuer und die notwendigen administrativen Aufgaben überfordern den zukünftigen Internet Marketer.

Fördermöglichkeiten für die Selbstständigkeit

Der Weg in die Selbstständigkeit ist nicht leicht. Ich rate zunächst, das eigene Internetprojekt nebenberuflich zu starten und den Job nicht zu

kündigen, bis absehbar ist, dass genügend Einnahmen aus dem Geschäft resultieren.

Staatliche Förderung für den Eintritt in die Selbstständigkeit im Internet ist möglich. Dies gilt vor allem für vormals Arbeitslose. Die Agentur für Arbeit fördert Existenzgründer mit Zahlungen zur Unterstützung des Lebensunterhalts. Leider ändern sich schnell die Bedingungen, sodass in diesem Rahmen keine näheren Angaben zu den Konditionen gemacht werden können.

Ihr Konzept muss vor Erhalt der Hilfen von einer fachkundigen Stelle (Steuerberater, IHK - Industrie und Handelskammer) geprüft werden. Dann brauchen Sie auch einen Businessplan, den Sie mithilfe einer Fachkraft erstellen sollten. Falls die Beurteilung positiv ausfällt, kann eine Förderung folgen. Beratung und Coaching werden auch gefördert. Tipp: Wenden Sie sich an die örtliche IHK, wo Sie eine Beratung für Existenzgründer in Anspruch nehmen können.

Die technischen Voraussetzungen

Haben Sie Angst vor der Technik? Dann sind Sie nicht allein. Viele Internet Marketer haben kaum Ahnung vom Webdesign, Werbetexten und der Programmierung guter Seiten. Dafür gibt es Spezialisten, die solche Arbeiten tagtäglich übernehmen und in kurzer Zeit fertigstellen. Diese Fachkräfte benötigen nur die richtigen Anweisungen, dann kann es losgehen. Für viele Probleme gibt es im Internet bereits Lösungen oder hilfreiche Vorlagen (z. B. für Blogs, Grafiken für Webseiten). Selbst Laien können z.B. mit den zahlreich verfügbaren Webbaukästen eine Homepage erstellen. Was ist ein Webbaukasten? Dabei handelt es sich um eine Software, die allen Personen ermöglicht, eine eigene Webseite mithilfe von wenigen Mausklicks und Eingaben zu gestalten. Viele Provider stellen diese Software zur Verfügung. Und die Ergebnisse sind, anders als man zunächst erwartet verblüffend positiv. Viele Webseiten, die auf den ersten

Blick professionell und aufwendig erscheinen, wurden mit solchen Homepagebausystemen im Handumdrehen erstellt! Das ist auch eine sehr gute Möglichkeit für Sie, wenn Sie hier keine Kenntnisse besitzen.

Die Kosten

Im Vergleich zu traditionellen Gründungen ist die Selbstständigkeit im Internet sehr günstig zu haben. Zudem sind die Erfolgschancen weitaus größer.

Beispiel: Emma T. hat einen Blumenladen eröffnet. Sie brauchte eine komplette Ausstattung für die Räumlichkeiten. Die Ladenmiete belastet das Budget erheblich. Dazu kommen die hohen Energiekosten, denn die zum Teil empfindlichen Gewächse brauchen ein konstantes Raumklima. Die Werbung kostet auch Geld, das erst einmal verdient werden muss. Früh morgens kauft Sie auf dem Großmarkt Blumen ein. Die Ware wird jedoch nicht komplett verkauft. Ein Teil davon landet im Müll. Mit den verkauften Blumen muss Sie also die gesamten Kosten decken, ihren Lebensunterhalt erwirtschaften und die fälligen Steuern bezahlen.

Wie wäre ihre Situation, wenn Sie Blumen im Internet anbieten würde? Dann hätte Sie einen Onlineshop mit Blumen, die von den Bestellern bereits vor dem Einkauf auf dem Großmarkt bezahlt würden. Sie könnte also bequem anhand der eingegangenen Bestellungen exakt die benötigte Ware günstig einkaufen, mit Gewinn verkaufen und zeitnah per Versand oder persönlich liefern. Sie bräuchte keinen Laden, sondern könnte alles z. B. im Keller lagern und herrichten.

Was ist nun effizienter? Klar: der Onlineshop. Im Internet haben Sie wesentlich weniger Kosten zu tragen, als bei einer traditionellen Gründung. Das bedeutet, der Start eines Online-Business ist vergleichsweise risikolos.

Die Werbekosten könnte sich Emma T. erst einmal sparen, denn es gibt reichhaltig kostenlose Möglichkeiten, im Internet auf sich aufmerksam zu machen. Mit einem netten Video auf den zahlreichen Videoplattformen wie z.B. youtube, das man gratis einstellen kann, ist schon viel gewonnen. Weiterhin könnten Sie kostenlose Anzeigenplattformen nutzen, Twitter, Facebook und andere soziale Netzwerke in Ihre Strategie einbinden, mit kostenlosen Webseiten auf Ihren Shop verweisen, über Blumen in einem eigenen Weblog schreiben/bloggen und ein eBook über Blumen mit Ihrer Werbung schreiben und verschenken. Kurz: Es stehen viele (kostenlose) Möglichkeiten zur Verfügung, das eigene Angebot zu präsentieren. Weitere Informationen zu diesem Thema finden Sie im Bereich „Kosten“.

Kritik und Reputation

Wer im Internet eigene oder andere Produkte verkauft, steht in der Öffentlichkeit. Neider, Nörgler und missgünstige Personen können Sie per E-Mail, in Foren, Blogs oder auf anderen Webseiten schlecht machen, Unwahrheiten verbreiten und Sie einfach nur nerven. Natürlich gibt es von zufriedenen Kunden auch positive Kommentare. Das Internet ist voll von Beiträgen, die man als „Tratsch und Klatsch“ bezeichnen könnte.

Klar: Sie müssen mit Kritik rechnen. Das bedeutet jedoch nicht, dass man sich beleidigen lassen muss. Labile Menschen haben damit große Probleme. Es führt oft zur Aufgabe der neuen Tätigkeit, bevor sie eigentlich richtig angefangen hat. Missgünstige Personen, wie so manche Wettbewerber, möchten möglicherweise genau dies erreichen. Sie wollen Sie „niedermachen“. Tun Sie solchen Leuten keinen Gefallen und machen Sie unbedingt weiter.

Lassen Sie sich nicht von Nörglern beirren, sondern konzentrieren Sie sich auf Ihr Geschäft. Im Laufe der Zeit werden Sie immer wieder missgünstige E-Mails erhalten. Beachten Sie derartige Zuschriften einfach nicht. Tipp: Es gibt immer einen Button zum Löschen. Und merken Sie sich in solchen Fällen außerdem: Neid und Missgunst sind auch Indikatoren für „Erfolg“. Deshalb: Sehen Sie es positiv, eher als „Schulterklopfen“!

Kommentare können auch geschäftsschädigend sein.

Folgende Methode hat sich bewährt: Suchen Sie im Internet mithilfe der bekannten Suchmaschinen nach negativen Einträgen zu Ihrer Person und Ihren Produkten. Berechtigte sachlich formulierte Kritik sollte Sie zu besseren Lösungen anspornen. Unsachliche Beiträge mit Unwahrheiten müssen Sie nicht hinnehmen. Schreiben Sie die Betreiber der Seiten an und fordern Sie die sofortige Löschung solcher Beiträge. Rechtliche Schritte sind dann zu empfehlen, wenn eine Verletzung des Rechts vorliegt und wenn die Betreiber Beiträge dann trotz mehrfacher Aufforderung nicht löschen. Natürlich können Sie auch Gegendarstellungen schreiben und den Sachverhalt aufklären. Bleiben Sie dabei aber immer sachlich.

Die eigene Reputation ist im Internet ein sehr wichtiger Faktor. Unterschätzen Sie die Wirkung Ihres Rufs im Internet bitte nicht. Darum sollten Sie nichts anfangen, nichts machen, hinter dem Sie nicht vollständig stehen können. Sie müssen bedenken, dass der Einsatz Ihres Namens, Ihrer Person mit dem Projekt und den Produkten verbunden ist. Sollten Sie also nur leise Zweifel haben, dann lassen Sie es! Ist der eigene Name erst einmal „verbrannt“, können Sie Ihren guten Ruf nur sehr schwer wieder herstellen, denn es bleibt immer etwas zurück. Sie sollten

Ihr Projekt glaubwürdig vertreten können. Dann nehmen es Ihnen die Leute ab und Vertrauen kann entstehen.

Noch etwas: Konzentrieren Sie sich zunächst auf ein Projekt. Nur wenige Kunden akzeptieren, dass eine Person z. B. in kurzer Zeit Experte in fünf verschiedenen Gebieten sein kann. Selbst wenn das so wäre, erscheint es unglaublich.

Webseite

Domain

Die eigene Domain ist nötig. Es handelt sich dabei um Ihre individuelle Adresse im Internet (z. B. www.blumen-emma.de). Unter dieser Adresse ist Ihr Angebot (Ihre Webseite, Verkaufsseite, Blog) im Internet erreichbar.

Zunächst sollten Sie erkunden, ob der gewünschte Domainname noch frei ist. Dies können Sie mit einer einfachen kostenlosen Abfrage im Internet erledigen. Geben Sie dazu z. B. den Begriff „Domain Check“ in die Suchmaschine ein und Sie erhalten passende Ergebnisse. Achten Sie auf einen passenden Namen, der zu Ihrem Thema passt und den sich die Interessenten / Kunden leicht merken können. Der beste Weg zu Ihrem Angebot ist immer noch die direkte Eingabe der Internetadresse in den Browser (Webadresszeile).

Ihre neue Domain gibt es bei unterschiedlichen Anbietern, die Ihnen einen kompletten Service rund um Ihre Domain garantieren. Die Kosten betragen derzeit etwa zwischen 10 bis 15 Euro pro Jahr. Diesen Betrag zahlen Sie nicht für Ihre Webseite, sondern nur für die Bereitstellung der Domain.

Webshop

Den eigenen Onlineshop brauchen Sie für den Verkauf von mehreren Produkten im Internet. Die Shopsoftware automatisiert den Bestellvorgang und erstellt die nötigen Lieferscheine und Rechnungen meistens auch automatisch. Der Webshop ist praktisch Ihr eigener Laden, Ihr Einzelhandelsgeschäft im Internet. Die Kunden können hier per Mausklick

einkaufen. Es gibt im Internet kostenlose Webshops, die Sie oder ein Fachmann auf Ihrem Webspaces installieren können.

In diesem Fall kommen nur noch die Gebühren für das Hosting auf Sie zu. (Hosting = das Unterbringen von Internetprojekten auf Servern zum jederzeitigen Abruf durch Besucher).

Manche Anbieter ermöglichen den sofortigen Betrieb mit kinderleichten fertigen Lösungen zu einem geringen monatlichen Preis. In solchen Fällen haben Sie mit der Technik nichts zu tun und können sich vollständig auf das Marketing konzentrieren. Natürlich können Sie auch auf gute kostenpflichtige Webshops (Software) zurückgreifen, die meistens schon für Suchmaschinen optimiert wurden. Die höheren Ausgaben (ab ca. 150 Euro) können sich lohnen, weil diese Shops in den meisten Fällen wirklich professionell programmiert wurden und recht einfach im täglichen Betrieb sind. In jedem Fall wird eine Domain benötigt (siehe oben).

Webseite

Die eigene Webseite dient vor allem zur Information der Interessenten über Ihr Angebot. Sie sind mit der Seite im Internet präsent, stellen Ihre oder andere Produkte vor, oder bieten den Besuchern interessante Inhalte zum Thema und verlinken, d. h. führen die Besucher zu Ihrem Shop oder Ihrer Einzelverkaufsseite. Für die Webseite brauchen Sie eine Domain.

Einzelverkaufshomepage

Auf dieser Seite dreht sich alles um den Produktverkauf. Sämtliche Inhalte wie Werbetexte, Bilder, Videos und Grafiken dienen nur diesem Zweck. Warum brauchen Sie eine solche Verkaufsseite? Der Grund ist so einfach wie verständlich: Um möglichst hohe Umsätze erzielen zu können.

Diese Seite sollte einen verkaufpsychologisch optimierten Text enthalten, der den Besucher in Ekstase versetzt, sodass er das Produkt unbedingt haben möchte. Der Text beschreibt das Problem der Zielgruppe in deren Sprache und führt zur Problemlösung hin: den Kauf.

Die Kosten der Verkaufsseite können Sie mit denen einer „normalen“ Webseite vergleichen. Sie brauchen eine Domain und das Hosting für die Seite.

Blog

Das Weblog wurde vor einigen Jahren noch vor allem als Online Tagebuch genutzt. Aktuell dient ein Blog als zeitnahes Medium zur Präsentation und Information über Themen und Produkte. Durch das regelmäßige Einstellen neuer Beiträge (Texte, Videos, Bilder) sind Blogs eine gute Gelegenheit, die eigene Zielgruppe mit den neusten Entwicklungen vertraut zu machen. Blogs sind nicht statisch, wie andere Webseiten, sondern verändern sich immer wieder. Dadurch werden sie von Suchmaschinen oft vor statischen Webseiten gelistet. Mit einem Blog können Sie also über Suchmaschinen neue Besucher für Ihre Angebote gewinnen, auf Verkaufsseiten verlinken, als Affiliate mit Partnerlinks arbeiten und auch Werbeanzeigen einfügen.

Vorteil: Es sind keine technischen Kenntnisse notwendig, um ein Blog zu erstellen. Bei vielen Anbietern können Sie zudem kostenlos fertige Plattformen nutzen und Ihre Beiträge veröffentlichen. Es entstehen keine weiteren Kosten (z. B. für das Hosting).

Selbstverständlich können Sie auch eine eigene Domain inklusive Hosting für Ihren Blog beantragen und mit passender Software (z. B. Wordpress) agieren. Mit der oben genannten Variante arbeiten Sie jedoch schneller und einfacher.

Kostenloser Homepagebaukasten

Wie bereits unter „Vorbereitungen“ erwähnt, gibt es mittlerweile zahlreiche Homepage-Baukastensysteme, die größtenteils kostenlos angeboten werden. Manchmal ist Werbung enthalten, die man aber gegen eine kleine Gebühr entfernen lassen kann. Solche Homepages sind kinderleicht zu erstellen und für den Einsteiger, der kein Geld und keine Webseiten-Kenntnisse hat, ideal. Selbst Profis nutzen solche Seiten für viele Zwecke, weil sie eigentlich alles haben und so einfach zu erstellen sind.

Aber man kann auch ohne Webseite Geld verdienen!

Auch ohne eigene Webseite können Sie im Internet Geld verdienen, aber natürlich sind die Möglichkeiten man damit eingeschränkter.

Als Affiliate (Vertriebspartner) eines Partnerprogramms könnten Sie beispielsweise Partnerprogramm-Links auf andere Seiten setzen. Manche Affiliates schreiben z. B. Beiträge in Artikelportalen mit den passenden Partnerlinks und erzielen auf diesem Weg Einnahmen. Spezialisten agieren international in englischer Sprache und verdienen dabei nicht schlecht. Sie müssen dafür zahlreiche Texte verfassen und vor allem sinnvoll zum Thema schreiben, sonst klappt es nicht. Kommentare oder Gastartikel in Blogs können auch mit Links veröffentlicht werden. Eine weitere Möglichkeit ist die Platzierung von Anzeigen in E-Mail-Newslettern oder auf Onlineanzeigenplattformen.

Sie könnten auch eBooks schreiben und dieses in eBook-Portalen oder Auktionsplattformen einstellen.

Oder Sie schreiben Texte für andere, die im Internet agieren und verdienen so mit einer Dienstleistung Geld im Internet.

So könnten Sie auch Videos erstellen und anderen anbieten.

Sie könnten auch versuchen frei verfügbare vorhandene Online-Ressourcen (Webseiten, Programme etc.), geschickt zu nutzen und damit Produkte herzustellen oder eine Dienstleistungen anzubieten.

Hier ein Beispiel, wie man mit der Online-Ressource Skype eine Internet-Dienstleistung anbieten kann:

<http://www.hartz5.info/blog/geld-verdienen-mit-skype-bildschirmuebertragung/>

Fazit:

Sie können auch ohne Homepage Geld im Internet verdienen, aber mit einer Webseite erweitern Sie Ihre Möglichkeiten.

Bezahldienste

Das Geld der Kunden muss möglichst unkompliziert und schnell auf das eigene Bankkonto fließen. Dazu sollten Sie die Dienste von spezialisierten Zahlungsanbietern nutzen, um alle erwünschten Bezahlarten überhaupt anbieten zu können.

„Warum? Ich habe doch ein Bankkonto. Darauf können die Kunden doch einzahlen, oder nicht?“

Theoretisch funktioniert das, doch schon bei der Zahlungsart Lastschriftverfahren können die ersten Probleme entstehen. Falls z. B. eine Menge Rücklastschriften getätigt werden, haben Sie schnell verärgerte Mitarbeiter Ihrer Bank am Telefon, die mit Ihnen ein klärendes Gespräch führen wollen.

Kurz: Nutzen Sie einen Zahlungsanbieter, der Ihnen viele Arbeiten abnimmt und vor allem Ärger erspart. Der Zahlungsanbieter überweist dann z.B. monatlich eingegangene Beträge auf Ihr Konto.

Es reicht nicht aus, nur eine Zahlungsart auf der eigenen Webseite zu haben. Die Kunden sind anspruchsvoll. Wer die gängigen Zahlungsarten im Internet nicht anbieten kann, verschenkt Umsätze bzw. Geld. Deshalb sollten Sie darauf achten, Ihren Kunden möglichst viele Zahlungsarten zu ermöglichen. Es ist in Ihrem Interesse, dass sich Kunden schnell entschließen und Käufe tätigen. Das funktioniert aber nur, wenn die jeweils bevorzugte Zahlungsart auch verfügbar ist.

Die wichtigsten Zahlungsarten im Überblick

Kreditkarte

Die Zahlung per Kreditkarte ist weltweit die wichtigste Zahlungsart im Internet. Wer eine Kreditkarte hat, verfügt in der Regel auch über eine gute Bonität, d. h. die Leute können bestellte Produkte bezahlen. Manche Kunden nutzen verschiedene Kreditkarten oder Pre Paid Karten (mit Guthaben ausgestattete Karten) für Zahlungen im Internet.

Diese Zahlungsform ist für angehende Internet-Marketer Pflicht. Für die Integration dieser Zahlungsart brauchen Sie einen guten Zahlungsanbieter. Versuchen Sie nicht, mit den einzelnen Kreditkartengesellschaften Vereinbarungen zu treffen, denn das wäre zu teuer für Sie.

Achtung: Kreditkartenzahlungen können bei berechtigten Beschwerden zurückgebucht werden.

Überweisung (Bank)

Diese Zahlungsart ist vor allem in Deutschland noch sehr beliebt. Viele Kunden scheuen den Einsatz moderner Zahlungsmittel, verfügen nicht über eine Kreditkarte und greifen deshalb auf die gute, alte Banküberweisung zurück. Die normale Überweisung gehört zu den vorteilhaften Zahlungsarten für den Internet-Marketer, denn in der Regel wird per Vorkasse bezahlt und die Summe kann ohne triftigen Grund (z. B. falsche Buchung) nicht wieder zurückgeholt werden.

PayPal®

Der PayPal® Button sollte auf jeder Verkaufsseite zu finden sein. Mittlerweile haben sehr viele Internet Surfer ein PayPal® Konto und nutzen es ausgiebig. Derzeit gibt es allein in Deutschland über 15 Millionen Konten. Die Sendung von Beträgen und der Empfang von Gutschriften sind einfach. Vorteil: Sie werden per E-Mail benachrichtigt, wenn Sie eine Zahlung erhalten haben. PayPal® gehört weltweit zu den sehr wichtigen und verbreiteten Zahlungsarten im Internet, weil es so einfach ist.

Lastschrift

Nach wie vor ist die Lastschrift beliebt. Dabei wird das Geld vom Bankkonto des Kunden abgebucht. Der Nachteil: Falls der Kunde nicht zufrieden ist, bucht er das Geld einfach wieder zurück auf sein Konto. Solche Rücklastschriften verursachen Kosten für den Verkäufer (Bankgebühren). Trotzdem sollten Sie überlegen die Lastschrift anzubieten. Sie ist eine sehr häufig genutzte Zahlungsart.

Sofortüberweisung

Die Sofortüberweisung gewinnt an Bedeutung. Die Kunden müssen aber auf einer speziellen Seite ihre Bankdaten eingeben (PIN und TAN), damit der Betrag auf das Konto des Verkäufers überwiesen werden kann. Dann folgt z. B. der Download des erworbenen Produkts.

Zahlung per Telefonanruf

Diese Zahlungsart ermöglicht den Kauf von Produkten oder Dienstleistungen durch die Wahl einer Mehrwertnummer (0900 – Nummer), der ein gewisser Betrag zugeordnet wurde. Ein Anruf kann also z. B. 19,95 Euro kosten. Sobald der Anruf registriert wurde, erfolgt die Freischaltung des Produkts. Natürlich ist auch eine Abrechnung nach Zeit möglich (z. B. 2,76 Euro pro Minute). Der Kunde findet den Betrag dann auf seiner nächsten Telefonrechnung.

Mehrwertnummern werden hauptsächlich für Dienstleistungen eingesetzt (Beratung, Coaching). Vorteil: Anonyme Zahlungen sind möglich. Deshalb nutzen auch Anbieter von Erotikwebseiten solche Zahlungsmethoden.

Bezahlssysteme und die Anbieter

Warum brauchen Sie einen Zahlungsanbieter?

Diese Firmen kümmern sich um den Transfer der Kundengelder auf Ihr Geschäftskonto. Sie ermöglichen mehrere Bezahlarten (Kreditkarte, Sofortüberweisung, Lastschrift) auf einer Oberfläche, prüfen oft auch die Kundendaten und stellen für Ihre Webseite sichere Zahlungsmethoden zur Verfügung. Allein die gebotene Sicherheit beim Bezahlen ist ein notwendiges Kriterium zum Einschalten solcher Anbieter. Das können Sie selbst nicht leisten.

Beispiele:

- **Verotel®**

Verotel® bietet einen weltweiten Zahlungsservice an. Es werden Zahlungen per Kreditkarte, Telefon (0900- Mehrwertnummern), Überweisung und Scheck ermöglicht. Das Unternehmen zieht Gelder auch von sogenannten High-Risk-Kunden (Kunden mit

Zahlungsproblemen) ein. Das spielt eine große Rolle, denn diese Kundengruppe wächst stetig an. Besonders erwähnenswert ist der mehrmalige Versuch Zahlungen einzuziehen. Nach den ersten vergeblichen Versuchen wird nicht aufgegeben, sondern das hauseigene Inkasso kümmert sich dann um den Fall. Das bedeutet: Auch in scheinbar hoffnungslosen Fällen erhalten Sie noch Ihr Geld. Dafür sind die Kosten etwas höher, als bei anderen Zahlungsanbietern. Mit 14% vom Umsatz müssen Sie rechnen. Das Unternehmen mit Sitz in den Niederlanden wird von den Behörden vor Ort regelmäßig geprüft und ist seit 1998 im Internet aktiv.

- **PayPal®**

Hier wird ein elektronischer Zahlungsservice angeboten. Die Kunden zahlen per PayPal® Guthaben, das zuvor aufgeladen wurde (z. B. per Überweisung, Kreditkarte). Händler erhalten die Zahlungen als Gutschrift auf dem PayPal® Geschäftskonto. Pro Transaktion werden Gebühren erhoben, die sich jedoch im Rahmen halten. Wichtig: Der PayPal® Verkäuferschutz bewahrt Händler vor Zahlungsausfällen. Die große Verbreitung dieser Zahlungsform ist für die Händler positiv. Die Integration auf der eigenen Webseite ist relativ einfach. Notfalls helfen die Mitarbeiter beim Support.

- **Micropayment®**

Das Unternehmen bietet folgende Zahlungsarten an:

Kreditkarte, Zahlung per Telefonanruf, Zahlung per Handy, Überweisung, Lastschrift, Vorkasse (Überweisung).

Vorteil: Die Zahlungssysteme sind sicher und funktionieren auf jeder Webseite. Die Gebührenstruktur ist zudem moderat.

Die technische Umsetzung

Die meisten Anbieter unterstützen Webmaster nach Kräften. Zahlreiche Supportmitarbeiter erklären die Einbindung der Zahlungsskripte (Programme) in die eigene Webseite verständlich. Das liegt natürlich im Interesse der Unternehmen, die mit Ihrer Webseite anteilig Geld verdienen möchten. Bei PayPal® können Sie eigene Buttons zur Zahlung gestalten. Sollten Sie technisch überhaupt nicht versiert sein, können Sie solche Arbeiten immer noch an Fachkräfte auslagern. Es sollte jedoch kein Grund sein, auf wichtige Bezahlarten zu verzichten.

Angebot (Produkt/Dienstleistung)

Die Erstellung des eigenen Angebots

Zunächst sollten Sie sich Gedanken über Ihr zukünftiges Angebot machen. Sie kreieren dann in eigener Regie und sind für das Resultat selbst verantwortlich. Ein solches Vorgehen ist zu empfehlen, wenn Sie vom Thema etwas verstehen, sich damit auskennen und den Kunden nützliche Sachverhalte vermitteln können.

Beispiel:

Sie kommen aus dem Bereich Motorsport, haben sich einen Namen gemacht und planen ein Produkt zum Thema Fahrsicherheit beim Autofahren. Als anerkannter Experte auf diesem Gebiet sind Sie geeignet, interessierten Personen Ihr Wissen zu vermitteln. Als Produkt erstellen Sie ein eBook und zusätzlich noch Lehrvideos. Wer sich nun für das Thema Fahrsicherheit interessiert könnte eine potenzieller Käufer Ihrer digitalen Produkte werden.

Sollten Sie kein Experte sein, empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem Fachmann (z. B. als Co Autor), den Sie am Projekt beteiligen. Sie können die Erstellung natürlich auch bei Freelancern in Auftrag geben. Das muss nicht immer teuer sein. Vor allem bei international orientierten Produkten in englischer Sprache eignen sich die Dienste ausländischer Fachkräfte und Firmen, die sich auf Outsourcingtätigkeiten (Auslagern von Arbeiten) spezialisiert haben.

Die gut ausgebildeten Angestellten der Unternehmen in Indien, Vietnam, auf den Philippinen, in Thailand, Paraguay oder in Malaysia erstellen für wenig Geld eBooks, schreiben Bücher, programmieren Software nach Vorgaben des Auftraggebers, erstellen Webseiten, Blogs, Videos,

Audiodateien und kümmern sich auch dauerhaft um Ihre Webseite. Für nur 500 US\$ im Monat erhalten Sie bei solchen Firmen einen Mitarbeiter, der nur Ihnen zur Verfügung steht, sich z. B. um Ihre E-Mails kümmert, Marketingmaßnahmen startet und betreut, Texte schreibt, Blogs aktuell hält, telefonisch für Sie erreichbar ist und Sie nach Kräften unterstützt.

Ist das nicht ein Risiko?

Grundsätzlich ist es ein eher kleines Risiko, denn Sie haben natürlich ein Recht auf Nachbesserung, falls Sie mit den Arbeiten nicht zufrieden sind. Sollten Sie mit Outsourcing liebäugeln, können Sie sich erst einmal über geeignete Firmen informieren. Alle relevanten Unternehmen sind im Internet aktiv. Eine simple Suche über die bekannten Suchmaschinen liefert schon viele brauchbare Ergebnisse. Testen Sie derartige Services erst mit kleinen Aufträgen und erkundigen Sie sich vorher auch über die Reputation.

Wichtiger Hinweis!

Eigene Produkte müssen unbedingt vor einer Veröffentlichung von Fachkräften geprüft werden. Warum? Vielleicht sind Behauptungen oder Passagen enthalten, die Schutzrechte bzw. Markenrechte verletzen, oder schlichtweg falsch sind. Tipp: Lassen Sie Ihre Werke auf jeden Fall von einem Anwalt oder einem anderen Fachmann prüfen. Alle Inhalte sollten von Ihnen kommen. Sollten Sie trotzdem Inhalte von Dritten verwenden, müssen Sie über die Rechte zur Veröffentlichung verfügen. Diese Rechte sichern Sie sich in einem Vertrag (z.B. Autorenvertrag).

Die Alternative: Reseller Produkte kaufen

Gute Reseller Produkte sind besser als schlechte eigene Kreationen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Sie sparen eine Menge Zeit, Energie, schonen Ihre Nerven und können sich vollständig auf das Marketing konzentrieren. Solche fertigen Produkte haben sich in Praxis bewährt und kommen bei den Kunden gut an. Sie genügen den oft hohen Qualitätsanforderungen der Verkäufer und bieten viele Informationen zum entsprechenden Thema.

Ich bin mir sicher: Wenn Sie kein Experte auf dem jeweiligen Gebiet sind (der man als Verkäufer im Internet auch gar nicht unbedingt sein muss), könnten Sie derartige Produkte nicht selbst erstellen. Mit fertigen und geprüften Wiederverkaufs-Produkten (Reseller-Produkten) stehen Sie zudem auf der sicheren Seite.

Geld verdienen ohne eigene Produkte

Vielleicht möchten Sie keine eigenen Produkte verkaufen, weil Ihnen der Aufwand zu groß ist, oder weil es bereits gute Produkte gibt, die Sie als Werbepartner bewerben können? Sie benötigen nur eine Webseite.

Der Vorteil: Sie haben mit dem Produkt, der Abrechnung, dem Support, den Zahlungen der Kunden nichts zu tun. Sie erstellen also kein Produkt, sondern kümmern sich um den Verkauf eines bereits bestehenden Produkts. Meistens erhalten Sie passende Werbemittel, die Sie nur noch in Ihre Webseite integrieren müssen. Viele Partnerprogrammbetreiber unterstützen Affiliates mit Informationen, besonderen Aktionen und Wettbewerben.

Marketing

Content gestalten (Content = Inhalt wie z.B. Text, Bilder etc.)

Die Inhalte Ihrer Webseite müssen auf die Zielgruppe abgestimmt sein. Sämtliche Texte sollten in der Sprache verfasst werden, die Ihre Zielgruppe verwendet.

Beispiel: Bleiben wir bei dem oben genannten Anglerzubehör. Hier können Sie keine komplizierten Texte über wissenschaftliche Abhandlungen zum Thema einstellen, sondern müssen in der „Anglersprache“ für die Praxis publizieren.

Ziel: Empathie entwickeln und Emotionen erzeugen (Gedanken, Emotionen, Absichten erkennen, Einfühlungsvermögen zeigen) und die Anzahl der Verkäufe steigern. Integrieren Sie gute Bilder und / oder Videos zur Erläuterung der Produkte. Stellen Sie sich mit passendem Bild vor. Die Kunden möchten mehr über Sie erfahren. Der Text muss den Leser fesseln, Probleme der Zielgruppe darstellen und schließlich zur Lösung (Ziel) führen: Dem Produkt, das die Besucher der Seite kaufen sollen. Sie müssen die Interessenten quasi an die Hand nehmen und zur Kasse führen!

Sämtliche Grafiken, Bilder und Videos sollen die Wirkung des Textes unterstützen. Alles auf der Seite muss möglichst authentisch sein. Achtung: Zu amateurhafte Seiten kommen nicht gut an. Achten Sie also auf ein professionelles Erscheinungsbild der Webseite mit allen enthaltenen Elementen.

Traffic generieren / Kunden gewinnen

Das A und O bei Geschäften im Internet ist der Traffic (=Verkehr) auf der eigenen Webseite, der Verkaufsseite und / oder dem Blog. Das bedeutet: Es müssen möglichst viele Webseitenbesucher bzw. potenzielle Kunden auf Ihre Seite kommen, die das Angebot wahrnehmen und dann Produkte kaufen. Sie können die besten Produkte haben, aber wenn niemand Ihre Seite besucht, nützt das alles nichts.

Traffic ist die Lebensader für Internet-Marketer.

Ohne Traffic kann im Internet nichts verkauft werden. Das reicht aber noch nicht aus. Gleichzeitig sollte der Traffic passend für Ihr Angebot sein. Die Besucher müssen sich also für Ihre Produkte interessieren. Es nützt relativ wenig, wenn Sie zwar viel Traffic auf Ihrer Seite vereinen können, aber diese Besucher kaum Umsätze tätigen, weil sie sich nicht für Ihr Produkt interessieren.

Das wäre etwa vergleichbar mit einem Fachgeschäft für Angler, dessen Besucher sich aber für Reisen, Autos und Glücksspiele interessieren. Klar: Diese Leute würden nichts kaufen und den Laden schnell wieder verlassen. Genauso geschieht dies im Internet. Nicht interessierte Besucher klicken weiter und sind oft für immer verloren.

Deshalb: Der Besucherstrom sollte sich aus Personen Ihrer Zielgruppe zusammensetzen, die Sie mit passenden Inhalten und Services an Ihre Webseite binden sollten. Nur dann können Sie Geld verdienen.

Wie wird Traffic erzeugt?

Suchmaschinen

Treffer aus den Suchmaschinen können Webseitenbesucher bringen. Wenn Sie Ihre Webseite bei den Suchmaschinen angemeldet haben, wird diese nach einer gewissen Zeit gelistet. Falls Suchende Begriffe eingeben, die auf Ihrer Seite vorkommen und themenrelevant sind, wird Ihre Seite bei den Suchergebnissen gelistet. Klickt jemand auf das Ergebnis, gelangt er auf Ihre Seite, ohne dass Ihnen dafür etwas berechnet wird. Je besser Ihre Webseite gelistet wird, d. h. umso weiter vorne bei den ersten Suchergebnissen sie zu finden ist, desto mehr Besucher kommen auf Ihre Webseite. Eine gut gepflegte Seite mit brauchbaren Inhalten und regelmäßigen Ergänzungen macht sich hier bezahlt, denn Traffic aus den Suchmaschinen ist für Sie gratis. Bei den Suchmaschinen gilt: „Content is King“. Sorgen Sie also für gute themenrelevante Inhalte, die regelmäßig ergänzt werden.

Hinweis:

Viele Einsteiger, die mit einem Internet-Business starten möchten meinen, dass es notwendig sei, bei Suchmaschinen wie Google & Co. gute Positionen zu haben, um überhaupt Geld im Internet verdienen zu können. Ich möchte Sie hiermit darüber aufklären, dass dem nicht so ist. Natürlich kann man viele potenzielle Kunden auf seine Website lenken, wenn man bei Google & Co. gute Platzierungen hat. Aber das kann man auch, wenn man in Suchmaschinen gar nicht auftaucht. Hier ein Beitrag, der sehr gut verdeutlicht, wie die Suchmaschinen wie Google überschätzt werden:

<http://www.hartz5.info/blog/suchmaschinenoptimierung-internetwerbung-bannerwerbung/>

E-Mail-Marketing

Viele Besucher kommen nur auf Ihre Webseite, wenn sie immer wieder aktiv daran erinnert werden. Das funktioniert gut per E-Mail-Marketing. Bauen Sie also einen E-Mail-Verteiler (Datenbank mit E-Mail-Adressen der Interessenten) auf und senden Sie den Empfängern in regelmäßigen Abständen Nachrichten mit nützlichen Inhalten.

Bitte beachten: Niemand möchte nur Werbung lesen. Es geht vielmehr darum, den Empfängern etwas zu bieten (einen Mehrwert), ohne dass die Abonnenten dafür bezahlen müssen. Dann bleiben die Interessenten dabei und lesen gerne Ihre E-Mails. Natürlich können und sollten Sie ab und zu Werbebotschaften einpflegen, auf Ihre Verkaufsseite verlinken und besonders gute Angebote präsentieren. Schließlich möchten Sie mit der Maßnahme Geld verdienen. E-Mail-Marketing ist sehr wichtig für Ihren dauerhaften Erfolg im Internet. Ihr E-Mail-Verteiler sollte also gepflegt - und immer größer werden. Viele interessierte Empfänger sind Ihre Grundlage für zukünftige Umsätze und auch wiederkehrende Umsätze.

Pay-Per-Click-Anzeigen

Bei einigen Suchmaschinen können Sie Werbeanzeigen schalten. Diese werden dann eingeblendet (oben, rechts oder unten), wenn Suchende passende Begriffe eingeben.

Beispiel: Sie verkaufen Angelzubehör über Ihren neuen Onlineshop. Um mehr Interessenten für Ihre Angebote zu finden, schalten Sie eine Anzeige mit den Begriffen „Köder“ und „günstige Angeln“. Sollten nun Interessenten diese Begriffe eingeben, erscheint Ihre Werbeanzeige bei den Suchergebnissen in Suchmaschinen und manchmal zusätzlich auch auf themenrelevanten Webseiten.

Vorsicht! Pay-Per-Klick Werbung lohnt sich nur, wenn Sie genau Ihre Zielgruppe erreichen. Streuverluste können Sie sich hier nicht leisten, denn diese Werbeform ist teuer geworden. Sie zahlen für jeden Klick auf die Anzeige, der Besucher dann zu Ihrer Webseite führt. Der Anzeigenpreis orientiert sich am Thema und der Nachfrage. Beschränken und kontrollieren Sie Ihr Budget für solche Werbeformen auf jeden Fall.

Partnerprogramme betreiben

Partnerprogramme sind immer eine gute Trafficquelle. Sie ermöglichen dabei Vertriebspartnern den Zugriff auf Ihre Produkte, d. h. die Affiliates werben mit geeigneten Werbemitteln für Sie auf deren Webseiten, Blogs, in Newslettern, auf Artikelportalen, mit Pay-Per-Klick Anzeigen, mit kostenlosen Anzeigen auf Anzeigenportalen, mit Videos, mit Audiobeiträgen, eBooks usw..

Für Ihre Tätigkeit erhalten die Affiliates eine Erfolgsprovision, wenn dadurch Verkäufe realisiert werden. Vorteil: Die Partner werben für Ihre Angebote zunächst gratis. Die Werbung zu Ihren Produkten ist auf vielen Webseiten, Blogs, Videoportalen zu finden, ohne dass für Sie Kosten entstehen. Sie erhalten also eine enorme Verbreitung Ihrer Angebote. Je mehr Partner mit Ihnen zusammenarbeiten, desto mehr steigert sich die Werbewirkung im Internet. Das bedeutet: mehr Traffic für Ihre Verkaufsseite und damit bessere Umsatzchancen.

Videomarketing

Videos werden immer wichtiger für die Trafficgenerierung. Warum? Viele Interessenten sind lesefaul, sehen sich lieber Videos an und stöbern sowieso in Videoportalen. Das gilt vor allem für die jüngeren Generationen. Produzieren Sie also Videos zu Ihren Produkten und Ihrer Person. Mit einer digitalen Videokamera und einer Schnittsoftware klappt dies hervorragend. Bitte berücksichtigen: Sie werden etwas Übung benötigen, bevor brauchbare Ergebnisse vorliegen.

Beispiel: Sie verkaufen, wie oben schon erwähnt, Angelzubehör. Was spricht dagegen, Ihre Produkte in mehreren Videos mit geeigneten Informationen zu präsentieren? Erklären Sie in der freien Natur den Gebrauch Ihrer Produkte. Demonstrieren Sie die Vorteile in der Praxis. Das wirkt glaubwürdig und überzeugt Interessenten, zukünftig bei Ihnen einzukaufen. Im Video und der Beschreibung weisen Sie natürlich auf Ihren Onlineshop bzw. Ihre Webseite hin.

Videomarketing ermöglicht auch die Erstellung neuer Produkte zum Thema. In diesem Fall könnten Sie z. B. einen Angelkurs für Anfänger auf Video produzieren und diesen auf einer speziellen Verkaufsseite anbieten.

Kooperationen mit Mitbewerbern

Sie werden im Internet immer Konkurrenz haben. Es gibt keinen Bereich, keine Nische, die nur von einem Anbieter bedient wird. Sprechen Sie Mitbewerber an und schlagen Sie Kooperationen vor. Sie können z. B. einen Anzeigentausch vornehmen. Dabei ermöglichen Sie dem Mitbewerber die Schaltung einer Werbeanzeige in Ihrem Newsletter, während er Ihnen eine Werbeanzeige in seinem Newsletter gestattet. Das Resultat: Jeder erhält neue Besucher auf die eigene Webseite mit

entsprechenden Umsatzmöglichkeiten. Die Bündelung der Kräfte für ein gemeinsames Produkt ist auch möglich. Erlöse teilt man sich dann 50/50.

Kooperationen mit anderen Webseitenbetreibern, die thematisch zum eigenen Angebot passen. Wer seine Kunden nicht mit Werbung von unmittelbaren Mitbewerbern konfrontieren möchte, kann mit anderen Webseitenbetreibern zusammenarbeiten, welche themenähnliche Informationen zum Thema veröffentlichen.

Werbung (Banner)

Zusätzlichen Traffic erhalten Sie durch die Platzierung von Werbung mit speziell gestalteten Anzeigen (Banner) auf themenrelevanten Webseiten. Werben Sie allerdings nur dort, wo sich Ihre Zielgruppe nachweislich aufhält. Der Einsatz solcher Werbung muss überwacht werden, um festzustellen, welche Banner und Webseiten Besucher auf die eigene Seite bringen.

Artikelmarketing

Es gibt viele Artikelportale im Internet. Schreiben Sie fundierte Beiträge (Texte) zu Ihrem Thema und stellen Sie die Artikel dort ein. Die Texte sollten nützliche Informationen enthalten.

Falls möglich, sollten Sie Links zu Ihrer Webseite einfügen. Derartige Beiträge werden in Suchmaschinen oft gut gelistet (= wertvoller Content). So kann es geschehen, dass Besucher aufgrund Ihrer Artikel erst auf Ihre Webseite aufmerksam werden. Diese Besucher sind sehr an Ihren Produkten interessiert. Es handelt sich also um passenden wertvollen Traffic.

Pressemeldungen

Pressemeldungen werden nach bestimmten Kriterien verfasst. Erkunden Sie zuerst diese Regeln, bevor Sie mit dem Schreiben beginnen.

Alternative: Lassen Sie Freelancer Meldungen verfassen. Warum sollten Sie Pressemeldungen zu den Produkten oder Aktionen schreiben? Die überwiegende Mehrheit der Meldungen wird heute online auf größtenteils kostenlosen Presseportalen veröffentlicht. Sobald die Meldungen auf gut besuchten Presseportalen eingestellt wurden, sind sie in den Suchmaschinen gut gelistet. Suchende finden Links zu diesen Pressemeldungen wahrscheinlich eher als Ihre Webseite und klicken weiter zum Text. Im Text finden Sie dann Hinweise auf Ihr Angebot und Ihre Webseite. Auch in diesem Fall handelt es sich um passenden Traffic, der nur über einen Umweg generiert wird.

Tipp: Schreiben Sie in regelmäßigen Abständen Pressemeldungen. Es sollte aber immer eine Nachricht vorliegen (z. B. Geschäftseröffnung, Übernahme, Sonderaktion). Plumpe Werbung wird von den Presseportalen nicht veröffentlicht.

Traffic auswerten

Woher kommen eigentlich die Besucher auf der Webseite und wie verhalten sie sich? Die Antworten auf diese Fragen bringen Sie weiter, weil Sie dann z.B. wissen, wie groß der Anteil der Besucher aus den verschiedenen Werbemaßnahmen ist, für die Sie Geld bezahlt haben. Auch können Sie erkennen, auf welcher Seite mehr Leute kaufen oder an welcher Stelle Ihrer Website, User die Seite wieder verlassen. Wenn diese Ströme bekannt sind, können Sie Ihre Werbung daran ausrichten/optimieren und wirtschaftlich profitabler arbeiten.

Je nach Herkunft und Verhalten der Besucher ist dann die Gewichtung der Werbung oder anderer Maßnahmen vorzunehmen.

Für die Beobachtung des Traffics, gibt es im Internet geeignete Tools und Programme. Meistens finden Sie gute Werkzeuge unter dem Wort „Besucherstatistik“ oder „Webstatistik“.

Kosten

„Von nichts kommt nichts.“ Jede Unternehmensgründung erfordert Investitionen. Sie müssen also etwas investieren, um später Einnahmen erzielen zu können. Das ist online wie offline gleich. Überall wird erst gesät und dann geerntet.

Sie werden keinen Unternehmensgründer finden, der nicht irgendetwas investiert hat. Ganz ohne Investitionen geht es nicht. Wir sprechen hier aber nicht nur von Geld. Es gibt hier auch noch den Faktor Zeit. Warum? Nun, Sie müssen sich mit Ihren Projekten beschäftigen. Das ist vor allem zu Anfang kein üblicher „9 to 5 Job“, bei dem Sie pünktlich zum Feierabend den Bleistift fallen lassen.

Investition von Zeit

Zeit müssen Sie immer aufbringen, denn ohne Zeit für Ihr Projekt klappt es einfach nicht. Das gilt vor allem, wenn Sie eigene Produkte erstellen, Ihre Webseite (n) selbst pflegen und das Marketing selbst erledigen. Dann werden Sie wirklich genug zu tun haben, um den Arbeitstag sinnvoll auszufüllen. Zeit können Sie nur sparen, indem Sie Arbeiten auslagern und diese bezahlen, also Geld investieren. Einige nun wohlhabende Unternehmer haben zu Beginn Ihrer Tätigkeit vor allem Zeit investiert.

Beispiel:

Sie kennen bestimmt Bill Gates, einer der Gründer von Microsoft. Auch er investierte vor allem Zeit zur Entwicklung des bekannten Betriebssystems MS DOS. Bei Apple Gründer Steve Jobs war es ähnlich.

Noch etwas: Sie sollten lieben, was Sie tun. Dann machen Sie es gern und die Projekte gelingen.

Wenn Sie viel Zeit investieren, können Sie zahlreiche kostenlose Ressourcen im Internet nutzen (Webseitenerstellung, Werbung, Marketing). Dann ist der Einsatz von kostenlosen Programmen und Skripten für Ihre Webseite möglich. Das Internet bietet zahlreiche Chancen für fleißige Menschen. Durch eingehende Recherchen werden Sie viele neue Möglichkeiten für Ihr Marketing entdecken.

Investition von Geld

Wenn Sie Geld investieren, erkaufen Sie sich im Grunde Zeit, nämlich die Zeit, die Sie sonst selbst aufwenden müssten, um die notwendigen Arbeiten zu erledigen. Klar: In vielen Fällen können Sie die Tätigkeiten nicht selbst in Angriff nehmen, weil Sie nicht der Fachmann im entsprechenden Gebiet sind. Andere Personen erstellen z. B. Webseiten wesentlich schneller und besser. Warum sollten Sie sich dann damit bemühen, wenn sowieso schon klar ist, dass Ihre Ergebnisse nicht mit professionellen Lösungen mithalten können bzw. die Anforderungen nicht erfüllen? In einigen Fällen ist es also sinnvoll, ein wenig Geld in die Hand zu nehmen und in gute Arbeit der Spezialisten zu investieren. Vorteil: Sie kommen schneller zum Ziel, nämlich Einnahmen über das Internet zu generieren.

Natürlich spielen Investitionen (Geld) eine große Rolle. Auch wenn Sie vielleicht über nicht viel Geld verfügen, sollten Sie trotzdem gut überlegen, ob die eine oder andere Tätigkeit nicht von einem Profi ausgeführt werden sollte. Grund: Es besteht die berechtigte Hoffnung, dass erheblich mehr Umsätze realisiert werden können, wenn Sie z. B. einen Super Verkaufstext von einem erfahrenen Texter auf Ihrer Webseite integriert haben. Geprüfte Reseller Produkte von erfahrenen Marketern bieten oft bessere Chancen, als eigene Kreationen. Vor allem punktet man hier mit der Zeitersparnis. Wer will schon monatelang an einem eBook

schreiben? Da kauft man doch lieber in fünf Minuten 30 Stück.

Das Gleiche gilt für SEO-Maßnahmen von Spezialisten in diesem Fachgebiet. Die zuletzt genannten Punkte wirken sich langfristig auf Ihren Erfolg im Internet aus. Es lohnt sich nicht immer unbedingt, ausgerechnet hier Geld zu sparen.

Oft erledigen Fachkräfte im Ausland notwendige Aufgaben sehr gut und vor allem zu unschlagbaren Preisen. Mit dem Thema „Outsourcing“ sollten Sie sich beschäftigen, denn in den meisten Fällen können Sie sich ein Team von Spezialisten aufbauen, das Ihnen für viele Jahre zur Verfügung steht. Sie arbeiten günstig und gut. Dies tun z. B. auch im Ausland lebende Deutsche, die aufgrund günstiger Lebenshaltungskosten vor Ort günstige Angebote machen können. Hier haben Sie den Vorteil, dass es keine sprachlichen Barrieren gibt. Schauen Sie doch auch mal in deutschen Auswanderforen nach. Vielleicht kann dort jemand für einen kleinen Preis Ihre Texte schreiben oder Ihre Website erstellen und pflegen?

Tipp:

Mit Fleiß (=Zeit) können Sie zwar einiges ausgleichen, aber eben nicht alles.

Im idealen Fall investieren Sie Zeit und Geld, um möglichst schnell voranzukommen. Dann bündeln Sie die Kräfte und Talente von Spezialisten in ihrem Fachgebiet, um die Qualität des Projektes auf ein hohes Niveau zu bringen und somit die Konkurrenz hinter sich zu lassen. Aber das kostet doch viel Geld, oder?

Wenn Sie geeignete Personen an Ihrem Projekt finanziell prozentual beteiligen, kostet das am Anfang erst einmal nichts. Beim Eintreffen der ersten Gewinne beginnt die anteilige Ausschüttung des Geldes. Versuchen Sie also, die Personen für Ihr Projekt zu begeistern, ein verschworenes

Team zu bilden, das hinter Ihrer Idee steht. Dann arbeiten die Beteiligten erst einmal gratis, bis eingenommene Gelder verteilt werden können. Das ist eine sehr gute Vorgehensweise für alle, die nur über wenig Startkapital verfügen.

Die ersten Schritte

Erste konkrete Schritte

Viele Einsteiger kommen über das Stadium des Planens nicht hinaus. Sie trauen sich einfach nicht, den Start Ihrer Vorhaben in die Tat umzusetzen. Nur mit Planungen und Gedankenspielen verdienen Sie aber kein Geld! Entscheidend ist die Praxis. Sie müssen also die Umsetzung Ihrer Vorhaben auch mal konkret in Angriff nehmen.

Womit soll Geld verdient werden?

Am Anfang steht immer die Entscheidung, womit überhaupt Geld verdient werden soll. Dazu gehört auch eine klare Abgrenzung zu anderen Bereichen oder Themen. Sie sollten sich zunächst auf ein Gebiet konzentrieren. Wenn diese Entscheidung feststeht, dürfen Sie keine Ablenkungen oder Abweichungen mehr zulassen. Jegliches Zaudern oder Zögern bringt Sie nicht weiter. Dann folgen ausführliche Recherchen über den Markt, die Konkurrenz und eventuelle Entwicklungschancen.

Was gibt es schon in diesem Bereich?

Suchen Sie mithilfe von Suchmaschinen Produkte aus dem entsprechenden Bereich sowie Unternehmen und Personen, die sich damit beschäftigen. Vielleicht ergeben sich Kooperationsmöglichkeiten, oder es gibt bereits fertige Produkte mit Verkaufslizenzen? Sie müssen „Ihren“ Markt kennen, bevor Sie „mitspielen“ wollen. Deshalb sollten Sie sich für die Recherchen ein wenig Zeit lassen. Beobachten Sie die Entwicklung und notieren Sie die Resultate Ihrer Recherchen (z. B. interessante

Kooperationspartner, Webseiten für die Werbung, Portale, Blogs, Newsletter) um später wieder darauf zurückgreifen zu können. Sobald Sie nähere Informationen über den Markt und die Akteure gesammelt haben, beginnen die Überlegungen zum nächsten Schritt.

Investiere ich Zeit und / oder Geld?

Diese Entscheidung kann Ihnen niemand abnehmen. Meistens ist es empfehlenswert, beides, also viel Zeit und ein wenig Geld zu investieren. Es kann nichts schief gehen. Wichtig sind die Überschreitung dieses Punkts und der Wille, das Vorhaben nun wirklich an den Start zu bringen.

Gibt es Erfahrungen von anderen Marketern in diesem Bereich? Sollten Sie Mitbewerber ausfindig gemacht haben, können Sie diese Personen oder Firmen ansprechen und nach Erfahrungen fragen. Dabei geht es nicht um Spionage, sondern eher eine realistische Einschätzung Ihrer Chancen. Die meisten Internet-Marketer werden bereitwillig mit Ihnen sprechen. Unter Umständen erhalten Sie sogar wertvolle Hinweise für Ihren Start. Daraus gewonnene Erkenntnisse können Sie vor Fehlern bewahren. Und: Fragen kostet nichts.

Den Start wagen!

Nun ist es soweit. Sie haben alle Planungen abgeschlossen, eine Geschäftsidee gefunden, den Markt erkundet, Marktteilnehmer befragt und stehen vor dem Beginn der neuen Tätigkeit. Jetzt gilt es, Mut zu beweisen und den Start zu wagen. Nur in der Praxis können Sie zeigen, was in Ihnen steckt. Zaudern und Zögern ist nicht ratsam. Sie möchten doch im Internet Geld verdienen, oder? Es gibt keinen besseren Zeitpunkt für den Einstieg. Sie sollten jetzt mit der neuen Tätigkeit beginnen. Nur

wenn Sie etwas wagen, besteht die Chance auf Erfolg. Wer ewig zögert, verdient kein Geld. So einfach ist das!

Fachbegriffe

Password-Tool

Es handelt sich um ein Programm (Software), das Passwörter speichern und verwalten kann. Wenn Sie im Internet arbeiten, werden Sie viele Passwörter für Webseiten, Programme und Services benötigen. Ein solches Programm kann die Arbeit wesentlich erleichtern und vor allem Ihre wertvolle Zeit sparen!

PDF

Es handelt sich um ein Dateiformat, das für Dokumente, eBooks und digitale Broschüren / Medien oft benützt wird. Mit dem Acrobat Reader oder ähnlicher Software können Sie solche Dateien öffnen.

ZIP

Eine gezippte Datei ist eine komprimierte Datei, deren ursprüngliche Größe durch ein spezielles Verfahren verkleinert (komprimiert) wurde. Mit einem passendem Programm (z.B. Winzip) können Sie solche Dateien dekomprimieren und somit wieder lesbar machen.

Internet-Marketing

Internet Marketing ist der Prozess des Verkaufs von Produkten und Dienstleistungen über das Internet.

Internet-Marketer

Internet-Marketer verkaufen im Internet Produkte oder Dienstleistungen. Einige bieten auch Kurse, Seminare zu den jeweiligen Themenbereichen an.

Internet-SuperMarketer

Internet-SuperMarketer zeigen ihren Kunden, wie man im Internet Geld

verdienen kann. Sie bieten dazu geeignete Produkte an (eBooks, Videos, Seminare, Webinare, persönliches Coaching).

Header

Header beutet Vorspann, Kopf (Kopfzeile) oder Einleitung. Die Gestaltung guter Header ist auf Webseiten und in E-Mails besonders wichtig, da es der Bereich ist, auf das das Auge als erstes schaut!

Newsletter

Ein Newsletter wird von Betreibern einer Webseite an die zuvor in die Newsletterdatenbank eingetragenen Interessenten per E-Mail versendet. Er versorgt die E-Mail-Abonnenten mit Neuigkeiten (News).

E-Mail-Marketing

Hier geht es um Werbung, die per E-Mail an eine bestimmte Zielgruppe gesendet wird (z.B. als Newsletter).

Opt-In-Quote

Diese Quote beschreibt z.B. den Anteil der E-Mail-Registrierungen für einen Newsletter, der auf eine Werbeaktionen folgte.

per Sale

hier erfolgt die Vergütung pro vermittelten Verkauf an den Affiliate (bei einem Partnerprogramm)

per Lead

hier erfolgt die Bezahlung pro Lead (erfolgreich übermittelter Datensatz zum Beispiel, wenn ein Affiliate für eine Newsletter-Registrierung vergütet wird.)

per Click

hier erfolgt die Bezahlung pro Klick.

Affiliate

Ein Affiliate ist ein Vertriebspartner (Online-Werbepartner), der über ein Partnerprogramm mit einem Internetunternehmen zusammenarbeitet.

Merchant

Ein Merchant ist schlichtweg ein Verkäufer, der Produkte über das Internet oder auch offline verkauft.

Sponsoren Links

Sponsoren Links sind bezahlte Suchergebnisse, die bei Suchmaschinen angezeigt werden, wenn entsprechende Begriffe eingegeben werden.

AdWords™

Die bekannte Suchmaschine Google ermöglicht bezahlte Anzeigen. Mit diesen AdWords™-Anzeigen werben Inserenten. Sie erscheinen neben, über oder unter den Suchergebnissen in der Suchmaschine Google, wenn bestimmte Begriffe in die Suchmaschine eingegeben wurden. Die passenden Anzeigen werden dann eingeblendet. Sobald die Anzeigen angeklickt werden, müssen die Inserenten den zuvor festgelegten Preis bezahlen.

AdSense™

Die oben genannten AdWords™-Werbeanzeigen werden, außer auf den Suchergebnisseiten von Google, in diesem Fall auch auf inhaltlich passenden Webseiten eingeblendet. Bei diesem Programm können sich Betreiber von Webseiten anmelden, um mit Werbung von AdWords™-Anzeigen Geld zu verdienen. Die Betreiber erhalten hier einen Anteil von Google für die auf ihren Webseiten angeklickten Werbeanzeigen.

Squeeze Page

Die Squeeze Page dient der Kunden- bzw. Interessentengewinnung. Die Webseite soll vor allem Webseitenbesucher dazu bewegen, sich in den Newsletter einzutragen, um später weitere Informationen und Werbung zu erhalten. Damit sich Interessenten für den Newsletter eintragen, werden für die Besucher oft kostenlos Produkte zur Verfügung gestellt, die sie nach erfolgreicher Registrierung herunterladen können.

Sales Page

Die Sales Page ist eine Verkaufs-Webseite, die nur dem Verkauf der darauf beworbenen Produkte dient. Alle Inhalte werden auf den Prozess des Verkaufens optimiert.

Landing Page

Es handelt sich um eine Webseite (Zielseite), deren Inhalt dafür eingerichtet wurde, direkt nach dem Klick auf ein Suchergebnis oder auf ein Werbemittel zu erscheinen. Es geht dabei um ein bestimmtes Angebot, das der passenden Zielgruppe präsentiert werden soll.

Digitale Güter

Digitale Güter sind Produkte, welche in Form einer Datei gespeichert werden können (z. B. Audio Dateien, Bilder, Videos, Texte)

eBook

Ein eBook ist ein elektronisches Buch. Es ist im Grunde eine Datei mit Texten und eventuell Bildern, Grafiken. eBooks können Sie auf Ihrem PC / Smartphone öffnen und lesen. Mittlerweile gibt es besondere Lesegeräte für eBooks (z. B. Kindle).

Webinar

Hierbei handelt es sich um ein Seminar im Internet. Sie können sich anmelden und erhalten dann die Zugangsdaten per E-Mail. Der Referent

und die Teilnehmer werden mithilfe einer speziellen Software über das Internet miteinander verbunden und können kommunizieren.

Reseller-Produkte

Reseller-Produkte sind Produkte für Wiederverkäufer. Diese wurden meistens extra für diesen Zweck hergestellt. Im Internet können es Videos, Audiodateien, eBooks, Software, Skripte und / oder Seminare sein. Den Weiterverkauf von solchen Produkten regelt die Reseller-Lizenz. Hier ist zum Beispiel festgelegt, wie, wo und an wen man die Wiederverkaufs-Produkte verkaufen darf.

Webtraffic

Hier ist die Anzahl der Besucher auf einer Webseite gemeint (Traffic = Verkehr). Traffic ist die Grundlage für Ihren Erfolg im Internet. Ohne Traffic auf Ihrer Seite können Sie keine Umsätze erzielen.

Konversion

Es geht um die Umwandlung von Interessenten bzw. Besuchern einer Webseite zu zahlenden Kunden. Die Konversionsrate beschreibt das Verhältnis von erfolgreichen Transaktionen (Verkäufe) zur Anzahl der Besucher/Interessenten.

Webdesign

Bei der Gestaltung einer Webseite spricht man auch vom Webdesign. Webdesign vereint gestalterische Tätigkeiten und Programmierarbeiten.

Server

Ein Server ist ein stabiler schneller und zentraler Industrie-PC, der immer angeschaltet bleibt. Er ermöglicht dank spezieller Software das Speichern von zahlreichen Webseiten auf der Serverfestplatte und macht diese Webseiten für die Besucher rund um die Uhr zugänglich.

Browser

Für den Zugang zum Internet bzw. für die korrekte Darstellung einer Webseite, benötigen Sie auf Ihrem PC / Notebook ein Programm, den Browser (z. B. Mozilla Firefox, MS Internet Explorer, Google Chrome, Apple Safari, Opera).

Zielgruppe

Die Zielgruppe ist eine Gruppe von Personen und / oder Firmen, die sich für ein bestimmtes Thema interessieren und an die passende Werbung versendet wird.

Webspace

Wenn eine Webseite gestaltet wird, muss diese anschließend auf einen Server hochgeladen werden. Den Speicherplatz für die Webseite auf den Datenträgern des Servers (Speicherplatz) nennt man Webspace.

Hoster (Webhoster)

Eine Webseite muss auf einem Server (schneller Rechner), der ständig mit dem Internet verbunden ist gehostet werden, d.h. auf der Festplatte des Servers gespeichert sein, damit Zugriffe jederzeit möglich sind.

Unternehmen, welche diese Server samt Service zur Verfügung stellen, nennt man Hoster oder Hosting Service (Webhosting-Service).

User

Der User ist ein Anwender. Wenn Sie z.B. eine Webseite besuchen und nutzen, sind Sie ein User.

SEO (Suchmaschinenoptimierung)

SEO ist die englische Abkürzung für Search Engine Optimisation = Suchmaschinenoptimierung. SEO-Maßnahmen: Aktionen zur Verbesserung der Platzierung einer Webseite in Suchmaschinen. Hier sind Aktionen und

Maßnahmen zur Verbesserung der Position in Suchmaschinen gemeint, wenn entsprechende Suchbegriffe eingegeben werden.

Blog

Ursprünglich bezeichnete man Onlinetagebücher als Weblogs. Heutzutage sind Blogs weitaus mehr, nämlich Webseiten, auf denen die Betreiber und Gäste regelmäßig Texte, Bilder, Videos zum Thema des Blogs einstellen.

Community

Die Gemeinschaft der User einer Webseite, bzw. eines Online-Portales wie z.B. Facebook (Facebook-Community).

Content

Content bedeutet nichts anderes als Inhalt. Gemeint sind z.B. die Inhalte einer Webseite. Eine Contentseite ist also eine Webseite mit Inhalten in Form von nützlichen Informationen für die User (Texte, Bilder, Videos, Grafiken).

Outsourcing

Outsourcing ist die Verlagerung von Arbeiten z.B. an Fachleute oder an einen anderen Produktionsort (z.B. ins günstige Ausland). So werden etwa Programmierarbeiten bekannter Unternehmen in Indien erledigt, weil dort günstiger produziert wird.

Backlinks

Ein Backlink (Rückverweis) ist ein Hyperlink, der von einer Webseite auf eine andere Webseite führt. Backlinks sind für die vorteilhafte Listung der Seite in Suchmaschinen wichtig. Je mehr Linkempfehlungen (Backlinks) eine Webseite auf andere Homepages hat, desto besser wird die Webseite in Suchmaschinen platziert. Die Suchmaschinenbetreiber gehen davon aus, dass eine Seite, auf die viele andere verweisen besonders beliebt ist.

Keyword

Bei einem Keyword kann es sich um ein Wort oder eine Kombination von Wörtern handeln (Keyword-Phrasen). Die User tippen Keywords in die Suchmaschine ein, um Ergebnisse dazu zu erhalten. Keywords sind auch Schlüsselwörter für die Suchmaschinenwerbung.

TKP – Tausender-Kontakt-Preis

Das ist der Preis, der für tausend Einblendungen oder tausend Aufrufe eines Werbemittels (z. B. eines Banners) bezahlt wird.

Visits

Gemeint sind hier die Anzahl der Besuche auf einer Webseite bzw. Zugriffe auf eine Seite.

Cookie

Ein Cookie (englisch = Plätzchen, Keks) ist ein Eintrag in ein Dateiverzeichnis auf dem PC. Abgesurfte Webseiten hinterlassen Cookies mit einer IP-Nummer. Damit werden Informationen ausgetauscht (z. B. wann Sie zuletzt die Webseite besucht haben).

Double Opt In

Es ist das gängige Verfahren zur Bestätigung von Einträgen in Newsletter- / E-Maillisten und zum Empfang der E-Mails. Dazu müssen die Empfänger eines Newsletters den Empfang erst ausdrücklich durch einen Klick auf einen Link in einer E-Mail bestätigen. So wird sichergestellt, dass der E-Mail-Empfang auch wirklich von dem Empfänger gewünscht wird.

IP-Adresse

Eine individuelle IP-Adresse wird allen Computern zugewiesen, die mit dem Internet verbunden sind. Dadurch sind diese identifizierbar und

erreichbar. Sie wird verwendet, um Daten von Absender zum Empfänger weiterleiten zu können.

Partnerprogramm

Es handelt sich um ein Vertriebssystem im Internet, das Verkäufer auflegen, um möglichst viele Werbepartner (Affiliates) zu erhalten. Diese werden mit Werbemitteln (Werbepartner, Textlinks, Videos etc.) unterstützt und bekommen bei erfolgreichen Abschlüssen Partner-Provisionen. Die Partner bewerben Produkte oder Dienstleistungen des Verkäufers auf der eigenen Webseite, per E-Mail-Marketing und / oder nutzen noch andere Methoden.

Splittest

Mit einem Splittest vergleicht man zwei Webseiten, die das gleiche Produkt bewerben oder das gleiche Ziel haben und optimiert diese dann anhand der Ergebnisse. Es geht darum, die bessere Seite zu identifizieren. Die Frage lautet also: Welche Seite ermöglicht höhere Umsätze oder mehr Einträge in einen Newsletter? Der Splittest gibt darauf die Antwort.

Virales Marketing

Hier werden Nachrichten, Videos, Bilder oder Grafiken zu einem Produkt in der Hoffnung verbreitet, dass diese vielfach weitergeleitet werden. Dies geschieht in sozialen Netzwerken, Web 2.0 Portalen, Videoportalen. Ziel ist es, mit möglichst wenig Aufwand, Aufmerksamkeit für das Produkt zu erzeugen. Man spricht hierbei auch vom Empfehlungsmarketing (Prinzip „Weitersagen“ bzw. „Weiterleiten“).

Werbemittel

Ein Werbemittel wird zum Bewerben einer Webseite eingesetzt. Es handelt sich z. B. um einen Banner, einen Textlink, ein Werbevideo oder eine speziell gestaltete Anzeige in einem Newsletter. Also die Mittel, die man einsetzt, um Werbung machen zu können.

Webmaster

Der Webmaster betreut eine Webseite und kümmert sich meistens auch um die Aktualität der Seite. Er ist neben dem Webdesigner für die Gestaltung, Verwaltung, Entwicklung und Wartung der Webseite zuständig.

Webdesigner

Der Webdesigner kreiert eine Webseite. Er / Sie erstellt die Seite mithilfe von Programmiersprachen (z. B. HTML) und professionellen Webeditoren.

Webeditor

Es handelt sich um ein Programm zur Erstellung von Webseiten. Solche Programme ermöglichen teilweise die Erstellung völlig ohne Programmierkenntnisse. Selbst Laien können nach der Einarbeitung innerhalb von wenigen Stunden damit eine Webseite erstellen.

HTML

HTML ist eine textbasierte Programmiersprache, die hauptsächlich zur Erstellung von Webseiten verwendet wird. Mit HTML werden Inhalte (Texte, Bilder, Videos) auf Webseiten strukturiert.

Schlusswort

Durchhaltevermögen, Disziplin und Hartnäckigkeit sind notwendig, um im Internet dauerhaft Erfolg haben zu können. Auch Rückschläge werden Sie verkraften müssen. Nicht alles klappt von Beginn an. Das ist völlig normal. Lassen Sie sich trotz möglicher Rückschläge auf keinen Fall entmutigen. Viele Anfänger machen den Fehler, zu schnell aufzugeben, wenn es nicht gleich wie gewünscht läuft.

Bitte verstehen Sie:

Misserfolge und Probleme sind keine Bestätigungen oder Hinweise dafür, dass etwas grundsätzlich nicht klappt. Es sind vielmehr Wegweiser, die einem auf die Schulter klopfen und sagen: *"He mein Lieber, das ist der falsche Weg. Probiere mal einen anderen Weg aus..."*

So mancher Internet-Marketer hat über sieben Versuche gestartet, um endlich mit dem eigenen Geschäft im Internet erfolgreich zu sein.

Ich habe im Laufe meiner Tätigkeit auch sehr viele Fehler gemacht. Und nicht immer klappte gleich immer alles. Trotzdem, nein gerade deshalb ging es auf der Erfolgsleiter immer höher!

Betrachten Sie Probleme und Misserfolge daher bitte als Meilenstein auf Ihrem Weg zum Erfolg. Nehmen Sie Niederlagen unbedingt zum Anlass, Ihre Situation zu analysieren, es besser zu machen, den Kampf erneut aufzunehmen und z.B. mit besseren Produkten oder einem besseren Marketing erneut „anzugreifen“, anstatt frustriert zu schmollen, Dritten Schuld zuzuweisen oder komplett aufzugeben!

Internet Marketing ist ein ständiger Optimierungsprozess, bei dem Sie immer wieder neue Methoden lernen - und sich auf veränderte Bedingungen einstellen müssen. Niemand bleibt stehen, sondern man

entwickelt sich weiter, nimmt im Laufe der Zeit neue Ideen auf, setzt diese um und gewinnt Erfahrungen. Sie sollten daher stets flexibel sein und sich jederzeit neu orientieren können.

Das Internet ist eine ständige Herausforderung und gleichzeitig ein wunderbares Medium für die Verwirklichung eigener Pläne. Durch den leichten Zugang erreichen Sie schnell viele Interessenten und können dauerhaft (viel) Geld verdienen.

Die größten Fehler, die Sie begehen können, sind Resignation und Rückzug aus dem Internet, aufgrund von Misserfolgen. Bei solchen Erscheinungen sollten Sie schnell wieder aufstehen und es besser machen. Glauben Sie mir: Es lohnt sich wirklich!

Ich wünsche Ihnen viel Glück bei Ihren Projekten!

Ihr Sven Meissner