

COPYRIGHT © All-Index.de 2014, Alle Texte, und Bilder in diesem Buch unterliegen dem Urheberrecht und dürfen - auch auszugsweise - nicht ohne ausdrückliche und schriftliche Genehmigung des Urhebers Verändert, oder Verkauft werden.
(Alle Zuwiderhandlungen werden strafrechtlich verfolgt.)

Web Marketing

Promoten Sie Ihre Webseite



Lizenzbestimmungen

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche - auch auszugsweise - Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern aller Art.

Außer für den Eigengebrauch ist untersagt: das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, und das Verfügbar machen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Pod-Cast, Ipad und Videostream usw. ein. Das Übersetzen in andere Sprachen ist ebenfalls vorbehalten.

Ein Weiterverkauf dieses EBooks ist nicht erlaubt. (sollte dies geschehen sein, bitte Mail an kontakt@all-index.de)

Sie dürfen diesen Report aber kostenlos und unverändert auf Ihrer Homepage anbieten. Sie können dieses Ebook auch als gratis Anmelde-, oder Newsletterbonus verwenden... Dadurch werden Sie den Aufbau Ihrer E-Mailliste erheblich beschleunigen.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. **Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen schnell ändern und somit manche Informationen veraltet sein können.**

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnelllebigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem jeweiligen Berater angeraten.

Eine allgemeine Beratung von mir, oder einen Erfahrungsaustausch können Sie gerne unverbindlich per Mail vereinbaren: kontakt@all-index.de

Das Ebook: "Professionelles Web Marketing", November 2011.

© Copyright: All-Index.de

Jonas Ahrens - Internetmarketing

Liebenwalder Str. 12

13347 Berlin, Deutschland

Youtube: www.youtube.com/Allindex1

Lektorat, Textbearbeitung, Satz: Jonas Ahrens

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

SPRACHREGELUNG:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet: der Urlauber, der Tourist usw. Dieser Artikel dient als allgemeiner Gattungsbegriff und schließt weibliche Personen automatisch mit ein.

Sofern wir auf externe Webseiten fremder Dritter verlinken, machen wir uns deren Inhalte nicht zu Eigen, und haften somit auch nicht für die sich naturgemäß im Internet ständig ändernden Inhalte von Webseiten fremder Anbieter. Das gilt insbesondere auch für Links, auf Softwareprogramme, deren Virenfreiheit wir trotz Überprüfung durch uns vor Aufnahme aufgrund von Updates etc. nicht garantieren können.

Autor und Verlag sind nicht haftbar für Verluste, die durch den Gebrauch dieser Informationen entstehen sollten. Die in diesem Werk erwähnten Anbieter und Quellen wurden zum Zeitpunkt der Niederschrift als zuverlässig eingestuft. Autor und Verleger sind für deren Aktivitäten nicht verantwortlich. Dieses Handbuch versteht sich als Basisinformationsquelle. Sämtliche Markennamen, Logos usw. sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer, die diese Publikation nicht veranlasst oder unterstützt haben. Über das Internet erhältliche Texte und Bilder, die in dieser Publikation verwendet werden, enthalten geistiges Eigentum, und dürfen nicht ohne schriftliche Genehmigung kopiert oder verändert werden.

Der Erfolgreiche Weg des Online Marketing Erfolgs

Mit dem Internet wurde eine neue Welt des Geschäfts Business eingeleitet in dem unzählige Geschäfts Modelle im Gange sind, und Menschen Wege finden, um Sie diese zum Nutzen zu machen, und das tag täglich.

Seit Anbeginn des Internets, wurden unzählige Internet Millionäre geboren, die durch clevere Geschäfts Ideen, ein Mega Business von zu Hause aus führen, viele von ihnen verdienen ihr Geld, ausschließlich in einer Nische im Internet, und Sie gründeten das Business aus dem nichts heraus, ohne große Investitionen, wovon die meisten im Wohlstand leben, und nie mehr auf irgend eine Arbeit anderer angewiesen sind.

Dieser weg war nicht leicht! Aber auch nicht allzu schwer! Dank dem Internet, und den Automatisierungs Vorgängen, die einem im wahrsten Sinne des Wortes, erheblich die Arbeit abnehmen.

Kann man immer noch Geld im Internet verdienen?

Die Wirklichkeit sieht so aus, das man jederzeit, und wann immer man möchte, Geld im Internet verdienen kann!

Es kommt da wirklich nur auf den eigenen Einsatz an. Natürlich stellt dies in Frage!

Wenn man nicht bereit ist, für sich selbst, viel Arbeit in sein eigenes Geschäft zu investieren, kann man auch nicht davon ausgehen,

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

unendlich viel Erfolg zu haben!

Das muss für jeden einleuchtend sein!

Umso mehr Zeit man in sein kern Geschäft investiert, umso mehr Erfolg hat man auch damit, das ist in jedem Geschäft so! Umso mehr Zeit, umso mehr Geld, anders funktioniert das ganze System leider nicht.

Wenn Sie jeden Tag, die notwendigen Schritte unternehmen, und natürlich auch richtig wollen, dann haben Sie, mit allem was Sie im Leben anpacken, auch wirklich Erfolg.

Viele Kleinunternehmer, bleiben da auf der stecke, da diese bei zu vielen Problemen vorzeitig, und leider sofort, das Handtuch werfen! Bevor der Erfolg sich richtig eingestellt hat.

Ihre eigene Domain (Webseite) (www.ihredomain.de)

Benutzen Sie niemals kostenlose Webseiten, oder Server für Ihr Business, distanzieren Sie sich von den kostenlosen angeboten, da diese fast immer total unzuverlässig arbeiten, und das das totale Chaos für Ihr Business, und die Interessenten den zukünftige potenzielle Kunden ist.

Keine seriöse Firma, oder seriöser Geschäftsmann, gibt sich mit solchen unseriösen kostenlosen Systemen ab.

Die besten und populärsten Anbieter für Webhosting sind:

[Alfahosting](#) , [1 & 1](#) und [Strato](#)

- 100% zuverlässig, bei günstigem Hosting, und sehr guter Server Leistung.

Dies sind ein paar weitere Anbieter, die sehr professionelles Webhosting

anbieten und günstige Angebote haben:

[Best-Webhoster](#) - Spezialist für Typo3 WebSpace. Bietet Ihnen spezielle Typo3 Webhosting Pakete die fertig konfiguriert sind und stellen damit sicher, dass Ihre Hochleistungsserver richtig und effizient arbeiten.

[Hosting4Web](#) - ist seit 2004 erfolgreich im Domainingeschäft tätig. Nutzen Sie diese Erfahrungen für ein sicheres und beständiges Domainproviding. Hosting4web bietet eine schnelle und reibungslose Domainregistrierung. Der Kunde ist Inhaber und Admin-C der Domain. Schnelle DNS-Server sorgen dafür, dass die Domain und somit die Internetpräsentation ständig erreichbar sind.

[Host4Europe](#) - Die Host Europe GmbH entwickelt und vermarktet seit 1997 zuverlässige und innovative Internet-Services für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der Einsatz hochausfallsicherer Infrastruktur, Partnerschaften mit kompetenzstarken Technologieunternehmen, ein umfassendes Leistungsspektrum skalierbarer und hochwertiger Internet-Services sowie kundenorientierter Support zeichnen Host Europe als einen der führenden Internet Hosting Provider aus.

[Evanzo](#) - (Günstige Paketangebote)

Vergleichen Sie die Angebote dieser Seiten und suchen Sie sich ein Paket aus, welches Ihren Vorstellungen entspricht.

Tipp!

Es ist wichtig, dass Sie wirklich viele Angebote vergleichen, da manchmal höhere Upgrades nicht viel teurer sind, aber viel mehr Funktionsumfang bieten.

Denn nichts kostet Sie mehr, als ein Webseiten-Hosting-Paket, das nicht richtig, und zuverlässig arbeitet.

Glauben Sie das, es ist wahr wenn viele Besucher auf Ihrer Verkaufswebseite kommen, und diese arbeitet nicht, dann ist das sehr verehrend, und das aus eines jeden Internet Geschäfts.

Die Professionelle Webseite

Ihre Webseite ist das Aushängeschild von Ihnen und von Ihrem online Business, die direkt auf den Kunden abgestimmte Professionelle Webseite speziell dafür entwickelt wurde um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung gut zu verkaufen solch ein Professionelles Projekt nimmt sehr viel Zeit in Anspruch.

Lassen Sie sich helfen!

Holen Sie sich professionelle Hilfe!

Bei [Twago](#) können Sie z.B. solch eine professionelle Webseite in Auftrag geben und das Ganze ist gar nicht so teuer, wenn Sie den richtigen Programmierer finden, der Ihnen eine professionelle Webseite programmieren und auf Ihren Server hochladen lassen kann.

Der Dienst von [Twago](#) ist kostenlos. Sie können gratis ein Gesuch auf aufgeben und warten bis sich Experten mit Angeboten melden. Dies sind sowohl Privat-, als auch Geschäftsleute, weshalb Sie nicht unbedingt das erste Angebot annehmen sollten, sondern Preis,- mögliche Leistungsvergleiche ziehen sollten.

Eine sehr gute Empfehlung für Leute, die wenig Zeit haben und schnell ein eigenes Produkt und eine professionelle Verkaufswebseite incl. Newslettersystem) haben möchten, wäre [dieses Angebot hier!](#)

Weiterhin kann ich für den schnellen Einstieg dieses [All-Inclusive-Starterpaket](#) incl. Lehrmaterial und vielen mehr empfehlen!

Wenn Sie es sich doch zutrauen Ihre Seite selber zu erstellen kann ich Ihnen folgende Tool empfehlen, das es etwas leichter macht.

[Homepagebaukasten](#) - Mit dem durchdachten Angebot des Seitenbetreibers kann sich wirklich jeder eine eigene Homepage erstellen und das völlig kostenlos.



Sie können auch auf [Ebay](#) nach fertigen Webprojekten Ausschau halten. Vorsicht! Hier ist besonders auf unseriöse Angebote zu achten!

Hochqualitativer Content (Der Verkaufstext)

Sie müssen informativen Content auf viele Arten im Internet verbreiten um kontinuierlich qualifizierte Besucher auf Ihre Webseite zu schleusen um somit Ihre Basis zu legen dem Interessent einen Grund zu liefern auch nach dem Besuch wieder Ihre Webseite zu besuchen um aus dem Interessent einen zahlenden Kunden zu machen.

Das gelingt nur wenn Ihre Texte in den Artikeln und auf Ihrer Webseite einen hohen Wert in den Augen des Besuchers hat.

Bieten Sie Ihren Interessenten immer die besten Infos kostenlos an, geben Sie das Beste umsonst damit der Interessent einen „AHA Effekt“ oder ein Erfolgserlebnis hat.

So können Sie eine enge Bindung zu dem Besucher aufbauen.

Zielorientierter Traffic (Besucherstrom)

Es bringt ihnen überhaupt nichts, wenn hunderte Besucher Tag für Tag auf Ihre Webseite kommen und niemand nimmt ihren Service in Anspruch oder kauft Ihr Produkt, das nennt sich untarget Traffic unqualifizierte Besucher.

Lassen Sie solche unseriösen Angebote wie Paidmailer, oder wie viele auf eBay anbieten, und Sie damit locken, das die Ihnen mit 200.000 Webseiten Besucher für 40,- Euro sowie 500.000 Standalone E-Mails für 100,- Euro! Ein gezielter Traffic Strom anbieten. So etwas können Sie zu 100% vergessen. Sie werden damit „KEINEN ERFOLG HABEN“!

Nicht ein einziger von diesen Besuchern, wird Ihr Produkt kaufen, oder Ihre Dienstleistung in Anspruch nehmen, glauben Sie mir, ich selbst habe das schon so oft ausprobiert, und es hat nicht eingebacht da war jeder Euro den ich da in Werbung ausgegeben habe umsonst.

Selbst als ich ein Produkt für 7,- Euro angeboten hatte oder ein Gratis Ratgeber eBook angeboten hatte kam null Resonanz und das ist Total frustrieren wenn man 200,- oder 400,- Euro in Werbung investiert und man bekommt 0,- zurück.

Ich hatte schon 281.854 Besucher auf einer Webseite und nur 300 Besucher haben sich in mein Newsletter Verteiler eingetragen und der Witz an dem ganzen!

Die Werbung dafür hat 3000,- Euro gekostet. Das war so demotivierend, und reißt ein großes Loch in die Business Kasse die seines gleichen sucht.

Machen Sie lieber mit Google und Yahoo Werbung für Ihre Webseite das ist wirklich effizienter, anstatt mit dubiosen Paidmailern und Newsletter

versende Agenturen lassen Sie die Finger davon! Glauben Sie mir.

Sie müssen Zielorientierten Traffic auf ihre Webseite spülen, Menschen die wirklich Interesse an Ihrem Produkt oder an der Dienstleistung haben nur dann werden Sie Ihr Produkt auch verkaufen können.

Ihre Opt-in Liste

Ihr eigenes Produkt zu besitzen ist ein wichtiger Bestandteil, und abhängig für den entscheidenden Erfolg in Ihrem Business.

So bleiben Sie authentisch mit der Kommunikation mit Ihren Kunden und bauen so Ihre Glaubwürdigkeit noch weiter aus. Nur so können Sie mehr Geld pro Kunde verdienen.

Ihr eigenes Informations nachfrage Produkt

Egal welches Affiliate Partnerprogramm Sie benutzen!

Sie benötigen ein Produkt wo eine gewisse Nachfrage besteht, wenn Sie keins haben, Schreiben Sie eins, oder lassen Sie sich eines erstellen, kaufen Sie sich die Rechte an einem eBook bei dem eine große Nachfrage besteht.

Am besten Sie kaufen PLR Private Label Rights eBook Lizenzen da Sie diese immer auf dem neusten Stand halten und kontinuierlich verbessern können.

So haben Sie ein perfektes Produkt für Ihren Interessenten an der Hand.

Und das immer aktuell bleiben weil Sie von Zeit zu Zeit daran arbeiten werden um es den Zeiten anzupassen, so können Sie eine Auflage nach der anderen rausbringen, und kostenlos an Ihre Kunden per E-Mail ausliefern werden, die werden es Ihnen danken, und auch das nächste Produkt das ähnlich zielorientiert ist, wieder von Ihnen persönlich kaufen.

Ultimativer Verkaufstext

Ihre Texte sind die absolute Grundlage Ihres Webbusiness. Ihr eigenes Produkt, der Webseiten Verkaufstext und auch alle Marketingstrategien hängen von Ihrem sehr guten Verkaufstext ab.

Sie müssen lernen, wie man überzeugenden Text schreibt, die Themen spezifisch an Ihren Kunden gerichteten, und Professionell geschrieben sind.

Sie müssen fühlen, was Ihre Kunden wirklich wollen, was deren wünsche sind, und wo deren Probleme liegen.

Wenn Sie das nicht können!

Fragen Sie ihre Interessenten wo deren Hauptprobleme liegen dies

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

können Sie ganz einfach indem Sie eine E-Mail an alle raus senden, und fragen wo deren Probleme liegen, als dank erhalten diese einen XYZ Ratgeber von Ihnen kostenlos uns so erhalten Sie ein unglaubliches Feedback von Ihren Interessenten und können so ein perfektes Produkt speziell für ihre Interessenten erstellen die Sie den Interessenten später mehrfach mit ähnlichen Produkten verkaufen können.

Die spezielle Internet Marketing Strategie

Eine spezielle und erfolgreiche Marketingstrategie zu entwickeln ist ein wesentlicher Bestandteil Ihres online-Erfolgs.

Um den richtigen Erfolg zu bekommen, müssen Sie einen strategischen Plan entwickeln:

- Sie benötigen, ein gutes nachfrage Produkt!
- Eine Professionelle Webseite die gut verkauft!
- Eine spezielle Marketingstrategie!

Jeder einzelne Schritt, spielt eine sehr wichtige Rolle in dieser Gesamtstrategie, diese Schritte müssen einhalten und entwickelt werden.

Wenn nur einer dieser Schritt nicht greift, sind Ihre Erfolgchancen an Ihrem Business leider nur minimal.

Sofortiger Zugang zu dem Produkt, und die SOFORT-Lieferung (Download bar, Sofortzugang, etc.)

Die Internet User und Interessenten möchten sofort an die Information gelangen, und nicht zu lange warten müssen, wenn es zu lange dauert sind diese Interessenten sofort wieder weg da das Internet riesen groß ist, und es unzählige Möglichkeiten gibt an Informationen zu kommen.

Die besten Produkte, die es im Internet zu verkaufen gibt!

Sind die, die über das Internet sofort ausgeliefert werden können. Und somit sofort zum Download bereitstehen, ohne Wartezeit in Anspruch zu nehmen.

Nehmen Sie Kreditkarten an

Wenn Sie ein richtiges Internet Geschäft führen möchten! Ist das annehmen von Kreditkarten Bezahlungen ein absolutes Muss!

Sie müssen ihren Käufern das online bezahlen so leicht, und schnell wie möglich machen das der Käufer schnell an sein Ziel kommt, umso schneller umso besser für Sie.

Glaubwürdigkeit

Als Internet-Unternehmer liegt es in Ihrer persönliche Verantwortung dafür zu sorgen, dass Ihre Webseiten-Besucher auch das bekommen was Sie auf Ihrer Webseite zum Kauf dem Interessent und Kunden

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

anbieten so können Sie Ihre Glaubwürdigkeit sehr stark mit dem Webseiten Besucher aufbauen.

Ihre eigene Einstellung ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg. Sie MÜSSEN immer positiv denken, und bereit sein, Hindernis anzupacken und diese schnellst möglich zu beseitigen.

Sie können wirklich alles im Leben erreichen wenn Sie nur daran glauben.

Entwickeln Ihres Produktes

Ihr erster Schritt wird sein, ein sehr gutes digitales Produkt zu entwickeln. Sie denken vielleicht das ist leichter und schneller getan als man denkt aber in Wirklichkeit ist das ganz und gar nicht einfach.

Das absolute beste digitale Produkt, ist das Sie selbst als Meister in Ihrem fach entwickeln können, und das auf dem neusten Stand der Technik.

Diese Produkt ist das beste Produkt das Sie selbst erstellen können da Sie das absolute wissen darüber verfügen. Das gesamte Wissen, das Sie in sich haben mit ihrem eigenem verstand, ist das wertvollste gut das es überhaupt gibt.

So könnten Sie Verkaufsw Webseiten Texte schreiben wie kein anderer E-Mail Verkaufs Texte, und mehrere digitale EBooks die ihres gleichen sucht! Video und Audio Kurse erstellen, da gibt es überhaupt keine Grenzen.

Dieses spezielle Wissen, dieses Talent, und der Fundus an fachkundigem Wissen, ist das „i“ Tüpfelchen, um das perfekte Produkt zu kreieren, und herzustellen.

Der Schlüssel um dieses Produkt zu erstellen liegt in der Abgeschlossenheit, der Ruhe, ein Ort wo man das auch richtig machen kann.

Ihr Produkt sollte einzigartig sein, und sich von der Konkurrenz sehr abheben!

Nicht das es schon zu viele gleichwertige Produkte mit diesem Thema zu kaufen gibt! Sie müssen spezifisch sein, und auf einem speziellem Gebiet Professionell, und der Beste sein.

Und nicht mit einem Produkt auftauchen das schon einhundert Mal im Internet für 3,- Euro zu kaufen gibt! Sie sollten speziell auf die Bedürfnisse und Wünsche der Kunden und Besucher eingehen und sofort mit ihrem Produkt Abhilfe schaffen können.

Sie müssen den möglichen Kunden genau das geben, was diese sich wünschen. Entwickeln und erstellen oder verbessern Sie ein hochwertiges Produkt, das eine massive Lücke füllt, um Ihre Internet Erfolgchance zu erhöhen.

Richten Sie ihr Augenmerk auf den ziel gerichteten Internet Markt! Ihnen muss bewusst werden! Das Internet ist ein globaler Markt! Entwickeln Sie Produkte mit einem sehr großen geographischen Ziel, und einer sehr breiten Masse.

Ein sehr gutes Informations Produkt, erfüllt die Wünsche des Kunden, und liefert sofortige Befriedigung.

Hier einige der Top Seller Produkte, die man im Internet verkaufen sollte:

- Software Produkte
- Informations Ratgeber aller Art, und für alle Lebensbereiche
- Private Webseiten (Dating-Portale, Sex Seiten usw.)
- Internet Dienstleistungen

Wichtig:

Bevor Sie Ihr Produkt entwickeln, müssen Sie den Markt vorher erforschen. Sie müssen herausfinden, welche Zielgruppe an potenziellen Käufern Sie mit Ihrem Produkt ansprechen möchten.

Ihr Produkt sollte nicht nur das halten was Sie versprechen sondern es sollte über die Erwartungen des Kunden, und sogar darüber hinaus gehen, denn Ihr Kunde ist für Sie das wertvollste gut dass es überhaupt gibt.

Wenn Sie da versagen, werden Sie nicht den entscheidenden Erfolg haben, und nicht den Kundenstamm aufbauen können, von dem Sie für immer sorglos leben können.

Entwickeln Sie Ihre VerkaufswEbseite

Als erstes entwickeln Sie Ihr ultimatives Informations Produkt der

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

nächstfolgende schritt ist! Sie müssen eine Verkaufswebseite programmieren.

Eine tolle, kostenlose Lösung, für das erstellen Professioneller Splashpages, ist das universelle Marketing-Tool [Netbizzler!](#)

Diese Verkaufswebseite muss spezifisch entwickelt werden, um speziell Ihr erstelltes Produkt auch verkaufen zu können.

Diese professionelle Webseite sollte nur einen Zweck erfüllen diese muss verkaufen können sie muss den Besucher animieren kaufen zu wollen.

Der Verkaufstext ist das leistungsfähigste Marketing Werkzeug das es überhaupt gibt dieser professionelle Verkaufstext mit seinen perfekten Marketing Wörtern macht Webseitenbesucher zu richtigen Kunden.

Wenn Sie da die falschen Wörter wählen!

Wird der Interessent diese Ihre Webseite verlassen, und nie wieder zurückkehren.

Die Mischung macht's HIER!

Verwenden Sie nicht nur normalen Text auf Ihrer Webseite sondern fügen Sie unbedingt ein selbst erstelltes Video in Ihre Webseite mit ein.

Das können Sie auf YouTube hochladen, und den link fügen Sie in den quelltext Ihrer Webseite ein so benötigen Sie keinen sehr großen webserver da das Video auf YouTube gehostet ist.

Video ist die Zukunft und Video gewinnt immer! Vor einem normalen Verkaufstext um 80%! Es wäre „FATAL“ nur auf den Verkaufstext zu setzen, wie gesagt die Mischung macht's.

Nur Video ist auch nicht gut, da Sie sonst von den Suchmaschinen wie Google und Co. abgestraft werden, da vielleicht ihre Webseite dann kaum Text enthält sondern wie es viele Webseiten Betreiber handhaben nur ein Video mit einem OPT-in E-Mail anmelde Formular.

Solche Webseiten steigen nicht in der Rank Hierarchie, und bleiben immer in den untersten rängen, und kommen nie auf die Startseite „1“ bei Google.

Und das ist wirklich „FATAL“ da Sie so immer Geld, für teure Werbung ausgeben müssen, und das ist meines Erachtens reine Geld Verschwendung.

Würden Sie einmal die Woche kontinuierlich an ihrem Verkaufstext, und den Unterseiten arbeiten würden Sie innerhalb eines Jahres auf der ersten Seite bei Google und Co. Auftauchen.

Ja das funktioniert wirklich! Bei jedem! Kommt natürlich auch, auf die Zielgruppe, und ihrer Konkurrenz an.

Ihr Verkaufstext mit Video, ist die gesamte Grundlage Ihres online-Geschäfts. Ihr Produkt, Ihre Verkaufswebseite, und die Marketingstrategien, alle drei Komponenten sind abhängig um erfolgreich zu werden.

Jedes Wort, jeder Satz, und Schlagzeile, sollten einen einzigen spezifischen Zweck haben! Sie soll den Interessenten auf Ihre Verkaufswebseite führen, und zum Kauf animieren, und der Kunde muss über die Maßen befriedigt werden.

Dass er natürlich auch nach dem Kauf, Kunde bei Ihnen bleibt.

Schreiben Sie Ihre Verkaufswebseiten Texte, als ob Sie gerade persönlich mit einer Person sprechen. Identifizieren Sie genau das Problem, und validieren Sie die Besucher das dieser merkt, er hat genau das Problem!

Und Sie bieten die Lösung.

Fahren Sie fort, und schreiben und erklären! Warum gerade Ihr Produkt die Lösung für sein Problem ist.

Erklären Sie dem Besucher haargenau, was Ihr Produkt für den Interessenten tun kann, warum es seine Probleme löst, und wie das funktioniert. Verpacken Sie Ihr Produkt, und bieten Sie Nutzen, mit noch mehr Nutzen.

Schreiben Sie gut, um richtig zu überzeugen, und der Kauf von ihrem Produkt ist das Endergebnis, Sie sind am Ziel.

Entwickeln Sie Ihre Marketingstrategien

Ihre spezielle Marketingstrategie, ist der abschließende Prozess Ihres Verkaufs Planes.

Ihr Marketing Plan muss die kurzfristige, sowohl auch die langfristige Strategie umfassen, um ans Verkaufsziel zu kommen.

Die Kurzfristige Marketingstrategie, soll Ihnen viele Besucher auf die Webseite schleusen.

Obgleich diese Techniken zu Ihrem Gesamten webprojekt sehr wichtig ist, Sie sollten nicht nur auf die kurzfristige Marketingstrategie, und 100% auf dieser aufbauen!

Die Kurzfristige Marketingstrategie umfasst:

- Der Kauf von Werbung
- Foren, und Blogs
- Suchmaschinen

Die Langfristige Marketingstrategie bringt Ihnen einen unendlichen Strom, an zielgerichteten Besuchern, über Jahre direkt auf Ihre Verkaufswebseite, mit dieser Methode, und dieser Strategie werden Sie über Jahre hinaus sehr gute Resultate, und Verkäufe erzielen, immer und immer wieder.

Langfristige Marketingstrategien umfassen:

- Die Optin-Liste (Newsletter Liste)
- Werbegeschenke
- Kostenloser Content (Inhalt und Ratgeber)

Indem Sie eine ausgeglichene Marketingstrategie, unter Verwendung beider, also der kurzfristigen, und langfristigen Strategien verwenden und einführen, fahren Sie einen unveränderlichen Strom zielgerichteter Interessenten auf Ihre Webseite.

Wenn Sie diese einfache Formel verinnerlichen, und auch wirklich anwenden, dann werden Sie garantiert erfolgreich, und sehr viel Geld im Internet verdienen.

Die Entwicklung Ihres Produktes

Entwickeln Ihres eigenen Informations Produktes, für den Internet Markt!
Das ist schwieriger als Sie denken!

Das Internet ist ständig im Wandel, und da ist es nicht einfach, immer auf dem neusten Stand der heutigen Technologie zu bleiben, und das Produkt immer an den zeitwandel anzupassen.

Das wissen, dass Sie besitzen, um ein erfolgreiches Produkt zu entwickeln ist elementar.

Jeder Mensch, ist bei irgendwas besonders gut. Sie müssen kein Raketen Wissenschaftler sein, um ein eigenes Produkt herzustellen.

Wenn das der Fall wäre, würden die meisten von uns niemals Erfolg haben, aber zum Glück ist das nicht so schwer. Wahrscheinlich haben Sie irgendein spezielles Talent, oder ein fachkundiges Wissen über irgendetwas.

Verwenden Sie nun dieses Wissen, um Ihr eigenes Produkt herzustellen, und zu entwickeln.

Untersuchung

Bevor Sie jetzt anfangen, Ihr Produkt zu entwickeln, machen Sie zunächst Ihre Hausaufgaben!

Erforschen Sie zuerst den Internet Markt, um genau festzustellen, welche Zielgruppe von Menschen Ihr Produkt kaufen will. Wenn Ihr Produkt keinen Markt hat, ist es unmöglich damit erfolgreich zu werden.

Sie werden ohne den richtigen Markt, kein Geld im Internet verdienen. Das muss vor der Produkt Erstellung überprüft werden, sonst war Ihre Produkt Erstellung komplett umsonst!

Da wo kein Markt!

So auch keine Kunden! Der das Produkt kaufen will, oder möchte.

Ihr selbst erstelltes Produkt, oder Reseller eBook sollte nicht nur eine Lücke füllen, sondern es sollte schon einzigartig sein.

Mit sehr wenig Konkurrenz, und Sie bieten das bessere Produkt an, als Ihre Konkurrenz. Wenn Sie in einen Markt einsteigen, wo Sie gegen hunderte von Konkurrenten antreten wollen, sind in diesem Augenblick Ihre Erfolgchancen gleich null!

Da ihre Konkurrenten schon länger in diesem Markt vorne stehen. Entwickeln Sie immer nur ein hochwertiges Produkt, das eine wirkliche Lücke füllt, und den Menschen genau das gibt, was die sich wünschen.

Eine andere Betrachtung hoher Wichtigkeit, ist Ihre Produkt Auslieferungs Methode.

Die Beste Form der Produktauslieferung ist natürlich die automatisierte Form übers Internet. Internetnutzer wünschen das Produkt, das sie bestellt haben, sobald ihr Bezahlprozess abgewickelt, und komplett ist.

Dieses kann auf einige Arten abhängig von der Art des Produktes ausgeführt werden. z.B. wenn Ihr Produkt ein Software Produkt ist, oder Ratgeber Informations Produkt, kann es per sofort Download geliefert werden, und liegt somit dem Bediener und Kunden sofort bereit.

Wenn Ihr Produkt oder Service eine Private Zugangs Webseite ist, können Sie sofortigen Zugang per E-Mail bieten, sobald der Kunde die Bezahlung getätigt hat.

Diese Vorgehensweise dient nicht nur dem Kunden, sondern eigentlich viel mehr Ihnen.

Gerade weil dieser Prozess automatisiert ist, können Sie sich wichtigeren Dingen widmen, wie z.B. der neuen Produkt Entwicklung, dem Verkaufs Marketing, E-Mail Marketing etc.

Das hilft Ihnen selbst mehr, als den bezahlten Kunden.

Betreiben Sie Brain Storming

Der schwierigste Teil der Produkt Erstellung, ist das Produkt selbst. Als erstes, müssen Sie sich entscheiden, welche Art von Produkt Sie

entwickeln, oder anbieten möchten.

Einige Top Seller Produkte, die sich sehr gut im Internet verkaufen lassen:

- Software Produkte
- Informationen Ratgeber aller Art, aus allen Lebensbereichen
- Private Webseiten (Dating-Portale, Sex Seiten usw.)
- Internet Dienstleistungen

Sobald Sie Ihre Produkt Art festgelegt haben, können Sie Ihre volle Aufmerksamkeit komplett auf das Thema richten.

Wenn Sie ein Software Programm, entwickeln möchten, oder sich eines erstellen lassen, obwohl letztere Variante sehr kostspielig sein kann, aber dennoch können Sie sehr hohe Margen damit verdienen!

Da gute Software Programme immer gesucht werden.

Wenn Sie daran Interessen haben, Googeln Sie danach, und geben „Software Entwickler“ in Google ein, da werden Sie bestimmt fündig werden.

Diese Variante ist zwar sehr teuer! Aber wenn Sie für eine Top Software, die Privat Rechte besitzen, steht dem Internet Erfolg wirklich nichts mehr im Weg.

Informations Produkte verkaufen, ist ein sehr lohnendes Geschäft im Internet, und diese Informationen, lassen sich am einfachsten entwickeln, und erstellen.

Diese Informationen können in Form eines Reports, in Form eines „PDF“ eBook sein, oder ein Zugang zu einem Privaten Webseiten Portal.

Internet User möchten sofort Zugang zu den Top Informationen, wenn diese das nicht bekommen suchen diese solange bis sie an diese Informationen kommen da das Internet so groß ist gibt es da keine Probleme.

Die meisten haben den Wunsch etwas richtig zu lernen anhand einer Schritt für Schritt Anleitung die sofort das Problem beseitigen kann.

Diese Form der „Mach es selbst“ Ratgeber sind spezifisch auf den Kunden zurechtgeschnitten, und darum ist der Beste Markt ein Nischenmarkt wo die Konkurrenz nicht allzu groß ist, aber eine hohe Suchanfragen von mindestens 5000 Suchanfragen hierzu monatlich besteht.

Wenn Sie ein Produkt entwickeln, das sehr günstig in der Herstellung ist, und dennoch eine sehr hohe Marge (Gewinnspanne) hat, dann ist Ihr Informations Produkt, das beste Produkt für Sie, und Ihr Business.

Die meisten Informations Produkte, werden erstellt, in einer Downloadbaren PDF-Datei besser bekannt als EBook (Elektronische Buchform) das Beste daran!

Kunden können eine kostenlose Reader Version bei Adobe ordern, um das eBook zu lesen, um an die begehrten Informationen zu kommen.

Wie Sie eine PDF-Datei erstellen können?

Geben Sie den Suchbegriff „PDF Datei erstellen“ in Google ein, Sie finden dort sehr viel kostenlose Varianten.

Hier sind einige gute Themen, und Ideen, die Sie als Ansporn nehmen können:

- Rezepte aller Art

- Kochen, und backen
- Nähen, oder sticken
- Alles rund um die Gartenarbeit
- Das Einmachen von Obst
- Hautpflege, und Produkte
- Abnehmen, und Gewichtsverlust
- Gesundheit, und Ernährung
- Alles ums Kind, und dessen Entwicklung
- Jugendliche und die Probleme
- Den richtigen Partner finden, oder Sexportale
- Alles rund um die Scheidung
- Alleinerziehende Mütter, und Väter
- Hausverwaltung
- Klempnerarbeiten
- Klein Gerätereparatur
- Selbstmechaniker
- Einkaufshilfe
- Alles rund um die Finanzen
- Computer und Reparatur
- Geld verdienen im Internet

Und so weiter, diese Liste ließ sich unendlich weiterführen, auf jeden Fall können Sie alles rund ums Leben aus allen Lebensbereichen anbieten, es gibt in allen Lebensbereichen Hilfebedarf, und Menschen die dieser Hilfe bedürfen.

Internet-Dienstleistungen sind auch sehr rentabel.

Jedoch erfordert diese Art des Produktes am meisten Ihrer Zeit und deren Pflege und Zuwendung. Zusätzlich müssen Sie ein Experte in einem gegebenen Gebiet sein, zwecks einer Qualitätsdienstleistung zu erbringen.

Hier einige der populärsten Internet-Dienstleistungen:

- Netz/Grafik-Entwurf
- Copywriting

- Softwareentwicklung
- Vertriebsberater
- Publizist
- Engine-Optimierung/Unterordnungen

Ihr eigenes Produkt zu kreieren und zu entwickeln ist ein wesentlicher Bestandteil von Ihrem online Erfolg.

Nehmen Sie sich viel Zeit und stellen Sie sicher, dass Sie zuerst Ihre Heimarbeit erledigen, bevor Sie anfangen Ihr Produkt zu erstellen, nichts kann schlimmer sein, als ständig abgelenkt zu werden.

Egal für was für ein Produkt Sie sich entscheiden und welches Sie entwickeln! Die Qualität ist von aller größter Wichtigkeit.

Sie müssen den Kunden genau Verstehen und genau das liefern was der Kunde will besser ist ein bisschen.

Wenn Sie ein Qualitätsprodukt entwickeln, das eine Lücke füllt, stellen Sie dieses im Internet zur Verfügung, die Interessenten werden Sie dafür lieben wenn Sie deren Probleme ein für allemal damit lösen.

Bauen Sie sich einen Newsletter Stamm auf

Ihre eigene E-Mail Kunden Liste aufzubauen, ist das Absolut Beste, und Zielgerichtetste Marketing Instrument im Internet-Marketing überhaupt.

Sie müssen unbedingt die E-Mail Adresse von den Interessenten

eingefangen, und diese Interessenten zu bezahlfreudige Kunde machen.

Diese E-Mail Newsletter Liste ist entscheidend für Ihren online Erfolg. Ohne diese E-Mail Liste, haben Sie keine Chance auf Erfolg.

In dieser Newsletter Liste, können Sie sich als Profi hervorheben, und ein sehr großes Vertrauen zu diesen Interessenten aufbauen, so dass diese wirklich zu zahlenden Kunden werden.

Der Schlüssel zum Erfolg, für die eigene Newsletter liste!

Liegt darin, allen Interessenten sehr gute, besser noch Top Informationen kostenlos zu liefern, am besten wenn Sie den Lesern 2 mal wöchentlich, hoch qualitative Informationen zukommen lassen, dann werden die Interessenten gerne Ihre Produkte kaufen.

Um die E-Mail Adresse von Interessenten einzusammeln, benötigen Sie zu Beginn, noch kein eigenes Produkt!

Am besten Sie melden Sie bei einem ähnlichen Produkt als Partner an, und erstellen eine kleine Webseite, mit einem Bild von der Partnerseite, oder erstellen ein kleines Video was eh am besten ist, und sammeln so die E-Mail Adresse der Interessenten ein.

Und das mit einer anmelderate bis zu 500% da meist das Produkt, das Sie als Partner bewerben ein Top Produkt ist.

Später erstellen Sie Ihre eigene Webseite, mit Ihrem Produkt, und senden Sie dann monatlich, Promotion Angebote mit dem Link zu Ihrer Verkaufswebseite.

Melden Sie sich zum Beispiel bei www.aweber.com oder www.getresponse.com an, und implementieren Sie die anmeldeseite mit dem OPTIN Feld von diesen Anbietern.

Mit diesen beiden Services, können Sie die E-Mail Adresse, der Interessenten einsammeln.

Beide bieten auch eine kostenlose Probemitgliedschaft an, um die Dienstleistungen zu testen!

Nehmen Sie am besten nur kostenpflichtige Anbieter, da kostenlose Autoresponder, meist Ihre eigene Werbung in Ihren Newsletter einbauen, wenig Funktionen bieten, die Mails schnell im Spamordner landen, Ihre Leser sich schneller wieder austragen werden, nicht zuverlässig sind und Ihre Liste nicht sicher ist. (Oder möchten Sie Ihre gesamten Mailadressen, z.B. durch einen Serverausfall, oder anderen Technischen Fehlern verlieren?)

Beide bieten auch eine kostenlose Probemitgliedschaft an, um die Dienstleistungen zu testen!

Mein persönlicher Favorit ist [Isofoxmail](#), welcher für jeden geeignet ist, aufgrund seiner großartigen Übersichtlichkeit und vielen Funktionen, sowie den tollen Preis. Das tolle all-in-one Tool, kann für gerademal 1€ für zwei Wochen, mit allen Funktionen getestet werden und ein normales Paket kostet gerademal **17€ im Jahr!**

Ein deutsches, gutes Programm, mit Lehrmaterial, für erfolgreiches Email-Marketing, kann man [Hier](#) kaufen. (auch nur einmalige Bezahlung)

Da diese mit den Internet Service Providern sehr eng zusammen arbeiten, und deshalb kommen Ihre E-Mails auch bei den Interessenten an, und landen nicht wie bei so vielen billig E-Mail Services im Spam Ordner.

Das wäre FATAL und am falschen Ende gespart, geben Sie lieber 200,- Euro im Jahr für Profi-E-Mail-Services aus, aber Sie wissen Ihre Interessenten erhalten Ihre E-Mails natürlich auch in deren Posteingangs Ordner, und nicht wie bei so vielen billig Anbietern im Spam Ordner.

Schenken Sie den Interessenten etwas kostenloses, zum Beispiel ein kurzer Gratis Report, ein E-Mail Kurs über 4 Wochen, oder ein Zugang für eine gewisse Zeit.

Diese Methode, ist für die Anmelde rate unermesslich! Suchen Sie sich selbst ein Gratis eBook mit „Give-Away“ Rechten, und erhöhen Sie so Ihre E-Mail anmelde rate mit bis zu 500%.

(Sie erhalten auf All-Index.de/Giveaway, 4 Ebooks incl. Lizenz)

Schreiben Sie Hochinformative Artikel

Schreiben Sie Hochinformative Artikel, und erlauben Sie, dass diese frei veröffentlicht werden.

Indem Sie jeden Tag informative Artikel schreiben, so können Sie Ihre Anmelde rate erheblich erhöhen. Der Schlüssel zur Anwendung dieser Methode ist sehr effektiv.

Kostenlose Ebooks

Erstellen Sie ein Gratis eBook für Ihre Interessenten, so dass diese es zum Beispiel mit Reseller rechten von Ihnen erhalten haben, die Interessenten verteilen das kostenlose eBook von Ihnen im Internet, und das bring Ihnen nochmals zusätzlichen Traffic, da Sie in dem Gratis eBook, Ihre Links zu Ihrer Webseite platziert haben.

Diese Vorgehensweise, ist ein absolutes Muss für jeden Internet Marketer, der ein online Business betreibt.

Das Schreiben des wirkungsvollen Verkaufs Webseiten Textes

Eine sehr schöne Verkaufswebseite ist ein wichtiger Teil des online Business, und der Verkäufe.

Jedoch ohne wirkungsvollen Verkaufsbrief, ist diese schöne Webseite total unbrauchbar, da der Verkaufstext, oder das Video die Verkäufe bilden, und nicht das wunderhübsche Webseiten Layout.

Die perfekten Wörter sind die gesamte Grundlage des online Geschäfts, das Produkt die Verkaufswebseite, und die perfekten Marketingstrategien, auf diese wir später noch eingehen werden.

Diese drei Komponenten, hängen nur an dem Verkaufstext. Sie müssen unbedingt Lernen, wie man überzeugende spezifische Texte schreibt, die nur speziell auf die Interessenten gerichtet sind, worin der Besucher sich selbst wiedererkennt.

Dieser Verkaufstext sollte aus einem Guss geschrieben sein, und zwar mit der richtigen Hintergrund Beleuchtung.

Denn wenn der Text zu schwer lesbar ist, stellt sich das negativ auf die Verkäufe zurück.

Schreiben Sie kleine Textabschnitte mit sehr viel freiem weissen Raum zwischen jedem satzblock.

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Es gibt nichts Schlimmeres für den Besucher, wenn der auf eine Webseite kommt, die sehr große Textblöcke enthält.

Das schreckt den Besucher sofort ab, und der Interessent klick sofort auf zurück, und verlässt Ihre Webseite wieder, da er keine Lust hat ewig lange Textblöcke zu lesen.

Finden Sie das Mittelmaß von Text und freiem weissen Raum auf der Webseite.

Fangen Sie Ihren Verkaufsbrief mit einer sehr leistungsfähigen Schlagzeile an, diese verlangt sofort die Aufmerksamkeit des Webseiten Besuchers.

Diese eine Schlagzeile ist meist der wichtigste Teil Ihres gesamten Verkaufsbriefes.

Wenn Sie damit den Besucher nicht faszinieren können, wird der niemals den Rest Ihres Verkaufsbriefes lesen. Merken Sie sich das unbedingt seien Sie geheimnisvoll, und authentisch zugleich.

Verwenden Sie ein Untertitel (Schlagzeile) in dem Verkaufsbrief, um den Leser regelrecht mit seiner Aufmerksamkeit gefangen zu nehmen.

Ihr Untertitel sollte wie ein Höhepunkt Ihres Verkaufsbriefes sein, und sollte auch in Fettschrift angezeigt werden genauso wie die Überschrift.

Danach sollte die Einleitung kommen, Schreiben Sie einen kurzen Punkt über Ihr Produkt, um die Interessenten genau zu informieren, was Sie dem Leser hier anbieten.

Fahren Sie mit dem Verkaufstext fort, und erklären Sie dem Interessenten genau, warum Ihr Produkt die Lösung für sein Problem ist, erklären Sie genau wie Ihr Produkt ein spezifisches Problem und zwar sein spezifisches Problem wirklich lösen kann. Identifizieren Sie das Problem genau, und preisen Sie Ihr Produkt an, damit der Interessent sein Problem genau erkennt und dieses mit Ihrem Produkt sein selbiges Problem auch wirklich beseitigen kann.

Schreiben Sie immer, als würden die Person, Ihnen gegenüber sitzen, dann sind Sie auf dem richtigen Weg.

Denken Sie immer, Sie sprechen mit einem Ihrer Freunde über ein Problem.

Verwenden Sie die folgende Formel, für Ihren Verkaufsbrief geschrieben wird so:

A - Aufmerksamkeit - benutzen Sie eine sehr leistungsfähige Schlagzeile, die sehr viel Aufmerksamkeit erregt - Interesse - intrigieren Sie Interesse und verursachen Sie immer Neugier

D - Detail - stellen Sie Details von Ihrem Produkt bereit

A - ACTION zeigen Tätigkeit - Aufruf für eine Tätigkeit – etwas TUN

Viele Internetnutzer sind sehr scharfsinnig, diese möchten absolut kein Risiko eingehen.

Diese negativen Gedanken, sollten Sie unbedingt entfernen, indem Sie Ihren Interessenten, eine zum Beispiel 30 tage Geld zurück Garantie einräumen.

So geben Sie mehr vertrauen, da wenn Sie nicht halten was Sie

versprechen der Kunde sein Geld zurück erhält.

So werden Sie viel mehr Verkäufe erzielen, als wenn Sie keine Geld zurück Garantie einräumen.

Und vergeben Sie keine utopischen Produkt preise, bleiben Sie auf dem Teppich, die meisten Internet Marketer im deutschsprachigen Raum verkaufen ihre Produkte ab "27,- bis 37,-" Euro, mehr zu verlangen wäre „FATAL“ und Sie würden kaum etwas verkaufen.

Zu günstig ist auch nicht richtig, am besten Sie bleiben zwischen diesen beiden preisen, da fahren Sie immer richtig.

Sie können das von Zeit zu Zeit ja testen, indem Sie den Preis etwas teurer machen, und später schreiben Sie über Ihren Bezahlbutton:

“24,70,- Euro nur für sehr kurze Zeit! Bis 50 Interessenten mein Produkt zum Einführungspreis gekauft haben! Danach erhöhe ich den Verkaufspreis wieder auf 59,90,- Euro, da mein Produkt einen realen Wert von 129,- Euro hat, und das hier jetzt, nur ein einmaliges Angebot ist.“

So zum Beispiel.

Bezahlen Sie für Besucher (Traffic)

Wenn Sie ein wirklich gutes Produkt besitzen, dann bezahlen Sie einfach für Traffic Besucher für Ihre Webseite, zum Beispiel beim [Google AdWords](#) anzeigen Schaltung Programm, und auch bei [Yahoo Searchmarketing](#) Programm, geben Sie Geld für gezielten Traffic und für Ihr Business aus, zahlen Sie pro klick!

Voraussetzung natürlich!

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Sie haben wirklich Ihre Hausaufgaben gemacht, und Ihre Verkaufswebseite, und Ihr Produkt ist wirklich Top, dann rentiert sich die Werbung richtig bei den Suchmaschinen, und deren Anzeigenschaltungen. Damit Sie Interessenten auf der ersten Seite der jeweiligen Suchmaschine mit Ihrem eingestelltem Keyword natürlich auch finden wird.

So bekommen Sie zielgerichteten Traffic, auf Ihre Verkaufswebseite

Bevor Sie eine Anzeige schalten, müssen Sie zuerst herausfinden, was Ihre Konkurrenten pro klick bezahlen, versuchen Sie Ihre anzeige auf die erste Seite zu setzen, und bieten Sie zu Beginn ein klickpreis von 0,20 Cent pro klick, und Besucher.

Sollten Sie nicht auf der ersten Seite gelistet werden, können Sie entweder den klickpreis erhöhen, oder Sie bleiben auf der zweiten Seite, und haben aber dadurch kaum Besucher.

Da die meisten Internet User, nur auf der ersten Seite suchen, und ihre Infos gleich finden, und dort sofort Produkte, und Dienstleistungen kaufen die zweite Seite, ist also nicht optimal, und wird Ihnen kaum Besucher für Ihre Webseite bringen.

Nehmen Sie zu Beginn nur drei oder vier Keywords in Ihrer anzeige, um die Kosten nicht allzu hoch werden zu lassen, später wenn Sie mehrere Verkäufe gehabt haben, können Sie immer noch mehr Keywords schalten.

Leiten Sie den Besucher auf eine Webseite, wo er ein Gratis Produkt von Ihnen erhält wenn er sich in Ihren Newsletter einträgt, leiten Sie den Besucher nicht auf Ihre Verkaufswebseite da die meisten diese ohne etwas zu kaufen gleich wieder verlassen. Sammeln Sie immer die E-Mail Adresse des Interessenten ein, und leiten ihn später per E-Mail auf Ihre

Produkt Seiten.

Diese Marketingstrategie funktioniert auch wunderbar, bei günstigen und sogar kostenlosen Trafficquellen effektiv, wie z.B. [Viralmails](#), [Trafficpiraten](#) und [Trafficnetzwerk](#). Bei diesen Seiten kann man kostenlos werben, wobei ein Upgrade mehr Gewinn reinbringen kann als ausgegeben wird. Ich habe mir z.B., bei der neuen Seite „[Trafficpiraten](#)“ das Upgrade zum „Kapitän“ geholt, da es

Professionelles Internet Marketing

Wenn man ein Profi werden will, reicht es nicht, wenn einem nur gezeigt wird, wie Operationen und andere Behandlungen funktionieren.

Sie benötigen Ihre Schulbildung, und eine Berufsausbildung.

Da Sie dieses Material von einer Internet-Marketing-Website haben, gehe ich davon aus, dass Sie zumindest grundlegende Kenntnisse des Online- oder Offline-Marketings haben.

Zwischen den beiden Arten gibt es keine allzu großen Unterschiede, nur die Kampagnen werden unterschiedlich durchgeführt.

Es ist ein anderes Medium mit den gleichen Materialien.

Zusätzlich dazu, dass Sie alles über Internet-Marketing lernen, was es ist und wie man es Sie danach verwenden.

Sammeln Sie auch nebenbei grundlegendes Marketing-Wissen, denn Internet-Marketing beinhaltet nichts anderes als unkonventionelle Methoden des Marketings, die häufig wenig oder kein Geld kosten, aber trotzdem hervorragende Resultate erzielen.

Internet-Marketing kann sowohl für Offline- als auch Online-Marketing benutzt werden.

Nachdem Sie diesen Ratgeber gelesen haben, werden Sie in der Lage sein, folgende Methoden zu verstehen und durchzuführen:

[Viralmarketing](#)

[Ambient Marketing](#)

[Buzz Marketing](#)

[Undercover Marketing](#)

[Astroturf Marketing](#)

[Alternatives Marketing](#)

[Erlebnis Marketing](#)

[Tissue Pack Marketing](#)

[Free Trial Marketing](#)

[Body Marketing](#)

[Bluejack Marketing](#)

[Direct Mail Marketing](#)

Fällt ihn etwas an den Internet-Marketing Methoden auf? Richtig, sie enthalten alle das Wort "Marketing".

Es ist sehr wichtig, dass Sie verstehen, dass Internet Marketing eine der wenigen Marketing-Arten ist, die sowohl für Online- als auch für Offline-Produkte verwendet werden kann.

Zwar zieht „Joes Autowerkstatt“ wahrscheinlich andere Kundschaft an als „Joes Blog“, aber bei beiden geht es darum, Menschen über etwas zu informieren.

Dieses etwas kann eine Person sein, ein Ort oder eine Sache und es kann online oder offline sein – das kann ich gar nicht oft genug betonen.

Ich hoffe, dass Sie es kaum erwarten können, mit dem Internet-Marketing loszulegen. Vergeuden wir keine weitere Zeit und steigen wir direkt ein. Dazu eine kleine Anmerkung:

Ich habe den Titel so gewählt, weil jeder ein Internet-Marketing-Spezialist werden kann.

Sie brauchen keinen akademischen Abschluss, um die gleichen Ergebnisse zu erzielen wie große Marketingunternehmen. Bei Internet-Marketing geht es um Zeit und Mühe, nicht um Geld und noch mehr Geld.

Wie ich schon sagte, lassen Sie uns anfangen!

Was ist Internet Marketing?

Das ist ein Buch über Internet-Marketing, also wäre es vorteilhaft, wenn Sie wüssten, was genau Internet-Marketing eigentlich ist.

Wenn die meisten Leute an Internet-Marketing denken, fällt ihnen ein langhaariger Typ mit Batik-Shirt ein, der Flyer verteilt.

Auch das ist Internet-Marketing, aber nur eine der vielen Methoden und Sie müssen kein Hippie sein, um von Internet-Marketing Gebrauch zu machen.

Viele großen Unternehmen und Korporationen haben für Ihre Internet-Marketing-Bemühungen große Profite und viel Aufmerksamkeit in der Presse gewonnen.

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Möglicherweise ist es ein gutes Zeichen, dass Internet-Marketing nicht allgemein bekannt ist und nicht so viel praktiziert wird.

Die meisten Wörterbücher haben keine Definition für Internet-Marketing, denn manche sehen Internet-Marketing sogar als Tabu an.

Die beste und allgemeinste Definition für Internet-Marketing ist:

Unkonventionelles Marketing, das beabsichtigt, maximale Resultate für minimale Kosten zu erzielen.

Was bedeutet das?

Um wenig oder kein Geld für das Marketing ausgeben zu müssen, muss sich der Marketer umso mehr anstrengen.

Aber schon eine simple Tissue Pack Anzeige (damit beschäftigen wir uns später!) kann eine Firma praktisch über Nacht zum nächsten Level tragen.

Internet-Marketing gab es praktisch schon immer, aber es wurde im erst im Jahr 1984 ein Name gegeben durch das Buch von Jay Conrad Levinson mit dem Titel „Internet Marketing“.

Jay hat damit sehr gute Arbeit geleistet, um der Allgemeinheit das Internet-Marketing nahe zu bringen.

Das Buch ist mittlerweile Pflichtlektüre im Management-Studium, wo Business, Marketing oder Werbung mit einbezogen wird.

Das ist wohl der Grund, warum in vielen großen Firmen Internet-Marketing angewandt wird, welches den Firmen große Gewinne

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

beschwert:

Mit dem Marketing sind meistens ehemalige Management-Studenten betraut.

Aber Sie können das gleiche erreichen.

Sie müssen nicht eine extra Abteilung für das Marketing einrichten und werden trotzdem in der Lage sein, genau dasselbe zu tun, wie die großen Unternehmen.

Internet-Marketing gibt es schon lange und wird auch noch sehr lange aktuell bleiben.

Ob online oder offline, spielt gar keine Rolle – Sie sorgen einfach nur dafür, dass sich Ihr Marketing-Produkt herumspricht!

Warum sollte man Spezielles Internet Marketing verwenden?

Die Frage sollte viel mehr lauten:

Warum sollte man NICHT spezielles Internet-Marketing verwenden.

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Der größte Vorteil sind wohl die niedrigen oder nicht vorhandenen Werbekosten.

Und nur, weil etwas nichts kostet, bedeutet es nicht, dass es nicht funktioniert.

Große Werbekampagnen basieren meist grob oder auch nicht so grob auf Internet-Marketing-Kampagnen. Internet-Marketing hat nämlich trotz der niedrigen Kosten einen großen Einfluss auf den Kunden, ob er sich dessen bewusst ist oder nicht.

Die Verbraucher belohnen ganz unbewusst harte Arbeit.

Wenn sie sehen, dass sich jemand die Mühe gemacht hat, überall in der Stadt, im Land oder in der Welt (letzteres wäre wohl eine echte Herausforderung für das Internet-Marketing ...)

Plakate aufzuhängen und Visitenkarten zu hinterlassen, werden sie darauf aufmerksam und wissen gar nicht, dass sie damit die harte Arbeit des Marketer schon belohnen.

Internet-Marketing findet täglich statt und die meisten von uns sind ihm wöchentlich oder sogar täglich ausgesetzt. Denken Sie nur an Aufkleber und Plakate auf Telefonmasten, die überall zu finden sind. Solche Schilder sind eine der ältesten und effektivsten Formen des Internet-Marketings.

Nun da Sie wissen, was Internet-Marketing ist (zumindest in groben Zügen) und warum Sie es verwenden sollten, würde ich sagen, dass es an der Zeit ist, Ihnen verschiedene spezielle Internet-Marketing-Taktiken zu zeigen. Keine dieser Methoden kostet mehr als € 100 und in den meisten Fällen fallen sogar keine Kosten an.

Der Durchschnittspreis bei einer großen Internet-Marketing-Kampagne liegt aber zwischen € 5 und € 25.

Das ist nicht schlecht, wenn man die Möglichkeiten und Aussichten betrachtet, die Ihre Internet-Marketing-Kampagne Ihnen bietet. Die potentiellen Profite können Sie als direkte Folgen Ihrer Arbeit sehen.

Es ist nicht immer harte Arbeit, es macht nicht immer Spaß, aber es ist immer lohnend und wirkungsvoll.

Wenn Sie einen weiteren Kunden gewinnen, haben Sie gute Arbeit geleistet.

Natürlich ist das Ziel, mehr als einen neuen Kunden zu gewinnen, aber Sie sehen, worauf ich hinaus will.

Ich hoffe, Sie haben verstanden, dass Internet-Marketing viel üblicher ist als Sie vielleicht dachten.

Spezielle Internet Marketing Methoden, Taktiken, und die Praxis

1. Viralmarketing

Beim Viralmarketing werden verschiedene Medien genutzt, um zu erreichen, dass Ihre Botschaft per Mundpropaganda verbreitet wird.

Sie haben vielleicht an einen Virus gedacht und Sie liegen gar nicht so

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

falsch.

Viralmarketing trägt seinen Namen nicht ohne Grund, denn es verbreitet sich von Mensch zu Mensch. Im Marketing ist das eine der wirkungsvollsten Methoden und benötigt nur ein kleines oder gar kein Budget.

Viralmarketing kann online durch Bilder, Videos, Töne oder andere Medien geschehen, von denen man anderen Leuten erzählen kann. Durch ein einfaches Video auf YouTube kann ein riesiges Interesse an einer Person einem Ort oder einer Sache verursachen und es ist völlig kostenlos online zu stellen.

Auch das Herstellen ist kostenlos, abgesehen davon, dass ein Computer, Kamera und Mikrofon benötigt werden.

Ein weiterer Grund für die Effektivität des Viralmarketings ist die Auswirkung, die Personen aufeinander haben.

Denken Sie an sich selbst:

Würden Sie nicht auch eher etwas kaufen, das Ihnen persönlich empfohlen wurde, anstatt einer Sache, die in einer normalen Anzeige beworben wurde?

Es ist eine Form des Mundpropaganda-Marketings oder des Buzz-Marketings aber unterscheidet sich doch in manchen Dingen, folglich benötigt es seinen eigenen kleinen Abschnitt mit einer eigenen Definition und seinen Gebrauchsmöglichkeiten.

In den meisten Fällen kommt beim Viralmarketing irgendeine Form von Technologie zum Einsatz, vor zehn oder zwanzig Jahren Mundpropaganda verwendet worden wäre.

Wie die meisten Internet-Marketing-Taktiken ist auch das Viralmarketing bei großen Unternehmen sehr beliebt.

Burger King ist ein tolles Beispiel für Viralmarketing mit ihrer "King"-Werbereihe in den USA.

Das Unternehmen heißt Burger King, also Burger König, so dass der König in der „King“-Werbereihe sozusagen eine doppelte Bedeutung hat.

Wenn ich aber von dem Burger King König spreche, weiß jeder, was ich meine.

Der Burger King König veranlasst also, dass Sie über Ihn reden. Ob Sie es realisieren oder nicht:

Das Reden darüber veranlasst vielleicht Ihre Freunde zu Burger King zu gehen und dort etwas zu kaufen.

Das Viralmarketing hat zum Ziel, für Furore zu sorgen. In diesem Beispiel ist die Werbung das Mittel dafür, das Sprechen darüber stellt das Viralmarketing dar.

Sobald Sie also mit einer Person darüber sprechen, ist es wie ein Dominoeffekt. Was können Sie also tun, um den gleichen Effekt zu erhalten? Es ist wirklich recht einfach.

Eine fantastische Viralmarketing-Kampagne zu starten, sind nur 3 Minuten und nur 3 Dinge nötig:

Ein Computer mit Zugang zu YouTube oder zu einem anderen Video-Sharing-Portal.

Eine Kamera/ein Camcorder/ein Webcam, um Ihre Message aufzuzeichnen und jemanden oder etwas, um in Ihrem Video

aufzutreten.

Denken Sie nicht zu viel darüber nach, aber lassen Sie sich etwas Cleveres, Albernes oder Blödes einfallen und nehmen Sie es auf.

So lange Sie denken, dass Menschen darüber reden werden, haben Sie bereits den Großteil der Arbeit erledigt.

Sie können leicht etwas Text zu Ihrem Video hinzufügen, zu diesem Zweck gibt es auch kostenlose Software.

Sie wollen aber nur Ihre Website-URL im Video haben.

Das Video muss gar nicht mit dem zusammen hängen, was Sie vermarkten wollen.

Es kann die abwegigste Sache sein – je obskurer und ungewöhnlicher desto besser.

Sie können auch über Ihre Website sprechen, aber machen Sie das Video nicht zu einem Werbespot.

Wie gesagt, denken Sie nicht zu viel darüber nach. Die besten Ideen sind oft spontane Geistesblitze.

Uploaden Sie Ihr Video und warten eine Weile.

Tun Sie alles Mögliche, um das Video zu promoten, aber das Video selbst ist die beste Werbung für Sie, auch wenn es völlig absurd sein mag.

Eine andere tolle Art, Viralmarketing online zu betreiben ist, einen Service zu verwenden, der Viral Link Tracker genannt wird (<http://www.virallinktracker.com>).

Es ist ein Service, der Ihnen erlaubt, Ihre Website zu annoncieren.

Das ist kein langweiliger Linkaustausch oder etwas in der Art.

Es ist eine neue, revolutionäre Art Ihr Business kostenlos zu bewerben und zu promoten.

Wenn es Ihnen mit dem Viralmarketing ernst ist und Sie den einfachen Weg online gehen wollen, sollten Sie diesen Service unbedingt ausprobieren.

Wenn Sie Ihre Kampagne starten, werden die Leute kommen. Denken Sie daran:

Von den wenigen Minuten, die Sie benötigen, um Ihre neue Viralmarketing-Kampagne zu starten, können Sie noch Jahre profitieren! Also warum nicht

Denken Sie daran:

Beim Internet-Marketing geht es nicht um große Etats, sondern um Bemühung und Antrieb.

Sicherlich wird ein Video auf YouTube Ihr Geschäft nicht plötzlich zum Explodieren bringen, aber wenn Sie es mit anderen Internet-Marketing-Taktiken kombinieren, werden Sie überrascht von den Ergebnissen sein.

Die nächste Methode des Internet-Marketings, über die ich sprechen

möchte, ist das Ambient Marketing.

Ambient Marketing

Das Ambient Marketing bezeichnet Marketing, das dort ansetzt, wo der Kunde sich aufhält, als Teil seiner normalen Umwelt.

Ein gutes Beispiel des Ambient Marketings wäre eine Getränkefirma, die auf dem Parkplatz eines Supermarktes wirbt.

Sie sind einfach dort, wo die Kunden sind, auf die Sie abzielen.

Beim Ambient Marketing geht es darum, mit der Umwelt zu verschmelzen, nicht herauszustechen, wie wenn Sie Flyer verteilen würden.

Ich habe das Supermarktbeispiel verwendet, weil Getränke und Supermarkt Hand in Hand gehen.

Schilder auf Laternenpfählen oder Telefonmasten verschmelzen zwar nicht mit der Umgebung, aber sie sind dort, wo die Menschen sind.

Das Konzept hinter dem Ambient Marketing ist schlicht, dass der Kunde gar nicht merken soll, dass Sie etwas vermarkten.

Das ist zwar oft schwierig, aber wenn es um eine Gruppe von Leuten geht, gibt es keine bessere Methode als das Ambient Marketing.

Wie können Sie also Ambient Marketing nutzen, um Ihr Geschäft oder Ihre Website zu promoten?

Nun, das habe ich ihnen schon gesagt. Mit Schildern an Telefonmasten und Laternenpfählen!

Es gibt zwar kein Gesetz dagegen, aber sie gehören den Telefongesellschaften und Städten, deshalb kann es besser sein, um Erlaubnis zu fragen.

Sie können auf eine Website wie <http://www.fullsizeposters.com> gehen und dort ein Schild oder Plakat gestalten, das innerhalb von 24 Stunden an Sie versendet wird.

Sie können Ihre Plakate mit Grafiken und Text versehen, so dass Sie tolle Qualität für einen niedrigen Preis bekommen.

Da Sie gerade erst anfangen, werden Sie einige von diesen Plakaten benötigen.

Sie könnten sie natürlich auch einfach am Computer ausdrucken, aber doch das sieht weniger Professionell aus, und halten dem Wetter schlechter stand.

Jetzt geht es an die Arbeit. Sobald Sie Ihre Plakate erhalten haben, hängen Sie sie an einer viel genutzten Straße auf.

Besonders geeignet sind Stop-Schilder und Kreuzungen.

Tun Sie das Ganze am besten nachts, denn auch wenn das Unterfangen nicht illegal ist, sollte Ihnen nicht jeder dabei zusehen.

Am besten wählen Sie Orte, an denen Sie selbst häufig vorbeikommen, so dass Sie eventuell beschädigte oder herunter gefallene Exemplare

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

ersetzen können.

Fangen Sie mit 15 oder 20 Stück an, sehen Sie, wie es läuft und weiten Sie dann die Aktion aus.

Die Menge der Menschen, die Ihre Plakate sehen, ist nicht zu unterschätzen.

Wenn Sie Tag und Nacht dort sitzen und die Leute zählen würden, wären Sie sicher überrascht.

So weit so gut, richtig?

Das waren nur zwei Arten des Internet-Marketings und Sie können bereits sehen, dass der Phantasie und Kreativität keine Grenzen gesetzt sind und dass Sie nicht viel Geld ausgeben müssen.

Investieren Sie etwas Zeit und Sie werden tolle Resultate erzielen. Nun wird es Zeit, über die nächste Internet-Marketing-Taktik zu sprechen.

Buzz - Marketing

Buzz-Marketing kann man gut als Mundpropaganda definieren.

Es funktioniert ganz ähnlich wie das Viralmarketing, allerdings versuchen Sie, Leute offline zu erreichen und dazu zu bringen, über Ihr Produkt zu reden.

Sie stehen vor einem Kino, schreien Infos über Ihr Produkt und sind vielleicht sogar als Ihr Produkt verkleidet – raten Sie, was passiert!

Die Leute werden darüber reden.

Es spielt keine Rolle, ob diese Passanten Sie für verrückt halten – die Hauptsache ist, dass Sie bemerkt werden und die Leute über Sie und Ihr Produkt sprechen.

Die besten BM (Buzz Marketing) Kampagnen sind die, die nicht als Werbekampagnen herüber kommen. Ambient Marketing basiert grob auf BM, in Bezug auf den Ansatz, dort zu sein, wo die Kunden sind.

Jede Internet-Marketing-Taktik enthält Elemente einer anderen M-Taktik, aber jede ist anders und wird auf unterschiedliche Weise verwendet.

Wenn Sie denken, dass BM nicht der richtige Ansatz sein kann, um den Traffic Ihrer Website oder den Umsatz Ihres Ladens zu steigern, unterschätzen Sie die Auswirkungen des BM.

Von Natur aus sind Leute neugierig und geschwätzig. Warum also nicht einen menschlichen Urinstinkt die ganze Arbeit überlassen?

Ein Nachteil dieser Internet-Marketing-Taktik ist allerdings, dass sie vielleicht für schüchterne Menschen nicht geeignet ist, denn man muss sich mitunter zum Gespött der Leute machen oder sich zumindest der Öffentlichkeit preisgeben und etwas tun, was die Leute zum Reden bringt.

Das ist in Ordnung.

Wenn Sie das Internet nutzen, müssen Sie nicht von jemandem gesehen werden.

Sie müssen nur etwas tun, was die Leute im Internet zum Reden bringt.

VM (Viralmarketing) und BM (Buzz Marketing) liegen so dicht bei einander, dass Sie ebenso eine VM-Kampagne starten können, um von der Mundpropaganda zu profitieren.

Natürlich beinhalten nicht alle BM-Taktiken, sich selbst zum Gespött zu machen. Es gehört auch zum Buzz-Marketing, Flyer oder Visitenkarten in der ganzen Stadt zu verteilen.

Wenn jemand Ihre Karte sieht, haben Sie ein 1% größere Chance, dass dieser jemand einer anderen Person davon erzählt.

Wenn hundert Leute Ihre Karte sehen, sind Sie schnell bei einer 100%igen Chance, dass sie auch nur einer Person davon erzählen.

100 Leute wissen von Ihrem Geschäft und erzählen 100 weiteren Leuten davon!

Verstehen Sie, wie wirksam Buzz Marketing sein kann?

Das dachte ich mir.

Auch wenn diese Leute niemandem von Ihrem Geschäft erzählen, werden Ihre Flyer und Karten trotzdem wahrgenommen.

Bisher hat keine der Internet-Marketing-Taktiken Sie mehr als 20 € gekostet. Oft ist es eine viel kleinere Summe und die Resultate wirken noch lange nach.

Der Schlüssel zum Internet-Marketing ist es, mehrere Methoden zu kombinieren.

Denn auch wenn Sie fünf oder zehn Taktiken kombinieren, kostet Internet-Marketing trotzdem noch weniger als zum Beispiel Fernsehzeitungs- oder Radiowerbung, die oft in der Masse untergeht.

Die meisten Leute haben es sich angewöhnt, Werbung einfach zu ignorieren.

Wie oft bleiben Sie auf dem gleichen Kanal in der Werbepause?

Nicht sehr häufig.

Die Werbemacher ignorieren, dass man viel effektivere Werbung für weniger Geld machen kann, die zumindest das Interesse der potentiellen Kunden weckt.

Die folgende Internet-Marketing-Methode kann etwas Geld erfordern und ist deshalb vielleicht eher größeren Firmen vorbehalten!

Aber sie ist eine großartige Möglichkeit, die Aufmerksamkeit von Menschen zu wecken und kann für kleine und Start-Up-Unternehmen eine große Chance sein.

Wie Sie sich erinnern, habe ich gesagt, dass es beim Internet-Marketing nicht ums Geld, sondern um die Mühe geht.

Wie gesagt, bei dieser Methode ist etwas Geld notwendig, doch im Gegensatz zu anderen traditionellen Marketingkampagnen lohnt sie sich wirklich.

Undercover Marketing

Wenn Sie an einen Undercover-Polizisten denken, haben Sie sicher einen Polizeibeamten vor Augen, der keine Uniform trägt und deshalb nicht als Polizist erkennbar ist.

Das gleiche Prinzip lässt sich für einige Ultra-effektive Internet-Marketing-Kampagnen nutzen!

Die meisten Internet-Marketing-Taktiken erfordern, dass Sie Ihren Computer verlassen aber sie können auch von Ihnen an Ihrem Computer über das Internet verwendet werden.

Es ist allerdings einfacher, UM (Undercover Marketing) an einem Beispiel der Offline-Welt zu erklären.

Dies ist eine weitere Taktik, die etwas Geld erfordern kann, nicht viel, aber manchmal kostet sie Geld.

Im Prinzip möchten Sie Werbung machen, ohne Werbung zu machen.

Das funktioniert am besten, wenn jemand anderes für Sie wirbt, aber wieder ohne, dass das Zielpublikum es bemerkt.

Eine UM-Kampagne, die Sie sofort ausführen können und die Sie nur ein paar Euros (wenn überhaupt) kosten wird:

Gehen Sie in einen Club oder eine Bar, wo Sie hübsche Frauen finden können.

Sprechen Sie sie an, aber keine Sorge:

Hier geht es ums Geschäft, Sie müssen sich keine Sorgen machen, einen Korb zu bekommen.

Fragen Sie eine Frau, ob Sie ihr einen Drink spendieren dürfen.

Als Gegenleistung soll sie mit anderen Leuten darüber sprechen, was Sie ihr erzählen.

Wenn Sie zum Beispiel eine Autowerkstatt besitzen, sollte die Frau nicht plump sagen „Hey, geh zum ABC Autoservice!“, aber meistens sind schöne Frauen gerissen und in der Lage, Ihre Message clever zu übermitteln.

Bestellen Sie weitere Getränke, aber nicht zu viele – Sie wollen schließlich Ihren Kurier nicht betrunken machen – und der Anfang ist gemacht.

Die meisten Leute gehen von Bar zu Bar und es muss nur jemand mithören, was Sie und das hübsche Mädchen zu besprechen hatten und die Chancen stehen nicht schlecht, dass Ihre Message auch durch diese Person weiter getragen wird.

Ich hoffe, Sie beginnen zu verstehen, dass es beim Internet-Marketing um grundsätzliche menschliche Verhaltensweisen geht.

Es klingt etwas hart zu sagen, dass Sie dies ausnutzen, aber das tun Sie gewissermaßen – auf nette, subtile Art.

Nun werden Sie sicher zustimmen, dass die zuvor erwähnten Methoden schnell und einfach ein Geschäft oder eine Website beleben können.

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Astroturf - Marketing

Unter Astroturfing versteht man die Praxis, eine künstliche Begeisterung zu erzeugen.

Wie bei den meisten anderen Internet-Marketing-Methoden wollen Sie den Eindruck erwecken, nichts damit zu tun zu haben, denn mal ehrlich:

Eigenlob stinkt und Selbstvermarktung ist die schlechteste Art der Vermarktung.

Deshalb gibt es ja Werbespots und Werbung in den Medien, damit Sie nicht selbst für sich Werbung machen müssen.

Albern, ich weiß.

Also vergessen Sie, was anderen Leute denken und starten Sie Ihre AM-Kampagne!

AM ist eine der wenigen Internet-Marketing-Arten, die sich am besten online ausführen lassen.

Innerhalb weniger Minuten können Sie schon eine überraschende AM-Kampagne starten.

Suchen Sie einfach nach einem Forum oder einer Mailing List mit einem verwandten Thema und beginnen Sie, subtil zu erwähnen, was auch immer Sie erwähnen wollen.

In den meisten Fällen kostet das nichts, beziehungsweise nur Ihre Internetgebühren und wird Sie nicht in Schwierigkeiten mit den betreffenden Foren oder Listen bringen.

Um geeignete Foren zu finden, nutzen Sie einfach Google, indem Sie die gewünschte Nische + Forum eingeben.

Wenn Sie zum Beispiel eine AM-Kampagne zum Thema Haustierbedarf machen wollen, geben Sie „Heimtierbedarf + Forum“ ein, melden sich bei allen auftauchenden Seiten an und beginnen zu posten.

Übertreiben Sie es nicht gleich, aber Sie erkennen das Grundprinzip.

Sie verbreiten die Informationen unter den Foren Mitgliedern und die Informationen verbreiten sich wie ein Virus (siehe Viralmarketing).

Ah, wie kommen schnell vorwärts.

Sie haben bereits einige Chancen präsentiert bekommen, wirkungsvolle Internet-Marketing-Kampagnen zu starten und ich hoffe, dass Sie diese auch in Anspruch nehmen.

Alternatives Marketing

Alternatives Marketing ist etwas schwerer zu definieren, da es auf einigen Internet-Marketing-Taktiken und Praxen basiert ist, aber ein tolles Beispiel dafür ist unsere liebste reiche Paris Hilton mit ihrem Sidekick Handy.

Als ihr Sidekick "gehackt" wurde, explodierten die Verkäufe des Sidekicks über Nacht.

Obwohl T-Mobile nichts damit zu tun hatte (oder etwa doch?) kam dieses Ereignis direkt T-Mobile und seinem Sidekick zu Gute.

Das Ziel des alternativen Marketings ist, es so wirken zu lassen, als hätte die eigentliche Firma nichts damit zu tun.

Es ist ganz ähnlich wie Undercover Marketing, aber einzigartig und anders ausgeführt. Wie gesagt, alle Internet-Marketing-Taktiken sind eng miteinander verwandt, aber trotzdem verschieden, deshalb kombiniert man am besten mehrere von ihnen.

AM (alternatives Marketing) kann online oder offline ohne viel Aufwand und ohne Geld durchgeführt werden.

Ich zeige Ihnen, wie es geht!

Es ist eigentlich eine Offline-Methode, aber sie kann leicht für eine Website oder ein Online Business angewendet werden. Nehmen wir als Beispiel, dass Sie Geschäfte mit Feuchttüchern machen.

Sehr passend wären natürlich Poster oder Banner auf Grillplätzen oder in der Nähe eines Burger-Ladens.

Da Leute sich immer bekleckern, wenn sie grillen oder Burger essen, kommt eine Werbung für Feuchttücher natürlich gut an.

Da Sie dem entsprechenden Laden mit Ihrer Werbung nicht schaden, stehen die Chancen auch recht gut, dass Ihr Plakat lange an seinem Platz bleiben wird.

Richtig schlau wäre es, wenn Sie einen Ständer aufstellen würden, von dem sich die Kunden nach dem Burger essen Feuchttücher mitnehmen

können.

Wie Sie sehen, besteht Internet-Marketing einfach nur aus kreativen und einfachen Ideen, ihre Werbebotschaft unter Leute zu bringen.

Sie tun das gleiche wie große Unternehmen, nur dass Sie nicht viel Geld ausgeben und bessere Resultate erreichen, weil die Menschen gegenüber Internet-Marketing-Taktiken noch nicht desensibilisiert sind.

Erlebnis Marketing

Das Erlebnis-Marketing versucht, Kunden auf einem persönlichen Level anzusprechen und zu erreichen, dass der Kunde einen positiven Eindruck vom Marketer bekommt.

Man verspricht sich davon besonders loyale Kunden. Experten sagen, dass Erlebnis-Marketing die effektivste Form des Marketing ist.

Ein Beispiel dafür ist es zum Beispiel, wenn Sie die Straße entlang gehen und einen Straßenkünstler sehen.

Sie können sich dazu entscheiden, einen Moment stehen zu bleiben und dem Künstler etwas Geld zu geben oder Sie können einfach weiter gehen.

Menschen mögen es im Allgemeinen nicht, wenn sie zu sehr von Werbeleuten ins Visier genommen werden.

Und darauf baut das Erlebnis Marketing auf.

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Sie nehmen an einem Event teil, entscheiden sich, zuzusehen, zuzuhören und Neues zu erfahren.

Bei einem Konzert einer Band oder eines Solo-Künstlers kann man davon ausgehen, dass der oder die Künstler sich wünschen, dass man ihre CD kauft.

Mit ein wenig Phantasie können Sie herausfinden, wie die Leute tatsächlich zu Ihnen kommen, um sich Ihre Werbebotschaft anzuhören, weil sie es gar nicht als Werbung wahrnehmen.

Sehen Sie?

Marketing kann Spaß machen, effektiv und billig sein, wenn Sie Internet-Marketing benutzen.

Mit den nur sieben bisher gelernten Techniken können Sie bereits unglaublich effektive Marketing-Kampagnen starten.

Um zu sehen, was am besten für Sie funktioniert, gehen Sie am besten hinaus in die Welt und probieren alles aus.

Schauen Sie, welche Taktiken am besten zusammen funktionieren und schon haben Sie einen Marketing-Plan – es ist also gar nicht nötig, sich dafür mit Stift und Papier hinzusetzen und sich den Kopf zu zerbrechen.

Kommen wir nun zur nächsten Internet-Marketing-Taktik, die Sie sicher lieben werden! Sie werden es kaum erwarten können, sie selbst ausprobieren zu können.

Nun, das vielleicht nicht, aber Sie werden trotzdem ein Spezialist für Internet-Marketing sein!

Tissue Pack Marketing

Tissue Pack Marketing bezeichnet die Werbung auf Taschentuchverpackungen. Aber es geht um mehr als Werbung auf Taschentuchverpackungen zu drucken und diese zu verteilen:

Es geht darum, Werbung auf Verpackungen von Produkten zu platzieren, die Menschen im täglichen Leben benötigen.

TPM (Tissue Pack Marketing) wurde zuerst in Japan beliebt.

Eine Firma begann damit, die selbst nicht in der Papiertaschentuchbranche ist.

Aber sie dachten sich, dass Japaner jeden Tag Papiertaschentücher benutzen die Verpackung deshalb ein idealer Werbeort ist.

Das ist in den meisten Ländern der Welt der Fall.

Diese Firma bemerkte, dass die Menschen daran gewöhnt waren, Papiertaschentücher umsonst zu bekommen, also warum nicht darauf werben?

Immer dann, wenn Sie ein Produkt mit einem Werbelabel bekommen, zum Beispiel Kugelschreiber, Notizblöcke oder eine Packung Streichhölzer, sind sie ein „Opfer“ von Tissue Pack Marketing.

Im Internet gibt es unzählige Webseiten, über die man solche Werbegeschenke mit dem eigenen Logo günstig beziehen kann.

Man muss kein Genie sein, um zu sehen, dass das Tissue Pack Marketing bzw. das Marketing durch Werbegeschenke zu den effektivsten Methoden des speziellen-Marketings gehört.

Sie erreichen dadurch nämlich über lange Zeit eine große Zielgruppe.

Vielleicht wird der Verbraucher Ihr Produkt niemals benutzen oder sich genauer darüber informieren.

Aber einen Versuch ist es doch auf jeden Fall Wert.

Free Trial Marketing

Sie wissen wahrscheinlich bereits, was das ist:

Es geht darum, dem Kunden etwas kostenlos zu geben, damit er künftig dafür bezahlt.

Manchmal wissen Kunden nämlich kostenlose Dinge mehr zu schätzen als Dinge, für die sie bezahlt haben.

Das FTM (Free Trial Marketing) wird besonders im Internet verwendet, und zwar speziell auf Websites, die ein Abo oder eine Mitgliedschaft erfordern.

Die Idee dahinter ist, dass eine Person vielleicht nicht an einem Produkt interessiert ist, wenn es etwas kostet, es aber sehr wohl in Augenschein nimmt, wenn es umsonst ist.

Hinzu kommt, dass viele Kunden vergessen, ihre Probemitgliedschaft zu kündigen, so dass Sie auch daran verdienen.

Im Idealfall gefällt dem Kunden Ihr Produkt oder Ihr Service so gut, dass Sie nach der kostenlosen Probezeit ein Abo oder eine Mitgliedschaft abschließen.

Das ist das Grundprinzip des FTM.

Sie geben Leuten einfach die Möglichkeit, Kunden zu werden, wenn sie sonst vielleicht gar nicht auf Ihr Angebot aufmerksam geworden werden.

Wie bei jeder Marketing-Methode gibt es Vor- und Nachteile, aber normalerweise überwiegen klar die Vorteile.

Wahrscheinlich sind Sie (noch) nicht Inhaber einer großen Firma und können nicht viel Geld für Marketing ausgeben.

Mein Ziel ist es, Sie hinsichtlich verschiedener Marketing-Methoden zu schulen, die auch mit kleinem Geldbeutel möglich sind.

Body Marketing

Sie müssen sich Ihren Firmennamen nicht auf die Stirn tätowieren zu lassen, um BM (Body Marketing) zu betreiben.

Das wäre wohl auch nicht besonders klug.

Ein Hemd, eine Mütze oder eine Shorts mit Ihrem Firmenlogo zu tragen gilt bereits als Body Marketing, denn Sie tragen diese Kleidungsstücke am Körper.

Sie könnten auch Werbe-Kleidung verkaufen!

Das wäre natürlich ideal, denn so würden Leute im Prinzip dafür bezahlen, dass sie für Sie Werbung machen.

Aber das Beste ist es, BM-Artikel, ähnlich wie beim Tissue Pack Marketing, einfach zu verschenken.

Body Marketing ist eine tolle Art, Werbung zu machen, denn man achtet doch immer darauf, was andere Menschen tragen.

So wird auch Ihr Firmenlogo bemerkt.

Wenn Sie für ein Dienstleistungsunternehmen werben, ist es eine tolle Möglichkeit, sich gleichzeitig mit dem Unternehmen zu identifizieren und es promoten.

Tätowierungen sind wahrscheinlich nicht ihre Sache, aber wenn doch und wenn es Ihnen mit Ihrem Geschäft ernst ist, können Sie tatsächlich über so ein Tattoo nachdenken.

Aber können Sie sich eine Marketing-Taktik vorstellen, die ein Leben lang andauert? Ich auch nicht. Lassen Sie uns also zu Internet-Marketing-Methoden zurückkehren, mit denen Sie nicht für immer leben müssen.

Bluejack Marketing

Bluejacking ist die Kunst des Aussendens von Mitteilungen über eine Bluetooth-Vorrichtung wie einem Handy, Laptop oder Palm.

Der Name setzt sich zusammen aus „Blue“ von „Bluetooth“ und „Jack“ aus „Ajack“, dem ersten User, der diese Methode angewandt hat.

Der User gehörte zu einer Fansite für Sony Ericsson namens „Esato“.

Normalerweise können Sie Nachrichten über Bluetooth nur in direkter räumlicher Umgebung versenden, z.B. wenn Sie sich in einer Masse einiger hundert Leute an einer bestimmten Position befinden, etwa einem Café, können Sie die Nachricht im Umkreis des Cafés via Bluetooth versenden.

Die Mitteilungen sind normalerweise unaufgefordert und nicht unbedingt erwünscht.

Bluejacking ist aber nicht illegal und ruft nicht zwingend Stirnrunzeln hervor.

Wenn jemand etwas schreibt, dass nur eine Person aus der unmittelbaren Umgebung wissen kann, werden Sie jedenfalls aufmerksam.

Sie können Ihre Bluetooth-Nachrichten nur an ein paar Leute auf einmal verschicken, aber denken Sie daran, was Sie an einem Tag oder in einer Nacht erreichen können!

Sie können auch verschiedene Zielgruppen ansprechen, indem Sie zum Beispiel zu Starbucks oder in einen Supermarkt gehen, um Bluejack Marketing zu betreiben.

Es gibt keine besser Art, Leute ins Visier zu nehmen und gleichzeitig zu erreichen, dass sie sich als etwas Besonderes fühlen.

Sie können auch eine breitere Zielgruppe bluejacken, aber Sie können nie wissen, was dabei herauskommt.

Denken Sie immer daran, dass Bluejacking nicht immer gut ankommt. Probieren sie es einfach aus!

Ja, manche Taktiken des Internet-Marketings wurden erst durch die Einführung neuer Technologien entwickelt, aber eigentlich handelt es sich dabei nur um alte Prinzipien des Internet-Marketing, die an neue Medien angepasst wurden.

Direct Mail Marketing

Das ist die einfachste und weitreichendste Methode, des Internet-Marketings. Sie können Werbebriefe verschicken sowohl für Online- als auch Offline-Geschäfte.

99% der Leute wird es nicht stören, solche Briefe zu erhalten, denn sie bekommen ohnehin viel Werbung.

Wenn sie Ihren erhalten und als Müll einstufen, werden sie den Brief einfach wegwerfen und Sie müssen sich etwas Neues einfallen lassen.

Sie können auch Flyer und Visitenkarten verschicken.

Sie können auch die Straßen ablaufen und Ihre Werbung selbst in den Briefkästen verteilen.

Aber achten Sie auf „Keine Werbung“-Schilder, Sie wollen schließlich niemanden verärgern.

DMM macht sich wieder die Psyche des Verbrauchers zu Nutze, der Ihre starken Bemühungen belohnt.

Wenn Sie ein Elektriker sind, der Visitenkarten und Flyer verteilt, werden Sie vielleicht für den Moment ignoriert, aber häufig wird Ihre Karte aufgehoben und im Fall des Falles wieder hervorgeholt.

Sie können das tun, wenn Sie Briefe, Flyer oder Visitenkarten haben.

Sie brauchen nur 55 Cent pro Briefmarke und können und den Brief stecken, was Sie mögen.

Sie können Ihre Kampagne nach Zielgruppen filtern oder einfach drauf los mailen.

Zusätzlich oder auch stattdessen können Sie direkt zu den Häusern gehen und Ihre Materialien in den Briefkästen platzieren.

Es ist aber keine gute Idee, an den Türen zu klingeln und die Bewohner zu stören.

Haben Sie Geduld und vertrauen, wenn Ihr Angebot überzeugt, werden die Kunden bei Ihnen vorbeikommen, Sie anrufen etc.

Das soll es erst mal gewesen sein mit Internet-Marketing-Methoden und -Taktiken.

Sie haben jetzt mehr als genug Material, um Ihre eigenen Kampagnen auszuarbeiten, die Methoden zu modifizieren und an Ihr Geschäft bzw. Ihre Website anzupassen.

Recherchieren Sie jede der Methoden genauer oder tauchen Sie direkt

ein, um zu sehen, was am besten zu Ihnen passt.

Eine der Taktiken hilft Ihnen bestimmt, Ihr Geschäft ordentlich anzukurbeln.

Wenn nur eine Taktik fünfzig neue, loyale Kunden bringt, stellen Sie sich nur vor, was zwei oder drei Methoden bewirken können!

Pro und contra Internet Marketing

Es gibt Vor- und Nachteile für jede Tätigkeit im Leben. Wenn Sie morgens früh aufstehen und zur Arbeit gehen, verdienen Sie zwar Geld, bekommen aber weniger Schlaf.

Wenn Sie fit werden wollen, müssen Sie für die Zeit, die Sie mit Sport verbringen, vielleicht etwas anderes aufgeben.

Am besten ist es natürlich immer, sich auf die positiven Seiten zu konzentrieren.

Das Gleiche gilt für das Marketing, ob es nun um traditionelles oder Internet-Marketing geht.

Auf der einen Seite kostet Internet-Marketing viel Mühe und Einsatz und Sie haben vielleicht nichts davon.

Aber es geht darum, dass Sie es wenigstens versuchen und nicht nur das Negative sehen!

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Internet-Marketing ist sehr wirkungsvoll und kommt häufig zum Einsatz, auch wenn es oft nicht bemerkt wird.

Andere Fälle erscheinen in den Nachrichten und diese berichten, wie schlecht sie Internet-Marketing finden.

Doch egal, was Sie über Internet-Marketing sagen – sie geben Internet-Marketing eine Plattform in den Nachrichten, das kann für Internet-Marketing und die Firmen, die es anwenden, nur positiv sein.

Wenn Sie ein Internet-Marketer sind, können Sie in der oberen Liga mitspielen.

Und das ohne hohen Kostenaufwand, nur mit Einsatz und Ideen.

Internet Marketing in den Nachrichten

Viele Internet-Marketing-Mätzchen haben es in die lokalen, nationalen und internationalen Schlagzeilen geschafft.

Man hört nicht häufig davon, aber wenn, dann hat es einen hohen Erinnerungswert.

Ein Beispiel ist die Marketing-Aktion für den Hollywood-Film „Der Love Guru“, für den auf dem Union Square überall Plakate und Poster geklebt wurde, die die Passanten amüsierten.

Sie machten zum Teil einen größeren Eindruck als die Filmtrailer.

Presented by Jonas Ahrens, www.All-Index.de & www.affiliate-einsteiger.blogspot.com

Die Abbildung oben zeigt ein solches Plakat, das genutzt wurde, um „Der Love Guru“ zu bewerben.

Ein 60-minütiges Special auf dem US-Fernsehsender CBS berichtete über die neuen und hinterlistigen Methoden der Werbung.

Das finden Sie verstörend?

Auch die Firmen sind nicht begeistert, denn sie müssen immer gerissener werden, um die Aufmerksamkeit der Kunden zu erregen.

Es geht nicht darum, jemandem offensichtlich etwas zu verkaufen, sondern Leute dazu zu bekommen, dass sie etwas haben wollen und idealerweise auch ihren Freunden davon zu erzählen.

Im Jahr 2007 gab es einen großen Publicity Stunt in Boston, MA.

Turner Television wollte Aufmerksamkeit erregen und ließ deshalb blinkenden Pakete auf den Straßen platzieren.

Das Resultat war allerdings die Angst vor einem Bombenanschlag. Da ist sicherlich etwas danebengegangen, denn man hat sich in Nachhinein kaum an die TV Show erinnert, die beworben werden sollte.

Es war übrigens „Aqua Team Hunger Force“.

So geht es immer weiter.

Wenn Sie sich ins Internet-Marketing stürzen, ziehen Sie vielleicht die Aufmerksamkeit der Medien auf sich, vielleicht auch nicht.

Das ist auch nicht entscheidend.

Hauptsache, Sie erreichen, dass Sie mehr im Gespräch sind als zuvor.

Verwandte Publikationen und Links

Sie sollten dieses eBook nicht als alleinige Quelle für Internet-Marketing-Methoden benutzen.

Recherchieren Sie, lesen Sie ein paar Bücher und erfahren Sie so viel wie möglich über Internet-Marketing.

Content is King – und das wird auch immer so bleiben

Alle Suchmaschinen setzen große Ansprüche auf den Webseiten Content einer Internet Webseite, der Text, der auf Ihrer Webseite in Form von (Werbetext, Verkaufstext, oder Informationstext) geschrieben steht.

Wenn Sie da falsch vorgehen, werden Sie von den Suchmaschinen böse abgestraft, von dem sich Ihre Webseite nicht mehr erholen wird.

Ihre Webseite wird danach auf den letzten Rängen bei den großen Suchmaschinen gelistet werden, und das ist absolut tödlich im online Business Geschäft.

Vermeiden Sie immer, zu 100% doppelten Content auf Ihrer Webseite.

Löschen Sie gegebenenfalls doppelten Content „Text“ auf Ihren Webseiten, da sich dieser doppelte Content Text, total negativ auf die Suchmaschinen auswirkt, und Sie daher keine gute Suchmaschinen Positionierung erhalten werden.

So werden Sie nie! Auf der ersten Seite, bei Suchmaschinen gelistet.

Kopieren Sie niemals aus dem World-Wide-Web, irgendwelche Texte, und fügen diese auf Ihrer Webseite ein!

Genauso die Texte, aus eBook Ratgeber die Sie sogar legal für Ihre Webseite nutzen dürfen!

Machen Sie das "NIEMALS" und kopieren Sie diese Texte auf einer Ihrer Webseiten.

Viele Internet Marketer, haben das schon getan, und das ist doppelter Content für alle und zwar völlig kostenlos!

ALLE von denen, wurden hart dafür von den Suchmaschinen abgestraft, diese Suchmaschinen durchsuchen „crawlen“ jeden Tag das gesamte Internet, die haben Spezialprogramme, und diese merken sofort wenn ein Text doppelt vorliegt.

Es gibt extra eine Webseite, auf **Copyscape** wo man überprüfen kann, ob Ihr geschriebener Text, von anderen Personen im Internet genommen, und kopiert wurde, und auf anderen Webseiten eingesetzt wird.

Content is und bleibt immer King, das heißt, umso mehr Hochinformativen Text Sie schreiben, und auf Ihrer Webseite in Form von Artikeln einfügen, und das in regelmäßigen wöchentlichen Abständen, werden Sie von Zeit zu Zeit von den Suchmaschinen automatisch auf höhere Position plätze „vorderste Suchmaschinen Seiten“ gelistet werden.

Stellen Sie sich das so vor!

Sie betreiben einen Blog, oder Wordpressblog, und posten jede Woche zwei Keyword gespickte Artikel, mit Top Informationen zu einer anderen unterwebseite von Ihnen, umso mehr Links Sie mit der Zeit, auf diese Unterseite setzen, umso höher wird diese Webseite in der Rangliste bei den Suchmaschinen aufsteigen.

Falls Sie damit aufhören sollten gute Texte zu schreiben, werden Sie wieder etliche plätze verlieren.

Sie müssen daher kontinuierlich selbst erstellte Artikel, auf Ihre Webseiten, oder besser noch auf Ihrem Blog veröffentlichen, um so mehr Sie veröffentlichen, umso weiter werden Sie bei den Suchmaschinen aufsteigen.

Kostenlose Besucher für Ihre Webseite

Geld verdienen mit EBooks, oder eBook Lizenzen ist ein sehr begehrt Weg um im Internet von zu Hause aus Geld zu verdienen.

Der Markt mit digitalen Informations Produkten wie EBooks, Audiokurse, und Videokurse boomt.

Wenn Sie sich für diese Werbeform entscheiden, finden Sie [Hier](#) z.B. das Wahrscheinlich Größte Sortiment Hochwertiger Deutscher Master-Reseller-Produkte in einem Paket! Bringt Ihnen Ab Sofort 100% Gewinn. Ebooks, Software, Templates, Programme, Skripte und vieles mehr in [Diesem](#) Paket. Insgesamt über 2000 Mb!

Wenn Sie Ihre EBooks vermarkten wollen, ist Artikel Marketing einer der effektivsten Wege, um hilfesuchenden Ihr Ratgeber eBook anzubieten.

Melden Sie sich dazu, kostenlos in verschiedenen Artikel Portale an, diese Anmeldung ist meistens kostenlos.

Ihr selbst geschriebener Artikel sollte aus mindestens 500 Wörtern bestehen, und das Produkt die Sie verkaufen möchten näher beschreiben.

Stellen Sie Ihren Artikel in die richtige Rubrik ein, und Verweises Sie die User am Ende des Textes mit Ihrem Link zu Ihrer Webseite.

Achtung!

Sie müssen für jedes Portal, einen neuen einzigartigen Artikel verfassen, die Artikel Portale löschen sonst Ihre Artikel, wenn die merken das Ihre verfassten Artikel, doppelt im Internet vorhanden ist.

Vergessen Sie am Ende des Textes nicht Ihren Namen, und ihre E-Mail Adresse anzugeben, sonst wird ihr Artikel nicht veröffentlicht.

So wird Text klau vermieden, falls jemand auf die Idee kommt, irgendwo ein Text von jemanden zu kopieren, und seinen Namen darunter zu setzen.

Artikel Marketing ist eine sehr wirkungsvolle Methode, um Menschen die nach etwas suchen auf Ihr Produkt aufmerksam zu machen.

Das ist zwar alles mit etwas Arbeit verbunden, aber wenn Sie jede Woche 2 oder 3 Artikel verfassen, haben Sie nach einem Monat schon etwas erreicht.

Klar umso mehr, umso besser natürlich.

Hier können Sie einige Kostenlose Artikel Portale besuchen, und Ihre persönlich geschriebenen Artikel mit links zu Ihrer Webseite dort kostenlos einstellen, diese Artikel Portale, nutze ich selbst persönlich auch, um meine Produkte publik zu machen:

[All-Index.de](http://www.all-index.de) - [Kostenloser Wekatalog](http://www.all-index.de) (Gratis Ebooks zusätzlich)

<http://www.fast-alles.net/>

<http://www.minianzeigen.de/>

<http://www.kleinanzeigen-landesweit.de/>
<http://www.dhd24.com/>
<http://www.suchebiete.com/>
<http://www.kontakte-kleinanzeigen.com/>

Umso mehr Artikel Sie schreiben, und auf verschiedenen Artikel Portalen eintragen, umso mehr Besucher bekomme Sie für Ihre Webseite, und das völlig Kostenlos und dauerhaft.
Sie werden nur Erfolg haben!

Wenn Sie wirklich bereit sind, auch etwas dafür zu tun.

Weiterführende Tipps für kostenlose Besucher und zu lukrativen Partnerprogrammen für Ihre Webprojekte, erhalten Sie in meinem Newsletter!

Z.B. unter:
www.all-index.de/give-away

Verschenken Sie diesen Ratgeber hier als zusätzliches Geschenk für Ihren Newsletter und erhalten Sie mehr Leser.

Sie können sich [Hier](#) auch weitere Ratgeber incl. Giveaway-Lizenz runterladen!

Viel Erfolg, wünscht Ihnen,

Jonas Ahrens - Internetmarketing
Liebenwalder Str. 12
13347 Berlin

Kontakt:

Email: kontakt@all-index.de

Skype: enzam51

Büro: +49(0)-30-65835350

All-Index.de – Kostenlos Besucher

COPYRIGHT © All-Index.de 2014, Alle Texte, und Bilder in diesem Buch unterliegen dem Urheberrecht und dürfen - auch auszugsweise - nicht ohne ausdrückliche und schriftliche Genehmigung des Urhebers Kopiert, oder Verkauft werden. Dieser Ratgeber **darf** aber **kostenlos verschenkt werden!**

(Alle Zuwiderhandlungen werden strafrechtlich verfolgt.)