

Geld verdienen

A woman with long dark hair, wearing a black business suit, is sitting at a desk. She is smiling and holding a large fan of 100 Euro banknotes in her right hand. In front of her is a silver laptop and a white computer mouse. The background is a bright, curved surface, possibly a window or a wall, with a soft glow.

Die besten Möglichkeiten für ein
Einkommen von Zuhause aus

HAFTUNGSAUSSCHLUSS:

Der Herausgeber war bestrebt, so akkurat und präzise wie möglich bei der Erstellung dieses Ebooks zu sein. Nichtsdestotrotz, können sich Fakten oder Darstellungen zu dem Zeitpunkt, zu dem Sie es lesen, zwischenzeitlich geändert haben. Dies liegt an der sich rapide ändernden Natur des Internets, welches ständig im Wandel begriffen ist.

Obwohl alles getan wurde, um die Informationen zu verifizieren, übernimmt der Autor keine Verantwortung für Irrtümer, Auslassungen oder konträre Ansichten zu dem behandelten Thema. Letztere sind rein subjektiv. Jegliche Andeutungen über bestimmte Personen, Leute oder Organisationen wären rein zufällig und sind nicht beabsichtigt.

In praktischen Ratgebern, wie bei allem im Leben, kann keine Garantie dafür gegeben werden, wie viel Sie mit den enthaltenen Informationen verdienen werden.

Jegliche Angaben über die Höhe eines möglichen Einkommens sind subjektiv und beziehen sich auf eigene Erfahrungen. Es kann bei Ihnen wesentlich geringer ausfallen, weil die Umsetzung bei jedem unterschiedlich ausfällt und Dutzende Faktoren darauf Einfluss haben (z.B. die gewählte Nische, der Verkaufsbrief, das Zielpublikum, der gewählte Preis... etc. etc.).

Dieses EBook ist nicht dazu da, anwaltliche, gesetzliche, buchhalterische oder gar finanzielle Ratschläge zu geben. Wenden Sie sich bei derartigen Fragen an die entsprechenden kompetenten Fachpersonen. Der Autor und Herausgeber übernehmen keine Haftung für Verluste oder Risiken, die Ihnen aus der Anwendung und Umsetzung der hier beschriebenen Techniken und Erklärungen entstehen könnten.

Inhalt

Welche Top Quellen, für Sofort Geld im Internet verdienen gibt es?	5
Die Traffic Methode	6
Topseller Produkte auf EBay ausspähen	11
Einige der wichtigsten Erfolgsfaktoren, um mit dem Internet Geld zu verdienen!	12
Auf die richtigen Faktoren kommt es an!.....	13
Konzentrieren Sie sich auf Marketing und Kommunikation und nicht auf Technik.....	14
Lernen Sie aktives Selbstmarketing zu betreiben	15
Vorsicht ist geboten!	16
Verkaufen Sie immer die richtigen Produkte	17
Schaffen Sie einen Nutzen, holen Sie sich das richtige Feedback	17
Weshalb man übers Internet online Top Informationen verkaufen soll?	18
Die richtigen Informationen die Sie im Internet verkaufen können und müssen.....	20
Die Gemeinsamkeit aller Informations Produkte ist, dass ein Bedarf an diesen Informationen besteht.	21
TOP AKTUELLE INFORMATIONEN!.....	21
Es gibt unzählige Informationen die Sie hilfeschenden anbieten können	23
Beginnen Sie Ihre Infoprodukt-Reise mit dem Endziel vor Augen	26
Wichtige Informationen auf Knopfdruck erstellen können, so dass die Nachfrage richtig abgedeckt wird.	28
Die richtigen Faktoren für den entscheidenden Erfolg für Ihre Produkterstellung	31
Digitale, und perfekte Informationen mal so nebenbei erstellen.....	33
Digitale Informations Produkte, die Sie schlagartig fertigstellen können.....	35
Die elementaren Elemente eines hochinformativen Informations Produktes	38
Das Branding Ihres Infoproduktes.....	40
Das digitale Abbild Ihres Ratgeber Produktes, und wie Sie dieses bekommen	43
Wie Sie den Wert Ihres Informations Produktes richtig schützen	45

Wie Sie die Nutzungsregeln für Ihr Produkt bestimmen.....	47
Das erstellte digitale Informationsprodukt mitten im freien Markt unter Konkurrenz	49
Wie Sie Positive Kundenstimmen für Ihr Produkt einsammeln	52
Wie Sie einen aussagekräftigen guten Verkaufsbrief schreiben	54
Steigen Sie nicht ohne Back-End Produkte in dieses Business ein! Es muss nach einem Verkauf weitergehen!	57

Welche Top Quellen, für Sofort Geld im Internet verdienen gibt es?

Achtung eine Warnung vorweg!

Im Internet geistern die kuriosesten Geschäftsmodelle umher, und da liegt es sehr nahe, dass sich darunter auch sehr viele „schwarze Schafe“ befinden.

Die schlimmsten, und leider immer noch Verbreitesten, sind Pyramidensysteme, und Schneeballsysteme.

Oft sind diese so gute getarnt, und daher als solche sehr schwer zu erkennen.

Halten Sie stets Ihre Augen auf, und bleiben Sie wachsam falls Ihnen jemand unseriöse Angebote macht!

Bedenken Sie immer mehrmals ein Verkaufsangebot, und kaufen Sie nicht gleich alles, was Sie angeboten bekommen, sondern Googeln Sie mal, ob von dem, oder

der Firma, von der Sie etwas kaufen möchten im Internet z.B. Foren etc. negative Einträge vorhanden sind, so können Sie vorab schön recherchieren, ob sich ein Kauf, für Sie lohnt!

Die Traffic Methode

Im Internet können Sie Traffic (also Besucher für Ihre Webseite) mit sehr günstigen Klickpreisen einkaufen.

Ein solches Geschäftsmodell, kann Ihnen sehr viel Geld einbringen. Sie richten sich eine einfache Website ein (es genügt zu Beginn eine anspruchslose HTML Webseite).

Kostenlose Webbaukästen, finden Sie im Internet. Googeln Sie danach.

Auf dieser Ihrer eigenen Website, positionieren Sie dann Google-AdSense-Anzeigen.

Die Anzeigen, die Ihnen Google hier präsentiert, sind bereits automatisch auf Klickrate und Klickpreis optimiert.

Stellen Sie über ein paar Keywords auf der Seite sicher, dass Google nur hochtargetierte Anzeigen einblendet nennen Sie also ein paar Mal am Seitenfuß Ihr optimales „Keyword“.

Sie kaufen sich nur hochtargetierten Nischen Traffic bei Google ein.

Analysieren Sie beim [Google Keyword Marketing Tool](#) zunächst den maximalen Klickpreis so bekommen Sie dann 10% des maximalen Klickpreises gutgeschrieben.

Sie benötigen keine Stunde, um die Webseite zu modifizieren, und um Ihre ganzen Daten einzugeben!

Sie können dieses Modell multiplizieren, wann immer Sie Lust dazu haben, und so für die unterschiedlichsten Nischen Keywords verwenden.

Das Ganze sieht zum Schluss wie folgt aus:

Eine durchschnittliche Klickrate auf der Landingpage beträgt zwischen 20 bis 40% im Schnitt pendelt es sich bei 30% ein, wie viele Erfahrungswerte zeigen.

Das scheint sehr hoch zu sein, deckt sich natürlich mit meiner Praxiserfahrung ab die Klicks sind schließlich alle hochtargetiert.

Einige meiner Projekte, kommen sogar auf über die 50% Marke! Google erwähnt nicht, wie viel bei jedem pro Klick gutgeschrieben wird, laut Umfragen tendiert die Schätzung bei 50% so teilt Google mit jedem die einnahmen.

Halten Sie sehr genau Ihre Konversion rate im Auge, und begrenzen Sie Ihr Google Budget!

Wenn Sie die Keywords stetig optimieren, lassen sich die Ergebnisse und die Einnahmen noch verbessern!

Eröffnen Sie ein Google Adsense Konto erst!

Wenn Sie Ihre Webseite, mit Ihren Keywords eingerichtet haben, also erst wenn Ihre Webseite wirklich tollen Inhalt zu einem bestimmten Thema präsentiert.

Und ich meine damit nicht nur Ihre eine Hauptseite, sondern Sie benötigen mindestens 5 Unterseiten, (desto mehr, desto besser) ohne das Impressum, mit wirklich sehr gutem Inhalt zu einem bestimmten Thema.

Und diese sollten alle Keyword optimiert sein, also im Beschreibungstext sollte mehrmals, das (Keyword) was Sie anbieten wiederholt werden!

Ein Beispiel: Keyword ist „ebook Lizenz“

Und nun der Webseiten Text mit diesem Keyword „eBook Lizenz“ lautet wie folgt!

„EBook Lizenz! Eine seriöse Heimarbeit! Der Verkauf einer informativen eBook Lizenz! Mit hochwertiger EBook Lizenz richtig Geld im Internet verdienen, jetzt mit Top EBooks eine seriöse Heimarbeit aufbauen, Professionelle EBook Lizenz, eine kann ausreichen damit Sie erfolgreich werden, mit sehr guten Ebooks, können Sie sich von zu Hause aus ein richtiges Business aufbauen. Mit dieser Top eBook Lizenz werden Sie wirklich Geld verdienen! Kann man heute noch Geld verdienen mit Reseller EBooks? Ja aber nur, wenn die EBook Lizenz auch wirklich hochinformativen Inhalt bietet, und die eBook Lizenz den hilfebedürftigen ihr Problem auch tatsächlich beseitigt, dann könne Sie sehr gutes Geld mit dieser eBook Lizenz verdienen. Geld verdienen für die Zukunft mit EBooks das wird eine seriöse Heimarbeit sein, für jeden der Interessen hat, eine sehr gute eBook Lizenz im Internet zu verkaufen. Steigen Sie jetzt ein, in ein profitables Internet Geschäft, mit dem Verkauf von sehr informativen EBook Lizenzen als Hilfe Ratgeber Produkten! Das ist ein sehr starker Markt, mit sehr guten digitalen Ratgeber EBooks Geld verdienen. Das gelingt mit einer wirklich informativen Top eBook Lizenz“

Dieser Text Auszug, enthält 10 Keywords, „eBook Lizenz“ auf 178 Wörter!

Der komplette Text, auf einer Unterwebseite, enthält insgesamt 2500 Wörter!

Übertreiben Sie es nicht mit Ihrem „Keyword“ die Regel besagt, man sollte pro 100 Wörter Text, 5 bis 7 Keywords mit ein pflegen, und der Text sollte gut lesbar sein.

Die Text Länge pro Seite, sollte aus 1000 bis 2000 Wörtern informativen Text bestehen, und Sie benötigen mindestens 5 Unterseiten, und diese müssen Sie untereinander etwas verlinken, so dass die Besucher, die Ihren Text lesen, auch Ihre anderen Seiten auf Ihrer Domain, die Sie erstellt haben finden können, und um Google zu zeigen, dass Sie einen Mehrwert für die suchenden User bieten.

So wird Ihre Webseite für Google interessanter, und durch die Verlinkung in sich schon höher gerankt.

Deshalb sollten Sie regelmäßig, einmal die Woche, und von Zeit zu Zeit, auf Artikel Portalen kurze Artikel schreiben, natürlich sollte der Text den Sie dort eintragen, mit Ihrem Keyword optimiert sein!

Die Text Länge, sollte mindestens 300 Wörtern pro Artikel beinhalten!

Umso mehr Artikel Sie schreiben, und auf verschiedenen Artikelportalen einreichen, umso höher wird Ihre Webseite bei Google von Zeit zu Zeit, immer höher eingestuft, bis Sie irgendwann auf der ersten Seite bei Google, mit Ihrem Keyword zu finden sind.

Das gelingt nur dann sehr gut, mit Nischen Keywords! („Geld verdienen im Internet seriös“ – Seriöse Heimarbeit von zu Hause“ – „Wohnungssuche in Heidelberg“ usw.)

Die bei Google mit suchanfragen bis zu 300.000 suchanfragen pro Keyword!

Bei mehr als 300.000 suchanfragen, dauert das **mehrere Monate**, bis **Jahre**, bei konstantem linkaufbau, und natürlich Ihrer konstanten Webseiten Optimierung („der eigene Webseiten Text, von Zeit zu Zeit immer weiter optimieren, und den Text mit dem Keyword erweitern“) um auf die erste Seite bei Google zu kommen.

Da sehr viele Webseiten, dann auf Ihre Webseite verlinken, so erhalten Sie natürlich auch kostenlose Besucher für Ihre Webseite, als nächstes sollten Sie Ihre Webseite noch in mehreren Bookmarking Portale public machen, und zu jeder Ihrer Unterseiten einen kurzen Text, im Bookmark Portal, wie zum Beispiel bei Mister Wong, einen Text, von 30 Wörtern, zu jeder Ihrer Unterseiten verlinken, umso mehr Bookmarking Portale Sie Ihre Webseite dort einschreiben, umso mehr Besucher erhalten Sie!

Diese Interessenten, werden auf Ihre Webseite weitergeleitet, und vielleicht kauft der ein oder andere Ihr Produkt.

Gehen Sie so, nicht vor!

Das Sie auf Ihrer Webseite Ihr Produkt offen zum Kauf anbieten!

Ohne die E-Mail-Adresse, von den Interessenten zu bekommen.

Sondern leiten Sie die Besucher, und zwar alle!

Die Ihre Webseite besuchen, und Ihren Inhalt lesen, auf eine weitere Unterseite weiter, wo alle die diesen Ihren link anklicken, hingeleitet werden, und Sie da einen Autoresponder E-Mail-Verteiler ([Getresponse](#)) diesen Menschen, eine gratis Tipp, oder eine Schritt für Schritt Anleitung einen Aufzug davon, von Ihrem Produkt kostenlos anbieten, wenn diese jetzt Ihren Namen, und die E-Mail Adresse dort eintragen, sofort an ihre E-Mail Adresse gesendet bekommen, und das völlig gratis!

Sie müssen den Interessenten etwas Wertvolles schenken, sonst werden diese Ihre Daten nicht bei Ihnen eingeben!

Und Sie können diese Interessenten nie mehr kontaktieren, um denen ein sehr gutes Angebot zu unterbreiten.

So sollten Sie mit jeder Ihrer Webseite, und den verschiedenen Projekten vorgehen!

Richten Sie immer eine extra Opt-in-Page ein, wo die Besucher ihre E-Mail-Adresse eingeben können, um etwas wirklich Wertvolles zu bekommen, umso wertvoller das Angebot! Umso mehr Interessenten werden sich bei Ihnen eintragen!

Enttäuschen Sie die Interessenten nicht!

Denn wenn Sie was versprechen, und das nicht einhalten können, werden diese sich sofort wieder aus Ihrem E-Mail-Verteiler austragen, und die können Sie nie wieder erreichen.

Bleiben Sie immer ehrlich, und bieten Sie immer einen Mehrwert in dem Newsletter, sowie bei Ihrem Produkt, und Produkten.

Kopieren Sie nichts von anderen Webseiten!

Sonst verbannt Sie Google endgültig, in die ewigen Jagdgründe, und Sie verschwinden für immer, aus dem Google Index!

Google hasst auch noch, doppelten Content, als passen Sie sehr gut darauf auf, das Sie auf Ihren Unterseiten, keine doppelten texte haben, sonst werden Sie von Google abgestraft, und verlieren sofort viele gute Plätze bei Google. Wer kopiert verliert „IMMER“.

Wenn Sie sich zu früh bei [Google Adsense](#) oder [Google AdWords](#) anmelden, und Ihre Webseite ist noch nicht richtig fertig!

Werden Sie von Google für mehrere Monate gesperrt, und können wirklich sehr lange warten, bis ein Google Mitarbeiter, Ihre Webseite noch mal unter die Lupe nimmt.

Machen Sie vorher Ihre Hausaufgaben, und präsentieren Sie Google, eine wirklich informative Webseite, mit mehreren Unterseiten, mit viel TOP informativen Inhalten, und ALLES Themen spezifisch, das heißt!

Bleiben Sie bei einem Thema!

Zum Beispiel: „Geld verdienen mit XY“ oder ein anderes Thema! „Aquaristik „spezielle Koi pflege mit XY“ oder Hundeschule „wie Ihr Hund XY tut“ usw. (immer in der Nische bleiben!) und bleiben Sie auch auf Ihrer Webseite, immer spezifisch, und bieten Sie „nur GENAU“ zu diesem einen Thema, Top Informationen an, dann wird Google Sie, und Ihre Webseiten richtig lieben, und Sie können sehr gutes Geld mit Google Adsense, oder Google AdWords verdienen.

Topseller Produkte auf EBay ausspähen

Zahlreiche Produkte bringen bei EBay immer noch, sehr gute Umsätze, weil die Nachfrage gerade sehr hoch ist, und genau davon können Sie wie folgt profitieren!

Begeben Sie sich bei EBay.de auf die Startseite und klicken Sie unter „Top-Angebote“ auf „mehr“.

Unglaublich viele echte Topseller Produkte, die sich in großen Stückzahlen verkaufen lassen, werden hier jetzt aufgeführt.

Jetzt müssen Sie sich nur noch mit den Händlern, und deren Produkten vertraut machen.

Diese interessanten Produkte, fügen Sie einige in Ihre EBay Beobachtungsliste ein, und sehen Sie regelmäßig nach, wie schnell sich die Produkte Ab verkaufen lassen, und zu welchem Preis.

Die Regel besagt!

10 bis 20 Produkte pro Tag für begehrtesten Artikel.

Verkaufen Sie diese zu einem günstigeren Preis bei EBay, und profitieren Sie von den Einnahmen, die Sie immer wieder aufs neuste mit diesen Topseller Produkten umsetzen können.

Einige eBay Händler, haben diese einfache Masche herausgefunden, und verdienen so jeden Monat einen fünfstelligen Betrag, mit diesen Topseller Produkten.

Einige der wichtigsten Erfolgsfaktoren, um mit dem Internet Geld zu verdienen!

2008 wurden über 15 Milliarden Euro in deutschen Internetgeschäften umgesetzt.

2008 wuchs der Internetumsatz (ohne Web-Shops mitgerechnet) gegenüber dem Vorjahr um 500 Prozent.

Über 50 Prozent der deutschen Haushalte, haben einen schnellen Internetzugang.

Mit Web 2.0, Blogs oder Podcasts entstanden neue Marketingmodelle mit einer sehr hohen Akzeptanz.

Viral Marketing im Internet bewirkt in Rekordzeit einen sehr hohen Bekanntheitsgrad. Mit Google & Yahoo und Co. stehen attraktive Werbemechanismen zur Verfügung.

Das Internet bietet heute 2011 mehr Möglichkeiten als je zuvor, sehr viel Geld in der online Welt zu verdienen.

Die meisten Internet Unternehmer wissen aber zu wenig um richtig durchstarten zu können all die Möglichkeiten die es da gibt, und die meisten sind mit dem hohen Tempo der gesamten Internetdynamik völlig überfordert.

Auf die richtigen Faktoren kommt es an!

Lernen Sie von Grund auf die Möglichkeiten des Internets kennen.

Konzentrieren Sie sich auf das Marketing, und die Kommunikation mit dem Kunden, oder des Interessenten, und verschwenden Sie nicht allzu viel Zeit auf die Technik.

Lernen Sie aktives Selbstmarketing zu betreiben.

Finden Sie eine Nische, für Ihr persönliches Business.

Verkaufen Sie die richtigen Nischen Produkte.

Schaffen Sie einen großen Nutzen, und holen Sie sich das Feedback vom Kunden. Es ist wirklich so einfach!

So unglaublich es auch klingen mag. Diese richtigen Erfolgsfaktoren sind ein wesentlicher Garant, um im Internet richtig Geld zu verdienen. Bei konsequenter Umsetzung, lässt sich das Geldverdienen im Internet gar nicht mehr vermeiden.

Das Internet ändert sich tag täglich, und Ihre Chancen natürlich damit auch. Investieren Sie in einen guten Berater oder Coach. Erstellen Sie sich Ihren eigenen persönlichen Internet Weiterbildungsplan.

Lernen Sie die Möglichkeiten von Google, Yahoo und dem Web 2.0 kennen. Lernen Sie, wie Sie selbst wie Sie ganz einfach das Management Ihrer Homepage übernehmen können.

Informieren Sie sich über Sekundäre Verdienstmöglichkeiten im Internet.

Finden Sie erfolgreiche Vorbilder im Internet.

Warten Sie nicht zu lange, sondern starten Sie immer sofort!

Wenn Sie im Internet erfolgreich sein wollen, dann sollten Sie das "Spiel" auch gelernt haben.

Das ist wie beim Rad fahren, oder beim schwimmen. Nur wenn Sie um die Möglichkeiten des Internets wissen, können Sie die richtigen Entscheidungen treffen, und eine richtige Wirkung erzielen.

Konzentrieren Sie sich auf Marketing und Kommunikation und nicht auf Technik

Der Erfolg einer Website, hängt von den Inhalten ab, und nicht von dem Webseiten Layout, und der Technik.

Lernen Sie aktiv zu kommunizieren, und Ihre Texte mit etwas Power zu versehen.

Lassen Sie sich richtig Coachen, wenn Ihnen hier Kommunikation nicht liegt.

Lassen Sie sich eine gute Homepage einmalig erstellen, deren Inhalte Sie ganz einfach selbst verwalten können.

Lernen Sie die richtigen Marketingmöglichkeiten des Internets kennen, auch das Suchmaschinenmarketing.

Publizieren Sie einen Newsletter, lernen Sie das bloggen.

Lernen Sie, wie man sich im Internet das richtige Feedback für Ihren Markt holt. Und legen Sie Ihr Augenmerk zu 99 Prozent, komplett auf das Marketing, und der Kommunikation! Werden Sie ein Kommunikationsprofi, in Ihrem persönlichen Bereich.

Lernen Sie aktives Selbstmarketing zu betreiben

Das Internet ist voll von Mechanismen für erfolgreiches Selbstmarketing.

Nutzen Sie diese!

Lernen Sie, sich im Internet als Spezialist, für Ihr Fachgebiet auszuweisen.

Bringen Sie Ihren USP in einem Satz und in 30 Sekunden auf den Punkt.

Lernen Sie Networking via Internet kennen, suchen Sie sich reale Vorbilder.

Lassen Sie Ihr Unterbewusstsein auf Erfolgsblockaden durchchecken.

Machen Sie sich selbst zu einer Erfolgsmarke!

Das Selbstmarketing hat mit Ihrem inneren Bild, und über sich selbst zu tun.

Lernen Sie, wie Sie auf andere wirken, und wie Sie diese "Ausstrahlung" verändern können.

Vorsicht ist geboten!

Das Internet vermag, absolut ungeschminkt, Ihre Ausstrahlung zu transportieren.

Finden Sie eine Nische für Ihr persönliches Business. Konkurrieren Sie niemals gegen die Großen, die haben nämlich viel mehr Geld, um in teure Werbung zu investieren als Sie, sondern finden Sie eine Nische.

Es gibt genug von diesen Nischen, sogar unzählige Nischen gibt es im Internet, und mit dem kostenlosen [Google Keyword Tool](#), können Sie diese Nischen, alle ausfindig machen.

Konzentrieren Sie sich „IMMER NUR“ ganz auf eine gute Nische. Mit zunehmender Spezialisierung steigt auch der Erfolg!

Lernen Sie, wie man im Internet schnell und zuverlässig jeden Tag neue Nischen findet.

Lernen Sie, wie man im Internet sofort überprüfen kann, ob sich eine Nische lohnt.

Denken Sie über Cross-Marketing nach! Sie können sich gar nicht genug spezialisieren. Auch um Ihr Stammgeschäft herum gibt es noch jede Menge Nischen die Sie jederzeit finden können, und die nur Sie komplementär bedienen können.

Das Zauberwort heißt hier Crossmarketing.

Verkaufen Sie immer die richtigen Produkte

Verkaufen Sie immer nur die Produkte, die einen wirklichen Engpass darstellen. Konzentrieren Sie sich dabei auf Produkte mit hohen Margen.

Stellen Sie den tatsächlichen Bedarf anhand des Internets fest - das geht immer kostenlos, mit dem [Google Keyword Tool](#)!

Analysieren Sie im Internet die Mitbewerber Situation, und stellen Sie fest, wie stark diese Mitbewerber, und die suchanfrage bei Google wirklich ist.

Finden Sie heraus, in welchen "Ecken" des Internets Ihr zukünftiges Produkt gesucht wird, und unter welchen Begriffen es zu finden ist.

Lernen Sie, wie man mit dem Internet Verkaufsstatistiken erstellt, und auch auswertet, um die Treffsicherheit Ihrer Keyword Recherche zu erhöhen.

Sie müssen den meisten Wert, auf die Margenqualität denn der Verkaufsquantität richten.

Es ist empfehlenswert, sich auch mit den verschiedensten Varianten und den verschiedenen Preisen beschäftigen, bieten Sie auch den Öfteren Angebote für Ihren Kunden an.

Schaffen Sie einen Nutzen, holen Sie sich das richtige Feedback

Kein Kunde sucht speziell Ihre eigene Werbung im Internet!

Lernen Sie das Wesen der Kaufenergie im Internet kennen, und wie man diese ganz einfach erhöhen kann.

Schaffen Sie sich unbedingt einen Newsletter stamm an. Ohne speziellen Newsletter Kundenstamm, werden Sie kein erfolgreiches Business aufbauen können!

Einen Nutzen erzeugt man, über sehr gute informative Inhalte.

Duplizieren Sie diese an sehr vielen Stellen im Internet, in (Foren, Artikelverzeichnisse, Bookmarkingportale, Blogartikel, Wordpressartikel usw.) Foren

und Blogs sind das ideale Medium, um sich Feedback von Interessenten, und dem Markt ein zu holen.

Nutzen Sie modernste Techniken wie, RSS Feeds, um so in Verbindung mit Ihren Interessenten, und Ihren Kunden zu bleiben.

Checklisten, Erfolgsreporte, wertvolle Internetseiten die Palette, im Internet Nutzen generieren zu können, ist groß.

Ebenso die Möglichkeiten, sich sofort mit dem Feedback der Kunden zu versorgen. Das ermöglicht schnelle Reaktionen (in einem sich sehr schnell bewegendem Internet Markt).

Nur Sie alleine entscheiden, wann Sie mit Ihrem Internet Business beginnen möchten!

Sie können sofort mit dem Lernen, und umsetzen der Methoden beginnen!

Nur T.U.N. Und das!

Tag für Tag, das müssen Sie selbst tagtäglich, an Ihrem eigenen Business T.U.N. Lassen Sie sich eine Homepage professionell erstellen oder überholen.

Investieren Sie ein wenig Geld und viel Zeit, wie mit einem Hobby. Überprüfen Sie auch, ob Sie auch wirklich, an den Erfolg glauben können!

Aber beginnen Sie noch heute damit, desto mehr Zeit Sie verstreichen lassen, umso weniger Erfolg werden Sie selbst haben!

Da sehr viele Menschen, auf der Suche nach sehr guten Geschäfts Konzepten sind, mit denen man im Internet richtig Geld verdienen kann. Sehr viel Geld, unglaublich viel Geld für ALLE, die nur die besten Informationen bereitstellen

Weshalb man übers Internet online Top Informationen verkaufen soll?

Das Internet! Das World Wide Web! Die Informations- oder auch Datenautobahn!

Es gibt einen sehr guten Grund, warum es „Datenautobahn“ genannt wird, denn genau darum handelt es sich.

Natürlich gibt es auch einige „lahme Buckelpisten“, für diejenigen, die sich nur mit Freunden unterhalten wollen, oder die Online-Games spielen.

Aber für die meisten Leute gilt, dass diese ins Internet gehen, um sich die Antworten auf Ihre Fragen zu besorgen.

Fragen über alles, was man sich vorstellen kann und ein paar Dinge, die man sich besser nicht vorstellen möchte.

Diese Menschen kaufen und verkaufen Dinge.

Für beides braucht man Informationen.

Sie suchen nach Wegen, um mit Ihren Computern Geld über das Internet zu verdienen und dafür benötigen sie WIRKLICH Informationen, denn so einfach ist es nicht.

Auch suchen sie nach Informationen z.B. über Krankheiten von denen sie oder ihre Verwandten betroffen sind oder sie suchen nach Informationen für das nächste Projekt auf der Arbeit oder in der Schule.

Information ist DER Bedarfsartikel, den fast jeder haben will, der einen Computer hat und regelmäßig online geht.

Es gibt eine Menge an Informationen online, die nichts kosten, außer vielleicht für die Internetverbindung und Strom. Aber nicht immer sind diese Informationen passend und im richtigen Format zusammengetragen worden.

Deswegen ist man häufig auch gerne bereit, die Kreditkarte zu zücken, wenn jemand brandaktuelle, relevante und lebenswichtige Informationen zudem noch im richtigen Format liefern kann.

Ja, Menschen kaufen tatsächlich Informationen, die Sie nicht einfach so kostenlos bekommen können. Und das Komische daran ist, dass Sie sogar für Informationen zu bezahlen bereit sind, die es kostenlos im Internet gibt, wenn es so verpackt und zusammengestellt wurde, dass man es besser und einfacher verstehen kann.

Information ist das ultimative Produkt im Internet und wie schon erwähnt:

Wer die Informationen am schnellsten und einfachsten liefern kann, kann sehr reich werden!

Für diejenigen, die danach trachten von zu Hause aus Geld zu verdienen, denen empfehle ich, Informationen zu verkaufen.

Spezialwissen ist immer gefragt und es ist einfach eine tolle Sache, dieses Wissen anderen verfügbar machen zu können (gegen ein kleines Entgelt versteht sich...).

Das Gute daran ist, dass man keine Lagerhallen braucht, es sei denn die Datenmenge ist so groß, dass man die Informationen auf CD oder DVD verkaufen muss.

Es fallen auch keine Versand- oder Verpackungskosten an, wenn man seine Produkte als direkte Downloads anbietet.

Es ist einfach das beste Business der Welt!

Die Leute werden immer Geld dafür bezahlen, wenn bestimmte Informationen ihnen helfen, ein Problem zu lösen, sich besser zu fühlen oder einfach besser auszusehen.

Die richtigen Informationen die Sie im Internet verkaufen können und müssen

Auf den Informations Zug aufzuspringen ist nicht so einfach wie es klingt, aber der Aufwand wird sich lohnen.

Denn Internet-Surfer haben alle eines gemeinsam!

Fast alle suchen nach Informationen, die Ihnen helfen besser auszusehen, mehr Geld zu verdienen, Geld zu sparen oder zu investieren oder generell Informationen, die Ihnen dabei helfen, ein persönliches Problem zu lösen.

Die Gemeinsamkeit aller Informations Produkte ist, dass ein Bedarf an diesen Informationen besteht.

Unterschiedliche Leute suchen natürlich nach verschiedenen Arten von Informationen.

Die Suche nach Information bestimmt den Alltag von vielen und die Themen sind so vielfältig, dass es fast die Vorstellungskraft sprengt.

Das Einzige, was immer gleichbleibt, ist die Tatsache, dass es sich um aktuelle und relevante Informationen handeln muss, wenn man sie letztendlich verkaufen will.

Es ist möglich, ein Informations Produkt zu verkaufen, das komplett aus Informationen besteht, die es kostenlos im Internet gibt.

Es kommt immer auf die Präsentation dieser Informationen an und wie einfach man diese im Dschungel Internet findet und nicht jeder kennt sich super mit der Bedienung von Suchmaschinen aus.

Ich sagte es sei möglich.... Nicht, dass es einfach sei. Oft gibt es sehr viel veraltete Informationen online. Auch diese Informationen, die Sie gerade in diesem ebook lesen, können bereits veraltet sein. Niemand kann das ausschließen. Allerdings wird der Weg, den ich Ihnen hier erläutere immer aktuell sein!

Und wenn Sie dann ein Infoprodukt daraus erstellen wollen, dann müssen Sie natürlich das Ganze sichten und diese Sachen aussieben.

Denn der Kunde soll ja auch etwas für sein Geld bekommen!

TOP AKTUELLE INFORMATIONEN!

Das heißt, Sie sollten auch wirklich nur diese aktuellen Infos in das Produkt mit aufnehmen, denn wenn auch veraltetes Material enthalten ist, verliert das Produkt seinen Wert und sie möglicherweise einen Kunden.

Denn wer will schon die Nachrichten von vorletztem Jahr kaufen?

Informationen sind das, was man im Internet am einfachsten verkaufen kann, da es Grenzen überschreitet und man nicht an die Geschäftszeiten herkömmlicher Läden gebunden ist.

Solche Art von Produkten kann man Tag und Nacht verkaufen und das Geld wird automatisch dem PayPal-Konto oder dem Bezahlungssystem Ihrer Wahl gutgeschrieben.

Von dort können Sie es dann jederzeit auf Ihr normales Girokonto überweisen lassen.

Auch die Auslieferung der „Ware“ erfolgt vollautomatisch, denn nach der Bezahlung wird der Käufer auf die Downloadseite weitergeleitet.

Zumindest im Idealfall sollte es so sein...!

Bei großen Datenmengen geht das natürlich nicht und man muss die Lieferung einer CD oder DVD abwarten.

Aber Spezialwissen ist gefragt wie nie.

Und viele Menschen fragen sich inzwischen, wie man dieses Spezialwissen zu Geld machen kann. Man muss gut informiert sein, um das Wissen in bare Münze umwandeln zu können.

Denn es geht nicht nur um die Erstellung des Produktes, sondern insbesondere auch um die Vermarktung.

Wenn keiner weiß, dass es Ihr Produkt gibt, kann es auch keiner kaufen.

Die richtigen Marketingstrategien sind genauso wichtig, wie das Produkt selbst aber dazu mehr in einem anderen EBook von mir.

Jetzt wollen wir erst einmal weiterhin der Frage nachgehen, welche Arten von Informations Produkten überhaupt bei den Leuten ankommen.

Es gibt unzählige Informationen die Sie hilfeschuchenden anbieten können

Informations-Produkte können auf wenigstens 3 verschiedene Weisen erstellt und angeboten werden.

Erstens in schriftlicher Form (Ebooks), zweitens im Audio- Format (MP3/CD) und drittens im Video-Format (entweder Onlinevideo/Flash oder als DVD).

Es ist erwiesen, dass verschiedene Menschen auf unterschiedliche Arten am besten lernen können.

Einige lesen gerne und die Konzepte werden ihnen sofort klar, andere wiederum lernen am besten, wenn sie die Informationen hören können und wiederum andere brauchen eine Kombination aus Hören und Sehen, so wie es bei Videos der Fall ist.

Oft gibt der Informations typ auch schon die Präsentationsform vor.

Einige Sachen kann man schlecht in Worten beschreiben – da braucht man dann schon Video (ein Beispiel hierfür wären bestimmte Griffe beim Judo oder eine bestimmte Schlägerhaltung beim Tennis).

Für diese Fälle ist Video einfach die bessere Wahl.

Und im Falle von direkten Motivationsansprachen einiger Persönlichkeitstrainer, sind Audios angesagt, damit man auch den Ausdruck in der Stimme hört und dies besser aufnehmen kann.

Lassen Sie uns die drei unterschiedlichen Infoprodukttypen noch einmal diskutieren, um Ihnen einen Anhaltspunkt zu geben, wann was zu erstellen ist.

1. **Das geschriebene Wort (EBooks):** Dieser Typ von Informations Produkt ist bei Weitem am einfachsten und günstigsten zu produzieren. Dieses Medium

passt zu vielen Themen und sogar zu einigen praktischen “Wie macht man...” - Ratgebern sowie zu Motivationsprodukten. Ein gut geschriebenes EBook, das mit aktuellen und relevanten Fakten und Tipps aufwarten kann, verkauft sich sehr gut über das Internet – natürlich vorausgesetzt, die Nische ist gut genug gewählt. Ebooks können viel günstiger verkauft werden als jede andere Art von Informations Produkt, da es keine direkten Produktionskosten gibt (die Kosten sind in dem Fall die verwendete Zeit des Autors und natürlich ist auch die etwas wert!). Alles, was Sie dazu benötigen, sind eine Textverarbeitungssoftware wie MS Word und ein PDF-Konverter (Etwa die Software „Adobe Acrobat“, welche sehr teuer ist. Aber es gibt auch kostenlose Alternativen – mehr dazu später).

2. **Das Audio-Produkt:** Das Audio-Informations Produkt benötigt den gleichen Aufwand für die Recherche der Informationen wie das EBook, aber es erfordert auch einen zusätzlichen Produktionsschritt. Nämlich das Aufnehmen des Materials als Audiodatei – Zudem benötigt man auf einem Server mehr Speicherplatz für Audiodateien als für ein EBook. Das gebräuchlichste Format für Audioaufnahmen ist momentan die MP3-Datei, die mit dem Windows Media Player auf jedem normalen PC wiedergegeben werden kann. Persönlich bevorzuge ich allerdings die Software „WinAmp“ für das Abspielen von MP3-Dateien. Die gute Nachricht ist, dass es mit den technischen Errungenschaften von heute ein Leichtes ist, solche Tonaufnahmen selbst herzustellen. Ein Headset und die kostenlose Software „Audacity“ reichen dafür völlig aus. Und es muss nicht einmal wesentlich schlechter klingen, als Aufnahmen, die in einem Studio gemacht wurden. Audio-Informations Produkte werden generell in solchen Bereichen wie Motivation, Marketing (v.a. Online- Marketing), Finanzen und Business allgemein erstellt. Für den Fall, dass diese Audioaufnahmen nicht online heruntergeladen werden sollen oder können, kann man die Produktion, den Versand und das Verpacken auch komplett outsourcen. Es gibt einige Anbieter, die auf so etwas spezialisiert sind.
3. **Das Video-Produkt:** Dieses Produkt ist am schwierigsten zu produzieren und es ist zumeist auch teurer in der Produktion als die Varianten 1 und 2. Aber es ist in vielen Bereichen auch das effektivste Medium, da das was man sieht, in der Regel wesentlich einfacher zu verstehen ist. Wenn Sie nicht gerade das Video selbst erstellen wollen oder können, müssen Sie jemanden anheuern, der die Aufnahmen von Ihnen macht, während Sie Einzelheiten des Themas in die Kamera erzählen und vielleicht auch Sachen zeigen. Manche Themen können kaum besser erklärt werden als per Video, wie beispielsweise

aktionsorientierte Abläufe wie beim Sport, Tanzen, Musizieren usw. Auch bei der DVD sollte man das Ganze einem Dienstleister überlassen, der alle Schritte für Sie erledigt. Das betrifft sowohl die Produktion und den Schnitt, als auch wieder die Verpackung und der Versand. Es besteht allerdings auch die Möglichkeit, solche Videos rein online anzubieten. In diesem Fall wird zumeist das Flash - Videoformat verwendet, da es die Dateien stark komprimieren kann, ohne zu viele Abstriche an der Qualität machen zu müssen.

Wenn Sie den besten Informationsträger bestimmen wollen, dann berücksichtigen Sie die Kosten, aber auch die beste Art, die Informationen für Ihre Käufer darzustellen.

- Das EBook kann für sehr viele Themen benutzt werden. Es ist das am günstigsten zu produzierende Medium.
- Das Audio-Produkt ist sehr geeignet für Themenbereiche wie Motivation, Marketing, Finanzen und Business allgemein.
- Das Video-Produkt sollte für aktionsbeladene Vorgänge genutzt werden, wo es darum geht, viele Einzelhandlungen und Vorgänge wiedergeben zu können (wie z.B. Sport, Tanzen, Musizieren).

Ein wichtiger Schritt, für die richtige Erstellung ihres Infoproduktes

Beginnen Sie Ihre Infoprodukt-Reise mit dem Endziel vor Augen

Um ein erfolgreiches Informations Produkt erstellen zu können, ob das Produkt nun ein EBook, Audio- oder Videoprodukt ist, muss der Produzent mit dem Endziel vor Augen beginnen.

Es kommt darauf an zu wissen, was das Produkt für den Kunden bewirken soll.

Wenn man sich darüber im Klaren ist, kann man sich sowohl über die Wahl des richtigen Mediums bewusstwerden, als auch über einzelne inhaltliche Ziele in den Teilabschnitten des Produktes.

Wie bereits erwähnt, haben alle Informations Produkte das Ziel für Ihre Kunden sie entweder besser aussehen zu lassen, sich besser fühlen zu lassen, mehr Geld zu verdienen, mehr Spaß zu haben, Ihnen etwas zu zeigen, was sie lernen möchten oder einfach nur eine Problemlösung näher zu bringen.

Mit anderen Worten, es geht bei jedem Infoprodukt darum, dem Käufer zu helfen, seine Lebensumstände zu verbessern.

Je mehr potentielle Käufer das gleiche Problem haben, welches Sie in Ihrem Produkt behandeln, desto besser werden Sie Ihr Produkt später absetzen können und hunderte von Käufern werden sich hungrig auf Ihre Lösung, Ihr famoses Produkt stürzen.

Ein Informations Produkt zu erstellen ist ein aufregendes Unterfangen und die Reise zwischen der guten Idee und diese dann als komplettes Produkt anbieten zu können ist gekennzeichnet von vielen Höhen und Tiefen, Erfolgen und Fehlschlägen bis es endlich soweit ist.

Man kann während des langen Entwicklungs-Prozesses leicht sein Ziel aus den Augen verlieren, denn ein EBook schreibt sich in der Regel nicht an einem Tag.

Dieses obengenannte Ziel ist, eine Problemlösung für seine Kunden anzubieten, so dass diese sich besser fühlen während Sie gleichzeitig dabei gutes Geld verdienen.

Je besser die Problemlösung ist, desto mehr Geld können Sie verdienen.

Sie brauchen Kunden.... Kunden, die sehnsüchtig auf Ihr Informations Produkt warten.

Bevor Sie damit anfangen, Ihr Infoprodukt zu erstellen, müssen Sie an diesen Pool von potentiellen Käufern gelangen.

Dies schaffen Sie am besten, indem Sie Webseitenbetreiber kontaktieren, die ein ähnliches Angebot haben, wie ihr eigenes – natürlich sollte es aber keine direkte Konkurrenz darstellen, sondern das Ganze nur ergänzen und abrunden.

Man nennt dies Joint Ventures oder auch normale Business-Partnerschaften.

Denken Sie daran:

Es ist wichtig, Ihr Produkt so gut wie möglich werden zu lassen, aber der Verkauf Ihres Produktes ist das, was Ihnen letzten Endes das Geld in Ihr Portemonnaie bringt.

Dies wird umso einfacher, desto mehr dieser Joint Venture Partner Sie haben, die dann aktiv Ihr Produkt vermarkten, und eventuell eine Empfehlung an deren Newsletter-Abonnentenliste schicken.

Dann erst hat sich der ganze Zeitaufwand für Sie gelohnt und das Geld fließt!

Wichtige Informationen auf Knopfdruck erstellen können, so dass die Nachfrage richtig abgedeckt wird

Es gibt so viele Fehlinformationen über die Wahl des richtigen Themas für ein Infoprodukt, das es für den Laien schwierig ist, einen Einstieg zu finden.

Denn Sie wollen ja möglichst viele potentielle Kunden erreichen, gleichzeitig aber auch nicht gegen übermächtige Konkurrenz auf verlorenem Posten stehen.

Es gibt viele lange Artikel und Abhandlungen im Internet, wo Ihnen geraten wird um das richtige Thema zu finden, müssen Sie einfach nur einen Begriff in eine Suchmaschine eingeben und nachsehen, wie viele Ergebnisse es zu dem Begriff gibt.

Nichts könnte weiter von der Wahrheit entfernt sein. Sie könnten auf die Seite von Google.de gehen und „Krabbe“ in die Suchmaske eintippen.

Sie könnten sogar zu Yahoo gehen und dort „Krabbe“ eingeben.

Es kann darüber Millionen von Seiten geben.

Aber es sagt überhaupt nichts darüber aus, ob jemand bereit wäre, für ein Informations Produkt über Krabben sein Geld auszugeben.

Es bestätigt nur, dass es sehr viele Informationen über Krabben gibt.

Wenn Sie so vorgehen würden und durch die Anzahl der Websites davon ausgehen, dass Sie viele Besucher bekämen, dann würden Sie auf Sand bauen.

Sie würden hart arbeiten, um ein Infoprodukt über Krabben zu erstellen, nur um dann einige Zeit später festzustellen, dass es dafür keinen Markt und somit keine Käufer gibt.

Dann hätten Sie viele Stunden für die Recherche investiert, wofür Sie niemals bezahlt würden.

Sie hätten sich dann völlig um sonst dieses Spezialwissen über Krabben angeeignet, für das sich aber kein Mensch interessiert und dass Ihre Miete nicht zahlt.

Es gibt wesentlich effektivere Methoden, geeignete Themen für Informations Produkte zu finden, bei denen auch eine Nachfrage besteht.

Diese sind nicht so simpel, als dass man einfach ein Stichwort bei einer Suchmaschine eintippt, aber dafür sind diese Methoden weitaus besser.

Eine solche Methode ist der Besuch von Foren. Geben Sie bei einer Suchmaschine einfach Thema +Forum ein und Sie werden auf Dutzende von Foren zu Ihrer gewählten Nische stoßen.

Es ist nicht erforderlich, angemeldeter Forum Nutzer zu sein, um ein wenig in den bereits gemachten Einträgen zu stöbern.

Denn die meisten Foren sind öffentlich und sie können so die Themen sehen, für die sich die meisten Nutzer interessieren und wo immer wieder die gleichen Probleme angesprochen werden.

Wenn Sie ein Thema sehen, dass immer wieder auftaucht und nicht richtig geklärt wird, dann könnten Sie das Thema Ihres nächsten Infoproduktes schon gefunden haben.

Natürlich schadet es auch nicht, sich ein wenig an den Diskussionen zu beteiligen.

Dies gibt Ihnen die Möglichkeit, Fragen zu stellen und weitere Hintergrundinformationen zu Ihrem Produkt zu sammeln.

Auch der Besuch von thematisch zusammenhängenden Blogs ist eine gute Möglichkeit der Themenrecherche.

Sie können meist relativ schnell sehen, was diese Leute auf dem Herzen haben, denn bei Blogs können die Leser ihre Kommentare zu den Inhalten des Blog-Autors dazuschreiben, so dass die Sache nicht nur einseitig ist.

Kontroversen sind profitabel... und sie sind einfach zu erkennen.

So können Sie theoretisch sogar Material für zwei Infoprodukte zusammen bekommen.

Jeweils eines, das die beiden unterschiedlichen Seiten eines heißen Themas intensivster beleuchtet.

Ein weiterer Ort, wo Sie feststellen können, welche Informationen der Markt benötigt, sind Newsletter.

Schauen Sie einfach, welche Arten von Produkten der Herausgeber des Newsletters bewirbt.

Wenn Sie das mit mehreren Newslettern gleichzeitig machen, werden Sie Muster erkennen... Themen, die immer wieder in den verschiedenen Infoprodukten aufgegriffen werden.

Wenn Ihr Produkt das Thema aus einer anderen Perspektive aufgreift, könnte auch für Ihr Infoprodukt eine rege Nachfrage entstehen.

Wenn in den Emails immer die gleichen Produkte beworben werden, so können Sie davon ausgehen, dass es bei den Lesern gut ankommt, sonst würde der Herausgeber des Newsletters diese nicht erwähnen.

Auch normale Zeitungen und Zeitschriften sind für die Themenrecherche geeignet – insbesondere, wenn es sich um Nischen spezifische Spezialzeitschriften handelt wie etwa „Yachtbesitzer“, „Für den Pferdefreund“, „Der Immobilienberater“ oder ähnliches handelt (die Namen sind frei erfunden).

Auch bei Leuten, die sich fast alle Informationen online beschaffen, gibt es immer noch genügend, die solche „normalen“ Zeitschriften abonnieren und lesen. Man will ja schließlich auch mal in etwas blättern können.

Achten Sie insbesondere auf die Leserbriefe und auf die Unterhaltungs- und Werbeanzeigen-Bereiche dieser Publikationen.

Da kann es wahre Goldgruben geben, denn die Leute die dort inserieren, werden gutes Geld mit Ihren Anzeigen verdienen.

Verdienen kann man ja nur, wenn Leute auch kaufen...

Man sollte allerdings abchecken, welche Anzeigen dort REGELMÄSSIG geschaltet werden, denn ein einmaliges Erscheinen sagt noch nicht allzu viel über die Profitabilität der Anzeigen aus.

Schauen Sie auch ruhig, was im Fernsehen so alles an Werbung läuft.

Manchmal kann man auch dort interessante Dinge entdecken, wenn z.B. gerade die neueste Erweiterung für eine Onlinegame-Serie erscheint (ich denke da an so etwas wie „World of Warcraft“ welches Millionen Fans weltweit in seinen Bann zieht).

Es ist wichtig zu wissen, worüber geredet wird und was gerade aktuell auf dem Markt ist.

Wenn man sich rechtzeitig mit den neuesten Trends auseinandersetzt, kann man schon sehr zeitig sein Infoprodukt erstellen.

Zu dem Zeitpunkt, wenn ein Produkt dann endlich rauskommt, ist Ihr Produkt dann eine perfekte Ergänzung zu z.B. dem Technikprodukt oder PC-Spiel (ich denke da an erweiterte Gebrauchsanleitungen oder Tipps und Tricks für den Umgang mit einem Gerät oder auch Tipps für die Bewältigung eines Spiele- Levels).

Die richtigen Faktoren für den entscheidenden Erfolg für Ihre Produkterstellung

Die Erstellung eines Informations Produktes, das auch erfolgreich wird, hängt von vielen Faktoren ab.

Sich einfach nur eines rauszusuchen, weil einem „gerade danach ist“, ist der sichere Weg zu einem Misserfolg.

Zuallererst müssen Sie sich versichern, dass es eine Nachfrage für das geplante Produkt gibt.

Wenn es keine Nachfrage gibt, dann macht es keinen Sinn, Ihre Zeit darin zu investieren.

Denn Sie würden mit Sicherheit nicht den entsprechenden finanziellen Gegenwert dafür erhalten.

Und das ist auch schon ein Geheimnis, warum viele Internetmarketer einfach erfolgreicher sind, wenn diese in eine Nische einsteigen.

Es wird nicht blind darauf losproduziert, sondern man schaut erst, was sich der Markt wünscht und wird erst DANN tätig, nachdem geklärt ist, was für ein Produkt die Leute kaufen würden.

Genau so wird es gemacht und nicht anders herum.

Denn viele Unternehmer produzieren erst etwas und versuchen anschließend das Produkt „an den Mann zu bringen“ selbst wenn es überhaupt keiner gebrauchen kann.

Wie Sie „Ihre“ Nische finden wurde bereits im vorherigen Kapitel beschrieben (Foren, Blogs, Zeitschriften, TV).

Es reicht allerdings nicht, wenn ab und zu mal jemand den Bedarf für Ihr geplantes Produkt in einem Forum oder Blog anmeldet.

Es sollte schon etwas sein, was eine breite Masse innerhalb Ihrer gewählten Nische anspricht und nicht nur vereinzelte Nutzer.

Als nächstes müssen Sie unbedingt feststellen, ob diese Leute auch zu zahlen bereit wären, für die entsprechenden Antworten und Problemlösungen, die in Ihrem Infoprodukt enthalten wären.

Wenn es das, was Sie anbieten wollen, schon sehr häufig in gleicher oder ähnlicher Form gibt, dann könnte es schwer werden, Käufer dafür zu finden.

Es sei denn, Sie haben es erheblich verbessert.

Oder aber es ist ein Indiz dafür, dass das Produkt bei den Leuten ankommt.

Die Informationen, die Sie zu veröffentlichen gedenken, müssen hochaktuell und relevant sein.

Es müssen Qualitativ hochwertige Informationen sein, für die Leute bereitwillig zu zahlen bereit sind.

Wenn Ihr Produkt keine Problem Lösung darstellt oder das Leben der Käufer nicht nachhaltig verbessern kann, dann suchen Sie besser nach einer anderen Nische bzw. erstellen ein anderes Produkt.

Digitale, und perfekte Informationen mal so nebenbei erstellen

Die Arten von Infoprodukten, die Sie erstellen können

Informations-Produkte kommen in den bereits genannten 3 spezifischen Formen, schriftlich, Audio und Video.

Die Themen von Infoprodukten sind so vielfältig wie die Leute, die sie kaufen.

Es sind Informations-Produkte, die jeden Tag verkauft werden – zu jedem erdenklichen Thema.

Leute kaufen Informationen. Information ist ein „Erzeugnis“, das in jeder industrialisierten Gesellschaft auf diesem Planeten geschätzt wird.

Egal, welches Medium Sie nutzen, um Ihre Informationen zu verbreiten, es sollte genau das Medium sein, welches am besten dazu geeignet ist, Ihre Inhalte rüber zu bringen.

Eine bestimmte Art von Informations Produkt ist das "Wie man..." etwas macht EBook.

Wenn Sie bestimmte Kenntnisse haben und diese anderen vermitteln wollen, ist „Wie man..." (engl. „How to“) Typ von EBook sehr gut geeignet dafür.

Es gibt genug Leute, die vielleicht genau Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse interessieren.

Die Menschen sind an allem interessiert.

Das reicht von wie man ein Vogelhäuschen selber baut bis Scuba-Tauchen und bis hin zu wie man sein eigenes Internet-Business aufbaut.

Der Großteil von ihnen ist willig, für dieses Spezialwissen auch zu bezahlen, um genau das zu lernen, was Sie selber bereits können und beherrschen.

Produkte, die mit Erfolgsgeschichten gefüllt sind aus dem Themenbereich des Interessenten sind nicht nur lehrreich, sondern auch inspirierend.

Schließlich haben die Hauptdarsteller dieser Erfolgsgeschichten bereits das erreicht, wovon der Leser noch träumt.

Nachfrage nach solchen Produkten besteht immer.

Auch Informations Produkte über die natürliche Heilung bestimmter Krankheiten sind gefragt. Leute, die ihre chronischen Krankheiten durch alternative Heilverfahren besiegt haben, sind ein Vorbild.

Natürlich sollten diese Methoden nicht den Arztbesuch völlig ersetzen, sondern nur Alternativen bieten.

Denn nicht jeder steht darauf, den ganzen Tag Pillen zu schlucken.

Täglich werden Diagnosen für Leute gestellt, die selber noch gar nichts über eine bestimmte Krankheit wissen und da liegt es nahe, dass sich diese Menschen online darüber informieren wollen.

Sie wollen wissen, wie andere damit fertig werden und was diese dagegen tun.

Wählen Sie ein Thema, das den Leuten hilft, ein bestimmtes Problem zu lösen oder ihr Leben zu verbessern.

Wenn Sie dies schaffen, dann haben Sie ein erfolgreiches Informations Produkt für das es genügend Käufer geben wird.

Eine gute Art solche Produkte zu erstellen, wenn Sie nicht gerade selbst dieses Problem gelöst haben, ist es, Betroffene bzw. Spezialisten zu interviewen.

Es schreibt Ihnen keiner vor, dass Sie die Sachen selbst erlebt haben müssen.

Auch ein Interview ist eine schnelle Art, ein Infoprodukt zu erstellen und Sie erhalten das Wissen dann gleich in 2 Formaten: Audio und wenn Sie es in die Schriftform übertragen, dann auch noch schriftlich (als PDF-EBook).

Digitale Informations Produkte, die Sie schlagartig fertigstellen können

Tatsache ist, dass egal wie lange es dauert, um Ihr Infoprodukt zu erstellen, Sie erst dann etwas daran verdienen, wenn das erste Exemplar davon verkauft ist.

Dies sollten Sie bei der Erstellung des Produktes berücksichtigen.

Deshalb ist es auch so wichtig, dass man neue Produkte möglichst schnell fertigstellt, damit man auch schnell Profite damit machen kann.

Sonst hat womöglich ein anderer ein ähnliches Produkt vor Ihnen rausgebracht und für Sie bleiben dann nur noch die „Krümel“ übrig.

Wenn Sie beispielsweise ein Projekt über die Pflege oder Zucht von bestimmten Haustieren haben, dass eine Weile brauchen wird, bis es den Markt erobern kann, dann kann es für Sie sehr wichtig sein, dass Sie Produkte einfach schneller marktreif machen.

Und es gibt verschiedene Methoden, genau dies zu erreichen.

Die erste Sache, worüber Sie sich Gedanken machen müssen ist das Thema des Infoproduktes, welches Sie blitzartig erstellen wollen.

Es muss wirklich ein Thema abhandeln, dass von enormem Interesse für eine breite Käuferschicht in der betreffenden Nische ist.

Sonst erreicht es einfach nicht genügend Leute und Sie finden keine Abnehmer.

Die Informationen, die darin enthalten sind, müssen schnell und auf einfache Weise zugänglich sein (denken Sie daran, dass es hier um Geschwindigkeit geht...).

Der Begriff "Information" wird hier lose verwendet.

Information kann eine Menge bedeuten. Interviews mit wohlbekannten Leuten nennt man auch Information.

Worüber Sie sich kaum Gedanken machen müssen ist, wie das Produkt geschrieben oder produziert wird.

Die Arbeit, die dazu nötig ist, kann outgesourct werden.

Das bedeutet, dass Sie Dienstleister in Anspruch nehmen, deren Aufgabe es ist, entweder als Ghostwriter das komplette Produkt zu schreiben oder als Interviewer aufzutreten und das Produkt dann anschließend in das gewünschte Format zu bringen.

Das ist genau das, was schlaue Internet Marketer jeden Tag machen.

Sie kümmern sich nicht um die Erstellung des Produktes, sondern um die Vermarktung.

Denn das ist es, was im Endeffekt dann das Geld aufs Konto bringt. Das beste Produkt bringt nichts, wenn man nicht weiß, wie man es zu Geld macht. Das Outsourcen kann man für jedes Produkt machen.

Nicht nur für Ebooks und Audio-Interviews.

Auch Video hatten wir schon erwähnt und wenn Sie Software verkaufen wollen, ist auch das kein Problem.

Es gibt genügend Programmierer auf Abruf, die nichts lieber tun, als Ihre Wünsche in ein funktionsfähiges Programm umzusetzen.

Direkte Quellen für das Erstellen von Infoprodukten gibt es zuhauf und diese sind größtenteils sogar kostenlos.

Ich spreche von Produkten, die in der „Public Domain“ sind, also Produkte, die zum Allgemeingut geworden sind, weil das Copyright des Produktes abgelaufen ist, oder weil erst gar kein Copyright darauf angemeldet wurde.

Diese Produkte sind kostenlos und können frei verwendet werden.

In Wikipedia.de, dem Online-Lexikon, finden Sie eine Reihe von Angaben, wo Sie solche Public Domain Werke finden und welche überhaupt dazu gehören:

<http://de.wikipedia.org/wiki/Wikipedia:Public-Domain-Quellen>



WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

Hauptseite
Über Wikipedia
Themenportale
Von A bis Z
Zufälliger Artikel

▼ Mitmachen
Hilfe
Autorenportal
Letzte Änderungen
Kontakt
Spenden

► Drucken/exportieren

► Werkzeuge

▼ In anderen Sprachen
Български
Català
Dansk
Ελληνικά
English
Español
Føroyskt
Français
Frysk
Galego
日本語
Nederlands
Português
Slovenščina
Svenska
Türkçe
中文
Bân-lâm-gú

Projektseite Diskussion

Wikipedia:Public-Domain-Quellen

Autorenportal > Hilfemittel > Recherche > Public-Domain-Quellen

Es gibt im Internet eine Reihe von **gemeinfreien** (engl. public domain) Quellen, die problemlos in Wikipedia-Artikel integriert werden und vor allem natürlich Quellen, die wie wir der **GNU-Lizenz für freie Dokumentation** unterliegen, können von uns verwendet werden. Außerdem gibt es eine **Liste mit Bildquellen**, die sich im Gemeineigentum befinden.

Inhaltsverzeichnis (Verbergen)

- 1 Bitte nicht nur stumpf kopieren!
- 2 Liste der Quellen
 - 2.1 Bilder und Audio
 - 2.2 Allgemein
 - 2.3 Open Source
 - 2.4 Themen
 - 2.5 Gesundheit
- 3 Digitalisate
- 4 Siehe auch

Bitte nicht nur stumpf kopieren! [Bearbeiten]

Die aufgeführten Quellen sind kostbar, aber viele sind sehr alt, kontext-bezogen, von einem wenig neutralen Standpunkt aus geschrieben und überarbeitet. Bitte überarbeite ihn zu einem **guten Wikipedia-Artikel**.

Bitte nenne die Quelle (mit URL) im Feld "Zusammenfassung" unter dem Kasten zur Texteingabe.

Falls Du jedoch daran Interesse haben solltest, historische gemeinfreie Texte unverändert zugänglich zu machen, solltest du dich an [Wikisource](#) wenden.

Liste der Quellen [Bearbeiten]

Bilder und Audio [Bearbeiten]

- <http://www.public-domain-photos.com> - 5000 public domain photos in high quality. All for commercial and personal use.
- [Public Domain Cliparts](#) - Over 8000 public domain cliparts - all with no copyright restrictions and svg source..
- Eine Auflistung von Bildern, die du vermutlich verwenden kannst, findest du unter [Wikipedia:Public-Domain-Bilderquellen](#)

Allgemein [Bearbeiten]

- Onlineversion von [Meyers Konversationslexikon](#) - ein Projekt bei dem alte Lexika gescannt, "ge-OCR-t" und via Internet korrigiert werden. "Die Copyrightfrage stellt kein Problem dar, da der Meyers Verlag das Projekt kennt und begeistert ist." Bei der Verwertung sprachlich umgeschrieben werden – die reinen Fakten insbesondere zur Geschichte und Geistesgeschichte des 18. und 19. Jahrhunderts.
- [Zeno.org](#) enthält eine umfangreiche Sammlung [gemeinfreier Lexika](#) sowie anderer Texte.

Unter anderem kann man auch Fotos und Filme in der Public Domain finden.

Auch Interviews mit Leuten, die früher einmal die Gazetten mit Schlagzeilen füllten und die jetzt in den Hintergrund gedrängt wurden, können sehr gefragt sein.

Wenn diese Leute Spezialisten in einer Nische sind, in der Sie ein Infoprodukt rausbringen wollen, dann ist es eine ideale Kombination.

Oft ist es so, dass diese Leute weiterhin gehört werden wollen und wer ihnen ein Forum dafür bietet, der ist ein gerne gesehener Gast.

Deswegen werden sich solche Leute meist nicht gegen ein Interview sträuben.

Die von solchen Leuten gemachten Erfahrungen sind eine wahre Goldgrube für ein Infoprodukt und Ihre Käufer werden erfreut sein, dass Sie es geschafft haben, an diese Informationen heran zu kommen.

Kurze Ebooks über ein Thema, in dem Sie sehr versiert sind und wofür Sie nicht viel Recherchezeit benötigen, ist ebenfalls eine Möglichkeit auf schnelle Art und Weise ein Infoprodukt zu erstellen.

Da Sie sich in dem Thema schon gut auskennen, müssen Sie Ihr Wissen lediglich noch zu Papier bringen.

So können Sie innerhalb weniger Tage ein fertiges Produkt auf den Markt bringen.

Es ist absolut wahr, dass die Qualität eines Produktes sehr wichtig ist.

Es steht allerdings nirgendwo geschrieben, dass man das Produkt über Monate oder Jahre hinweg erstellen muss oder dass es erst einen Umfang von mindestens 1000 Seiten haben muss.

Die Wahrheit ist, dass wenn Sie einmal eine gute Idee für ein Thema/ein Produkt haben, dann können Sie es mit den schon erwähnten Methoden innerhalb von 2 Wochen oder weniger bis zur Marktreife schaffen.

Sie können auch mehrere der Methoden anwenden und haben dann nicht nur ein Hauptprodukt zur Verfügung, sondern sogar schon einen Bonus, den Sie zu Ihrem Hauptangebot hinzufügen können, um so noch mehr zu verkaufen.

Wie schon erwähnt, Sie verdienen ja erst daran, wenn es auch verkauft wird!

Die elementaren Elemente eines hochinformativen Informations Produktes

Was genau ist das Ziel eines Infoproduktes, außer Informationen zu vermitteln?

Gibt es überhaupt ein Ziel? Nun ja, es gibt noch ein anderes Ziel:

Der Käufer soll die Informationen möglichst vollständig, schnell und einfach aufnehmen und verstehen können. Der Verfasser eines Ebooks oder eines Infoproduktes allgemein, sollte demnach Respekt vor der Zeit des Käufers haben.

Denn jeder hat die gleiche Anzahl an Stunden eines Tages zur Verfügung und jeder empfindet seine Zeit als wertvoll.

Die Zeit eines anderen Menschen zu vergeuden, ist respektlos.

Niemand hat gesagt, dass ein EBook vierzig oder fünfzig Seiten lang sein muss.

So viele Seiten und dann vielleicht noch ohne Zwischenräume sind schwer zu lesen und benötigen viel Zeit. Auch ist es schwerer, das Gelesene zu verstehen und umzusetzen.

Bei Ebooks gilt somit häufig auch der Grundsatz:

Weniger ist mehr!

Denn wenn Sie das Gleiche, was Sie auf 50 Seiten beschreiben auch auf 25 Seiten erklären können, dann ist es Ihre Pflicht, Ihr Werk so weit zu kürzen, dass der Sinn erhalten bleibt, es für den Käufer aber einfacher zu verstehen sein wird.

Die meisten Leute, die Infoprodukte kaufen, wollen Spezialwissen erwerben oder ein Problem lösen und zwar in kürzester Zeit.

Da ist es dann nicht gerade hilfreich, wenn Sie anfangen „zu schwafeln“ und einfach nicht auf den Punkt kommen.

Wie gesagt, nicht immer ist mehr auch besser.

Man sollte nicht erst seitenlang durch irrelevante Abschnitte gehen müssen, damit man weiß, worum es geht und erkennen kann was nun die eigentliche Aussage des Ebooks ist.

Denn bei solchen Ebooks geht es nicht darum, dass möglichst viele Seiten produziert werden, sondern darum, dass das Wissen gut vermittelt und anschaulich gemacht wird.

In der Regel sollten Ebooks 20-50 Seiten lang sein, natürlich abhängig von den darin enthaltenen Informationen (es gibt auch Ebooks, die bis zu 300 Seiten dick sind).

Manchmal sind sie sogar unter 20 Seiten lang und dennoch sehr effektiv.

Solange das Ebook die Lösung eines Problems es darstellt, den Leser über einen speziellen Sachverhalt informiert oder sein Leben in irgendeiner Weise verbessert, solange hat es seinen Zweck erfüllt.

Wichtig ist auch, dass das EBook den Leser dazu anregt, das Gelesene auch umzusetzen.

Denn häufig passiert es, dass das EBook zwar gelesen wird, aber der Leser wird einfach nicht aktiv.

Das ist sehr schade.

Denn meiner Meinung nach geht es im Leben nicht nur darum, so viel wie möglich Wissen aufzunehmen, sondern darum, das Wissen auch in die Tat umzusetzen!

Nur umgesetztes Wissen hat die Macht, die Welt zu verändern!

Wenn Sie beispielsweise ein EBook darüber lesen, wie Sie Websites erstellen, welche Programme man dafür benutzt und wie man eine einzelne Webseite aufbaut, dann ist es zwar schön, dass Sie das theoretische Wissen besitzen, aber ehe Sie nicht Ihre erste eigene Webseite erstellt haben, solange ist das Wissen absolut wertlos!!

Das ist ungefähr genauso, als wenn Sie sagten, Sie können Auto fahren – haben aber alles bisher nur theoretisch gemacht.

Sie kennen alle Verkehrsregeln und wissen, wie Sie sich zu verhalten haben.

Aber bis Sie nicht hinter dem Steuer gesessen haben und losgefahren sind, nützt Ihnen das rein gar nichts...

Das Branding Ihres Infoproduktes

Yippiehhh! Vor vielen Jahren wurden die Rinder in Amerika und anderswo mit einem glühenden Brandeisen gebrandmarkt, damit man erkennen konnte, wem das Tier gehörte.

Heutzutage wird diese Methode allerdings kaum noch angewendet; Ohrclips sind jetzt eher die Norm.

Wie gesagt, diese Maßnahme diene der Identifizierung des Besitzers eines Tieres innerhalb einer Herde.

Beim „Branden“ eines Produktes ist das Ganze etwas komplizierter, aber die dahinterstehende Grundidee ist ähnlich.

Sie können mit Hilfe des Brandings erkennen, welcher Autor/welche Firma ein bestimmtes Produkt herausgebracht hat, indem man sich die benutzten Logos, Farben und Schriften anschaut.

Jedes Jahr werden Milliarden von Dollar und Euro für Werbung ausgegeben, so dass die Käufer eine bestimmte Produktmarke innerhalb einer allgemeinen Produktkategorie erkennen.

Wir haben wohl alle schon von „Branding“ und einer „Branding-Kampagne“ im Internet Marketing gehört.

Aber was genau bedeutet dies in einem solchen Umfeld?

Allgemein gesagt heißt es “Eine Werbekampagne, die darauf abzielt, eine bestimmte Produktmarke einzuführen, wiedereinzuführen oder zu verstärken”.

Branding ist etwas, was stark unterschätzt wird und was viele Verkäufer deshalb nicht sehr in den Vordergrund stellen.

Die meisten konzentrieren sich eher auf hohe Besucherzahlen.

Dies ist etwas unglücklich, denn Studien haben gezeigt, dass Internetwerbung sehr erfolgreich darin sein kann, ein Produkt Bewusstsein zu schaffen oder zu stärken.

Interessant werden Sie sagen, aber wie kann man das Branding auf den Verkauf von Infoprodukten beziehen?

Fakt ist, dass jeden Tag hunderte von Ebooks im Internet veröffentlicht oder verkauft werden.

Das Branding soll dabei helfen, mehr von seinen Infoprodukten abzusetzen.

Denn wenn einer ein gutes EBook gekauft hat, würde er vielleicht auch andere zum Thema passende Ebooks des gleichen Autors/Verlages lesen wollen.

Da kann dieser Leser dann direkt nach dem Slogan oder Logo Ausschau halten um ähnliche Produkte zu erwerben.

Der Autor/Verlag hebt sich so einfach besser von der breiten Masse ab.

Das Ziel ist es immer, aus der Masse herauszuragen und erkannt zu werden.

Sie etablieren sich so als eine Art „Guru“... einem Experten auf Ihrem Gebiet, derjenige, den man um Rat fragt, wenn es Probleme in dem Bereich gibt, in dem Sie Experte sind.

Es gibt einige Dinge, die Sie tun können, um ein wiedererkennbares Branding für Ihre Infoprodukte zu schaffen.

Eine solche Sache ist auf jeden Fall erst einmal ein Logo, dass auf all Ihren Infoprodukten zu sehen ist.

Denken Sie an Coca-Cola oder Nike. Sie würden diese Markenlogos überall auf der Welt wiedererkennen.

Wenn Sie ein Grafik-Designer sind, dann können Sie natürlich Ihr Logo selbst kreieren.

Wenn Sie allerdings, wie die meisten von uns, kein besonderes Grafik-Talent besitzen, dann müssen Sie einen Designer finden, der Ihnen ein solches Logo erstellen kann. Man kann dies als eine einmalige Sonderausgabe ansehen, die ihren Wert für Sie für immer konserviert.

Benutzen Sie dieses Logo auf allen Infoprodukten und Sie können sicher sein, dass wenn Ihr Produkt weiterverkauft wird, es Ihr Logo viral verbreitet (Sie könnten beispielsweise Ihr Infoprodukt mit Wiederverkaufsrechten anbieten und jeder, der es weiterverkauft, hilft Ihnen dabei, Ihre Marke bekannter zu machen).

Eine andere Art des Brandings für Ihr Infoprodukt ist es, Ihr eigenes Konterfei auf jedes Ihrer Produkte mit aufzubringen.

Dies kann ebenfalls helfen, Sie als den „Guru“ zu etablieren.

Jedes Produkt sollte dann Ihr Bild auf dem E-Cover, Header etc. mit draufhaben.

Benutzen Sie einen Slogan häufig genug, damit man ihn mit Ihren Informations-Produkten assoziiert.

Ein Slogan muss kurz und aussagekräftig sein.

Denken Sie beispielsweise an den Mediamarkt mit dem Slogan „Ich bin doch nicht blöd...“ oder Saturn mit „Geiz ist geil“. Das sind Slogans, die sich durch hunderte von Werbespots und Zeitungsanzeigen in unser Hirn gebrannt haben.

Wenn Sie genügend Produkte herausbringen, kann sich auch Ihr Slogan bei den potentiellen Käufern einprägen und dadurch das Kaufverhalten positiv beeinflussen.

Benutzen auch Sie deshalb Ihren Slogan so häufig wie möglich.

Selbst wenn Sie überhaupt keine Idee haben, wie Sie Ihr Infoprodukt branden sollen, so können Sie doch jederzeit Ihren Namen in den Titel des Produktes mit hineinnehmen.

So könnte Ihr Produkt z.B. „Thomas Mustermann zeigt Ihnen wie Sie was auch immer tun...“ – dies können Sie mit Ebooks, CDs oder DVDs machen.

Als Kleinunternehmer haben wir einfach nicht diese Multi-Millionen Euro Werbebudgets, welches diese Riesenunternehmen haben.

Aber wir können dennoch einige der Taktiken anwenden, die diese Konzerne großgemacht haben. Branding ist eine dieser Taktiken.

Deswegen ist das Branding Ihrer Infoprodukte ein erster Schritt, Sie als Experten in Ihrer Nische zu etablieren und dadurch Ihr Einkommen zu erhöhen.

Auch unter Wikipedia.de können Sie ein paar weiterführende Details sowie Quellenverweise dazu erhalten:

http://de.wikipedia.org/wiki/Corporate_Branding



Das digitale Abbild Ihres Ratgeber Produktes, und wie Sie dieses bekommen

Man kann ein Buch nicht nach seinem Umschlag beurteilen. Dies ist ein Satz, den Eltern oft ihren Kindern beibringen.

Und der Rat ist gut.

Wie dem auch sei, das Cover eines Buches ist in der Regel das, was jemanden dazu bringt, sich für ein bestimmtes Buch zu entscheiden.

Jedenfalls in der „realen“ Welt (im Gegensatz zur digitalen).

Echte Bücher sind nicht nur Seiten... sie kommen mit einem Cover daher, welches attraktiv gestaltet ist, dem Auge gefällt und welches die Leute dazu bringt, das Buch letzten Endes auch zu kaufen.

Bei Ebooks ist es nicht viel anders.

Das EBook ist digital... and es benötigt ein ebensolches Cover, damit die Leute eine bildliche Vorstellung von dem Produkt und deren Inhalt erhalten und um die Leute davon zu überzeugen, dass das Produkt gut ist.

Eine einfache Seite mit einem Titel wird nicht so viele Käufer für Ihr EBook anziehen, egal wie gut der Titel ist oder auch wie informativ der Inhalt ist.

Wenn Sie tiefe Taschen haben and Geld ist kein Problem, dann können Sie einen Grafik-Designer oder E-Cover-Designer anheuern, der Ihnen ein schönes digitales Cover erstellt.

Andererseits, wenn das Geld knapp ist, und wenn m an gerade anfängt in diesem Business, dann hat man ja noch nicht so viel verdient.

In diesem Fall kann man sich notfalls auch Software besorgen, mit der man solche E-Cover selber designen kann.

Ich selbst bevorzuge Action-Skripte mit denen man aus flachen 2-D Covern, richtig schöne 3-D Cover erstellen kann, die Tiefe besitzen und meist sogar noch reizvolle Schatten- oder Spiegelungseffekte auf Knopfdruck mit eingebaut haben.

Die meisten Action-Skripte sind für Photoshop, da es die Erstellung von Grafiken in verschiedenen Lagen (Layers) vereinfacht bzw. gar erst ermöglicht (Paintshop Pro von Jasc/Corel kann das allerdings auch).

Der 1. Schritt des Skriptes gibt einem die Dimensionen des E-Covers vor.

Dort kann man die 2D-Grafiken hineinkopieren und anschließend die Dimensionen anpassen.

Das beste Paket an Action-Skripten und copy and paste Grafiken finden Sie hier:

<http://www.clickanddraggraphics.com/>

Es ist das Paket, das ich auch selber benutze, wenn ich neue E-Cover erstelle.

Ab dem Zeitpunkt, wenn Sie alles richtig rein kopiert haben, können Sie dann den 2. Schritt ausführen, der das Ganze in ein dreidimensionales Cover verwandelt.

Diesen Schritt manuell auszuführen wäre sonst nur etwas für sehr geübte Grafik-Designer und könnte für Laien Stunden dauern.

Wenn Sie viel Zeit in die Erstellung Ihres Infoproduktes gesteckt haben, dann sollten Sie sich auch alle Mühe geben, dass der Verkaufsbrief das Produkt im besten Licht erscheinen lässt.

Und dafür ist ein E-Cover als visuelle Repräsentation optimal geeignet.

Dem Produkt den letzten Schliff geben

Wie Sie den Wert Ihres Informations Produktes richtig schützen

Wie viel Zeit, Anstrengung, Energie, Blut, Schweiß und Tränen investieren Sie in ein digitales Infoprodukt bevor es endlich marktreif ist?

Nicht gerade wenig, so viel ist sicher.

Deswegen sollte man schon sehen, dass man den Wert seines Infoproduktes irgendwie beschützt.

Bis vor einiger Zeit war es in den USA üblich, dass der Autor eines Werkes sein Buch/Produkt beim Amt für Copyrightfragen anzumelden hatte, damit es geschützt war.

Hierzulande ist dies nicht notwendig, aber es sind dennoch einige Dinge zu beachten.

Seit dem 1. März 1989 ist man zu dem Entschluss gekommen, dass dies nicht mehr nötig ist.

Ein Originalprodukt fällt unter den Copyrightschutz, sobald es erstellt wurde.

Es ist völlig okay, sein Produkt dennoch mit dem Copyright Symbol (©), dem Wort, "Copyright" in den Ebooks oder anderen Produkten zu schützen und das sollten Sie auch tun, um sicher zu gehen.

Dies dient dazu, auch anderen anzuzeigen, dass Ihr Produkt nicht einfach so vervielfältigt und verbreitet werden darf und dass Sie es schützen wollen.

In der Ressource Box für Ihr Infoprodukt sollten Sie auf jeden Fall Ihren vollen Namen, das Jahr in dem es erstellt wurde und das Copyright Symbol eintragen.

Ihre Kontaktinformationen, sowie einen Link zu Ihrer Website sollten ebenfalls in der Ressource Box eingetragen sein.

Wenn einzelne Teile daraus mit Ihrer Genehmigung auch in anderen Publikationen verwendet werden dürfen, dann sollten Sie dies genau festhalten, welche Stellen man wann und wie verwenden darf und welche Informationen über Sie, den Autor, enthalten sein muss.

Im Falle von Online-Publikationen können Sie unter

<http://www.copyscape.com>

sehen, ob Ihre Texte unerlaubterweise reproduziert wurden. Ihre Online-Artikel können Sie auch mit dem Copyscape Zeichen auf Ihrer Website schützen.

Copyscape

Search for copies of your page on the Web.

PAGE PROTECTED BY **COPYSCAPE** DO NOT COPY

Defend your site with a plagiarism warning banner!

Es würde wohl kaum einer wagen würde, etwas von Ihnen zu kopieren, wenn Sie bereits eindeutige Angaben machen, dass genau überwacht wird, wo das Dokument unerlaubterweise kopiert wurde.

Diese Dinge helfen Ihnen, den Wert Ihres Produktes zu erhalten, denn wenn erst einmal unerlaubte Kopien im Umlauf sind, dann werden Sie es schwer haben, dagegen vorzugehen und die Preise für Ihr digitales Produkt zu erhalten, die Sie sich vorgestellt haben.

Wie Sie die Nutzungsregeln für Ihr Produkt bestimmen

Sie, und nur Sie alleine sollten bestimmen, welche Rechte mit der Veröffentlichung Ihres Infoproduktes einhergehen sollten.

Ihr Infoprodukt ist Ihr geistiges Eigentum und wird als intellektuelle Arbeit bezeichnet.

Wenn Sie Ihr Werk beendet haben, ist es automatisch Copyright- geschützt. Es liegt an Ihnen, wie Ihr Infoprodukt benutzt werden darf.

Meistens reicht es, wenn Sie sagen, dass das Werk nicht zum Zwecke des Wiederverkaufs bestimmt ist, es sei denn, Sie fügen eine solche Lizenz hinzu und wollen das sich Ihr EBook möglichst schnell verbreitet.

Dies würde man machen, wenn man [Viral Marketing](#) anwenden will.

Dabei geht es dann darum, dass man als Autor bekannter wird und dass man Abonnenten für seinen Newsletter gewinnen kann (man hat dann eine

entsprechende „Anzeige“ innerhalb des Ebooks, wo dafür geworben wird – meist am Anfang oder Ende des Ebooks).

Sollte man es also mit Wiederverkaufsrechten anbieten, so sollte man auf jeden Fall klarstellen, dass der Wiederverkäufer keinerlei Änderungen an Ihrem Werk vornehmen darf.

Dies gilt insbesondere für Namen und URLs.

Wenn man sich bei Ihnen registrieren muss, bevor man Ihr Produkt herunterladen kann, dann sollte man eine Datenschutzerklärung auf einer extra Seite verlinken.

So kann sich der Kunde vergewissern, dass seine persönlichen Daten nicht an Dritte weitergegeben werden.

Dies schützt unter anderem vor Spam.

Ihre Kunden ihrerseits verpflichten sich dazu, sich an die Lizenzen zu halten, die Sie beim Kauf erworben haben.

Mit anderen Worten, wenn keine Wiederverkaufsrechte dabei sind (also nur privater Gebrauch), muss gesichert sein, dass der Käufer dann nicht doch das EBook weiterverkauft, um persönliche Profite damit zu erzielen.

Machen Sie es ganz deutlich, was der Kunde damit machen darf und was nicht.

Nicht, dass er sich hinterher rausreden kann, weil Sie sich zu „schwammig“ ausgedrückt haben und der Interpretationsspielraum groß war.

Solche Regeln für den Gebrauch können mehrere Seiten lang sein oder aber auch sehr kurz, indem Sie einfach ein paar Zeilen schreiben wie:

„Dieses Ebook ist nur für Ihren persönlichen Gebrauch bestimmt.

Es darf in keinsten Weise vervielfältigt werden, ohne dass der Autor seine ausdrückliche schriftliche Zustimmung hierzu gegeben hat.“

Wenn Sie selber ein solches EBook als Reseller vermarkten und wenn Sie sich unsicher sind, was man mit dem Produkt alles machen kann, dann kontaktieren Sie lieber erst den Autor, bevor Sie eine für Sie kostspielige Copyrightverletzung begehen!

Denn manche sind sehr schnell dabei, solche Verstöße an ihre Anwälte weiterzuleiten und dann kann es unangenehm für Sie werden.

Das erstellte digitale Informationsprodukt mitten im freien Markt unter Konkurrenz

Wie Sie strategisch den Preis Ihres Produktes festlegen

Jetzt, wo Sie Ihr digitales Informations Produkt fertiggestellt haben und bereit sind es zu verkaufen, da stellt sich die Frage, was Sie dafür verlangen können oder sollten.

Welchen Preis sollten Sie für Ihr Produkt nehmen...? Dies ist eine schwierige Frage, aber die Daumenregel ist:

Je mehr potentielle Käufer es für Ihr Produkt gibt, desto geringer sollte der Preis sein und auch das Gegenteil davon trifft zu.

Denn je weniger potentielle Kunden es gibt, desto mehr sind Ihre Informationen wert.

Denken Sie daran, wie Produktpreise in der realen Welt gestaltet werden:

Durch Angebot und Nachfrage. In exklusiven Läden, wo es sehr exklusive Produkte für eine wohlbetuchte Klientel gibt, kann man hohe Preise verlangen.... SEHR hohe Preise.

Denn diese Leute geben sich nicht mit Dingen zufrieden, die „Hintz und Kuntz“ ebenfalls kaufen können.

Exklusivität hat ihren Preis!

Auf der anderen Seite gibt es ähnliche Produkte, die man wesentlich günstiger kaufen kann, in den großen Kaufhäusern wie Horden oder Kaufhof.

Der Grund warum solche Produkte dort günstiger sind ist der, dass solche riesigen Kaufhäuser viel, viel mehr Leute anziehen und deshalb werden davon ganz andere Mengen verkauft.

Durch die großen Mengen im Einkauf, können es sich die Kaufhäuser leisten, die Preise knallhart zu kalkulieren.

Das ist einfache Mathematik.

Sie können 10 Leuten ein Produkt für €100 verkaufen und €1000 einnehmen. Sie können aber auch 100 Leuten ein €10 Produkt verkaufen und nehmen immer noch €1000 ein.

Fakt ist, dass es mehr Leute gibt, die es sich leisten können €10 auszugeben, als Leute, die für das fast gleiche Produkt €100 ausgeben.

Es gibt noch etwas Anderes, was Sie berücksichtigen müssen, wenn Sie einen Preis für Ihr Infoprodukt festlegen...

Und das ist, dass der gleiche Aufwand notwendig ist (die gleiche Zeit und Energie) ein €10 Produkt zu verkaufen, wie für ein €100 Produkt.

Deshalb sollte Ihr Produkt so viel wie möglich kosten, ohne den Punkt zu überschreiten, an dem es den Leuten dann einfach zu teuer wird und diese den Gegenwert in Ihrem Produkt nicht mehr sehen können.

Dies können Sie durch Testen herausfinden. Das dahinterliegende Prinzip nennt sich Split-Testing.

Mit anderen Worten, Ihre Website-Besucher werden zu verschiedenen Variationen Ihres Online-Verkaufsbriefes geschickt.

Wenn Sie 100 Besucher haben, werden 33 automatisch auf Verkaufsbrief A mit einem Preis von € 27 gelenkt, 33 auf Verkaufsbrief B mit einem Preis von € 47 und weitere 33 sehen dann Verkaufsbrief C mit einem Preis von €67.

Wenn z.B. die Anzahl der Verkäufe auch bei einem Preis von € 67 noch sehr hoch sind und der Unterschied zu dem € 27 nicht so groß, kann so der Gewinn maximiert werden.

Man zählt einfach zusammen, bei welchem Preis der höchste Profit herauskommt.

Das korrekte Festlegen des Preises ist wirklich ein Balanceakt.

Haben Sie jemals die alte Weisheit gehört, "Sie können sich geradewegs aus dem Markt heraus preisen..."? Wenn man ein Infoprodukt zu billig verkauft, denken viele vielleicht, dass es keinen großen Wert besitze und dass es ihrer Zeit nicht wert sei.

Andererseits, wenn ein Infoprodukt zu teuer ist, dann kann es zwar sein, dass die Leute es gerne hätten, aber dann können diese es sich wahrscheinlich einfach nicht mehr leisten.

Was für eine Art Information verkaufen Sie?

Ist es etwas grundlegend Neues, Revolutionäres, was die dringenden Probleme vieler Leute in Ihrem Markt lösen kann oder betrifft es nur sehr wenige Menschen?

Gibt es die Informationen schon in anderen Infoprodukten oder sind Ihre Ausführungen einzigartig?

Werden die Käufer dadurch besser aussehen, sich besser fühlen, mehr Geld verdienen, mehr Spaß haben oder ein dringendes Problem lösen?

Ist es wirklich die Art von Information für die Leute bereit sind, viel Geld auszugeben?

Auch das Hinzufügen von Bonusprodukten kann den Wert Ihres Produktes noch weiter erhöhen.

Je mehr Produkte Sie dazu tun können, die das Hauptprodukt ergänzen, desto höher kann der Preis sein, den Sie letztendlich dafür verlangen können.

Wenn es ähnliche Produkte gibt, dann schauen Sie, welche Preise, die Verkäufer dafür nehmen und entfernen Sie sich nicht allzu weit von dem Mittelwert, den die anderen verlangen.

Wenn Sie den optimalen, für Sie richtigen Preis erst einmal herausgefunden haben, so sollten Sie ihn nicht mehr großartig abändern.

Höchstens nach einer langen Zeit, wenn das Produkt nicht mehr ganz so gut läuft, sollten Sie versuchen, den Preis noch einmal runter zusetzen.

Sollte dies dann immer noch nicht bessere Verkaufszahlen bringen, so können Sie versuchen, das gleiche Produkt, das es vorher nur für den Privatgebrauch gab, jetzt mit Reseller rechten auszustatten.

So können Sie mehr dafür nehmen und die Reseller sorgen dafür, dass Ihr Produkt sich weiterhin verbreitet.

Wie Sie Positive Kundenstimmen für Ihr Produkt einsammeln

Viele Leute wollen erst Kundenstimmen („Testimonials“) von anderen Käufern lesen, bevor sie sich für den Kauf entscheiden.

Vor allen Dingen sind Sie daran interessiert, zu erfahren, wie gut das angepriesene Produkt wirklich ist und ob es die Versprechungen aus dem Verkaufsbrief auch in die Tat umsetzen kann.

Dies gilt erst recht für digitale Produkte.

Wenn Sie ein Ebook geschrieben haben, dann sollten Sie sehen, dass Sie solche Kundenstimmen von Ihren Käufern bekommen.

Insbesondere, wenn es Käufer gibt, die außergewöhnlich gute Resultate mit Ihrem Produkt erzielt haben.

Dies stellt einen unschätzbaren Wert für Ihren Verkaufsbrief dar, weil Sie so die Verkaufsquote stark erhöhen können.

Sie können eine Menge Zeit und Energie verschwenden, indem Sie kostenlose Exemplare Ihres Ebooks/Infoproduktes an Newsletter-Herausgeber und andere einflussreiche Leute abgeben.

Dies liegt daran, weil die meisten in der Regel selber so beschäftigt sind, etwas auf die Beine zu stellen, das es manchmal Wochen dauern kann, bis eine Reaktion zurückkommt.

Und erst recht, wenn das Infoprodukt sehr viele Seiten hat.

Nicht, dass Sie es überhaupt nicht versuchen sollten – verstehen Sie mich da nicht falsch – aber Sie sollten sich nicht zu viel davon versprechen.

Am besten ist es halt, die bisherigen Käufer zu fragen, wie ihnen das Produkt gefällt bzw. wie es ihnen geholfen hat.

Deshalb sollten Sie in Ihrem Verkaufsbrief auch immer etwas Platz für solche Kundenstimmen reservieren.

Auch, wenn Sie erst sehr wenige Kunden haben. Jeder muss irgendwo anfangen, deshalb erwarten Sie keine Wunder. Sie könnten sonst sehr enttäuscht werden.

Die Kauf-Rate wird zu Anfang wahrscheinlich auch nicht überragend sein, aber das kann sich verbessern, je mehr Sie an Ihrem Verkaufsbrief verbessern und je mehr Kundenstimmen Sie hinzufügen.

Fragen Sie Ihre Kunden einfach.

Überraschenderweise wollen die Leute gerne gefragt werden, was sie von einem bestimmten Produkt halten. Dieses Feedback kann sehr wichtig für Sie sein – selbst wenn es negativ ist. Denn dann können Sie es dazu benutzen, Ihr Produkt weiter zu verbessern.

Wenn Sie ein gutes Produkt haben, dann werden Ihre Kunden gerne eine Kundenstimme abgeben, damit Sie Ihr Produkt noch besser verkaufen können.

Und wer weiß, vielleicht werden diese Kunden ja sogar zu Ihren Partnern (wenn Sie ein Partnerprogramm anbieten und wie ich z.B. 50% der Profite bei einem Verkauf abgeben).

Kundenstimmen von sehr bekannten Leuten in Ihrem Markt sind absolut unschlagbar.

Wenn eine Choriphäe Ihnen eine solche Kundenmeinung gibt, dann kann das Gold wert sein für Ihren Verkauf.

Genauso machen es ja auch die großen Weltkonzerne offline.

Wenn ein neuer Turnschuh herauskommt, dann besorgt man sich einen Spitzensportler, der dieses neue Produkt empfiehlt.

Wenn es allerdings zu aufwändig wird, eine solche Kundenstimme von einem "Promi" in Ihrer Nische zu bekommen, dann lassen Sie es sein.

Auch Kundenstimmen von sehr glücklichen, normalen Kunden, besitzen eine starke Überzeugungskraft.

Manchmal sogar die größere, da man sich bei den Promis nie sicher sein kann, ob die Meinung nicht einfach nur gekauft ist!

Wie Sie einen aussagekräftigen guten Verkaufsbrief schreiben

Das Schreiben eines effektiven Verkaufsbriefes sollte schon wie eine Art Kunst aufgefasst werden und es gibt nicht viele Leute, die diese Kunst beherrschen.

Deswegen verdienen solche „Künstler“ in der Regel auch sehr viel Geld für das Schreiben eines Verkaufsbriefes, der super Verkaufszahlen generieren kann.

Das Verfassen von Verkaufsbriefen gehört zu den schwierigsten Dingen, die man als Verkäufer von Infoprodukten beherrschen sollte.

Es gehört sehr viel Psychologie und Fingerspitzengefühl dazu, einem Menschen, dem Sie noch nie persönlich begegnet sind, etwas ONLINE zu verkaufen.

Ein Verkaufsbrief wird auf jeden Fall benötigt und ich muss mich immer wieder über Webseiten wundern, wo der Anbieter zu einem Produkt, das er online verkaufen will, gerade mal 3-4 Sätze ausführt und dann schon den Bestellbutton anzeigt.

So kann man keine Verkäufe generieren und schon gar nicht für ein digitales Produkt, das „nur“ Informationen enthält.

Der Besucher will natürlich so viel wie möglich über das Produkt wissen.

Und die Kunst in einem Verkaufsbrief ist es, so viel wie möglich über den Inhalt zu schreiben, ohne die eigentlichen „Geheimnisse“ auszulaudern.

Bei den Amerikanern sind solche Online-Verkaufsbriefe oft mehrere 10-25 DIN A4 Seiten lang.

Es ist nämlich schon häufiger getestet worden, ob kürzere oder längere Verkaufsbriefe zu einem Verkaufserfolg führten und zumeist hatte der längere Verkaufsbrief die Nase vorne.

Es gibt tausende... vielleicht sogar Millionen von Verkaufsbriefen, die in der „normalen“ Welt rausgeschickt werden und vielleicht sogar doppelt so viele, die online ihren Dienst leisten.

Denken Sie an all die Sachen, die man in den Geschäften kaufen kann.

Die Zeitungen und Magazine sind voll von Werbeanzeigen für solche Produkte und fast immer wird dabei eine Art Verkaufsbrief benutzt, um die Verkaufszahlen anzukurbeln.

Also wie in aller Welt sollen Sie einen Verkaufsbrief schreiben, der sich von der Masse abhebt?

Ein Verkaufsbrief besteht nur aus einer (sehr langen...) Seite – deswegen haben Sie nur einen Versuch, den Besucher zu überzeugen.

Hinterlassen Sie Eindruck!

Hier sind ein paar Ideen, die helfen könnten:

1. **Versetzen Sie sich in die Lage Ihres Kunden.** Stellen Sie sich eine Minute lang vor, Sie seien der Kunde der gebeten wird, ein bestimmtes digitales Produkt zu kaufen. Dieses Produkt ist dasjenige, welches Sie eigentlich verkaufen wollen. Fragen Sie sich, was Sie tun können, um die Vorzüge des Produktes besser zu beschreiben. Was an diesem Produkt wird dem Kunden helfen sich besser zu fühlen, besser auszusehen, mehr Geld zu verdienen oder auch mehr Spaß zu haben? Machen Sie dies dem Kunden deutlich und sie werden mehr verkaufen.
2. **Die Überschrift ist das Wichtigste.** Sie müssen den Kunden mit Ihrer Überschrift direkt ansprechen und er muss mit Allem stoppen, was er sonst gerade macht. Die Headline muss sozusagen auf ihn "herausspringen". Sie sollte kurz und prägnant sein und die wichtigsten Vorzüge Ihres Produktes bereits an dieser Stelle nennen. Wenn der potentielle Käufer das liest, dann muss er das Bedürfnis verspüren, weiter zu lesen. Einer Überschrift, der es nicht gelingt, den Besucher zu fesseln, kann ihren Verkaufszweck entweder gar nicht, oder in nur sehr geringem Maße erfüllen.
3. **Organisieren Sie Ihre Worte und Gedanken.** Ein Verkaufsbrief besteht im Wesentlichen aus drei Teilen. Es gibt eine Einleitung, den Verkaufsteil (häufig auch mit einer Geschichte verknüpft, da „Storys“ einfach besser verkaufen) und die Zusammenfassung. Die Einleitung wird dazu benutzt dem Leser zu erklären, warum Sie ihn kontaktieren. Im Verkaufsteil wird dann aufgezeigt, warum das Produkt, das Sie verkaufen, sein Leben verbessern wird. Und die abschließende Zusammenfassung nennt noch einmal die wichtigsten Gründe, warum der Kunde kaufen sollte und was er tun muss, um Ihr Produkt zu bekommen (Bsp.: „Klicken Sie auf den Button, um das EBook XYZ zum heutigen Vorzugspreis von nur €37 zu kaufen...“).

4. **Jetzt haben Sie einen groben Verkaufsbrief, aber das reicht noch nicht.** Es muss alles noch "fein getuned" werden. Kontrollieren Sie noch einmal, ob folgende Dinge ebenfalls zutreffen:

- Ist Ihr Verkaufsbrief in einem Konversationston gehalten oder geht es eher in Richtung des sogenannten „Firmengesülzes“, wo es zumeist nur um die Firma des Verkäufers geht, als um den Nutzen den der Käufer aus dem Produkt ziehen kann. Ein freundlicher, umgangssprachlicher Ton ist genau das, was die Kunden wollen. Sie wollen nicht über Dinge sprechen, die für sie nicht von Belang sind. Zeigen Sie den Nutzen Ihres Produktes auf und das Verkaufen geht dabei fast schon von selbst.
- Sind die Sätze in Ihrem Verkaufsbrief kurzgehalten? Lange, verschachtelte Sätze können den Leser verwirren. Je kürzer und verständlicher die Sätze, desto näher kommen Sie einem Verkaufsabschluss. Denn ein verwirrter Kunde kauft in der Regel nicht... Das gilt auch für die Anbringung weiterer Links auf dem Verkaufsbrief. Wenn überhaupt sollten Links, die von einem Verkauf ablenken, ganz an das Ende gesetzt werden (bottom). Denn jede Ablenkung kann den Verkauf verderben.
- Wie viele Absätze hat Ihr Verkaufsbrief? Viele kurze Absätze sind 2-3 ultralangen Absätzen zu bevorzugen. Denn wenn es so aussieht, wie ein halber Roman und der Text nicht aufgelockert wird, dann kann der Leser schnell die Lust am Durcharbeiten des Textes verlieren.
- Haben Sie kontrolliert, dass alles richtig geschrieben ist und auch grammatikalisch passt? Falsch geschriebene Worte und grammatikalische Fehler lassen Sie, nun ja, dumm aussehen...!
- Benutzen Sie Subheadlines, also zwischendurch immer mal wieder kleinere Überschriften im Text, um den Leser wieder ins Geschehen mit einzubeziehen, da viele einen solch langen Text auch einfach nur „scannen“.
- Sie brauchen „Bullets“, lange Listen mit den besten Vorteilen Ihres Produktes, damit auch der Letzte erkennt, was er an Ihrem Produkt hat, und warum er es unbedingt braucht. Viele Verkäufe kommen alleine durch bestimmte Bullets zustande...

Wenn Sie sich an diese Anweisungen halten, sollten Sie in der Lage sein, einen effektiven Verkaufsbrief zu schreiben.

Steigen Sie nicht ohne Back-End Produkte in dieses Business ein! Es muss nach einem Verkauf weitergehen!

Der schnellste Weg, um aus dem Info-Business heraus gekickt zu werden ist der, indem man einfach nur das Geld nimmt und sich anschließend nicht mehr um seine Kunden kümmert.

Es ist nicht so einfach, Kunden für Infoprodukte zu bekommen. Ein Kunde ist deshalb wertvoll und sollte für Sie einen hohen Stellenwert besitzen.

Wenn von 100 Besuchern, die auf Ihre Website kommen, nur 3 kaufen, dann können Sie sich bereits glücklich schätzen.

Viele Verkäufer haben Verkaufsraten, die weitaus schlechter sind (allerdings beziehen sich diese Zahlen auf internationale Verkäufe, wo die Konkurrenz weitaus stärker ist als bei uns).

Das sind die harten Fakten über das Verkaufen von Infoprodukten im Internet... oder jede andere Art von Produkten.

Diesen ersten Kunden zu bekommen ist nicht einfach.

Wenn Sie einen haben, dann sorgen Sie dafür, dass er glücklich ist und glücklich bleibt, wenn Sie wollen, dass er weitere Produkte von Ihnen kauft.

Dies können Sie erreichen, indem Sie einen exzellenten Kundensupport bieten, mit Ihren Kunden in Kontakt bleiben (durch einen Newsletter) und indem Sie ihm weitere Back-End Produkte anbieten.

Denken Sie an Folgendes:

Es ist immer viel einfacher, einem bereits existierenden Kunden etwas zu verkaufen, als jemandem, der Sie noch gar nicht kennt und noch nie etwas von Ihnen gekauft hat.

Sie sollten schon beim Verkauf Ihres 1. Produktes ein Angebot für das Back-End Produkt machen.

Das Back-End Produkt ist in der Regel teurer als das 1. Produkt und es sorgt dafür, dass die Gewinne rasanter ansteigen, als wenn Sie vielleicht nur ein €27 EBook verkaufen.

Denn von solchen Produkten kann man in der Regel nicht leben. Man benötigt „multiple streams of income“ – wie der Amerikaner sagen würde.

D.h. man sollte möglichst viele Produkte verkaufen und alle Verkäufe zusammen gerechnet ergibt dann ein gutes Einkommen.

Mit einem einzigen Infoprodukt ist dies in der Regel schwierig zu erreichen. Wenn Ihre Kunden glücklich mit Ihrem 1. Produkt sind, dann ist es sehr wahrscheinlich, dass diese auch Ihre anderen Produkte kaufen werden.

Natürlich vorausgesetzt, der Preis ist noch erschwinglich. Bei digitalen Zusatzangeboten sollte das Back-End Angebot in dem EBook mit enthalten sein.

Das Angebot wird also Teil des Produktes.

Dies kann zum Beispiel die Mitgliedschaft in einem Forum sein, dass nur für die Käufer des Produktes zugänglich ist und wo sich die Käufer über das Nischenthema austauschen können.

Dort können Sie dann auch noch weitere Back-End Produkte bewerben. Sorgen Sie dafür, dass Ihre Kunden an Sie, Ihr Spezialwissen und an Ihre Produkte glauben und Ihr Business wird auf jeden Fall im Laufe der Zeit wachsen.

Nehmen Sie nicht einfach nur das Geld für das 1. Infoprodukt und bleiben danach stumm.

Ihre Kunden wollen Interaktivität.

Sie wollen Fragen beantwortet bekommen und sie wollen eventuell sogar Ihre Zeit kaufen.

Dies können Sie als „Personal Coaching“ anbieten und einen Premium-Preis dafür verlangen.

Ein solches „Personal Coaching“ habe ich selbst auch bereits 2x Mal gemacht und zwar nicht hier in Deutschland, sondern beim 1. Mal, im November / Dezember 2006 bin ich bis nach Venezuela (Caracas) geflogen und im Sommer 2007 war ich bei einem Coaching-Klienten auf Mauritius.

Auf Mauritius habe ich dann auch gleichzeitig ein wenig Urlaub gemacht, denn auf einer solch schönen Insel nur zu arbeiten wäre eine Sünde gewesen.

Aber solche Sachen wären einfach nie möglich gewesen, wenn ich mich nicht schon frühzeitig auf den Verkauf von Informationen im Internet spezialisiert hätte.

Spezialwissen ist gefragt wie nie, gerade wenn es sich darum handelt, wie man Geld von zu Hause aus verdienen kann.

Probieren Sie es aus!