

## Ratgeber-Ebooks Schreiben

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 ändern 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

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 Verlegen sind für deren Aktivitäten nicht verantwortlich.

Dieses Handbuch versteht sich als Basisinformationsquelle. Daraus resultierende Einkommen und Gewinne sind allein von Motivation, Ehrgeiz und Fähigkeiten des jeweiligen Lesers abhängig.

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, können geistiges Eigentum darstellen und dürfen nicht kopiert werden.

## Inhalt

---

Einführung .....	3
Ideen für die Recherche.....	5
Warum schriftlichen Ratgeber so begehrt sind.....	10
Formate von Ratgeber .....	12
Outsourcing .....	13
Erstellung Ihres Ratgebers .....	15
Welche ebook-Formate sind für mich wichtig?.....	25
Werbetexte.....	26
Die Liste der 25 Wörter die verkaufen: .....	27
20 Wörter, die nicht verkaufen .....	28
Produktwerbung.....	32
Andere sollen ruhig für Sie Werbung machen.....	33
Pay per Click.....	34
Organische Suchergebnisse .....	35
Fulfilment Services.....	36
Zusammenfassung .....	37
Haftungsausschluss.....	39

# Einführung

---

## Warum Ratgeber-Ebooks?

Ratgeber-Ebooks sind derzeit ein heißes Thema. Wir wechseln derzeit aus dem Zeitalter des Computers in das Informationszeitalter.

Alles in der Welt dreht sich um Lösungen und wer die neuesten und genauesten Lösungen hat, der kann damit gutes Geld verdienen.



Viele Menschen stehen unter Zeitdruck und versuchen, Arbeit, Alltag und das soziale Leben unter einen Hut zu bringen. Sie suchen Leute, die Ihnen Lösungen zur Verfügung stellen. Wie viele Menschen wollen sofortige Hilfe für ein Problem? Sie wollen nicht warten, bis ein Produkt oder eine Lösung geliefert werden kann. Sie wollen es JETZT!

Das Internet ist das perfekte Medium um Lösungen/ Ratgeber bereit zu stellen. Durch sofortige Bezahlung und Lieferung, wird das Nadelöhr umgangen, welches bei traditionellen Publikationen vorhanden ist und es schafft die Möglichkeit, neueste Lösungen buchstäblich innerhalb von Minuten zu liefern. Immer mehr Menschen haben diesen Vorteil erkannt und nutzen das Internet, um Ratgeber-ebooks zu kaufen, weil dort die neuesten Lösungen zu finden sind. Wenn Sie solche Ratgeber-ebooks schaffen können und Sie dem entsprechenden Markt zur Verfügung stellen, dann können Sie zudem online ein gutes Taschengeld oder Einkommen erwirtschaften. Je nachdem, worauf Sie Wert legen.

Sie denken vielleicht, es ist schwer, ein Ratgeber-ebook zu schreiben, oder dass Sie eine Menge Zeit und Mühe dafür aufwenden müssen.

Dieses ebook zeigt Ihnen, dass es auch genauso sein wird wie Sie es denken und dass Sie einen guten Ratgeber nicht in wenigen Tagen erstellen werden. Dieses ebook (welches auch ein Ratgeber-ebook ist) zeigt Ihnen, wenn Sie sich an die Arbeit machen, wie Ihnen dennoch ein gutes Ratgeber-ebook gelingen wird. Es ist nicht schwer, einen Ratgeber herzustellen. Die meisten Menschen zögern und finden Ausreden und so erreichen Sie ihr Ziel natürlich nicht. Allerdings benötigen Sie Zeit, Lust und Durchhaltevermögen. Vor allem, wenn es um den Verkauf Ihres ebooks geht.

Ein Ratgeber ist ein Produkt, das ein spezifisches Bedürfnis erfüllt oder ein bestimmtes Problem löst. Ein Beispiel ist, Menschen zu helfen, Gewicht zu verlieren oder zu verstehen, wie sie einen Ratgeber erstellen, usw., usw. Normalerweise erstellen Sie einen Ratgeber zur Lösung eines Problems. Sie selbst haben ja auch dieses Ratgeber-Ebook gekauft, weil Sie eben zu diesem Thema einen Rat benötigen.

Ich werde in diesem ebook Schritt für Schritt zeigen, wie Sie Ihren eigenen Ratgeber erstellen. Wie Sie nach Ideen suchen, bis hin zur Schaffung des Produkts, um Umsatz zu erzielen und wie und wo Sie ihr Werk verkaufen können. Ich zeige Ihnen, wie Sie einen Verkaufstext erstellen, wie Sie Werbung für Ihr Produkt machen und wie Sie es schaffen, Traffic für Ihr Produkt zu generieren.

Es wird empfohlen, am Anfang des Kurses zu beginnen und sich in der vorgegebenen Reihenfolge durchzuarbeiten. Jeder Abschnitt zeigt Ihnen, wie Sie ein bestimmtes Teil Ihres eigenen Produktes herstellen. Sehen Sie sich einen Abschnitt an und führen Sie dann jeweils den Schritt selbst aus, damit Sie die Erfahrung verstärken und sicherstellen, dass Sie Ihr eigenes Produkt herstellen können.

Dieser Kurs wird Ihnen helfen, ein selbstbewusster Autor von profitablen Ratgeber-Ebooks zu werden.

## Ideen für die Recherche

---



Die Recherchephase vor jeder Produktentwicklung ist der wichtigste Teil des gesamten Entwicklungsprozesses. Wenn Sie an diesem Punkt nicht richtig forschen, dann haben Sie keine Ahnung, ob es einen Markt für Ihr Produkt gibt.

Unerfahrene Vermarkter schaffen ein Produkt und suchen sich dann einen Markt, dem Sie das Produkt verkaufen können. Das ist der sichere Weg zum Misserfolg.

Wenn Sie einen Markt kennen, werden Sie vielleicht auch intuitiv wissen, welche Produkte dieser Markt braucht, aber Sie werden dennoch einige Nachforschungen anstellen müssen, um sicherzustellen, dass die Nachfrage vorhanden ist.

Wenn Sie sich nicht vergewissern, dass Nachfrage besteht, dann werden Sie um Ihren Umsatz kämpfen müssen. Viel zu viele Vermarkter überspringen diese Phase, weil Sie glauben zu wissen, was der Markt verlangt.

Der erste Schritt besteht darin, eine Idee zu finden, mit der Sie arbeiten wollen. Sie sehen vielleicht etwas in den Nachrichten, lesen etwas in einer Zeitung oder hören Leute über ein bestimmtes Thema sprechen. Vielleicht sehen Sie etwas in einem Laden - Läden bieten oft spezielle Werbeaktionen von beliebten und vielversprechenden Produkten. Dadurch können Sie wertvolle Anregungen erhalten.

Sie können auch in Foren nach Beiträgen suchen, welche häufig Probleme von Menschen erkennen lassen. Wenn ein Thema regelmäßig angesprochen wird (z.B. bei [gutefrage.de](http://gutefrage.de)), dann wissen Sie, da gibt es ein Problem, mit dem viele Menschen konfrontiert sind. Schauen Sie nach, was die Menschen dort draußen bewegt? Welche Sorgen und Probleme haben die Leute!? Schreiben Sie sich jede Idee auf, scheint sie auch noch so

banal. Wenn Sie fündig geworden sind und für sich ein Thema gefunden haben, dann recherchieren Sie ebenfalls im Internet nach der Lösung und beginnen ihr eigenes Ratgeber-ebook zu schreiben.

Probleme gibt es überall auf diesem Planeten und Sie müssen Sie nur aufgreifen. Tatsache ist, dass es schon viele Millionen Seiten im Internet gibt. Jedoch bestehen immer noch Nischen, in denen bislang nur sehr geringfügige Informationen existieren. Manche Nischen erscheinen im Internet zwar als sehr klein, doch sollte man das Potential einer noch so kleinen Nische zu keiner Zeit unterschätzen. Das Internet bietet hierbei mit Ratgeber-ebooks großartige Möglichkeiten.

Die Top Themen, die die Menschen im Netz bewegen, sind nach wie vor die Themen „Zusätzlich Geld verdienen“ und „Single/ Dating“. Sicherlich gibt es zu diesen Themen jede Menge im Internet zu finden, doch versuchen Sie einfach mal Ihr Hobby oder Fachwissen mit eines dieser Top-Themen zu verbinden.

**Hier ein Beispiel:** Nehmen wir an, Sie wählen das Thema „Zusätzlich Geld verdienen“ und Sie selbst kennen sich im Bereich „Basteln“ ganz gut aus. Nun können Sie ja einen Ratgeber-ebook darüber schreiben, wie man mit gebasteltem zusätzlich sein Einkommen verbessern kann. Und schon haben Sie eines der Top- Themen im Internet mit ihrem Fachwissen verbunden.

Das Geld liegt quasi auf der Straße. Versuchen Sie es einfach. Aller Anfang ist schwer. Betrachten Sie es wie mit dem Schreiben eines Briefes. Der erste Satz ist bekanntlich immer der schwerste Teil, aber wenn dieser erst einmal steht, dann rollt der Rest wie von alleine. Also, sollte es zumindest.

Und auch Sie werden es schaffen ein passendes Thema/ eine Nische für sich und Ihren Ratgeber zu finden. Das dürfte doch kein Problem sein, oder? Wenn doch, sehen Sie, schon haben Sie ein erstes Thema für eine Problemlösung. Schreiben Sie ein Ratgeber-ebook über das Thema, wie man Nischen findet. Oder denken Sie an ihr Hobby, an ihre Interessen, an das Gebiet in dem Sie besonders gut sind, in dem Sie der Fachmann oder Fachfrau sind. Vielleicht sind Sie gerade frisch gebackener Vater oder Mutter geworden

und können einiges über Schwangerschaft und die ersten Monate mit dem Kind erzählen. Anbei sei auch noch erwähnt: Je größer das Problem der Anderen ist, desto mehr Geld können Sie damit verdienen.

Hören Sie sich doch einmal bei Ihren Freunden und Verwandten um. Lauschen Sie einfach mal bei einem Sonntagstreff, über welche Probleme dort geredet wird. Und aus Erfahrung weiß ich, dass auf solchen Treffen immer über Probleme gesprochen wird. Wenn Sie nun eine Lösung für deren Probleme parat hätten, was glauben Sie, würden die betroffenen Personen tun, um dieses Problem zu lösen? Ich denke alles! Nur mal ein paar Beispiele, wie mit Problemlösungen in der heutigen Zeit Geld verdient wird.

- Falls Sie ein Problem mit dem Auto haben, dann gehen Sie in eine Kfz-Werkstatt. Dort wird Ihnen mit der Reparatur eine Lösung geboten. Hoffe ich doch mal für Sie!
- Sie haben vielleicht ein Problem, einen Partner zu finden, dann wenden Sie sich an eine Partnervermittlung oder an ein Single-Portal im Internet.
- Sie laden Gäste ein, können jedoch nicht gut kochen, dann kaufen Sie sich ein Kochbuch oder buchen gar einen Partyservice.
- Und wenn Sie Probleme mit ihrer Stromrechnung haben, dann überprüfen Sie ihre Kosten eventuell bei [www.check24.de](http://www.check24.de). Dort wird ihr Problem gelöst, in dem Ihnen der günstigste Stromanbieter genannt wird. Sofern es heutzutage noch günstig geht.
- Ihr Hund bellt den ganzen Tag und Ihnen droht dadurch die Wohnungskündigung. Sie holen sich natürlich einen Hundetrainer, der Ihnen hilft, dass der Hund nicht mehr den ganzen Tag bellt.

Es ging gerade zwar nicht um ebooks, jedoch wurde hier mit Problemlösungen gehandelt.

Seiten, wie [www.amazon.com](http://www.amazon.com) und [www.ebay.de](http://www.ebay.de) sind gute Seiten, in welchen Sie beliebte Themen und Produkte finden können. Mit diesen Anregungen werden Sie sicher in der Lage sein, Ideen für Ihre Produkte zu gewinnen.

Wenn Sie eine Idee für einen Ratgeber-Ebook haben, dann müssen Sie sicherstellen, dass es dafür einen Bedarf gibt.



Gehen Sie auf Google und geben Sie einige Stichworte zu Ihrer Produktidee ein. Sehen Sie sich die Suchmaschinenergebnisse durch und suchen Sie nach weiteren Ratgeber-Ebooks. Wenn solche Produkte bereits vorhanden sind, dann ist das gut und Sie wissen, es gibt eine Nachfrage für Produkte in dieser Nische.

Schauen Sie sich die Ergebnisse in Google AdWords an. Werden bereits Ratgeber-Ebooks über AdWords bereitgestellt? Wenn ja, dann ist das ein Hinweis, dass Geld in dieser Nische verdient werden kann. Werbetreibende werden nicht für Werbung zahlen, wenn ihre Investitionen keine Rendite versprechen.

Es gibt Nischen, wo eine gewisse Nachfrage vorhanden ist, aber die Menschen, die diese Nische füllen, haben entweder kein Geld oder sind nicht bereit, Geld auszugeben. Sie werden feststellen, dass es in einigen Nischen einfach keine Nachfrage nach Produkten gibt.

Es ist wichtig, dass Sie Ihre Sorgfaltspflicht erfüllen, wenn Sie Ratgeber-Ebooks herstellen. Wenn Sie das nicht tun, dann könnten Sie am Ende Geld verschwenden. Wenn Sie gutes Geld ausgeben und / oder Zeit, um einen Ratgeber zu schaffen und Sie stellen fest, dass keine Nachfrage vorhanden ist, haben Sie Zeit und Geld verschwendet.

Zu viele Vermarkter überspringen diesen Schritt, weil Sie glauben, den Markt zu kennen und sind dann sehr enttäuscht, wenn Sie merken, dass Sie nichts verkaufen.

Vermarkter, die online gutes Geld verdienen, haben ihre Produktideen vorher überprüft, egal wie gut Sie sich in einem Markt auskennen. Es ist wirtschaftlich sinnvoll, sicherzustellen, dass die Nachfrage vorhanden ist, bevor Sie ein Produkt erstellen.

Ich möchte Ihnen noch ein paar Ideen für Themen mit auf den Weg geben. Vielleicht ist ja das eine oder andere Thema für Sie dabei oder es entwickelt sich beim Lesen etwas ganz Neues:



- Astrologie: Ihre persönlichen Sternzeichen und was Sie bedeuten
- Wie Sie Ihr Bridge-Spiel verbessern
- Wie Sie beim Pokern gewinnen
- Wie man ein geschäftliches Gespräch einleitet
- Examens-Geheimnisse
- Wie Sie eine besser klingende Stimme entwickeln
- Wie Sie Ihr Geld mit Grundstücken machen
- So entwickeln Sie Ihre Lernkraft
- Wegweiser zur besseren Konzentration
- So kann man mehr in kürzerer Zeit lesen
- So verbessern Sie Ihre Rechtschreibung
- Was Sie über Ihr Testament wissen sollten
- Schach in 10 Lektionen
- So deuten Sie Ihre Träume
- Wie man es anstellt, dass die Fische anbeißen

Diese Liste ließe sich noch um etwa 100 Titel erweitern, da von einigen Themen gleich mehrere Ratgeber existieren. Abgesehen von diesen Schriften, die es zum Teil auch bei uns sogar in preiswerten Taschenbuchausgaben gibt, verfassen Autoren unzählige wertvolle Hinweise und Ratgeber, die Sie auf eigene Rechnung herstellen und an den Mann (oder die Frau) bringen.

Ein Renner wurde zum Beispiel eine Broschüre, in der eine Hausfrau etwa 1000 Firmen und deren Anschriften zusammenstellte, die in irgendeiner Form auf Anfrage etwas "gratis" abgeben. Das sind zum Teil nur solche kleinen Dinge wie ein Kugelschreiber, ein Nähset, ein Malbuch für Kinder, Muster-Poster, Kalender, Broschüren und Kataloge aller Art. Jede Firma wurde sorgfältig registriert und erschien mit den genauen Angaben in dem besonderen "Wegweiser" (Guide). Sie verkauft ihr "1000 Things You Can Get FREE" ("1000 Dinge, die Sie gratis bekommen können") bereits seit einigen Jahren und hat inzwischen schon zwei oder drei Neuauflagen drucken lassen. Bei einem Preis von 2 Dollar pro Stück gehen diese Spezial-Einkaufsführer weg wie die warmen Semmeln. Nach

vorsichtigen Schätzungen dürfte das kleine Informations-Werk eine Auflage von einer Million bereits weit überschritten haben.

## Warum schriftlichen Ratgeber so begehrt sind

---



Jährlich werden auf der Frankfurter Buchmesse von mehr als 5000 Ausstellern allein über 50.000 Neuerscheinungen vorgestellt. Dabei macht diese Zahl der Aussteller nur einen Bruchteil der tatsächlich existierenden Buchverlage aus. Die Zahl der auf Käufer wartenden Bücher geht in die Millionen. Man sollte meinen, dass angesichts einer so überwältigenden Fülle von bedrucktem Papier die kleinen Ratgeber-Schriften überhaupt keine Chancen hätten.

Doch das Gegenteil ist richtig! In vielen Fällen enthalten nämlich die kurzgefassten und leicht verständlichen Helfer in allen Lebenslagen mehr nützliche Informationen als dicke Bücher, bei denen lediglich auf "Füllmaterial" Wert gelegt wurde. Keine Angst, Sie benötigen nun kein Geld um Bücher drucken zu lassen. Das wäre zu teuer und oftmals zu aufwendig. Sie haben ja das Internet. Im Zeitalter der digitalen Welt, können Sie ebooks erstellen und müssen somit alles nur einmal aufsetzen und können es durch Downloads oder Mails unzählige Male versenden. Und wenn es 1.000.000-mal ist. Das heißt, Sie haben keine Wiederbeschaffungskosten.

Ich werde gelegentlich gefragt: Wenn mehrere Leute das gleiche Produkt verkaufen und dann auch noch zum gleichen Preis, worin liegt da nun der Vorteil? Meine Antwort lautet dann: In ihrer Stadt befinden sich vielleicht 5 Mc Donalds und alle haben das gleiche Produkt und den gleichen Preis – Das gleiche Produkt ist doch nicht entscheidend dafür, dass Sie keinen Umsatz machen. Sondern, jeder hat seine eigene Zielgruppe, seinen eigenen Verteiler und natürlich kommt es auf ihren Fleiß an. Und, wenn Sie jetzt der

Meinung sind, dass sich im Internet sehr viele Menschen mit dem Verkauf von ebooks beschäftigen, liegen Sie mit der Behauptung goldrichtig.

Jedoch ist es so, dass es z.B. allein in Berlin ca. 100 große und kleine Büchereien gibt. Das ist eine ganze Menge, bei einer Einwohnerzahl von rund 3,5 Millionen. Aber viele scheinen zu überleben. Sie hingegen haben einen großen Vorteil. Sie haben ihre „ebook-Bücherei“ im Internet und können somit 81,9 Millionen Menschen in Deutschland bedienen. Wenn Sie es genau nehmen, sogar alle 7,5 Milliarden Menschen auf der Erde. Jedoch wollen wir mal nicht übertreiben und auf dem Teppich bleiben.

Verstehen Sie, was ich meine? Es lohnt sich auf alle Fälle ebooks zu verkaufen. Und der Boom hat noch nicht einmal richtig angefangen. Mit dem Thema „ebook“ stehen wir noch völlig am Anfang.

Wobei Sie ja keine ebooks verkaufen sollen, sondern Ratgeber. Denn wieviel Geld würden Sie für einen schnulzigen Roman in Form eines ebooks ausgeben? 3 Euro, 5 Euro oder vielleicht gerade mal 10 Euro? Jetzt die Frage, wieviel würden Sie geben, wenn Sie endlich eine Lösung für ein ernstzunehmendes Problem vor sich liegen hätten? Bestimmt viel mehr, oder? Deswegen ist es so lohnend Ratgeber-ebooks zu verkaufen, denn diese lassen sich gut und gerne ab 20,00 Euro verkaufen. Jedoch was den Preis betrifft, da möchte ich Ihnen nicht reinreden. Dass entscheiden Sie ganz alleine und ohne meine Hilfe.

Was aber gut funktioniert ist, den Preis zu Beginn sehr niedrig anzusetzen und langsam hochzuschrauben. Z.B. in der ersten Woche zum Kennenlernen 2,99 Euro, ab der zweiten Woche kann man vielleicht 4,99 Euro nehmen usw.

Es gibt Autoren, die ihr ebook in den ersten Tagen/ Wochen gratis zum Download anbieten.

Aber wie bereits erwähnt, in Sachen Preis schreibe ich Ihnen da nicht rein.

## Formate von Ratgeber

---

Selbstverständlich gibt es einige Formate aus denen Sie einen Ratgeber herstellen können. Auch wenn wir uns hier mit dem ebook-Format beschäftigen, will ich Ihnen nicht die beliebtesten Formate vorenthalten:

- Ebooks
- Software
- Audioproduktionen
- Ratgeber-Video
- Mitgliedschaftsseiten
- Persönliches Coaching
- Kurse für Zuhause
- Kurse via Skype

Ihr Produkt kann auch eine Kombination der oben genannten Formate enthalten, das hängt davon ab, was der Markt verlangt. Bestimmte Nischen fragen bestimmte Produktformate nach und Ihre Marktforschung wird dies zeigen.

Sie können ein E-Book als Frontendprodukt anbieten und erstellen dann ein anderes Produktformat als Backendprodukt oder Sie bieten dieses als einmaliges Angebot an.

Die Wahl liegt ganz bei Ihnen und hängt von Ihren Fähigkeiten, Ihrer Zeit, Ihrem Budget und den Bedürfnisse des von Ihnen gewählten Markts ab.

Normalerweise werden ebooks als weniger wertvoll, im Vergleich zu Audios oder Videos wahrgenommen. Diese werden als hochwertiger eingeschätzt, in der gleichen Weise, wie eine DVD wertvoller erscheint, als eine CD.

Für diese Produkte erhalten Sie in der Regel eine einmalige Zahlung, das ist nett, aber eine Mitgliedschaftswebseite könnte eine wiederkehrende Gebühr (abhängig von Ihrem Geschäftsmodell) bedeuten, das heißt, Sie könnten jeden Monat eine Gebühr berechnen.

Solche Webseiten sind ein tolles Geschäftsmodell, wegen dem Cashflow und vielleicht sollten Sie eine solche Seite für Ihre Nische schaffen, auch wenn das nicht der Ausgangspunkt sein kann.

Persönliches Coaching und Kurse für zu Hause (physische Produkte) werden als sehr viel hochwertiger wahrgenommen, als andere Ratgeber-Ebooks.

Persönliche Coaching-Programme können mehrere hundert Euro pro Monat einbringen. So lange, Sie Wert bieten, gibt es keinen Grund, warum Sie das nicht tun können. In der Regel werden Sie mit anderen Produkten für Ihre Nische anfangen, bevor Sie ein persönliches Coaching anbieten. Aber das liegt an Ihnen!

Studiengänge für Zuhause sind hochwertige Produkte, die Sie für mehrere hundert Euro verkaufen können. Sie bestehen in der Regel aus einer Kombination von DVDs, CDs, Büchern und so weiter mit einem bestimmten Ziel vor Augen. Einer der bekanntesten Studiengänge für Zuhause war das Butterfly Marketing.

Wenn Sie Studienprogramme für Zuhause produzieren, dann müssen Sie eine digitale Komponente liefern, damit Ihre Kunden etwas haben, mit dem Sie anfangen können, während Sie darauf warten, ihr Programm zu erhalten. Dies befriedigt den Bedarf nach sofortiger Belohnung.

Aus der Recherchephase für Ihr Produkt wissen Sie, was der Markt verlangt und sind in der Lage, ein Produkt in dem Format zu gestalten, welches der Markt verlangt. Die Schaffung von zusätzlichen, mehr in die Tiefe gehenden Programmen in Form von hochwertigen Formaten, ermöglicht es Ihnen, Ihre Gewinne über Backendprodukte zu machen.

## Outsourcing

---



Outsourcing ist, wenn Sie Freiberufler damit beauftragen, bestimmte Arbeiten für Sie zu erledigen. Im Rahmen dieses Kurses wird das

Beauftragen eines Freiberuflers für einen Teil, oder das komplette Ratgeber-ebook erörtert.

Wenn Sie das Geld dazu haben, ist das definitiv der zukunftsweisende Weg. Diese Strategie erlaubt es Ihnen, Ihre Zeit auf die Arbeit als Unternehmer zu konzentrieren und die Arbeiten nicht selbst auszuführen, Sie können Ihre Ergebnisse maximieren, während Sie gleichzeitig, die Herstellungszeit des Produkts reduzieren.

Es ist schwierig, gute Freiberufler zu finden. Sobald Sie einen gefunden haben, behandeln Sie ihn gut, zahlen Sie etwas mehr als den üblichen Preis (damit er auf Ihre Bedürfnisse reagiert), und geben Sie ihm immer etwas, zu arbeiten.

Freiberufler können sehr wankelmütig sein, aber es gibt einige echte Perlen darunter. Wenn Sie häufig Arbeiten an gute Freiberufler vergeben, müssen Sie deren Daten aufbewahren, damit Sie sich an diese wenden können, wenn viel Arbeit ansteht.

Sie finden Freiberufler auf Seiten, wie [www.myHammer.de](http://www.myHammer.de) oder [www.freelance-market.de](http://www.freelance-market.de) oder [www.Freelancer.de](http://www.Freelancer.de). Das alles sind Börsen für Freiberufler. Selbstverständlich können Sie Freiberufler auch in Nischenforen finden.

Wenn Sie mit einem Freiberufler Kontakt aufnehmen, müssen Sie wissen, was Sie wollen. Erstellen Sie eine kleine Übersicht, in der Sie genau beschreiben, was Sie wollen. Seien Sie präzise und setzen Sie Fristen für das Projekt.

Sie müssen als Projektleiter agieren und Ihre Freiberufler führen, um sicherzustellen, dass Ihre Produkte pünktlich geliefert werden.

Wenn Sie auf der Suche nach einem guten Freiberufler sind, müssen Sie sich seine Bewertungen und sein Feedback ansehen. Dies wird Ihnen zeigen, wie gut er ist und ob andere Menschen mit den Ergebnissen zufrieden waren.

Wenn jemand ein negatives Feedback oder negative Bewertungen hat, dann prüfen Sie sorgfältig die Ursache, bevor Sie einen Auftrag vergeben. Sie müssen sicherstellen, dass Ihr Produkt so gemacht wird, wie Sie es wollen.

Auf den gerade erwähnten Internetseiten können Sie in der Regel auch Freiberufler finden, die neu auf diesem Gebiet sind und bereit sind, die Arbeiten etwas günstiger, als

die Konkurrenz auszuführen, weil Sie sich positive Bewertungen verdienen wollen. Es ist wie ein Spiel, das gut oder schlecht ausgehen kann.

Wenn Sie über die oben genannten Webseiten einen Freiberufler beauftragen, haben Sie einen gewissen Schutz vor Nichtlieferung von Produkten. Zahlen Sie nicht den vollen Betrag im Voraus. Entweder legen Sie das Geld auf ein Treuhandkonto oder machen eine Anzahlung per PayPal. Viele Freiberufler verlangen eine Anzahlung vom Käufer, damit gewährleistet ist, dass der Kunde seriös ist. Manchmal will ein Auftraggeber andere übers Ohr hauen, bei Freiberuflern kommt das genauso vor!

Wenn Sie per PayPal zahlen, können Sie innerhalb von 45 Tagen einen Streitfall anmelden, wenn Sie Ihr Produkt nicht erhalten haben und in der Regel erhalten Sie Ihr Geld zurück.

Freiberufler sind eine großartige Möglichkeit, um Produkte erstellen zu lassen. Wenn Sie nicht über die Zeit oder die Fähigkeit verfügen, die Produkte selbst zu erstellen, dann ist diese Möglichkeit ideal.

Das erfordert eine Investition Ihrerseits. Sie können davon ausgehen, dass Sie bis zu 400 € oder mehr für ein gutes E-Book ausgeben müssen. Andere Produktformate können sogar teurer werden. Allerdings ist es eine gute Investition, weil Sie sich auf andere Teile Ihres Unternehmens konzentrieren müssen.

Sollten Sie überhaupt keine Lust am Schreiben haben oder Ihnen fehlt die Zeit, das Geld für einen Freiberufler oder was auch immer, dann müssen Sie nicht verzweifeln. Unter [www.reseller-ebooks.eu](http://www.reseller-ebooks.eu) gibt es ein paar Ratgeber zur Auswahl, die Sie fix und fertig mit einer PLR-Verkaufs-Lizenz erwerben können. Diese Lizenz erlaubt es Ihnen, dass ebook zu verändern. Ja, Sie dürfen sich sogar als Autor ausgeben. Aber schauen und entscheiden Sie selbst!

## Erstellung Ihres Ratgebers

---



Kommen wir nun zu dem Teil, auf dem Sie wohl lange gewartet haben. Die Erstellung Ihres Ratgebers! Viele Menschen wollen selbst einen Ratgeber erstellen, besonders wenn Sie neu auf dem Markt sind oder die Finanzen knapp sind.

Es ist wichtig, beim Erstellen Ihres Ratgebers nicht die Geduld zu verlieren und nicht auf die Zeit zu schauen, denn je nach Umfang kann man da auch schon ein Weilchen sitzen. Aber Sie müssen ihr ebook ja auch nicht an einem Tag schreiben (und werden dies auch nicht tun können) und Rom ist bekanntermaßen auch nicht an einem Tag erbaut worden. Lassen Sie sich Zeit!

Schreiben Sie alles z.B. in einem Word-Programm nieder. Seien Sie dabei aber immer Sie selbst und versuchen Sie nicht zu sehr ins Fachchinesisch abzuschweifen.

Das Erstellen eines Ratgeber-Ebooks ist für viele Menschen sehr überwältigend, deshalb wird in diesem Abschnitt eine Möglichkeit erklärt, wie Sie ein solches Produkt selbst erstellen können. Wir sprechen hier über das Erstellen eines Ebooks, aber die Technik gilt für Format.

Ich gehe mal davon aus, dass Sie eine Nische und ein Thema gefunden haben, bevor Sie mit diesem Abschnitt beginnen. Wenn das nicht der Fall ist, zack zack schnell zurück zum vorherigen Abschnitt und dann holen Sie das bitte nach.

### **Schritt 1 – Inhalt**

Zunächst müssen Sie entscheiden, zu welchem Zweck Ihr Produkt eingesetzt wird. Das bedeutet, Sie müssen in Foren von Nischenmärkten recherchieren, um zu verstehen, welches die häufigsten Probleme der Menschen sind. Vielleicht haben Sie auch im vorigen Abschnitt ein spezifisches Problem identifiziert, das Sie angehen wollen.

Lassen Sie sich von anderen Ratgeber-ebooks auf dem Markt inspirieren. Sie können sich auch in Artikelverzeichnissen nach Lösungen umsehen, wenn das erforderlich ist.



Sie dürfen jedoch NICHT einfach Lösungen 1:1 kopieren, die Sie finden. Wenn Sie auf nützliche Lösungen stoßen, müssen Sie diese in eigenen Worten nacherzählen, damit es sich um eigene Inhalte handelt. Andernfalls verletzen Sie die Urheberrechte von anderen, dadurch könnte Ihnen ein Verfahren angehängt werden. Nur Ideen sind nicht urheberrechtlich geschützt.

## **Schritt 2 – Ausarbeiten**

Nun sollten Sie das Produkt gut ausarbeiten. Die erste Seite ist eine leere Seite für das Cover, welches Sie zu einem späteren Zeitpunkt einfügen werden. Außerdem müssen Sie einen Haftungsausschluss einarbeiten. Dies könnte die zweite oder letzte Seite sein. Wenn nötig, lassen Sie sich hier rechtlich beraten, um sicherzustellen, dass er richtig ist und Sie rechtlich abgesichert sind.

Die nächste Seite sollte für das Inhaltsverzeichnis reserviert sein. Dies wird den Leuten helfen, sich in Ihrem Buch zurechtzufinden. Es empfiehlt sich jedoch, die Seitenzahlen ganz zum Schluss einzufügen, da bei jeder noch so kleinen Bearbeitung Ihres Ratgeber-ebooks, sich die Seitenzahlen wieder verändern können.

Das Inhaltsverzeichnis im Rohzustand könnte dann erst einmal so aussehen:

*Vorwort*

*Erste Überschrift*

*Zweite Überschrift*

*Dritte Überschrift*

*usw.*

Auf der nächsten Seite sollte eine Einführung/ Vorwort erstellt werden.

Dann schreiben Sie Kapitelüberschriften zu den wichtigsten Themen, die Sie in Ihrem Buch erfassen wollen. Achten Sie darauf, dass Sie in logischer Reihenfolge angeordnet sind, damit das Thema erörtert und die Lösung präsentiert wird. Dies ist das Rückgrat des Buches und es muss einen Sinn ergeben.

Danach folgt eine Schlussfolgerung oder eine Zusammenfassung auf der nächsten Seite.

Auf der nächsten Seite nennen Sie Datenquellen, gefolgt von eventuellen Anhängen.

### **Schritt 3 – Inhalt einfügen**

Unter jeder der Abschnittsüberschrift fügen Sie jetzt detaillierte Stichpunkte ein, den Sie in diesem Abschnitt behandeln wollen. Dies sind die wichtigsten Punkte, die Sie abdecken müssen. Je nachdem, wie viel Sie schreiben, können Sie noch einige Unterüberschriften einfügen.

### **Schritt 4 – Ausarbeiten**

Nun müssen Sie jeden Abschnitt mit Inhalt füllen. Die Einführung und den Abschluss sollten Sie als Vorletztes vornehmen (denn als letztes kommen, wie bereits erwähnt, die Seitenzahlen für das Inhaltsverzeichnis). In der Einleitung erzählen Sie den Lesern, was Sie Ihnen sagen wollen, und wie das Buch zu verwenden ist und in der Schlussfolgerung fassen Sie Ihre Aussagen zusammen und geben eine Empfehlung ab.

Die Frage, wie viel Sie schreiben, lässt sich dadurch beantworten, dass alle wichtigen Punkte erörtert werden müssen. Schwafeln Sie nicht, schreiben Sie nicht, um den Platz zu füllen, denn das wird Ihr Buch entwerten. Diese Empfehlung gilt für jedes Produktformat, alles was Sie tun müssen, ist die Methode anzupassen, mit welcher Sie Inhalte schaffen.

Der Abschnitt mit den Literaturquellen, nennt für den Leser interessante Quellen des Buches. Dies können eigene Produkte oder Affiliate-Produkte sein. Sprechen Sie Beschreibungen an, vermeiden Sie aber jeglichen Hype und fügen Sie nach Möglichkeit Fotos hinzu. Solche Fotos unterstützen das ebook ungemein. Es erweckt Emotionen. Bitte achten Sie aber darauf, dass Sie zu 100 % die Rechte der Fotos besitzen und keine Urheberrechte verletzen.

**Lizenzfreie Fotos gibt es unter anderem hier:**

**pixabay.com** Mein Favorit, da alle Fotos kostenlos und ohne Quellenangabe für private und kommerzielle Zwecke zu verwenden sind.

**freefoto.com** Einer der größten Sammlungen an Bilder und kostenlosen Fotos im Internet. Neben dem Bild steht die jeweils gültige Lizenz.

**kavewall.com** Fotos, Bilder und Texturen in unzähligen Kategorien wie Tattoo, Metall und Essen.

**adigitaldreamer.com** Lizenzfreie Bilder kostenlos finden Sie hier.

**freephotobank.com** ständig neue Fotos finden Sie auf dieser Website.

**freedigitalphotos.net** Hier finden Sie unzählige Fotos in den Kategorien Tiere, Feiern, Haus & Garten und viele mehr.

**cepolina.com** Fotos in den Bereichen Technologie, Menschen, Landschaften und z.B. Ernährung, finden Sie hier unerschöpfliche Bilder.

**stockvault.net** Zurzeit findet man auf dieser Website über 40.000 Fotos.

**sxc.hu** Unzählige Fotos, Bilder, Texturen

Wenn Sie jetzt schon auf der Suche nach Fotos sind, dann suchen Sie doch gleich eins für Ihr Cover.

### **Schritt 5 - Das Cover**

Bevor Sie nun ihr ebook online stellen, ist es zudem empfehlenswert ihrem ebook ein Cover zu geben. Das ist wie bei einem echten Buch der Einband, nur eben in digitaler Form. Es macht mehr her, wenn Sie ihr erstes geschriebenes ebook so präsentieren. Das sieht besser aus, als wenn Sie nur den Titel schreiben.

Als erstes benötigen Sie ein Fotobearbeitungs-Programm. Das kann „photo ulead Express“, „photoimpact“ oder „Photoshop“ sein. Natürlich gibt es auch online Fotobearbeitungs-Programme. Ein gutes wäre z.B. <https://pixlr.com/editor/>

Dann benötigen Sie Bilder für Ihr Cover. Ich persönlich liebe pixabay.de. Dort gibt es zu allen Themen und Bereichen Fotos und: Freie kommerzielle Nutzung sowie kein Bildnachweis nötig.

Zum endgültigen Cover erstellen, benötigen Sie auch ein Programm, dass dies für Sie erledigt. Eine Seite möchte ich Ihnen zum Erstellen eines Covers empfehlen. Es kostet nichts! [www.3d-pack.com](http://www.3d-pack.com)



Durchaus können Sie Ihr Cover auch nur als Bild darstellen. Das sieht dann so aus:



Das fertige Cover fügen Sie dann in die erste leere Seite Ihres ebooks ein.

Dies ist allerdings nur eine Empfehlung. Es gibt im Internet einige kostenlose und kostenpflichtige Programme die ein Cover erstellen. Einfach mal die Suchbegriffe „ebook Cover erstellen“ in eine Suchmaschine geben.

Und das ist alles, was Sie brauchen, um einen Ratgeber zu erstellen.

Sobald Ihr Buch fertig gestellt ist, machen Sie eine Rechtschreibprüfung und eine Grammatiküberprüfung und dann lassen Sie das Buch von jemandem gegenlesen. Das ist

besonders wichtig, wenn Sie kein Muttersprachler in der Sprache sind, in welcher das Buch verfasst wurde. Wenn Ihr Buch voll von Fehlern ist, dann wird es in den Augen des Lesers weniger wert sein.

Damit stellen Sie auch sicher, dass Ihr Buch leicht zu lesen und sinnvoll ist. Sie haben vielleicht etwas geschrieben, das logisch für Sie ist, aber Sie können es vielleicht nicht so erklären, dass andere Leute es leicht verstehen können.

Ratsam ist es auch, dass geschriebene Werk ihren Freunden oder Verwandten vorzulegen um deren Meinung einzuholen.

Wenn Sie eine Schreibblockade haben, stellen Sie die Arbeiten vorübergehend ein und tun Sie etwas anderes. Versuchen Sie nicht, sich zum Schreiben zu zwingen, denn das wird schiefgehen. Beschäftigen Sie sich mit etwas anderem und versuchen Sie später weiter zu schreiben. Sie werden sehen, es wird Ihnen dann viel leichter fallen.

Wo es leichter ist, ein Bild zu verwenden, um ein Konzept zu erklären, verwenden Sie ein Bild. Bilder sagen wirklich mehr als tausend Worte und viele Menschen reagieren gut darauf, wenn es darum geht, ein Konzept zu erläutern.

Achten Sie darauf, dass Ihr Ratgeber-Ebook durch Seitenzahlen gegliedert ist. Das hilft denen, die Ihr Produkt ausdrucken, die Seiten in der richtigen Reihenfolge zu sortieren.

Vergewissern Sie sich, dass Ihr Buch nicht überfüllt ist und auch nicht zu viele Leerräume aufweist. Wenn zu viele Inhalte in ein Buch gepackt werden, ist es schwer, zu lesen. Auch viele Leerräume sind nicht günstig, die Leute haben dadurch das Gefühl, dass Sie keinen ausreichenden Wert für ihr Geld bekommen. Finden Sie eine Balance zwischen Text und freien Stellen, die es leicht macht, den Text zu lesen.

Überlegen Sie sich vorher, wie Ihr Cover auszusehen hat. Ob es aus einem Bild besteht oder aus einer Grafik. Wo Sie Bilder finden habe ich Ihnen ja bereits bei „Schritt 4“ erläutert.

Selbstverständlich benötigt so ein Cover nicht nur ein Bild, sondern auch einen Text. Da wäre z.B. der Titel oder auch der Untertitel der auf das Cover darf. Damit Sie Ihrem Cover auch den nötigen Text verleihen können, benötigen Sie hierzu ein

Fotobearbeitungsprogramm. Diese gibt es bereits sehr günstig im Handel oder einige abgespeckte kostenlose Versionen im Internet.

Wenn Ihr Cover nun fertig ist, gehen Sie auf den empfohlenen Link [www.3d-pack.com](http://www.3d-pack.com) und laden dort das Foto hoch. Natürlich nur, wenn Sie sich für dieses Cover-Design entschieden haben.

### **Schritt 5 - Das Inhaltsverzeichnis**

Sie haben nun das ebook fertig geschrieben, Bilder eingefügt, das Cover erstellt und alles an seinen Platz gerückt und formatiert? Sie müssen nichts mehr in Ihrem ebook bewegen?

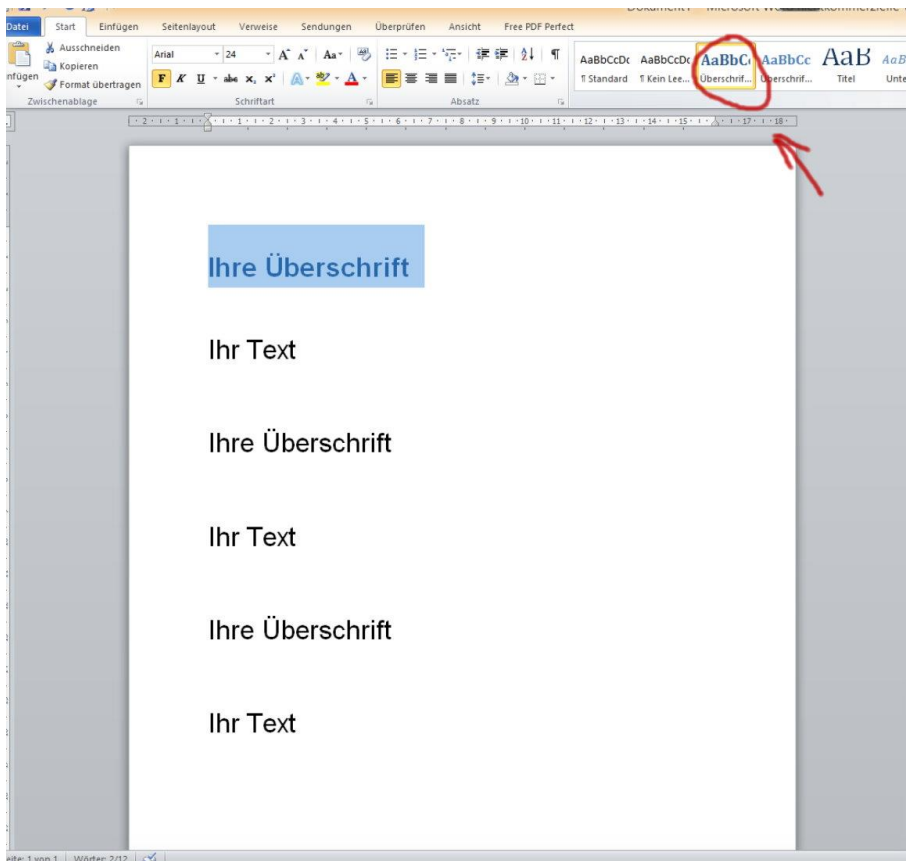
Dann können Sie nun die Seitenzahlen zum bereits vorbereiteten Inhaltsverzeichnis hinzufügen. Das kann dann so aussehen:

<i>Vorwort</i>	2
<i>Erste Überschrift</i>	5
<i>Zweite Überschrift</i>	8
<i>Dritte Überschrift</i>	10
<i>usw.</i>	

**Achtung:** Die Seitenzahlen brauchen Sie nicht hinzuzufügen, wenn Sie Ihr ebook in ein ebook-Reader taugliches Format umwandeln möchten, da es die unterschiedlichsten ebook-Reader mit den unterschiedlichsten Größen gibt: vom großformatigen Tablet bis zum kleinen Smartphone. So kann es durchaus sein, dass eine ebook-Seite auf einem Tablet, sich auf einem Smartphone über 15 Seiten erstrecken.

Dennoch benötigen Sie ein Inhaltsverzeichnis, jedoch ohne Seitenzahlen. Das muss sein, damit Ihre zukünftigen Leser von Kapitel zu Kapitel springen können. Auch dieses ebook hat eins.

Dieses Inhaltsverzeichnis zu erstellen ist nicht wirklich schwer. Markieren Sie einfach eine Überschrift mit der linken Maustaste. Nun finden Sie oben in ihrem Word-Programm unter Formatvorlagen 1 - 2 Überschriften-Vorlagen. Dort wählen Sie bitte eine aus. Beim anschließenden umwandeln in ein Format für ebook-Reader, wird dies dann erkannt und als ein Inhaltsverzeichnis eingefügt.



## Schritt 6 – Umwandeln in ein passendes Format



Sie sollten wissen, dass die meisten ebooks über einen ebook-Reader gelesen werden. Aber das versteht sich glaube ich von selbst. Die Kunden, die also Ihren Ratgeber kaufen werden, besitzen einen solchen Reader. Es wird selten vorkommen, dass jemand Ihren Ratgeber über den heimischen PC lesen wird. Dementsprechend wäre es unklug

Ihren Ratgeber als Word-Dokument zu verkaufen.

„Leider“ gibt es unzählige ebook-Reader und somit auch unzählige Formate. Da stellt sich nun die Frage:



## Welche ebook-Formate sind für mich wichtig?

---

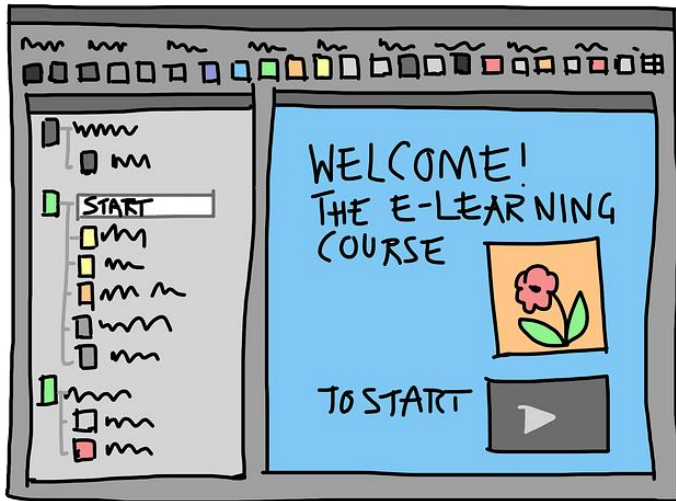
Es haben sich drei ebook-Formate herauskristallisiert, die für diverse Geräte geeignet und erhältlich sind.

1. Das gängigste Format für ebooks ist **EPUB** und wird von fast allen ebook-Readern unterstützt (außer dem Kindle-Reader). Es handelt sich dabei um einen offenen Standard, der in der neuesten Version auch viele unterschiedliche Textformatierungen und Multimediaanreicherungen (Bilder, Musik, usw.) unterstützt. Gute und kostenlose Programme die Ihr ebook in ein epub-Format umwandeln können, sind zum einen *calibre* und *epub maker Trail*.
2. Neben dem epub-Format ist auch die **PDF** immer wieder gern gesehen. Diese wird inzwischen oft für Dokumente verwendet, die im Internet verfügbar gemacht werden. Da PDF-Dateien allerdings fixe Layout-Vorgaben enthalten (Absätze, Textgröße, Abstände, usw.), sind sie für ebook Reader häufig nur begrenzt geeignet. Falls sie kein geeignetes Programm zur Hand haben, mit dem Sie aus ihrem Word-Dokument eine PDF erstellen können, habe ich hier einen kostenlosen Link für sie. Mit diesem Programm können sie ihr Word-Dokument ganz leicht in eine PDF-Datei umwandeln. <http://freepdfxp.de/> Bestimmt gibt es aber noch andere Anbieter.
3. Mit dem zurzeit vielleicht mächtigsten Verkaufsinstrument – Amazon – geht es in die dritte Format-Runde. Das **AZW**-Format wird nur von Amazon (Kindle-Reader) verwendet, d.h. ohne einen Umwandler, kann kein anderes Lesegerät ebooks von Amazon öffnen. Sollten Sie sich entscheiden, Ihr ebook über Amazon zu vertreiben, dann ist es ein leichtes ihr Word-Dokument dort in ein AZW-Format umzuwandeln. Registrieren Sie sich als erstes auf <https://kdp.amazon.com/>. Nachdem Sie dort alles ausgefüllt haben, was Amazon so gerne von Ihnen wissen möchte, laden Sie

nun ihr ebook als Word-Dokument hoch und Amazon wandelt es automatisch in ein Kindle taugliches Format um. Also in ein AZW-Format.

## Werbetexte

---



Das Erstellen von Werbetexten ist eine Fähigkeit, die Sie leicht erlernen können aber mit Fingerspitzengefühl angehen sollten. Ein guter Werbetexter braucht lange, bis er wirklich gut ist, aber jeder kann es schaffen. Das Outsourcing von Werbetexten kann sehr kostspielig sein, weil gute Werbetexter unter Umständen Zehntausende Euro verlangen. Nein, das wollen wir jetzt nicht!

Dennoch handelt es sich um eine Fähigkeit, die Sie überraschend leicht selbst erlernen können, wenn Sie sich wirklich darauf konzentrieren und wenn Sie einige Punkte beachten. Dieses Kapitel gibt Ihnen einen kleinen Überblick über das Texten und wie Sie einen Verkaufstext gestalten.

Während des ganzen Prozess gibt es eine Frage, die Sie sich in erster Linie stellen müssen und das ist die Frage, die sich auch Ihr Leser beim Lesen Ihres Verkaufstextes stellt.

**“Was springt dabei für mich raus? Welchen Nutzen habe ich?”**

Das ist die Frage, die Sie sich stellen müssen, damit Sie etwas verkaufen können.

Sehen Sie sich andere Ratgeber-ebooks in Ihrer Nische an und nutzen Sie diese zur Inspiration. Kopieren Sie nicht einfach, nutzen Sie diese zur Inspiration.

Sehen Sie sich Verkaufstexte an, die bei Ihnen den Wunsch ausgelöst haben, etwas zu kaufen und überlegen Sie sich, welche Aussagen darin, Sie dazu gebracht haben, etwas zu kaufen und nutzen Sie diese ebenfalls zur Inspiration.

Da Besucher Ihrer Webseite innerhalb von Sekundenbruchteilen entscheiden, ob sie eine Internetseite wieder verlassen oder nicht, gilt gerade hier: Weniger ist oft mehr! Die Kunst liegt darin, vertrauenswürdige Wörter so auf Ihre Webseite oder in Ihren Verkaufstext bei Amazon (oder wo auch immer Sie verkaufen) zu platzieren, dass diese dem Besucher sofort ins Auge springen.

Beispielsweise sollte das Wort **Vertrauen** nicht in Schriftgröße 72, Arial Black, rot im Head-Bereich dem Besucher gleich ins Auge gebrannt werden.

Psychologisch ist es eleganter den Blick des Besuchers gezielt zu dem Wort zu lenken. Dies kann beispielsweise durch kleine Farbunterschiede (normaler Text hellgrau), minimale Unterschiede in der Schriftgröße, einer Komplementärfarbe oder durch eine nebenstehende Grafik geschehen.

Es ist nicht nur genügend, die "Wörter die verkaufen" irgendwo im Text zu platzieren, sondern es ist ebenso wichtig, diese richtig in Szene zu setzen.

## Die Liste der 25 Wörter die verkaufen:

---

1. verstehen
2. Gesundheit
3. Garantie
4. sparen
5. Liebe
6. Recht
7. Wahrheit
8. Stolz
9. Verdienst
10. Vertrauen
11. Geborgenheit
12. leicht
13. Geld
14. neu
15. Entdeckung

16. Ergebnisse
17. Gewinn
18. glücklich
19. Wert
20. Spaß
21. Sie
22. Sicherheit
23. Vorteil
24. Positiv
25. Nutzen

## 20 Wörter, die nicht verkaufen

---

Neben den 25 Wörtern die verkaufen, gibt es noch eine Liste mit 20 Wörtern, die auf jeden Fall in Verkaufstexten nichts zu suchen haben. Liest jemand mit Kaufinteresse eines dieser Wörter, werden bei ihm im Unterbewusstsein die Alarmglocken aktiviert.

1. Kosten
2. bezahlen
3. unterschreiben
4. Sorgen
5. verlieren
6. kaufen
7. schlecht
8. verkauft
9. Entscheidung
10. schwierig
11. verpflichtet
12. Verbindlichkeit
13. Vertrag
14. versuchen
15. Verlust
16. Schmerzen
17. Tod
18. verkaufen
19. Preis
20. Verpflichtung

Ein typischer Verkaufstext ist aus folgenden Komponenten aufgebaut:

## **Überschrift**

Dafür werden Sie 80-90% Ihrer Zeit aufwenden. Die Überschrift ist das Erste, was die Leute sehen, wenn Sie z.B. auf Ihre Internetseite kommen und vielleicht ist es das einzige, was Sie sehen. Das ist vielleicht Ihre einzige Möglichkeit, das Interesse eines Menschen zu wecken und aus einem Interessenten einen Kunden zu machen.

Sie werden verschiedene Überschriften testen, damit Sie reichlich Traffic für Ihre Webseite bekommen und schließlich mit der besten Überschrift die beste Konversionsrate erhalten.

Aber auch wenn Sie Ihren Ratgeber nicht über Ihre Webseite verkaufen, sondern über Amazon.de, bookrix.com & Co. benötigen Sie einen solchen aussagekräftigen Verkaufstext.

## **Untertitel**

Ihre Untertitel richten sich nach der Überschrift, Sie können dabei auf erreichte Erfolge hinweisen und die Leute dazu animieren, Ihren Verkaufstext zu lesen.

## **Sich mit dem Leser identifizieren und sein Problem verstehen**

Nach der Einführung, müssen Sie sich mit Ihrem Leser identifizieren und ihm zeigen, dass Sie sein Problem verstehen. Hier machen Sie dem Leser sein Problem bewusst und Sie machen ihm klar, dass er eine Lösung für sein Problem braucht (die Lösung ist Ihr Produkt)

## **Sagen Sie ihm, warum Sie ihm helfen können**

Jetzt müssen Sie Empfehlungen von Kunden einfügen und sagen, wie Ihr Produkt dem Kunden weiterhelfen wird. Teilen Sie potentiellen Kunden mit, warum Sie Ihnen helfen können und zeigen Sie, dass Ihr Produkt die Lösung für ihr Problem ist.

### **Beweise**

Sie müssen dem Interessenten einen Beweis dafür liefern, dass Ihr Produkt auch hält, was es verspricht. Dies können Sie tun, indem Sie Bewertungen von potentiellen Kunden veröffentlichen, gleichgültig in welcher Form. Ein Bild des Kunden gibt der Bewertung mehr Glaubwürdigkeit, es macht einen guten Eindruck, wenn Sie den kompletten Namen und den Wohnort des Kunden angeben, anstatt nur mysteriöse Initialen. Das hilft WIRKLICH, zu verkaufen.

### **Erklären Sie, warum deren Produkt ihre Probleme löst**

Dann gehen Sie bezüglich des Problems mehr ins Detail und warum Ihr Produkt es lösen wird. Diese Aussagen bauen auf dem auf, was Sie vorher schon geschrieben haben und bereiten den Kunden darauf vor, was er zu erwarten hat.

### **Sagen Sie Ihnen, was Sie zu erwarten haben**

Sagen Sie Ihren Kunden gerade heraus, was auf Sie zukommt. Bleiben Sie nicht vage, denn das wird die Leute abschrecken – Sie werden das Gefühl haben, dass Sie etwas zu verbergen haben. Geben Sie aber nicht alles Preis, was Sie zu bieten haben. Das ist ein schwieriger Balanceakt, aber den müssen Sie schaffen. Verwenden Sie, wenn möglich, Produktbilder, um das Produkt in deren Gedanken zu stärken.

### **Geben Sie Boni**

Die Leute lieben kostenlose Geschenke. Aber bleiben Sie realistisch. Bieten Sie nicht Geschenke im Wert von 17.982.348,09 € an, bei einem Produkt für 8,00 €, denn das ist nicht realistisch und der Leser wird unter Umständen misstrauisch. Bleiben Sie realistisch und bieten Sie keinen alten Ramsch an. Bieten Sie Boni an, die auf das Hauptprodukt aufbauen. Wenn Ihre kostenlosen Boni keinen Bezug zu Ihrem Hauptprodukt haben,

werden die Leute sich nicht dafür interessieren, weil es nicht dazu beiträgt, Ihr Problem zu lösen.

### **Eine Garantie ist wichtig**

Geben Sie eine Garantie und halten Sie sich daran. Wenn Sie eine Garantie geben, ist es wirklich wichtig, dass Sie sich auch daran halten. Je länger die Garantie ist, die Sie bieten, umso geringer werden die Erstattungen ausfallen (vorausgesetzt Ihr Produkt ist qualitativ hochwertig).

### **Aufruf zum Handeln**

Jetzt brauchen Sie noch einen Aufruf zum Handeln. Sagen Sie Ihrem Kunden, was er tun soll. Wollen Sie, dass er sich als Mitglied auf Ihrer Seite anmeldet, dass er sich registriert, dass er etwas kauft?

Was es auch ist, sagen Sie es ihm, wiederholen Sie die wichtigsten Vorteile Ihres Produkts und fordern Sie die Leute zum Handeln auf, denn das wird ihr Problem lösen.

### **Abschluss**

Schließen Sie den Verkaufstext ab, mit einem weiteren Aufruf zum Handeln, erinnern Sie die Leute daran, dass Sie heute noch handeln müssen. Verabschieden Sie sich auf positive Weise!

### **P.S.**

Am Schluss sollten Sie noch zwei oder drei PS anhängen. Hier wiederholen Sie Ihre Garantie und die wichtigsten Vorteile Ihres Produkts und den Aufruf zum Handeln.

Nehmen Sie sich Zeit für Ihre Werbetexte, denn diese Texte kann man nicht so einfach aus dem Handgelenk schütteln. Es empfiehlt sich, den Verkaufstext am Stück zu

verfassen, machen Sie nicht zu viele Pausen, denn dann könnten Sie den Faden verlieren.

Sie müssen Ihren Zielmarkt verstehen, wenn Sie erfolgreiche Werbetexte schreiben wollen. Wo gibt es Probleme? Gibt es wichtige ungeklärte Fragen? Wonach suchen Sie?

Wenn Sie diese Fragen beantworten können, wird es Ihnen leichter fallen, einen guten Werbetext zu schreiben.

Wenn Ihr Verkaufstext fertig gestellt ist, bereiten Sie sich darauf vor, dass Sie ihn optimieren müssen, um die Konversionsrate zu verbessern. Sie können verschiedene Überschriften ausprobieren und andere Komponenten variieren, um zu sehen welche Variante, die beste Konversionsrate bringt. Natürlich ist der Zweck, die Konversionsrate zu optimieren.

Die Fähigkeit Werbetexte zu erstellen ist sehr nützlich und Sie werden diese nicht nur in Verkaufstexten brauchen, sondern auch beim Verfassen von Artikeln, Anzeigentexten, Werbetexten in AdWords usw. Nehmen Sie sich Zeit, diese Kunst zu lernen, denn für Ihre Karriere als ebook-Autor/in wird dies sehr nützlich sein.

## Produktwerbung

---

Wenn Sie Ihr Produkt geschaffen und Ihren Verkaufstext verfasst haben und alles auf Ihrer Internetseite hochgeladen haben, brauchen Sie natürlich Traffic auf Ihrer Internetseite.

Das ist genauso wichtig, wie das Produkt selbst und auch dies ist ein Schritt, den Sie selbst tun können oder an Freiberufler delegieren können. Eine komplette Einführung in die Kunst, wie man Traffic generiert, würde zu weit führen, aber Sie werden einen Überblick über die entsprechenden Techniken erhalten und wie Sie angewendet werden.



## Andere sollen ruhig für Sie Werbung machen

---

Nachdem Sie gerade die Überschrift gelesen haben, werden Sie bestimmt denken: Wie jetzt? Andere sollen für mich Werbung machen? Mich kennt doch keiner!“

So absurd es klingt, aber genau das geht. Gehen Sie mal auf [www.digistore24.com](http://www.digistore24.com). Digistore24 bietet nicht nur einen Dienst an, mit dem Sie online ihr ebook hochladen und verkaufen können, nein, Digistore geht noch einen Schritt weiter. Wie? Also gut, ich erkläre es Ihnen: Mal angenommen Sie haben ein Kochbuch geschrieben, laden es bei Digistore24.com zum Verkauf hoch und da steht es nun. Jeder kann es jetzt kaufen. Nun gibt es aber noch den sogenannten „Promolink“. D.h., jedes registrierte Digistore-Mitglied kann sich von Ihnen einen Promolink holen (dieser befindet sich dann auf Ihrer Verkaufsseite bei Digistore24). Soweit so gut!

Jetzt kommt zum Beispiel Herr Müller. Herr Müller hat eine gut gehende Webseite die sich mit Ernährung befasst. Herr Müller sieht Ihr Kochbuch auf Digistore24, findet es gut und möchte es gerne auf seiner Webseite verkaufen. Er macht nun nichts anderes, als das er sich Ihren Promolink holt und diesen dann auf seine Webseite setzt. Jedes Mal, wenn nun ein Webseitenbesucher von Herrn Müller auf diesen Link klickt und ein ebook kauft, haben sie gewonnen und verdient. Und das, obwohl ihr ebook auf der Webseite von Herrn Müller verkauft wird.

Das macht Herr Müller natürlich nicht ganz ohne Hintergedanken. Er möchte nämlich an Ihrem ebook verdienen. Und das wird er auch – und zwar die Provision, die Sie vorher festgelegt haben. Haben Sie eine Provision von 40% festgelegt, bekommen Sie logischerweise die 60% vom Verkaufspreis, den Sie natürlich auch vorher festgelegt haben.

Jetzt verkaufen Sie nicht nur Ihr ebook auf IHRER Webseite, sondern vielleicht auf Amazon, auf Digistore24 und nun verkauft auch noch Herr Müller Ihr ebook. Und wer weiß, eventuell verkauft morgen noch Frau Schmidt und Herr Krause Ihr Buch und so geht das dann immer weiter. Der Rubel wird rollen. Nicht gleich heute und auch nicht nächste Woche aber Schritt für Schritt wird das schon was werden.

Hier nochmal die Adresse: [www.digistore24.com](http://www.digistore24.com)

## Pay per Click

---

Sicher kennen Sie Google AdWords, eine Form der Internetwerbung auf dem Markt. Google AdWords Anzeigen werden geschaltet, wenn Sie thematisch zum Inhalt der Suchanfrage bzw. zum Content einer Website passen. Der Werbende hinterlegt zu diesem Zweck Stichwörter, sogenannte Keywords, die das beworbene Produkt beschreiben. Gibt ein User diesen, oder einen ähnlichen Begriff als Suchanfrage bei Google ein, bekommt er neben den organischen Suchergebnissen auch passende AdWords Anzeigen zu sehen

Im Gegensatz zu den organischen Suchergebnissen ist die Einstellung von AdWords-Anzeigen nicht kostenlos. Der Inserent legt ein Monatsbudget fest und bietet einen Maximalpreis, den er bereit ist für einen Klick auf seine Anzeige zu bezahlen. Dieser Wert wird maximaler CPC (Cost-per-Click) genannt.

Der wirkliche Vorteil bei CPC ist, dass Sie sofort Traffic erhalten. Organische Suchergebnisse sind großartig aber Sie müssen manchmal Monate warten, bevor Sie ein wenig Traffic bekommen.

CPC kann man schnell für sein Unternehmen nutzen und genauso schnell wieder absetzen. Sie müssen nur wissen, was Sie wollen, denn unter Umständen können Sie damit eine Menge Geld los werden und wenige Ergebnisse erreichen, aber wenn es richtig angewandt wird, ist CPC extrem gut.

Es ist eine gute Möglichkeit, die Wirksamkeit Ihres Verkaufstextes sofort zu prüfen. Lassen Sie tausend Besucher Ihre Webseite besuchen und prüfen Sie, wie hoch die Konversionsrate ist. Testen Sie verschiedenen Überschriften oder Verkaufstexte und prüfen Sie, welche am besten funktionieren. Viele Unternehmen tun das, um zu testen ob ein Produkt im Markt durchsetzbar ist und es ist eine gute Möglichkeit, zu verkaufen.

Setzen Sie sich eine tägliche Grenze, die Sie für CPC ausgeben und stellen Sie sicher, dass Sie sich diesen Betrag auch wirklich leisten können. Sie müssen Ihre Kampagnen täglich überwachen, um zu sehen, wie diese ankommen und Sie müssen die Kampagnen und die Gebote auf Schlüsselworte anpassen, um zu sehen, was funktioniert und was nicht.

## Organische Suchergebnisse

---

Dies sind Ihre alltäglichen Platzierungen in den Ergebnisseiten der Suchmaschinen. Es kann Monate dauern, bis man in den Suchmaschinenergebnissen unter den ersten ist, das hängt davon ab, wie wettbewerbsfähig man ist und wie viel Zeit man damit verbringt, Werbung mit seiner Webseite zu machen.

Sie sollten mindestens unter den ersten zehn sein, um ein wenig Traffic zu generieren. Das bedeutet, dass wenn Sie einmal auf den vorderen Plätzen gelandet sind, regelmäßige Arbeiten erforderlich sind, damit Sie diesen guten Rang verteidigen können.

Zuerst müssen Sie sicherstellen, dass die entsprechenden Faktoren Ihrer Seite richtig eingestellt sind. Das bedeutet Ihre Metatags und Titledtags müssen auf Ihre Keywords eingestellt sein. Achten Sie darauf, dass Ihr Verkaufstext viele Schlüsselworte enthält, aber opfern Sie nicht die gute Lesbarkeit des Verkaufstexts, um viele Keywords unterzubringen. Achten Sie darauf, dass Ihr Domainname ebenfalls Schlüsselwörter enthält, denn das hilft bei einer guten Platzierung in den Suchmaschinenergebnissen.

Dann sollten Sie sich darauf konzentrieren, dass Links auf Ihre Seite führen. Idealerweise sollten diese Links von relevanten Seiten zu Ihnen führen, da viele Suchmaschinen diesen Seiten mehr Gewicht beimessen, als Links von anderen Seiten, die in Ihrer Nische nicht relevant sind.

Diese Links können von Artikelverzeichnissen kommen, von Webseitenverzeichnissen, Internetseiten oder von Blogs usw.

Traffic zu erzielen ist ein fortwährender Prozess und Sie sollten sich regelmäßig darum kümmern. Wenn Sie das tun, können Sie die Suchmaschinen mit fast jedem Schlüsselwort dominieren.

Sie müssen einige Nachforschungen anstellen, was die Schlüsselworte angeht. Finden Sie heraus, welche Schlüsselworte die Leute eingeben. Aber konzentrieren Sie sich nicht nur auf die populärsten. Sie werden feststellen, dass eine Menge Traffic von den weniger populären Schlüsselworten kommt – so etwa 80%, deshalb ist es wichtig, diese Schlüsselworte zu nutzen, wie auch die populären.

Mit wenig Arbeit und Anstrengung können Sie die Suchmaschinen recht leicht beeinflussen und eine Menge Traffic generieren. Sie müssen sich jedoch darauf einstellen, dass es einige Wochen oder Monate dauern wird, bis Sie Traffic generieren, aber je mehr Arbeit Sie investieren, umso schneller wird es gehen. Denken Sie daran, wenn Sie es sich leisten können, diese Arbeiten an Freiberufler zu vergeben, dann tun Sie das, denn das erlaubt Ihnen, noch schneller ein besseres Suchmaschinenergebnis zu erreichen!

## Fulfilment Services

---

Ein Fulfilmentservice ist ein Unternehmen, das aus Ihrem digitalen Produkt ein physikalisches Produkt macht und es an Ihre Kunden weiterleitet. Sie sind in diesem Prozess nicht involviert, dadurch können Sie Ihre Webseite weitgehend automatisieren.

Physikalische Produkte werden oft als hochwertiger wahrgenommen und manche Leute möchten lieber ein physikalisches Produkt als ein elektronisches. Sie können ergänzende Produkte anbieten und haben eine gute Konversionsrate.

Wenn Sie wollen, können Sie die physikalischen Produkte natürlich auch selbst produzieren und ausdrucken, aber Sie werden es bald leid sein, ständig CDs zu brennen und zur Post zu bringen. Wenn Sie alles selbst machen, laufen Sie Gefahr, dass Sie als Unternehmer wichtige Aufgaben nicht wahrnehmen können und sich nur auf den Versand Ihrer Produkte konzentrieren. Ein Fulfilment Service nimmt Ihnen diese Arbeiten ab und gibt Ihnen Zeit, sich um andere Aufgaben zu kümmern und Geld damit zu verdienen.

Es gibt eine große Anzahl dieser Fulfilment Services, die verschiedene Produkte und Dienstleistungen anbieten. Manche produzieren DVDs und CDs, andere Bücher und wieder andere bieten eine Kombination dieser Medien an. Welchen Dienstleister Sie wählen, hängt vom Format des physikalischen Produkts ab, das Sie anbieten.

Werfen Sie einen genauen Blick auf die Kosten, die für diese Dienstleistung auf Sie zukommen. Der Fulfilment Service wird eine Gebühr für den Versand verlangen – ist es ein fairer Preis? Wie viel wird für die Produktion Ihres Produktes verlangt? Ist der Preis in Ordnung?

Die vielleicht wichtigste Frage, wie ist die Qualität und wie sind die Versandzeiten?

Manche Fulfilment Dienstleister liefern nicht die beste Qualität. Viel hängt vom angewandten Druckprozess ab. Bestellen Sie immer ein Muster, damit Sie sichergehen können, dass Sie auch mit dem Endprodukt zufrieden sein können.

Manche Fulfilment Dienstleister bestehen darauf, dass alle sechs Monate eine Bestellung aufgegeben wird. Wenn sich Ihr Ratgeber-ebook nicht verkauft, müssen Sie Ihre Strategie überdenken und überlegen, welche Strategie die Beste ist.

Es gibt sehr viele Fulfilment Services und Sie sollten einen Dienstleister wählen, der in Ihrer Heimat ist, oder in einem Land, in dem sich die Mehrheit Ihrer Kunden befindet.

Denken Sie daran den Fulfilment Service regelmäßig zu überprüfen, damit Sie eine gute Servicequalität und ein gutes Produkt erhalten. Manche Fulfilment Services wickeln sogar Bestellungen und Reklamationen von Kunden ab. Wenn das der Fall ist, dann lässt sich Ihr Unternehmen noch weiter automatisieren.

Ein physikalisches Produkt eines Fulfilment Service kann als ergänzendes Produkt, als Backend Produkt oder als Komplettprodukt verwendet werden, das hängt von Ihrer Unternehmensstrategie ab. Denken Sie daran, wenn Sie ein physikalisches Produkt vertreiben, benötigen Sie zusätzlich eine digitale Komponente, damit die Leute etwas zu "tun" haben, während Sie darauf warten, dass das physikalische Produkt eintrifft. Dadurch bleiben Sie am Thema interessiert und wenn dann das Paket mit der Lieferung eintrifft, haben Sie die Sache nicht schon vergessen.

## Zusammenfassung

---

Ratgeber-Ebooks sind im Moment wirklich ein heißes Thema und die Leute verdienen teilweise sechsstellige Beträge durch den Verkauf dieser Produkte. Auch Sie können in das Informationszeitalter eintauchen und Verleger von digitalen Lösungen werden.

Wenn Sie diesem Kurs folgen, so wird Ihnen das helfen, Ihr eigenes Ratgeber-ebook zu erstellen und Sie können mit dem Verkauf beginnen. Wenn Sie neu sind im Geschäft mit

Lösungen, dann beginnen Sie von Anfang an und arbeiten sich Schritt für Schritt durch jedes Kapitel.

Das Schreiben von Ratgeber-Ebooks ist nicht schwer und es ist etwas, das viel leichter geht, als Sie vielleicht geglaubt haben.

Mit etwas Fantasie und Arbeit, können Sie Produkte schaffen, die Ihnen in den kommenden Jahren Gewinne einbringen werden. Wenn Sie das Produkt jedes Jahr aktualisieren, um es frisch und aktuell zu erhalten, können Sie sogar noch einen höheren Gewinn erreichen.

Der nächste Schritt ist die Produktrecherche. Finden Sie ein Thema und schaffen Sie ein Produkt. Es wird Ihnen nicht helfen, nur diesen Kurs zu lesen, damit verdienen Sie kein Geld. Wenn Sie den Kurs machen und dann handeln, werden Sie erfolgreich sein!

Diejenigen, die am meisten Geld verdienen sind die, die zuerst einen Plan machen und dann handeln. Versuchen Sie nicht viele verschiedene Produkte in unterschiedlichen Nischen zu gestalten. Überlegen Sie sich ein Produkt, gestalten Sie es, vermarkten Sie es und verdienen Sie Geld damit und gehen Sie zur nächsten Nische.

Denken Sie daran, wenn Sie es sich leisten können, beschäftigen Sie einen Freiberufler, der Ihnen die Produktentwicklung abnimmt, denn dadurch können Sie Produkte schneller auf den Markt bringen und sich darauf konzentrieren, Ihr Unternehmen zu entwickeln.

Oder Sie kaufen sich fertige ebooks mit einer Lizenz, die Ihnen erlaubt, dass ebook zu verändern und zu verkaufen. Das geht am schnellsten und Sie können sich voll und ganz auf ihr Geschäft konzentrieren. Schauen Sie doch einfach mal hier nach [www.reseller-ebooks.eu](http://www.reseller-ebooks.eu)

Informationsmarketing ist nicht mehr wegzudenken, egal was andere sagen. Es ist eine der besten Möglichkeiten, ein Unternehmen mit wenig Eigenkapital zu starten. Egal, welche Fähigkeiten oder Bildung Sie haben, Sie können Ratgeber/ Lösungen veröffentlichen und Geld verdienen, indem Sie Sie vermarkten.

Und nun ab an den PC! Arbeiten Sie! Sie haben ab jetzt jede Menge zu tun. Und verlieren Sie nicht den Spaß und die Geduld dabei.

**Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.**

Jegliche Vervielfältigung, z.B. durch Kopieren, Übersetzung, Mikroverfilmung, Einspeicherung in Datenbanken und Einspeicherung in elektronischen Systemen ist ausdrücklich untersagt und wird ggf. straf- und zivilrechtlich verfolgt. Alle sonstige rechte liegen beim Autor. Ausnahme: Sie sind im Besitz einer gültigen Verkaufs-Lizenz.

## Haftungsausschluss

---

Der Herausgeber hat jegliche Anstrengung unternommen die Lösungen so genau und vollständig, wie möglich zu präsentieren, unbeschadet der Tatsache, dass er keine Garantien übernimmt für die Richtigkeit der Inhalte, aufgrund der sich rasch ändernden Natur des Internets.

Obwohl jeglicher Versuch unternommen wurde, um die Lösungen zu bestätigen, die hier enthalten sind, übernimmt der Herausgeber keine Verantwortung für Fehler, Auslassungen oder gegenteilige Auslegung der hierin enthaltenen Themen. Möglicherweise auftretende Kränkungen von bestimmten Personen, Völkern oder Organisationen sind unbeabsichtigt

Bei diesem Buch handelt es sich um eine Schritt für Schritt-Anleitung, zum Zweck kostenlosen Traffic zu generieren. In Ratgebern, wie diesem gibt es keine Garantie für Ergebnisse, Traffic, oder das zu erzielende Einkommen. Der Leser sollte sich auf sein eigenes Urteilsvermögen verlassen und seine Fähigkeiten, entsprechend zu handeln.

Dieses Buch enthält keine kompetente Beratung in Sachen Recht, Steuern und Wirtschaft. Der Leser wird dazu aufgefordert, sich in diesen Fragen professionelle Hilfe zu suchen.