

# Super Profite mit Info-Produkten



**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

# Haftungsausschluss

Der Herausgeber hat jegliche Anstrengung unternommen die Informationen 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 Informationen 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.

## **Alle Rechte vorbehalten**

Kein Teil dieses Berichts darf vervielfältigt oder in irgendeiner Form elektronisch oder mechanisch, übertragen werden, weder als Fotokopie, noch als Aufzeichnung, oder durch informationelles Speichern und Abrufen ohne ausdrückliche schriftliche, mit Datum versehene und unterzeichnete Genehmigung des Autors.

# Inhaltsangabe

Einführung	4
Ideen für die Recherche	7
Formate von Informationsprodukten	10
Outsourcing	12
Schnelle Erstellung von Informationsprodukten	16
Werbetexte 101	21
Produktwerbung	27
Fulfilment Services	31
Zusammenfassung	34

## • Einführung

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

Alles in der Welt dreht sich um Informationen und wer die neuesten und genauesten Informationen hat, der macht das meiste Geld.

Viele Menschen stehen unter Zeitdruck und versuchen, Arbeit, Alltag und das soziale Leben unter einen Hut zu bringen, sie suchen Leute, die ihnen Informationen zur Verfügung stellen. Wie viele aus der jüngeren Generation wollen sie sofortige Befriedigung, sie wollen nicht warten, bis ein Produkt geliefert werden kann. Sie wollen es JETZT!

Das Internet ist das perfekte Medium um Informationen bereit zu stellen. Durch sofortige Bezahlung und Lieferung, wird das Nadelöhr umgangen, welches bei traditionellen Publikationen vorhanden ist und es schafft die Möglichkeit, neueste Informationen buchstäblich innerhalb von Minuten zu liefern.

Immer mehr Menschen haben diesen Vorteil erkannt und nutzen das Internet, um Informationsprodukte zu kaufen, weil dort die neuesten Informationen zu finden sind.

Wenn Sie solche Informationsprodukte schaffen können und sie dem entsprechenden Markt zur Verfügung stellen, dann können Sie online ein gutes Einkommen erwirtschaften.

Sie denken vielleicht, es ist schwer, ein Informationsprodukt zu schaffen, oder dass sie eine Menge Zeit und Mühe dafür aufwenden müssen.

Dieser Kurs zeigt Ihnen, dass das ein Irrtum ist und Sie ein Informationsprodukt in nur wenigen Stunden, erstellen können, wenn Sie sich an die Arbeit machen und sich darauf konzentrieren. Es ist nicht schwer, ein Informationsprodukt herzustellen, auch nicht, es zu vermarkten. Die meisten Menschen zögern und finden Ausreden und so erreichen sie ihr Ziel natürlich nicht.

Ein Informationsprodukt ist ein Produkt, das ein spezifisches Bedürfnis erfüllt oder ein bestimmtes Problem löst. Ein Beispiel ist, Menschen zu helfen, Gewicht zu verlieren, Geld zu verdienen, zu verstehen, wie sie ein Informationsprodukt erstellen, usw., usw. Normalerweise erstellen Sie ein Informationsprodukt zur Lösung eines Problems.

Wir werden in diesem Kurs Schritt für Schritt zeigen, wie Sie Ihr eigenes Informationsprodukt erstellen. Wie Sie nach Ideen suchen, bis hin zur Schaffung des Produkts, um Umsatz zu erzielen. Wir sagen Ihnen, wie Sie einen Verkaufsbrief 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.

Informationsprodukte können die Lösung sein auf Ihrem Weg zu einem Vollzeiteinkommen im Internet. Dieser Kurs wird Ihnen helfen, ein selbstbewusster Hersteller von profitablen Informationsprodukten 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 Nischenforen nach Beiträgen suchen, welche häufig Probleme von Menschen erkennen lassen. Wenn ein Thema regelmäßig angesprochen wird, dann wissen Sie, da gibt es ein Problem, mit dem viele Menschen konfrontiert sind.

Seiten, wie [www.Amazon.com](http://www.Amazon.com) und [www.eBay.de](http://www.eBay.de) sind großartige 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 ein Informationsprodukt 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 Informationsprodukten. Wenn solche Produkte bereits vorhanden sind, dann wissen Sie, es gibt eine Nachfrage für Produkte in dieser Nische.

Schauen Sie sich die Ergebnisse in Google Adwords an. Werden bereits Informationsprodukte 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 Informationsprodukte herstellen. Wenn Sie das nicht tun, dann könnten Sie am Ende Geld verschwenden. Wenn Sie gutes Geld ausgeben und / oder Zeit, um ein Informationsprodukt 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 da ist da, bevor Sie ein Produkt erstellen.

## • **Formate von Informationsprodukten**

Sobald Sie sich für eine Nische entschieden haben, für welche Sie ein Produkt erstellen, sollten Sie sich entscheiden, welches Format Sie wählen.

Einige der beliebtesten Formate sind:

- E-Books
- Software
- Audioproduktionen
- Videoproduktionen
- Mitgliedschaftsseiten
- Persönliches Coaching
- Kurse für Zuhause

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 E-Books 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 Informationsprodukte.

Persönliche Coaching-Programme können mehrere hundert Euro pro Monat oder mehrere tausend pro Jahr 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.

Studiengänge für Zuhause sind hochwertige Produkte, die Sie für mehrere hundert, wenn nicht sogar für tausende 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 Studienprogramm für Zuhause produzieren, dann müssen Sie eine digitale Komponente liefern, damit die Leute 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 Informationsprodukt 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. Sie können 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 diesen Seiten 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.

- **Schnelle Erstellung von Informationsprodukten**

Viele Menschen wollen selbst ein Informationsprodukt erstellen, besonders wenn sie neu auf dem Markt sind oder die Finanzen knapp sind.

Das Erstellen eines Informationsprodukts ist für viele Menschen sehr überwältigend, deshalb wird in diesem Abschnitt eine Möglichkeit erklärt, wie Sie ein solches Produkt schnell herstellen. Wir sprechen hier über das Erstellen eines E-Books, aber die Technik gilt für Format.

Wir gehen davon aus, dass Sie eine Nische und ein Thema gefunden haben, bevor Sie mit diesem Abschnitt beginnen. Wenn das nicht der Fall ist, dann gehen Sie zurück zum vorherigen Abschnitt und holen Sie das 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.



## **Schritt 2 – Ausarbeiten**

Nun müssen Sie das Produkt ausarbeiten. Erstellen Sie eine leere Seite für das Cover, die Sie später abschließen. Außerdem müssen Sie einen Haftungsausschluss einarbeiten. 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.

Auf der nächsten Seite sollte eine Einführung 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 Sinn machen.

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 detaillierten Text 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 zum Schluss machen. In der Einleitung erzählen Sie den Leuten, 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.

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 Bilder hinzu.

Schließlich enthalten die Anhänge Informationen, die für das Lesen des Buches erforderlich sind, aber nicht in den Hauptteil des Buches passen, z. B. eine Liste von ähnlichen Seiten oder weitere Informationen über ein bestimmtes Thema.

---

Und das ist alles, was Sie brauchen, um ein Informationsprodukt zu erstellen.

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 wieder zu schreiben. Sie werden sehen, es wird Ihnen dann viel leichter fallen.

Lassen Sie sich von anderen Informationsprodukten auf dem Markt inspirieren. Sie können sich auch in Artikelverzeichnissen nach Informationen umsehen, wenn das erforderlich ist.

Sie dürfen jedoch NICHT einfach Informationen kopieren, die Sie finden. Wenn Sie auf nützliche Informationen 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.

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 in Ihr Informationsprodukt 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.

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.

Sobald Sie 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.

## • Werbetexte 101

Das Erstellen von Werbetexten ist eine Fähigkeit, die Sie leicht erlernen können. 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.

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

**“Was springt dabei für mich raus?”**

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

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

Sehen Sie sich Verkaufsbriefe 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.

Ein typischer Verkaufsbrief 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 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.

### **Untertitel**

Ihre Untertitel richten sich nach der Überschrift, Sie können dabei auf erreichte Erfolge hinweisen und die Leute dazu animieren, Ihren Verkaufsbrief 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 18.983.398,08 € an, bei einem Produkt für 7,00 €, 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). Wenn Sie eine Seite, wie zum Beispiel Clickbank nutzen müssen Sie eine 60-Tage-Geld-zurück-Garantie anbieten.

### **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 Verkaufsbrief 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 Verkaufsbrief 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 Verkaufsbrief 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 Verkaufsbriefen brauchen, sondern auch beim Verfassen von Artikeln, Autoreninformationen, Anzeigentexten, Werbetexten in Adwords usw. Nehmen Sie sich Zeit, diese Kunst zu lernen, denn für Ihre Karriere als Internetunternehmer wird dies sehr nützlich sein.

## • Produktwerbung

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

Das ist genau so 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.

### **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 PPC ist, dass Sie sofort Traffic erhalten. Organische Suchergebnisse sind großartig aber Sie müssen manchmal Monate warten, bevor Sie ein wenig Traffic bekommen.

PPC kann man schnell für sein Unternehmen nutzen und genau so 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 PPC extrem gut.

Es ist eine gute Möglichkeit, die Wirksamkeit Ihres Verkaufsbriefs sofort zu prüfen. Lassen Sie Tausend Besucher Ihre Webseite besuchen und prüfen Sie, wie hoch die Konversionsrate ist. Testen Sie verschiedenen Überschriften oder Verkaufsbriefe und prüfen Sie, welche am Besten funktionieren. Viele der Vermarkter 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 PPC 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 Titledags müssen auf Ihre Keywords eingestellt sein. Achten Sie darauf, dass Ihr Verkaufsbrief viele Schlüsselworte enthält, aber opfern Sie nicht die gute Lesbarkeit des Verkaufsbriefs, um viele Keywords unterzubringen. Achten Sie darauf, dass Ihr Domainname ebenfalls Schlüsselwörter enthält, denn das hilft bei einer guten Platzierung in den Suchmaschinenergebnissen.

Dann müssen 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, von Blogs oder Seiten wie Squidoo, Hubpages usw.

Diese zuletzt genannten Seiten ermöglichen Ihnen, eigene Internetseiten mit eigenem Inhalt zu gestalten. Es ist empfehlenswert, eine Seite auf Basis Ihrer Schlüsselworte mit Links zu Ihren anderen Seiten und zu Ihrer Hautseite zu gestalten. Dies wird Ihnen helfen, sich in den Suchmaschinenergebnissen besser zu platzieren und Sie werden feststellen, dass auch diese Internetseiten in den Suchmaschinenergebnissen auftauchen und Ihnen helfen, mehr Traffic zu generieren.

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 Informationsprodukt 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**

Informationsprodukte sind im Moment wirklich ein heißes Thema und die Leute verdienen teilweise sechstellige Beträge durch den Verkauf dieser Produkte. Auch Sie können in das Informationszeitalter eintauchen und Verleger von digitalen Informationen werden.

Wenn Sie diesem Kurs folgen, so wird Ihnen das helfen, Ihr eigenes Informationsprodukt zu erstellen und Sie können mit dem Verkauf beginnen. Wenn Sie neu sind im Geschäft mit Informationen, dann beginnen Sie von Anfang an und arbeiten sich Schritt für Schritt durch jedes Kapitel.

Das Schreiben von Informationsprodukten 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.

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 -Information veröffentlichen und Geld verdienen, indem Sie sie vermarkten.