



**Die 6 wichtigsten Erfolgsfaktoren,
um mit und im Internet
Geld zu verdienen!**

2. Auflage

von

Frank Obels

Im Internet Geld verdienen?

- 2005 wurden über 10 Milliarden Euro in deutschen Internetgeschäften umgesetzt.
- 2005 wuchs der Internetumsatz (ohne Webshops) gegenüber dem Vorjahr um 400 Prozent.
- Über 70 Prozent der deutschen Haushalte haben einen schnellen Internetzugang.
- Mit Web 2.0, Blogs oder Podcasts entstanden neue Marketingmodelle mit höchster Akzeptanz.
- Viral-Marketing im Internet bewirkt in Rekordzeit einen hohen Bekanntheitsgrad.
- Mit Google & Co. stehen attraktive Werbemechanismen zur Verfügung.

Fazit:

Das Internet bietet mehr Möglichkeiten als je zuvor, sehr viel Geld in der Online-Welt zu verdienen.

Die meisten Unternehmer wissen aber zu wenig um diese Möglichkeiten und sind mit dem hohen Tempo der Internetdynamik überfordert.

6 wichtige Erfolgsfaktoren, um im Internet Geld zu verdienen

- Lernen Sie die Möglichkeiten des Internets kennen.
- Konzentrieren Sie sich auf Marketing und Kommunikation und nicht auf Technik.
- Lernen Sie aktives Selbstmarketing zu betreiben.
- Finden Sie eine Nische für Ihr Business.
- Verkaufen Sie die richtigen Produkte.
- Schaffen Sie Nutzen, holen Sie Feedback.

Es ist wirklich so einfach!

So unglaublich es auch klingen mag: Diese 6 Erfolgsfaktoren sind ein wesentlicher Garant um im Internet Geld zu verdienen. Bei konsequenter Umsetzung lässt sich das Geldverdienen im Internet gar nicht vermeiden.

Lernen Sie die Möglichkeiten des Internets kennen

- Das Internet ändert sich täglich - Ihre Chancen auch.
- Investieren Sie in einen guten Berater und Coach.
- Erstellen Sie sich Ihren persönlichen Internet-Weiterbildungsplan.
- Lernen Sie die Möglichkeiten von Google und Web 2.0 kennen.
- Lernen Sie, wie Sie selbst ganz easy das Management Ihrer Homepage übernehmen können.
- Informieren Sie sich über Sekundärverdienstmöglichkeiten im Internet.
- Finden Sie Vorbilder im Internet.
- Warten Sie nicht - starten Sie sofort!

Fazit:

Wenn Sie im Internet erfolgreich sein wollen, dann sollten Sie das "Spiel" auch gelernt haben. Das ist wie beim Golf oder beim Segeln. Nur wenn Sie um die Möglichkeiten des Internets wissen, können Sie die richtigen Entscheidungen treffen und Wirkung erzielen.

Konzentrieren Sie sich auf Marketing und Kommunikation und nicht auf Technik

- Der Erfolg einer Website hängt von den Inhalten ab und nur minimal von Layout und Technik.
- Lernen Sie aktiv zu kommunizieren und Ihre Texte mit Power zu versehen. Lassen Sie sich coachen, wenn Ihnen Kommunikation nicht liegt.
- Lassen Sie sich eine Homepage erstellen, deren Inhalte Sie ganz einfach selbst verwalten können.
- Lernen Sie die Marketingmöglichkeiten des Internets kennen, auch das Suchmaschinenmarketing.
- Publizieren Sie einen Newsletter, lernen Sie bloggen.
- Lernen Sie, wie man sich im Internet Feedback des Marktes holt.

Fazit:

Bekennen Sie sich ruhig zum technischen Novizentum. Legen Sie Ihr Augenmerk zu 99 Prozent auf Marketing und Kommunikation - werden Sie Kommunikationsprofi.

Lernen Sie aktives Selbstmarketing zu betreiben

- Das Internet ist voll von Mechanismen für erfolgreiches Selbstmarketing. Nutzen Sie diese!
- Lernen Sie, sich im Internet als Spezialist(in) für Ihr Fachgebiet auszuweisen.
- Bringen Sie Ihren USP in einem Satz und in 30 Sekunden auf den Punkt.
- Lernen Sie *networking* via Internet kennen, suchen Sie sich Vorbilder.
- Lassen Sie Ihr Unterbewusstsein auf Erfolgsblockaden durchchecken.
- Machen Sie sich selbst zu einer Erfolgs-Marke!

Fazit:

Selbstmarketing hat mit Ihrem inneren Bild über sich selbst zu tun. Lernen Sie, wie Sie auf andere wirken und wie Sie diese "Ausstrahlung" verändern können.

Achtung:

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

Finden Sie eine Nische für Ihr Business

- Konkurrieren Sie nicht gegen die Großen, sondern finden Sie eine Nische. Es gibt genug, was es noch nicht gibt.
- Konzentrieren Sie sich ganz auf diese Nische.
- Grundsatz: Mit zunehmender Spezialisierung steigt der Erfolg!
- Lernen Sie, wie man im Internet schnell und zuverlässig jeden Tag neue Nischen findet.
- Lernen Sie, wie man im Internet sofort überprüfen kann, ob sich eine Nische lohnt.
- Denken Sie über Cross-Marketing nach!

Fazit:

Sie können sich gar nicht genug spezialisieren. Auch um Ihr Stammgeschäft herum gibt es noch jede Menge Nischen, die Sie komplementär bedienen können. Das Zauberwort heisst hier Cross-Marketing.

Verkaufen Sie die richtigen Produkte

- Verkaufen Sie die Produkte, die einen Engpass darstellen.
- Konzentrieren Sie sich dabei auf Produkte mit hohen Margen.
- Stellen Sie den tatsächlichen Bedarf anhand des Internets fest - das geht kostenlos!
- Analysieren Sie via Internet die Mitbewerbersituation und stellen Sie fest, wie stark diese wirklich ist.
- Finden Sie heraus, in welchen "Ecken" des Internets Ihr zukünftiges Produkt gesucht wird und unter welchen Begriffen.
- Lernen Sie, wie man per Internet Verkaufsstatistiken erstellt und auswertet, um die Treffsicherheit Ihrer *forecasts* zu erhöhen.

Fazit:

Legen Sie mehr Wert auf Margenqualität denn Verkaufsquantität. Es ist empfehlenswert, sich auch mit der Psychologie von Preisen zu beschäftigen, insbesondere in Zeiten von "Geiz ist geil".

Schaffen Sie Nutzen, holen Sie Feedback

- Kein Kunde sucht Ihre Werbung im Internet!
- Lernen Sie das Wesen der Kaufenergie im Internet kennen und wie man diese ganz einfach erhöht.
- Schaffen Sie sich einen Newsletter-Stamm.
- Nutzen erzeugt man über sehr gute Inhalte, duplizieren Sie diese an vielen Stellen im Internet, beispielsweise in Blogs oder LearnLettern.
- Blogs sind das ideale Medium, um sich Feedback des Marktes zu holen.
- Nutzen Sie moderne Techniken wie RSS, um in Verbindung mit Ihren Interessenten und Kunden zu bleiben.

Fazit:

Checklisten, Erfolgsreporte, wertvolle Internetseiten - die Palette, im Internet Nutzen generieren zu können, ist groß. Ebenso die Möglichkeiten, sich sofort mit dem Feedback der Kunden zu versorgen. Das ermöglicht schnelle Reaktionen (in einem sich schnell bewegenden Markt).

Tipps zum Abschluss

- Allein Sie entscheiden, wann Sie beginnen!
- Sie können sofort mit dem Lernen beginnen - nur T.U.N. müssen Sie es selbst.
- Lassen Sie sich ein individuelles Marketingkonzept erstellen und legen Sie los.
- Lassen Sie Ihre Homepage professionell renovieren.
- Investieren Sie: Geld und Zeit - wie bei einem Hobby.
- Überprüfen Sie, ob Sie an Erfolg glauben können!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Frank Obels

frank.obels@inconet.de