

Top Internet Verdienst

Wie man im Internet Geld verdient



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Copyright 2007 Carl Hartenberg

Diese Publikation wurde nach bestem Wissen recherchiert und erstellt.

Verlag und Autor können jedoch keinerlei Haftung für Ideen, Konzepte, Empfehlungen, Sachverhalte übernehmen.

Die publizierten Verdienstchancen sind als Denkanstöße zu verstehen, um jeweils zu eigenen Lösungen zu gelangen. Entwicklungen, Geschäftsmodelle im Internet unterliegen einem schnellen Wechsel der Gegebenheiten, Präferenzen der Anwender, den jeweils geltenden juristischen Voraussetzungen, Bedingungen und müssen deshalb regelmäßig an die aktuellen Konditionen angepasst werden.

Der Verlag und Autor fordern nicht dazu auf, sich ohne entsprechende Kenntnisse selbständig zu machen, online, im Handel – oder überhaupt kommerziell tätig zu werden.

Informieren Sie sich über gesetzliche Vorschriften, technische - sowie kaufmännische Erfordernisse. Geschäftliche Vorhaben im In - und Ausland müssen den jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen entsprechen. Dies gilt insbesondere für die Verwertung von Lizenzen, Vertriebsformen, Inhalten von Webseiten.

Sorgen Sie stets für regelmäßige Datensicherungen und Abwehr von externen, virtuellen Angriffen, schädlichen Codes, Viren, Spyware, Spam, Trojanern auf ihren Systemen.

Konsultieren Sie vor konkreten Vorhaben einen fachkundigen Berater ihrer Wahl. Kommerziell orientierte Projekte / Webseiten müssen immer einer juristischen Prüfung unterzogen werden. Stellen Sie keine Seite ins Internet, deren Inhalt und Form nicht den gesetzlichen Bestimmungen entspricht.

Als Leserin und Leser dieses eBooks, möchten wir Sie ausdrücklich darauf hinweisen, dass keine Erfolgsgarantien oder Ähnliches gewährleistet werden kann. Auch kann keinerlei Verantwortung für jegliche Art von Folgen, die Ihnen oder anderen Lesern im Zusammenhang mit dem Inhalt dieses Buches entstehen, übernommen werden. Der Leser ist für die aus diesem Buch resultierenden Ideen und Aktionen selbst verantwortlich.

Inhalt

S. 7 - Vorwort

S. 8 - Allgemeines

S. 8 - Geld verdienen im Internet - Voraussetzungen für den dauerhaften Erfolg

S. 10 - Gutes Hosting ist absolut notwendig

S. 11 - Geschäfte per Telefon müssen Sie „mitnehmen“

S. 11 - Support / Service muss sein

S. 12 - Mit der FAQ Liste Standardfragen beantworten

S. 12 - So verdienen Sie mit zusätzlicher Beratung Geld

S. 13 - Information ist alles

S. 14 - Toller Spaß mit „rollendem Rubel“

S. 15 - Vorteile „virtueller“ Einnahmequellen

S. 15 - Hier und da! Im Web gibt es überall Verdienstmöglichkeiten

S. 17 - Neue Geschäftsideen

S. 17 - So verdienen Sie mit Vermietung von Textlinks Geld

- S. 18 - Themenwebsite erstellen und mit Newsletter Geld verdienen
- S. 20 - Super: Die Onlinereise Filmagentur
- S. 22 - Noch besser: Die Filmagentur für Modelle, Hostessen international
- S. 23 - Effektives Newsletter Werbeverzeichnis
- S. 24 - Flirtfaktor Hund – Das tierische Flirtportal
- S. 26 - Mit Online Videogebrauchsanleitungen „durchstarten“
- S. 27 - Online Ratgeber Videos kommen gut an
- S. 28 - Das innovative Webportal – „Tausche Leben“ - Geld verdienen mit Rollentausch
- S. 29 - Partnersuche im Web - Gute Chancen mit Webportal für Minderheitengruppen
- S. 30 - Tolle Membersites mit Reibachgarantie
- S. 32 - Die ideale Membersite: Berufsgruppen im Web – Informationen und Service für Kollegen
- S. 33 - Perfekt für alle: Suchmaschinenoptimierte Website mit Schülercontent
- S. 34 - Chancenreich: Webverzeichnis „Mieten statt kaufen“
- S. 34 - Penunze mit dem Trend - Hörbücher online Verkaufen

S. 36 - Fernsprachkurse via Internet – hervorragend geeignet für bestimmte Zielgruppen

S. 38 - Bewerbungsvideoclips sind der neuste „Schrei“

S. 38 - Mit Schreiben zu Geld – Textbüro - Content-service

S. 41 - Lukrative Optimierung von Vereinsseiten im Web

S. 43 - Marketingtipps

S. 43 - Wahl der Domain ist wichtig

S. 43 - Gutes Hosting der Webseite

S. 44 - Webseite selber machen oder in Auftrag geben?

S. 45 - Von zentraler Bedeutung: Suchmaschinenoptimierung

S. 45 - Wie kommt man mit der eigenen Seite möglichst weit nach oben?

S. 47 - Linktausch ist eine gute Sache

S. 47 - Kostenlose Werbung durch Promotion in Internetforen

S. 48 - Immer interessant: Newsletterwerbung

S. 48 - Prima Online Werbung

S. 48 - Mit Partnerprogrammen Verkaufsraketen starten

S. 50 - Mit Zahlungssystemen effizient arbeiten

S. 50 - Super Textgestaltung im Internet

S. 51 - Der Verkauf ihrer Leistungen auf der eigenen Webseite erfolgt über Texte

S. 55 - Welche Fotos sind hilfreich für den Verkauf?

S. 56 - Zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten sorgen für höhere Umsätze
Warum nicht andere für eigene Ziele gewinnen?

S. 56 - Erfolg mit Sponsoranzeigen in Suchmaschinen

Vorwort

„Geld im Internet verdienen.“ Das haben sich viele Existenzgründer, nebenberuflich Selbständige und „Glücksritter“ vorgenommen. Zu Anfang muss ich leider die eventuelle Euphorie dämpfen: Nur wenige Anfänger schreiben wirklich beachtenswerte schwarze Zahlen. Dies liegt zum einen an der Unerfahrenheit und zum anderen an der fehlenden systematischen Vorgehensweise. Die Methode „Versuch und Irrtum“ funktioniert nicht (mehr). Vielmehr müssen auch kleine Internet Unternehmer ihre „Hausaufgaben“ machen, um dauerhaft Einnahmen generieren zu können. „Zufällige“ Gewinne im Web sind selten geworden. Es gilt, sich auf einen Bereich zu konzentrieren, besser als Konkurrenten zu agieren und die Qualität der Erzeugnisse ständig anzupassen.

Nach wie vor birgt das Internet Chancen auf gute Verdienste aus den unterschiedlichsten Ideen, Konzepten. Clevere Gründer gehen jedoch nicht munter drauflos und fangen einfach mal an, sondern berücksichtigen stets wichtige Eigenschaften des Web in Verbindung mit ihrer eigenen Idee.

Was nützt die beste Idee, ohne ein Konzept, einen „Fahrplan“, wie man diese umsetzt und möglichst effektiv an eine Zielgruppe heranführt? Die Idee ist eine Grundlage für den späteren Erfolg. Eine notwendige „Feinjustierung“ finden Sie im Abschnitt „Marketing“. Auch für kleine Anbieter ist es wichtig, den Weg zum Kunden zu optimieren. Ersparen Sie sich negative Erfahrungen, indem Sie auf die veröffentlichten Methoden und Ratschläge zurückgreifen. Auch im Internet muss niemand „das Rad neu erfinden“.

Allgemeines

Geld verdienen im Internet

Voraussetzungen für den dauerhaften Erfolg

Viele „Internetprofis“ der heutigen Zeit haben auch einmal als „blutige“ Amateure angefangen. Früher konnte man im Internet noch mit zahlreichen Ideen, Modellen und Konzepten experimentieren, ohne dass etwas passiert ist. Heute geht das leider nicht mehr, denn auch das Web ist hierzulande mittlerweile fast schon überreguliert. Trotzdem kommen immer wieder neue lukrative Ideen auf, die mitunter schnell umzusetzen sind.

Bei jedem Vorhaben im Web ist heute die juristische Prüfung wichtig, denn überall „lauern“ missgünstige Personen, welche hoffnungsvollen Existenzgründern gerne Steine in Form von Abmahnungen oder Unterlassungserklärungen in den Weg legen. Konsultieren Sie auf jeden Fall einen geeigneten Fachanwalt, bevor Sie eine kommerzielle Seite ins Netz stellen. Er wird Sie mit den notwendigen Formulierungen und dem korrekten Betrieb der Webseite vertraut machen, so dass nichts Außergewöhnliches passieren kann. Besondere Vorsicht ist bei der Arbeit mit eingetragenen Marken angebracht. Klären Sie ihre Rechte, Aktivitäten auf jeden mit den Inhabern der Marken ab.

Mit der Technik sollten Sie sich insofern beschäftigen, dass Sie etwa kleine Fehler selbst beheben können, vielleicht auch in der Lage sind, ihre korrigierte Webseite neu auf den Server zu laden.

Grundsätzlich müssen Sie sich auch in die Tätigkeit eines Kaufmanns einarbeiten. Die Behörden achten inzwischen auf den kleinsten Versuch, mit Internetgeschäften Geld zu verdienen. Daher sollten Sie von Beginn an sauber Aufzeichnungen über sämtliche Geschäftsvorfälle führen. In diesem Bereich gibt es kein Pardon für Versäumnisse. Eine korrekte

Buchhaltung ist Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg im Web. Arbeiten sie offen mit Behörden zusammen und zeigen Sie ihre Bereitschaft, alles gesetzeskonform abzuwickeln.

Nehmen Sie die Hilfe von steuerlichen Beratern an. Als „Steuerlaie“ übersieht man schnell den einen oder anderen Faktor, der dann zu Missverständnissen führen kann. Offenheit und Kontakt zu den Behörden führt auch zur Vermeidung von Unbehagen. Lernen Sie ihre Sachbearbeiter in Ämtern zumindest telefonisch kennen und sprechen Sie regelmäßig mit ihnen (z.B. bei aufkommenden Fragen). Meistens geben diese Mitarbeiter gerne Auskunft und es entsteht eine gewisse Vertrautheit. Falls dann Unklarheiten bestehen, ruft man Sie eher zurück, um diese zu klären, bevor der Fall z.B. in Form einer angeordneten Prüfung in den „offiziellen Weg“ übergeht. Klären Sie zweifelhafte Vorfälle also stets vorher, dann kommt es vielfach nicht zu weiteren Überprüfungen.

Ihre geschäftlichen Daten müssen Sie verlässlich speichern, so dass Finanzbehörden jederzeit darauf zugreifen können. Dazu sind Sie verpflichtet. Empfehlenswert sind Datensicherungen auf CD ROM, DVD, mobilen Festplatten. Sichern Sie ihre Daten jede Woche.

Also noch einmal in kurzer Form:

- Geschäftsvorfälle ohne Ausnahme dokumentieren
- Buchhaltung korrekt erledigen
- Geschäftskonto einrichten und über dieses Konto nur geschäftliche Vorgänge abwickeln.
- Alle Dokumente, Kontoauszüge, Buchhaltungsdaten, Ausdrücke mindestens über einen Zeitraum von 10 Jahren aufbewahren
- Den Beginn der Geschäftstätigkeit ordentlich anmelden.
- Steuerberater konsultieren
- Rechtsberater konsultieren

- Alle geschäftlichen Daten für eventuelle Prüfungen zugänglich machen und mehrfach auf Datenträger unterschiedlicher Art speichern

Arbeiten Sie mit geeigneter Software für das Rechnungswesen. Sollen noch unterschiedliche Waren verkauft werden (z.B. per Versand), sollten Sie noch ein Fakturierungsprogramm anschaffen, das mit der Buchhaltungssoftware Daten austauschen kann. Von diversen Herstellern gibt es hierzu Komplettpakete, die selbst für „Buchhaltungslaien“ nach einer Einarbeitungsphase gut zu bedienen sind.

Weiterhin sollten Sie sich mit dem Teledienstgesetz beschäftigen und zumindest dessen Grundzüge studieren. Äußerst wichtig ist für viele zukünftige Internethändler auch die Fernabsatzrichtlinie (Versandhandel).

Gutes Hosting ist absolut notwendig

Wählen Sie einen verlässlichen Anbieter, auch wenn dessen Service vielleicht etwas teurer ist, als andere Angebote. Spätestens im Notfall lohnt sich diese Ausgabe, wenn Sie schnell jemand telefonisch erreichen können und ihre Seite dann innerhalb von wenigen Stunden wieder zugänglich ist. Die wahre Qualität des Hostings zeigt sich im unkomplizierten Service. Sämtliche Webseiten sollten für ihre Kunden, Interessenten ständig verfügbar sein. Eine Lösung eventueller Serverprobleme ist nicht ihre Aufgabe. Studieren Sie hierzu Erfahrungen von Webmastern in geeigneten Foren.

Geschäfte per Telefon müssen Sie „mitnehmen“

Die Telefonische Erreichbarkeit ist für fast alle Geschäftsmodelle im Internet wichtig. Viele User haben Fragen, wollen ihre Daten nicht per Internet weitergeben und bevorzugen den direkten Kontakt zum Betreiber. Einige Surfer kommen auf der Seite nicht weiter und bestellen dann einfach telefonisch. Bedenken Sie: Nicht alle User sind mit dem Internet, der Bedienung von Webseiten vertraut. Trotzdem wollen diese Personen Leistungen in Anspruch nehmen. Sorgen Sie daher für telefonische Erreichbarkeit zumindest während der üblichen Geschäftszeiten.

Ideal: VOIP (Voice over IP - Telefonieren über das Internet). Dies ist dank schneller Verbindungen in guter Qualität möglich. Schließen Sie dazu ein Headset (kleiner Kopfhörer mit Mikrofon in Kombination) mit passender Software an ihren Rechner an (ideal: USB Headsets). Damit können Sie auch mit einem Notebook hervorragend arbeiten. Im Web gibt es kostenlose Software für diesen Zweck.

Support / Service muss sein

Unabhängig von den Produkten oder Leistungen müssen Sie einen guten Support anbieten. Kunden sowie Interessenten sollten ihre Fragen per Email oder am Telefon stellen können und nicht zu lange auf eine Antwort warten müssen. Es werden fachliche – und allgemeine Fragen auf Sie zukommen, auf die Sie sich vorbereiten sollten.

Bleiben Sie dabei stets sachlich und freundlich, auch wenn sich Kunden vielleicht aufregen und evtl. Reklamationen loswerden möchten. Sie lassen sich nicht zu unbedachten Äußerungen verleiten, sondern bleiben ruhig und versuchen den Fall zu klären. Ihre innere Ruhe übertrag sich dann auch auf den Kunden.

Mit der FAQ Liste Standardfragen beantworten

Damit Sie sich mit den üblichen Fragen nicht mehr auseinandersetzen müssen und somit Zeit sparen, sollte Sie eine ausführliche FAQ (frequently asked Questions = oft gestellte Fragen) Liste anfertigen. Mit dieser Liste versuchen Sie, sämtliche Unklarheiten, die ihnen und anderen Personen einfallen, auszuräumen. Behandeln Sie alle möglichen Fälle, Einwände, Fragen, Anmerkungen und veröffentlichen Sie die passenden Antworten. Lassen Sie hierzu unbedarfte Personen (auch ohne Kenntnisse über das Internet) ihre Webseiten anschauen, bedienen, testen. Sämtliche aufkommenden Fragen notieren Sie dann für die FAQ Liste.

Diese Liste stellt ein zentraler Bestandteil ihrer Webseite dar, der ständig ergänzt wird. Weisen Sie ihre Besucher auf die Liste hin. Nur so können Sie zahlreiche Standardanfragen vermeiden und somit Zeit für die eigentlich wichtigen Tätigkeiten gewinnen. Der eine - oder andere User wird sich zwar trotzdem mit banalen Sachverhalten bei ihnen melden, aber die Masse liest erst einmal die FAQ Liste.

So verdienen Sie mit zusätzlicher Beratung Geld

Neben den kurzen Anfragen werden auch viele User anrufen, die mit ihnen länger sprechen -, ihre Erfahrungen hören - und somit von ihrem Wissen profitieren möchten. Es ist ihre Entscheidung, ob Sie stundenlang am Telefon verbringen – und ihr gesammeltes „Know How“ gratis weitergeben wollen. In der Regel kostet dieser Service Geld. Eine gute Empfehlung für solche Aufgaben ist die Installation einer Mehrwertnummer. Solche Telefonnummern (etwa 0900) erhalten Sie bei Telekommunikations Providern. Die Nummer lassen Sie dann auf ihren VIOP Anschluss umleiten.

Je nach Tarif wird ein Anteil der Gesprächskosten, die der Anrufer trägt, an Sie ausbezahlt. Auf diese Weise verdient man also an der zur Verfügung gestellten Zeit für das Gespräch Geld, denn solange dieses andauert, läuft der Gebührenzähler für Sie anteilig mit. Die Gebühren werden über die Telekomrechnung oder zum Teil auch andere Inkassodienste eingezogen. Achtung: Tarife, bzw. Kosten für den Kunden müssen Sie auf der Webseite deutlich publizieren, damit sich alle Anrufer zuvor über die Kosten informieren können. Zeit ist Geld! Andere arbeiten auch nicht stundenlang umsonst.

Information ist alles

Informieren Sie ihre Besucher auf der Webseite möglichst klar und verständlich. Je deutlicher diese Informationen über Produkte, Leistungen Bedingungen und Konditionen formuliert werden, desto weniger Fragen kommen auf Sie zu.

Ganz wichtig ist eine schnelle Verfügbarkeit des Impressums auf der Webseite. Platzieren Sie einen entsprechenden Link zum Impressum, der auf der Startseite möglichst ohne Scrollen oder Mausbewegungen erreichbar ist. Das Impressum muss je nach Einsatz der Webseite gewissen Kriterien entsprechen. Lassen Sie sich hierzu von Fachanwälten beraten und erkunden Sie im Web geeignete Seiten mit Informationen über dieses Thema.

Toller Spaß mit „rollendem Rubel“

Wenn die Webseite steht, erste Gelder einreffen, ist ein wichtiger Teil schon einmal geschafft. Nun gilt es, die Seite ständig zu verbessern und vor allem deren Position in Suchmaschinen zu optimieren. Dazu finden Sie unten im Abschnitt Marketing noch detaillierte Angaben.

In der ersten Euphorie sollten Sie kühlen Kopf bewahren und realisieren, dass eintreffende Gelder nicht automatisch Gewinne bedeuten. Diese Gelder sollten Sie vor allem nicht gleich wieder ausgeben, denn davon sind noch einige Abgaben zu zahlen:

- Umsatzsteuer (Vorauszahlungen werden mit Vorsteuer verrechnet)
- Beiträge für Krankenkasse, Rentenversicherung oder andere Beiträge zur Altersvorsorge
- IHK Beitrag
- Einkommensteuervorauszahlungen
- Eventuell Bildung von Rücklagen für Werbemaßnahmen, Ansparabschreibungen für zukünftige betriebliche Anschaffungen (z.B. Computer, Büromöbel)

Nach Abzug dieser Beträge bleibt eine Summe übrig, über die Sie ohne Ansprüche Dritter verfügen können, wobei man aber auch betonen muss, dass sich Umsätze mit eigenen Webseiten im Internet sehr unterschiedlich entwickeln können, so dass Sie immer eine Quote von 25% - 45% (je nach Einkommenshöhe) für Steuerzahlungen berücksichtigen sollten. Wer diese Zahlungen stets gewissenhaft leistet, schafft die Grundlagen für den dauerhaften, reibungslosen Betrieb der eigenen kommerziellen Webseiten.

Merke: Eintreffende Gelder gehören nur teilweise ihnen!

Vorteile „virtueller“ Einnahmequellen

Im Internet können Sie Geld von überall aus verdienen. Wer sagt denn, dass Sie in ihrem Heimatland bleiben müssen? Vielleicht möchten Sie ja auch im Süden leben, oder nach Amerika auswandern? Mit einer gut funktionierenden Webseite ist dies kein Problem, denn diese lässt sich ebenso gut vom Ausland aus betreiben. Dabei können sich für Selbständige je nach Standort enorme Vorteile ergeben. Im Grunde braucht man nur ein leistungsfähiges Notebook und einen schnellen Internetanschluss, um im Web Geschäfte zu machen. Zu verkaufende Waren, Leistungen befinden sich immer öfter auf Servern, Festplatten und werden international innerhalb von Sekunden ausgeliefert. Somit hat man eine ungeahnte Form von Unabhängigkeit erreicht, die bei sonstigen Geschäften kaum möglich ist.

Elektronische Zahlungssysteme ermöglichen reibungslose Transfers von Geldern rund um den Erdball. Die Voraussetzungen für ein weltweites Business sind also gegeben. Wer etwa zusätzlich, oder auch nur in englischer Sprache agiert, kann riesige Zielgruppen im Internet ansprechen, auf anderen Märkten Leistungen anbieten. Somit ist man von den Verhältnissen in der Heimat weitgehend unabhängig und diversifiziert Risiken. Sicher: Zu Beginn werden Sie ihre Geschäfte wohl in der Heimat betreiben, doch das muss nicht ewig so bleiben. Bedenken Sie, dass über 85% des Verkehrs im Internet in der englischen Sprache abgewickelt wird. Mit international orientierten Webseiten kämpft man zwar mit mehr Konkurrenten um Märkte, hat aber auch weitaus lukrativere Chancen.

Hier und da! Im Web gibt es überall Verdienstmöglichkeiten

Mit virtuellen Gütern (z.B. Software, Audiodateien, Videodateien, Informationen, eBooks, Fotos, Vorlagen für Webseiten, Skripte) können

Sie weltweit Geschäfte machen. Solche Güter eignen sich für den Verkauf im Internet besonders gut, weil deren Übertragung ebenfalls in digitaler Form über das Web möglich ist. Dadurch sparen Sie Vertriebskosten (z.B. Versand, Verpackung, Porto, Lagerhaltung, Einkauf). Das Gleiche gilt für Beratungen, Coaching, Training, Seminare über das Internet.

Entsprechend hoch sind die Gewinnspannen mit solchen Gütern, Leistungen (bis zu 80% des Nettoproduktpreises). Der Weg zum Kunde führt über die Datenleitung, egal wo sich dieser befindet. Im Grunde können Sie arbeiten, wann und wie Sie möchten, genießen Freiheiten, die bei anderen Tätigkeiten nicht möglich wären.

Sie möchten während des Tages oder eher in der Nacht arbeiten? Kein Problem! So können Sie auch ihrer Familie zur Verfügung stehen und ihre Tätigkeit ausbauen. Wo gibt es das sonst noch?

Überall wo ein Internetanschluss zu finden ist, können Sie tätig werden: Etwa in der Ferienwohnung auf Mallorca, im Internetkaffee in London, in der Karibik.....

Profitieren Sie vom neuen Trend der „Webnomaden“, die selbständig mit dem Notebook unter dem Arm ihre Geschäfte erledigen. Wo dies geschieht, bestimmen Sie nach Lust und Laune ganz allein. Sind das nicht wunderbare Perspektiven?

Da lohnt sich der Einsatz für die eigene Idee, das eigene Konzept im Internet, mit dem man in Zukunft Geld verdient. Wir helfen ihnen dahingehend mit ein paar Denkanstößen für ihre Vorhaben. Diese können selbstverständlich kopiert und eingesetzt werden. Vielleicht kommen Sie aber auch auf ganz andere Ideen und entdecken, dass es im Internet für ihre „Variante“ noch Chancen gibt? Prima, wir freuen uns für Sie und begrüßen Sie im Club der „Webworker“.

Wir geben nicht vor, den „Stein der Weisen“ gefunden zu haben, aber wir erkennen Trends ziemlich verlässlich und können ihnen passende Ideen, Gedanken präsentieren, die ihnen aussichtsreiche Perspektiven für die nahe Zukunft nahe bringen.

Bill Gates hat in einer Garage angefangen. Sie brauchen nur einen PC oder ein Notebook mit Internetanschluss. Wäre das nicht eine Überlegung wert?

Neue Geschäftsideen

Sie verdienen Sie mit der Vermietung von Textlinks

Was ist ein Textlink?

Hierbei handelt es sich um Hyperlinks, die in Form eines Textes, eines Wortes oder einer Wortkombination auf eine andere Webseite mit ähnlichem Thema führen. Textlinks sind nichts Neues, aber für Webmaster immer wieder eine angenehme Einnahmequelle, wenn dieser ein paar Webseiten mit guten Rankings bei Suchmaschinen betreut.

Textlinks werden nämlich erst interessant, wenn Suchmaschinen diese erkennen und viele eingehende Links als positives Zeichen einer Webseite bewerten. Deshalb sind diese Links so wertvoll.

Um nun in die Situation eines erfolgreichen Vermieters von Textlinks zu kommen, braucht man erst einmal gute Webseiten, die zu den Themen der potenziellen Mieter passen. Wenn diese Webseiten von Suchmaschinen, auch aufgrund eingehender Links, positiv bewertet werden, besteht die Möglichkeit, auf diesen Seiten entsprechende Links gegen Entgelt zu platzieren. Der Mieter möchte mit der Empfehlung per Link eine bessere Position bei den Suchmaschinen erhalten. Beim Link wird meistens ein Keyword benutzt.

Mit folgenden Fragen sollten Sie sich hierbei beschäftigen:

- Wer ist überhaupt an Textlinks interessiert? Wem bringt diese Maßnahme Erfolge?

- Wer kann für diesen Service Geld (ansprechende Summen) bezahlen?

Entsprechend ist das Thema zu wählen. Es macht also keinen Sinn, auf „brotlose Kunst“ zu setzen. Konzentrieren Sie sich lieber auf Branchen und Themen, mit denen man im Internet wirklich Geld verdient.

Welche Themen sind dies? Z.B.....

- Finanzen (Börse, Versicherungen, Geldanlage, Kredite)
- Gesundheit (Nahrungsergänzung, Medizin, Heilmittel)
- Handel (Produkte: Bücher, Tonträger, Videos, DVD, Unterhaltungselektronik, Computer und Zubehör)

Kurz: Sie müssen Mieter für die Textlinks finden, die dafür dauerhaft Geld zahlen können. Diese sind stets kommerziell im Web tätig. Sie können sich auch an den Preisen für bezahlte Suchmaschinenwerbung orientieren. Welche Branche bezahlt die höchsten Preise für Anzeigen, Klicks? Recherchieren Sie hierzu bei den bekannten Suchmaschinen.

Hier gilt: Die Masse der Links führt zu guten Einnahmen. Mit mehreren guten Webseiten können Sie zahlreiche Links platzieren. Zusätzlich bestehen auch die Möglichkeiten, mit Werbebannern noch Geld zu verdienen.

Themenwebsite erstellen und mit Newsletter Geld verdienen

Der Newsletter ist ein ideales Vehikel für Werbebotschaften aller Art. Etablierte Webseiten bzw. deren Betreiber nutzen fast alle einen oder mehrere Newsletter für die aktuelle, zeitnahe Information ihrer Kunden, Interessenten. Diese erhalten den jeweiligen Newsletter in ihr Email Postfach und lesen die Inhalte gewöhnlich auch. Weil solche Newsletter

kostenlos verschickt werden, finden sich zahlreiche Abonnenten ein, die aber trotzdem am eigentlichen Thema interessiert sind. So ist es bei verschiedenen Themen nicht ungewöhnlich, dass man bis zu 300 000 Abonnenten gewinnen kann.

Je mehr qualifizierte Adressen angeschrieben werden, desto interessanter ist der Newsletter für die Werbewirtschaft. Die angeschriebenen Interessenten haben dem Bezug ausdrücklich zugestimmt. Es handelt sich also um wertvolle, ausgewählte Zielgruppen für die jeweiligen Themenbereiche. Daher ist mit guten Response Quoten zu rechnen, wenn Werbung in Form von Inseraten, Banner, Textlinks kostenpflichtig platziert wird.

Mit speziellen Webseiten zu klar abgegrenzten Themen und passendem Content können Sie diverse Newsletter erstellen. Hierbei ist wichtig, dass man sich nicht mit Themen beschäftigt, für die einfach nichts bezahlt wird, sondern sich auf kommerziell verwertbare Bereiche konzentriert. Beobachten Sie hierzu möglichst viele Seiten im Internet. Für welche Themen, Branchen wird geworben?

Aktuelle Themen, Inhalte können Sie im Web finden, in eigenen Worten an ihre Kunden, Interessenten weiterleiten. Natürlich sollte man von den beschriebenen Themen Ahnung haben, sonst entlarven schon unscheinbare Fragen den Betreiber als „Schaumschläger“. Ganz ohne Wissen bzw. Erfahrung geht es also nicht. Eigene Seiten macht man am besten mit der Suchmaschinenoptimierung ohne Einsatz von Werbegeldern bekannt. Die notwendigen Vorgehensweisen finden Sie unten im Abschnitt „Marketing“ sowie teilweise im Internet.

Passende Software für die Erstellung von Newsletter gibt es ebenfalls zum Teil sogar gratis im Web. Auf den erstellten Themenwebseiten sollten Sie natürlich auch als Ergänzung Bannerwerbung einsetzen und an Partnerprogrammen teilnehmen. Das sorgt dann fast ohne eigenen Aufwand für zusätzliche Einnahmen.

Falls die Pflege der Seiten zu viel Zeit in Anspruch nimmt, kann diese Arbeit an geeignete Kräfte (z.B. Studenten) ausgelagert werden. Dabei sollten Sie aber immer auf gute Qualität achten, denn niemand ist heutzutage noch an Newsletter oder Webseiten interessiert, deren Inhalt fragwürdig erscheint. Nur qualitativ einwandfreie Inhalte sorgen für dauerhaften Erfolg.

Tipp: Der Newsletter sollte nicht zu umfangreich sein. Zeit ist Geld! Niemand ist an umfassenden Ausführungen Erläuterungen sowie „akademischen“ Texten interessiert, sondern die Leser möchten in kurzen Sätzen komprimiert informiert werden. Beschränken Sie sich auf wenige Seiten mit Grafiken zu Erläuterung. Senden Sie aber ruhig alle 14 Tage einen Newsletter an die Abonnenten, damit diese bei der Stange bleiben. Denken Sie auch an die Gestaltung ihres Newsletters. (siehe dazu Gestaltungstipps im Abschnitt Marketing, Textgestaltung im Internet).

Die Onlinereise Filmagentur

Haben Sie sich auch schon einmal für ein Land interessiert, wo Sie vielleicht ihren Urlaub verbringen wollten und Informationen darüber im Internet gesucht? Es fällt auf, dass meistens nur „geschönte“ Infos von Werbetreibenden (Reiseunternehmen, Tourismusagenturen) verfügbar sind. Passende schnelle Infoquellen von unabhängiger Seite fehlen.

Hier kommen Sie mit einer neuen Online Reise Filmagentur ins Spiel. Mit kleineren Filmen im geeigneten Format können Sie ihren Kunden einen schnellen Eindruck über Länder, deren Landschaften, Menschen, Sehenswürdigkeiten, Bauten, Immobilien, Frauen, Männer, Autos, Nachtleben, Clubs, Bars, Strände, Buchten, Berge, Wanderwege, Ferienwohnungen, Hotels, Städte, Dörfer ermöglichen.

Woher erhalte ich die Filme?

Bei eigenen Reisen sollten Sie stets ihre Filmkamera dabei haben und schon mehrfach zielgerichtet Filme anfertigen. Diese können Sie dank günstiger Schnittsoftware auf ihrem PC oder ihrem Notebook schneiden, in mehrere kleine Filme aufteilen.

Weiterhin kaufen Sie von Reisenden die Rechte an ihren Filmen auf. Selbstverständlich gegen Sie hierfür nicht viel Geld aus. Die meisten Angesprochenen werden ohnehin froh sein, das eigenes Material überhaupt die Aufmerksamkeit anderer Betrachter erregt. Das heißt für Sie: Filme mit den kompletten Rechten der Verwertung (vertraglich garantiert) möglichst für ein „Butterbrot mit Ei“ erwerben und genauso wie oben schneiden, aufteilen und auf die Webseiten zum kostenpflichtigen Download stellen. Auf diese Weise bauen Sie ihr Angebot Stück für Stück aus.

Natürlich handelt sich bei den Filmen nicht um Material von Profis, aber genau dies ist auch ihr Verkaufsargument, denn die Filme zeigen ungeschönt die Realität in den Ländern, ohne dass irgendwelche Auftraggeber (z.B. Reisegesellschaften oder Hotels) dafür bezahlt haben. Das möchte ihre Kunden wissen, bevor Reisen geplant werden.

Welche Preise sind realistisch? Nun, je nach Thema dürften Preise von Euro 0,99 bis Euro 7,99 wohl durchzusetzen sein, wobei die teure Variante für „heiße Themen“ reserviert bleibt, bei denen die Kunden gerne zugreifen. Für Landschaften oder Menschen im Kurzfilm zahlen Interessenten nicht viel Geld (Euro 0,99). Interessanter ist die Zielgruppe „Nachtleben“, die ohne Probleme für geeignete Tipps Euro 7,99 oder sogar noch mehr bezahlt. Erwartet werden dann Filme über angesagte Clubs, Frauen, Bars, Straßen mit eindeutigen Angeboten, Neuigkeiten aus diesem Bereich.

Achtung: Ihre Kurzfilme müssen auf jeden Fall für den Jugendschutz kein Problem darstellen. Prüfen Sie daher sämtliche Filme, bevor Sie diese zum Verkauf freigeben!

Die Filmagentur für Modelle, Hostessen international

Modelle, Hostessen werden auf Messen, bei Veranstaltungen, Galas eingesetzt. Es handelt sich meistens um sehr schöne Frauen, die zum Zweck der Repräsentation engagiert werden. Auch hier schätzen Kunden, Interessenten Empfehlungen von Kollegen. An simpler Werbung ist aber niemand wirklich interessiert. Ein solches Portal hat enormes Potenzial, weil alle Beteiligten zu Kasse gebeten werden können:

- Die Modelle zahlen für die Platzierung auf der Webseite. Der Grund dürfte einsichtig sein, denn je mehr Interessenten einen Film über ein gewisses Modell herunterladen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese Kunden auch die Dame engagieren.
- Agenturen nutzen das Portal, um ihre Damen vorzustellen.
- Die Kunden zahlen für die Downloads, weil man die eigenen Produkte mit den geeigneten Damen vorstellen möchte.

Hier sollten Sie auf zu freie Darstellungen komplett verzichten. Die Filme müssen seriös sein, sonst gibt es Probleme mit den Suchmaschinen, Beschwerden von allerlei Organisationen. Spärliche Kleidung, zu eindeutige Reize sind also zu vermeiden. Im Film kann sich die Dame jeweils im zuvor besprochenen Rahmen darstellen und ihre Daten (Agentur, Telefon) bekannt geben. Näheres klären dann Kunde und Anbieter der Dienstleistung.

Empfehlung: Diese Webseite sollten Sie gleich von Anfang an mehrsprachig gestalten (ideal: Deutsch, englisch und spanisch). Suchen Sie hierfür Studenten, die regelmäßig Texte übersetzen und liefern. Gestalten Sie eine FAQ Seite mit den Kriterien für die Mitglieder.

Ergänzung: Ein passender Newsletter versorgt die Kunden, Mitglieder mit aktuellen Informationen. Selbstverständlich ist darin Werbung enthalten,

die Sie sich bezahlen lassen. Auch hier gilt: Keine zu freizügige Darstellung (Text und Bild) im Newsletter!

Potentielle Werbekunden: Unternehmen, Werbeagenturen, Verlage, Messegesellschaften, Aussteller, Eventagenturen, Veranstalter, Fotografen, Video – und Filmproduktionen.

Wichtig: Stellen Sie keine Filme von Kindern, Jugendlichen ein! Alle Modelle müssen erkennbar über 18 Jahre alt sein. schon auf ihrer Webseite muss dieser Hinweis sichtbar sein, so dass keine Zweifel über Ziel und Zweck der Seite aufkommen können.

Effektives Newsletter Werbeverzeichnis

Email Newsletter sind gesucht. Die User erhalten kostenlose Informationen zu bevorzugten Fachbereichen, Themen. Wo bekommt man jedoch einen Überblick über empfehlenswerte – und erwünschte Newsletter, ohne tagelang durch das Web zu surfen?

Mit einem speziellen Verzeichnis für interessante Newsletter stellen Sie einen brauchbaren Service zur Verfügung, der immer wieder in Anspruch genommen wird. Selbstverständlich muss der Content, also das Verzeichnis kostenlos sein, aber niemand hindert Sie daran, auf der Webseite passende Werbung (Textlinks, Banner, Partnerprogramme) zu platzieren.

Sollte die Webseite im Laufe der Zeit ausreichend Traffic generieren, sind Anbieter von Newsletter auch bereit, für den Eintrag im Verzeichnis eine Gebühr zu bezahlen. Zusätzlich können die eingetragenen Anbieter auf die Seite verlinken und somit für eine bessere Platzierung der Webseite im Suchmaschinen sorgen: Jeder gewinnt bei solchen Aktionen, denn durch die bessere Platzierung werden mehr User auf die Newsletter im Verzeichnis aufmerksam.

Zu Beginn sollten Sie möglichst viele, qualitativ hochwertige Newsletter eintragen, so dass die Webseite schon am Anfang einen professionellen Eindruck macht. In Newslettern wird oft kommerziell geworben. Für die Vermittlung von Werbekunden dürfen Sie sich auch bezahlen lassen. Dazu legen Sie auf der Webseite eine spezielle Rubrik unter dem Namen „Mediadaten“ an. Hier können Sie „Werbepakete“ (z.B. Anzeigenschaltung in mehreren Newsletter mit ähnlichen Themen), oder Platzierungen einzelner Inserate organisieren und mit den Anbietern koordinieren.

Flirtfaktor Hund – Das tierische Flirtportal

Sind Sie schon „auf den Hund“ gekommen? Spaß beiseite: Gerade mit unseren tierischen Begleitern ergeben sich wunderbare Flirtchancen, die sich in einem Portal im Web zusammenfassen lassen.

Warum kann man in Begleitung mit Hunden einen Flirt leichter starten?

Ganz einfach: Der Vierbeiner nimmt ungezwungen Kontakt auf, bellt, oder geht auf Frauen zu, lässt sich streicheln und sorgt gleich (hoffentlich) für eine angenehme Atmosphäre. Das sind beste Voraussetzungen für ein Gespräch zwischen zwei unbekannten Personen, die sich zuerst über den Hund unterhalten können. Das erste „Hindernis“ kann elegant überwunden werden. Versuchen Sie es selbst. Sie dürften bald feststellen, dass die Kontaktaufnahme wesentlich erleichtert wird. Man muss sich keine mehr oder weniger originellen Sprüche ausdenken, sondern der Hund erledigt das wunderbar. Schnell sitzt man dann bei einem Getränk beisammen und das weitere Vorgehen ist vertraut.

Das neue Flirt Portal mit Hunden kann diverse Tipps und Tricks für den Flirtstart veröffentlichen. Beispiele:

- Die begehrte Frau fragen, ob schnell die Leine mit Hund gehalten werden kann, während der Halter rasch noch etwas einkaufen muss. Viele Frauen tun dies gerne. Als Belohnung folgt die Einladung beim nächsten Italiener o.ä..
- Der Hund macht die Hose der Frau dreckig. Der Mann besteht natürlich auf eine Reinigung auf seine Kosten und man tauscht Daten, Telefonnummern aus.
- Einige Hunde (besonders hübsche, niedliche Hunde) erzeugen Neugier bei Frauen, die von sich aus auf den Halter zugehen und Fragen stellen.
- Im Park fragt man die Frau, ob diese mal schnell auf den Hund aufpassen könnte, da ein gewisser Drang erledigt werden müsste.
- Den Hund kann man auch trainieren, Frauen auf Kommando treu anzublicken, den Kopf zu neigen und ein wenig zu winseln. Das sorgt dann für reichlich Gesprächsstoff, Heiterkeit und erweicht die Herzen der Damen.

Dazu können kleine Filme, Fotoserien angeboten werden, die eine genaue Anleitung zum Flirt darstellen. Zusätzlich kommunizieren Flirtkünstler in einem Forum über empfehlenswerte Tipps und Tricks, Erfahrungen, Erfolge, Misserfolge.

Woher kommt das Geld?

In einem Premium Bereich sind Vermittlungen von Profilen möglich. Registrierte User mit Hund suche hier Partner ebenfalls mit Hund. Die Mitgliedschaft kostet dann einen bescheidenen Betrag. Weiterhin integriert der Webmaster Banner, Werbung in Form von Textlinks auf der Seite. Potentielle Werbekunden: Hersteller von Hundefutter, Händler (Futter, Zubehör), Tierkliniken, Tierärzte, Hundefriseur, Züchter, Verkäufer, Zoohandlungen, Hundetrainer, Hundeschulen, Tierheime.

Mit Online Videogebruuchsanleitungen „durchstarten“

Wir haben uns bestimmt schon alle einmal über Geräte mit unzureichender Gebrauchsanleitung geärgert. Unverständliche Texte mit zahlreichen Fremdwörtern und offensichtlich falschen Übersetzungen rauben uns den letzten Nerv.

Abhilfe schafft die Gebrauchsanleitung per Video. Produzieren Sie also z.B. Standard Anleitungen für Geräte wie Computer, Drucker, Monitor, Videorekorder, TV Gerät, DVD Player, CD Player, Mikrowelle, Handy. Mit einer Kamera und ein wenig Digitaltechnik ist dies heutzutage leicht möglich. Man benötigt kein großes Budget dafür. Die Filme schneiden Sie dann mit einer geeigneten Software und stellen diese zum kostenpflichtigen Download auf ihrer Webseite bereit. Als Alternative kann der Kunde auch eine CD Rom erhalten (z.B. bei zu langsamer Internetverbindung).

Mit der korrekten Ausleuchtung und der Qualität des Drehorts (Hintergrund) müssen Sie ein wenig experimentieren. Geben Sie nur einwandfreie Filme heraus, die verständliche Abläufe darstellen und klare Erläuterungen enthalten. Wichtig: Überfordern Sie die ihre Kunden nicht! Gehen Sie bei der Produktion vom totalen Anfänger aus, der noch nie ein solches Gerät gesehen hat. Erklären Sie alles (vom Einschalten bis zur Wartung) ausführlich.

Selbstverständlich können Sie auf der Webseite auch noch Werbung geeigneter Anbieter integrieren und zusätzlich Geld verdienen, einen passenden Newsletter mit Werbung schreiben.

Online Ratgeber Videos kommen gut an

Wie oben, erstellen Sie kleine Filme zu Themen aus dem Alltag wie etwa:

- Autowartung (Öl, Reifen, Kühlwasser, Zündkerzen, Reinigung)
- Heizung Wartung (Reinigung des Kessels, Temperatursteuerung, Brenner säubern)
- Haus korrekt anstreichen (Tipps und Tricks vom Malermeister)
- Heimwerker in Aktion (Schrank bauen, Regal zusammensetzen, Tapezieren, Boden legen, Teich anlegen, Pool bauen.....)
- Hunderziehung, Training
- Fitness Kurse, Training
- Schminken wie ein Profi (mit Tipps vom Visagist, der Kosmetikerin)
- Gartenarbeiten, Anlage pflegen, Pflanzen setzen (mit Tipps vom Landschaftsgärtner)
- Blumen pflegen, zusammenstellen, Gestecke binden (mit Tipps vom Florist)
- Gerichte zubereiten, Kochen wie ein Profi (mit Tipps vom Restaurantleiter, Koch)
- Putzen wie ein Profi (mit Tipps vom Gebäudereiniger)

Ihnen fallen bestimmt noch weitere Themenbereiche ein. Diese Filme stellen Sie auf ihrer Webseite zum Download bereit. Zusätzlich integrieren Sie passende Werbung von Unternehmen, Textlinks, nehmen an Partnerprogrammen teil, um ihre Einnahmen zu ergänzen.

Zusätzlich können Sie Ratgeber in schriftlicher Form anbieten, welche die genannten Themen abdecken und weitere Gedanken, Themen aufnehmen. Den fachlich geeigneten Autoren gewähren Sie eine Beteiligung in Höhe von 20% - 40% vom Verkaufspreis. Somit verfügt die neue „Ratgeberwebseite“ über eine gutes Sortiment an Produkten zu den gängigen Themen, die jeden Haushalt interessieren.

Kurz: Die Chance auf gute Verkäufe sollten Sie sich nicht entgehen lassen, denn mit verständlichen Ratgebern hat so mancher Verlag schon gute Umsätze generieren können.

Tipp: Lassen Sie diese Filme von anderen Hobbyfilmern produzieren und beteiligen Sie diese an ihrem Projekt!

Das innovative Webportal – „Tausche Leben“

Geld verdienen mit Rollentausch

„In deiner Haut möchte ich nicht stecken“, ist ein Kommentar, denn hart arbeitende Menschen oft hören, aber vielleicht ist es ja auch interessant, die Rollen einmal zu tauschen, zu realisieren, wie andere Menschen ihren Alltag meistern.

Darin sind auch Chancen auf eine Weiterentwicklung enthalten, die man sonst nicht sehen würde. Eventuell findet man ja auch Gefallen an der Tätigkeit und wechselt in eine andere Branche, einen neuen Beruf. Eine völlig neue Situation? Bewegungslosigkeit bedeutet Stillstand in jeglicher Hinsicht. Ein Wechsel in andere Tätigkeitsbereiche für kurze Zeit öffnet so manchem Interessenten die Augen für neue Perspektiven.

Mit dem Portal vermitteln Sie Menschen, die ihren Alltag anderen Menschen näher bringen möchten. Diese begleiten interessierte Mitglieder intensiv und zeigen ihnen ihre jeweiligen Aufgaben, gewähren Einblicke in Arbeitswelten. So kommt der Manager mit den Tücken eines Stahlkochers in Berührung, oder der Maurer kann für eine kurze Zeit als Verkäufer im Einzelhandel agieren. Das Schöne an der Sache ist die Vermittlung von Bildung, Einsichten, Verständnis für die Situation des Mitbürgers. Bestehende Vorurteile werden im Lauf der Zeit abgebaut, ohne dass jemand mit erhobenem Zeigefinger erscheinen muss.

Es handelt sich um eine gesellschaftspolitisch wertvolle Webseite mit passendem Angebot. Stellen Sie diese Aspekte heraus und beschäftigen sie sich hierzu mit Förderprogrammen des Landes, des Bundes und der EU. Eventuell erhalten Sie noch finanzielle Mittel aus unterschiedlichen Töpfen.

Verwandte Themen wie Arbeit, Jobs, Beruf, Kontakte, Sparen und Reisen können inhaltlich integriert werden. Passender Content ist schnell erstellt. Somit erhält der Webmaster eine Themenvielfalt, die seine Webseite für viele Werbetreibende interessant macht.

Woher kommt das Geld?

Natürlich wird auch hier Geld über die Werbung verdient. Potenzielle Werbekunden sind: Unternehmen, Jobvermittlungen, Anzeigenportale, Händler, Kontaktvermittlungen, Finanzseiten, Versicherungsmakler, Immobilienmakler. Die Teilnehmer zahlen Mitgliedsbeiträge. Weitere Einnahmen können über Anzeigenschaltungen generiert werden.

Partnersuche im Web – Gute Chancen mit spezialisierten Portalen

Partnerportale sind Top Verdienstchancen, wenn man sich nicht dem „Mainstream“ hingibt. Mit den großen, etablierten Portalen kann man ohnehin nicht konkurrieren. Es bleibt also die Konzentration auf Randgruppen, Minderheiten, die mit den üblichen Angeboten Probleme haben. Diese Personen verdienen jedoch auch Beachtung und vor allem die Chance auf eine erfolgreiche Partnersuche.

Welche Gruppen würden hierfür da z.B. in Frage kommen?

- Behinderte
- Dicke, Dünne
- Alte Menschen
- Kranke Personen, entstellte Personen
- Bestimmte Berufsgruppen

Die passende Software zum Aufbau der Partnerbörse gibt es im Internet. Zu moderaten Tarifen. Einnahmen können mit Werbung und Mitgliederbeiträgen erzielt werden. Die Werbung sollte zu der jeweiligen Gruppe passen (z.B. Heilmittel, Nahrungsergänzung für Kranke). Zusätzlich sollten Sie geeignete Partnerprogramme integrieren. Passenden Traffic erhalten Sie von themenverwandten Webseiten durch Linktausch, Kooperationen. Zu Beginn „füllt“ man die Datenbank mit kostenlosen Mitgliedschaften. Nach ca. einem halben Jahr wird dieser Service dann kostenpflichtig.

Tolle Membersites mit Reibachgarantie

Membersites gehören mit zu den besten Möglichkeiten, im Internet dauerhaft Geld zu verdienen. Die Mitglieder (Member) tragen sich ein und erhalten für einen geringen monatlichen Betrag viele Leistungen (Produkte wie etwa Software, eBooks, Informationen, Berichte, digitale Fotos, Filme).

Vorteil für die Konsumenten: Mitglieder bekommen viel mehr Waren und Leistungen wie bei vereinzelt Käufen. Sie erhalten oftmals Güter zu sensationell günstigen Preisen.

Vorteil für die Anbieter: Durch das reichhaltige Angebot zu sehr geringen Kosten kann man viele Kunden dauerhaft für sich gewinnen und erhält dadurch eine sichere Grundlage für das weitere Geschäft. Die Beiträge werden regelmäßig monatliche abgebucht. Man weiß also, in welcher Höhe Einnahmen entstehen. Mitglieder vergessen aufgrund der geringen Beträge auch oft die Kündigung, falls der Service nicht mehr erwünscht ist.

Mögliche Themen:

- Elite Club (Informationen, Jobs, Kapitaltipps)
- Bootsfreunde (Kurse, Reisen, Tipps, Vergünstigungen bei Reparaturen, Transport)
- Angelfreunde (Ausflüge, Reisen, Geräte, Tipps und Tricks, Informationen zu Destinationen)
- Musikerbörse (Auftragsvermittlung, Veranstalterkontakte, Kooperation mit dem Musikalienhandel, Tonträgerfirmen, Musikverlagen)
- Aktienbrief (Tipps und Informationen für Aktionäre, Spekulanten, Trader)
- Modelleisenbahnfreunde (Tauschbörse für Loks, Wagen, Häuser, Zubehör, Tipps zum Bau, Betrieb, Anleitungen für Landschaften, Elektrik)
- Artistenbörse (Vermittlung, Veranstalter, Künstleragenturen, Tipps, Informationen, Schulen, Studium)
- Gauklerbörse (Vermittlung, Veranstalter, Tipps, Kleidung, Schulen, Informationen, Künstleragenturen)
- Infoseite, Service für Vereine (Recht und Gesetze, Verordnungen, Finanzen des Vereins, Software, Dienstleistungsfirmen, Buchhaltung)
- Campingfreunde (Informationen für Camper, Campingplätze, Tipps zu Wohnwagen, Wohnmobil, Länder, Verbindungen, Kosten, Plätze zum Übernachten, Service mit Werbepartnern, Partnerprogrammen, Textlinks, Foren)
- Autoclub für bestimmte Marken / Typen (Tipps und Tricks, Meetings, Tuning, Werkstätten, Reparaturanleitungen, Zubehör, Ersatzteillbörse, Reifen, Felgen)
- Oldtimer Club (Ankauf / Verkauf, Werkstatt, Spezialisten, Ersatzteile, Anleitungen, Pflege, Lagerung, Inbetriebnahme, Restaurierung, Quellen, Beschreibungen)

Passend zu den Inhalten und der Zielgruppe sucht man sich Kooperationspartner (am besten nicht kommerziell) für einen Linktausch.

Dann folgt die Aufnahme von Partnerprogrammen mit geeigneten Anbietern. Falls die Seite dann genügend Traffic vorweisen kann, wird diese für Werbepartner interessant. Mit Kooperationspartner aus dem kommerziellen Bereich vereinbart man Provisionszahlungen bei Nutzung durch die eigenen Mitglieder. Durch Adressentausch (mit Zustimmung der Mitglieder), Vermietung kann der Betreiber weiteres Geld verdienen.

Die ideale Membersite:

Berufsgruppen im Web – Informationen und Service für Kollegen

Für jede Berufsgruppe gibt es unterschiedliche Normen, Ausbildungen, Prüfungen, Tipps und Informationen zum Berufsalltag. Für weit verbreitete Berufe lohnt sich die spezielle Webseite, denn ein zentraler Zugriff auf relevante Informationen und Tipps erhält man sonst nur bei Behörden, die oft spärliche Informationen bieten.

Eine Webseite, auf der alles zu finden ist, wäre jedoch für viele „Kollegen“ bestimmt interessant und würde für regen Zuspruch sorgen.

Sie könnten eine kleine Jobbörse einrichten, die neusten Erkenntnisse bezüglich Ausbildung und Schulung integrieren. Weiterhin können Anleitungen (Themen aus dem Beruf) veröffentlicht werden.

Kooperation mit geeigneten Firmen und Dienstleister (z.B. Werkzeug, Maschinen, KFZ, Zulieferbetriebe, Service, Anwälte, spezialisierte Steuerberater, Ärzte, Psychologen, Versicherungsmakler) würden das Angebot ergänzen. Auf die Produkte der Partner hätten Mitglieder dann vergünstigt Zugriff. So schaffen Sie Anreize für eine Mitgliedschaft.

Überlegen Sie doch einmal, wie solch eine Seite für ihre Berufsgruppe aussehen sollte?

Das Betätigungsfeld ist groß, denn es gibt viele interessante Berufe (vom Drucker bis zum Formenbauer), über die berichtet werden kann.

Vorteil: Die Webseite ist nicht an Organisationen gebunden, muss also auch keine „politische Zugeständnisse“ machen, sondern kann frei berichten, Empfehlungen veröffentlichen.

Perfekt für alle: Suchmaschinenoptimierte Website mit Schülercontent

Die Jugend liebt das Internet. Mit der Unterstützung von Jugendlichen, Schülern lassen sich im Web gute Geschäfte machen. Wichtig ist vor allem Content in ausreichender Anzahl. Die Webseite muss viele gute Texte (von Hand erstellt) enthalten. Deshalb arbeitet der Webmaster mit den Schülern und einer Schule zusammen, die an den Einnahmen beteiligt werden. Die Schüler schreiben viele Texte, die der Webmaster nach einer Endkontrolle einstellt. Diese Texte müssen sinnvoll und korrekt sein, dürfen niemand verletzen oder gar beleidigen. Ideal sind Sachthemen aller Art.

Dadurch erkennen Suchmaschinen einen hohen Wert der Seite und platzieren diese Seite in guter Position, so dass die Webseite oft gefunden wird. Durch den anwachsenden Traffic besteht die Möglichkeit einer kommerziellen Verwertung der Webseite. Man platziert also Werbung (Bannerwerbung, Textlinks, Partnerprogramme) darauf und erzielt Einnahmen.

Durch die Einbindung der Schüler muss man mit deren Eifer rechnen und viele Texte einbinden, was aber dem Projekt nur nützt, denn viele nützliche Informationen auf einer Seite wirken sich direkt auf die Platzierung bei den Suchmaschinen aus. Den Schülern macht die Mitwirkung Spaß, und Lehrer können das Projekt in den Unterricht einbeziehen. Der Schule kommt ein Teil der Einnahmen zugute, so dass alle Beteiligten nur gewinnen können.

Chancenreich: Webverzeichnis „Mieten statt kaufen“

Begehrten Güter gibt es reichhaltig auf der Welt, doch reichen die Finanzen des öfteren nicht aus, um diese auch zu erwerben. Da bleibt dann für viele Bürger nur noch ein Weg: Für kurze Zeit mieten.

So mieten Fans, z.B. Luxusautos, Yachten, Motorräder, Boote. Reisende mieten Wohnmobile, Wohnwagen. Heimwerker besorgen sich auf diese Weise Werkzeug, Fahrzeuge. Es ist sinnvoll, ein Gut zu mieten, wenn es nur für eine kurze Zeit überhaupt gebraucht wird.

„Mieten statt kaufen“ ist ein aktueller Trend, mit dem Sie im Internet Geld verdienen können. Es sind zwar schon ein paar derartige Seiten zu finden, doch der Markt ist noch lange nicht gesättigt. Viele Personen möchten auf nichts verzichten, haben aber kein Geld zum Kauf.

Die Einnahmen kommen aus dem Linktausch, der Newsletterwerbung, Bannerwerbung, den Textlinks, kostenpflichtigen Einträgen, Partnerprogrammen und natürlich der Werbung von Vermietern.

Tipp:

Im Verzeichnis sollten Sie die Mietpreise den jeweiligen Kaufpreisen gegenüberstellen, um Anreize für das Mieten der Güter zu schaffen.

Penunze mit dem Trend - Hörbücher online Verkaufen

Hörbücher können in digitalisierter Form (z.B. MP3 Datei, oder auch WAV Datei) ideal online angeboten werden. Hier springen Sie auf einen aktuellen Trend auf, denn Hörbücher sind „in“.

Die Produktion ist relativ einfach, wenn die Technik zu Verfügung steht. Sie benötigen im Grunde nur einen modernen PC, ein Notebook plus guter Audiokarte (ideal: extern per USB Anschluss) und einem gutem Mikrofon. Wählen Sie hier ein Mikro mit großer Membran (Studiomikrofon).

Welche Inhalte sind gesucht?

Meistens sind die User auf der Suche nach Ratgebern, Informationen, Anleitungen. Solche Produkte können Sie dank vielfältiger Infos aus dem Internet und entsprechender Fachliteratur relativ schnell erstellen. Der Vorteil: Man hat selbst die Rechte an dem Produkt und kann diese eventuell an andere Händler weitergeben, oder über diese Firmen zusätzlich Hörbücher verkaufen.

Lassen Sie die Finger von Belletristik. Oft muss man sich erst mühsam um die Aufnahmerechte für Romane kümmern. Der Verkauf solcher Hörbücher wird von den etablierten Verlagen beherrscht. Da hat man als kleiner Anbieter kaum Chancen auf Erfolg. Erstellen Sie lieber Produkte für kleinere Zielgruppen.

Beispiele:

- Hörbücher für angehende Elektronik Bastler mit kompletten Anleitungen zur Reparatur von Geräten, Schwachstellen, Eigenschaften
- Hörbücher für Sportler mit Trainingseinheiten, Anleitungen für Übungen.

Zur Qualität: Fragen Sie bezüglich der Ausrüstung Fachleute im Musikalienhandel. Diese können ihnen eine ideale Zusammenstellung an Geräten empfehlen, so dass wirklich Produktionen in guter Qualität möglich sind. Das ist für den dauerhaften Erfolg wichtig, denn niemand möchte „verrauschte“ bzw. amateurhaft aufgenommene MP3 Dateien anhören.

Das gleiche Modell funktioniert auch mit Musik:

Konzentrieren Sie sich auch hier auf kleinere Zielgruppen (z.B. Kunden für Entspannungsmusik, sphärische Klänge). Solche Audioereignisse sind mit geeigneter Software schnell zu erstellen. An der Software sollten nicht sparen: Mit Profi Programmen für die Musikbranche agieren Sie zügig und vor allem stabil. Die Tonqualität stimmt und diese Programme arbeiten mit den empfehlenswerten Soundkarten gut zusammen. Lassen Sie sich

hierzu von spezialisierten Händlern beraten, um das geeignete Programm für Sie zu finden. Es gibt hier große Unterschiede in der Bedienung und Leistung. Spezielle Vorführungen im Musikalienhandel verdeutlichen ihnen Eigenschaften der Programme und deren Leistungsfähigkeit.

Fernsprachkurse via Internet – hervorragend geeignet für bestimmte Zielgruppen

Was haben Manager, Geschäftsreisende? Viel Geld aber keine Zeit. Vor allem fehlt die Zeit für Sprachkurse. Weltweit tätige Personen müssen aber sprachlich versiert sein, um sich mit ihren Verhandlungspartnern unterhalten zu können. Für einen passenden Service, der solche Sprachkurse und vor allem auch Einzelbetreuung, Schulung per Internet anbieten kann, sind die Chancen auf Erfolg gut.

Die Kunden arbeiten überall auf der Welt mit Notebooks und können sich meistens jederzeit ins Internet einwählen. Abends im Hotel oder auch in Pausen gönnen sich die gut qualifizierten Personen Nachhilfe in Sprachen. Es sollten also möglichst rund um die Uhr geeignete Lehrer (innen) zur Verfügung stehen, die auf Anfrage sofort eine Lerneinheit vermitteln - und auf die jeweiligen Schwächen des Kunden eingehen können.

Diese externen Anbieter (Studenten als Subunternehmer) arbeiten von zuhause aus an ihrem PC mit Webcam (VOIP), erhalten vom Betreiber der Webseite regelmäßig Aufträge vermittelt.

Die notwendige Technik dürfte kein Problem darstellen. Die Kunden müssen nur auf einen schnellen Internetanschluss Zugriff haben, was bei Manager eigentlich immer der Fall ist, die Verbindungskosten (z.B. auch in Hotels) spielen in diesen Kreisen keine große Rolle. Kurseinheiten können auch per Internet Telefon vermittelt werden. Mit einem englischsprachigen Teil der Webseite spricht man dann noch Ausländer an, die einen raschen Einblick in die deutsche Sprache erhalten möchten.

Die Kunden agieren alle aus den gleichen Gründen mit einem solchen Service:

- Sie haben keine Zeit
- Alles muss schnell, aber trotzdem qualifiziert über die Bühne gehen
- Der unkomplizierte Zugang per Internet ermöglicht individuelle Lösungen

Selbstverständlich kostet diese Art des Sprachkurses etwas mehr als bei der örtlichen VHS. Schließlich geht man persönlich auf die Eigenschaften des Kunden ein und fördert wie ein Nachhilfelehrer seine Kenntnisse. Der Service muss Tag und Nacht funktionieren. Jederzeitiger Zugriff weltweit ist Voraussetzungen für gute Umsätze und Akzeptanz bei der Zielgruppe.

Die Variation:

Zu dem persönlichen Service können Kurseinheiten der unterschiedlichen Qualifikationsstufen aufgezeichnet werden, die den Kunden dann auf der Webseite in einem Mitgliederbereich zum Download zur Verfügung stehen, oder jeweils einzeln erworben werden.

Die Abrechnungen erfolgen per Kreditkarte oder Online Zahlungssystem.

Bewerbungsvideoclips sind der neuste „Schrei“

Bewerbungen per Internet sind heutzutage üblich. Die meisten Bewerber haben jedoch die „Krönung“ einer Bewerbung (das eigene Bewerbungsvideo) noch nicht berücksichtigt. Auf dieses Thema konzentriert sich der Betreiber einer Webseite mit allen verfügbaren Informationen zu diesem Bereich.

Veröffentlicht werden etwa Tipps zur Erstellung solcher Clips, zur inhaltlichen Gestaltung, zum Hintergrund, zur Kleidung. Weiterhin sind darauf Ratschläge zum Vertrieb, zum Versenden des Videos zu finden. Empfehlungen zur Technik dürfen nicht fehlen. Der Betreiber beschreibt geeignete Aufnahmen, Geräte, deren Eigenschaften, Software, eventuelle Anbieter, verfügbare Tools. Zusätzlich sind persönliche Beratungen, Coaching per Internet möglich.

Einnahmen werden mithilfe von Textlinks, Partnerprogrammen, Bannerwerbung, Newsletterwerbung erzielt. Zusätzlich sind auch eigene Angebote zur Erstellung von Bewerbungsvideos möglich, oder man vermittelt geeignete Firmen und erhält bei Auftragserstellung Provision.

Mit Schreiben zu Geld: Das Textbüro – der Contentservice

Texte werden immer gebraucht. Im Internet geht es zum großen Teil um die Vermittlung von Informationen, neuen Sachverhalten. Hierzu benötigen nahezu alle Webmaster stets neue Texte, aktuelle Berichte, damit die User eigene Webseiten möglichst regelmäßig besuchen und den angebotenen Service nutzen.

Die Texte müssen immer wieder neu erstellt werden. Niemand darf einfach Texte aus anderen Webseiten oder sonstigen Quellen kopieren und auf die eigene Seite stellen. Das stellt eine Verletzung des Urheberrechts

dar und wird bestraft. Also müssen sich Webmaster um den Bezug von geeigneten Texten kümmern, diese entweder selbst schreiben, was übrigens gar nicht so einfach ist, oder eben in Auftrag geben. Diese Lösung ist empfehlenswert, denn neben der Technik, Programmierung und eventuellen Kundenkontakten kann man sich nicht mehr um gute Texte kümmern. Der Tag hat eben auch nur 24 Stunden.

Mit etwas Begabung, journalistischem Interesse können Sie Texte für Webseiten anfertigen und verkaufen. Ideal sind pauschale Engagements, bei denen man sich regelmäßig mit der Aktualisierung der Inhalte beschäftigt und dafür monatlich entlohnt wird. Neben den kleineren Texten für Webseiten können Sie natürlich auch längere Texte für Bücher, Artikel in Printmagazinen oder eBooks schreiben. Zu den Kunden gehören Webmaster, Verlage, Newsletterbetreiber, Werbeagenturen.

Über welche Themen soll ich denn schreiben?

Am besten halten Sie sich an Themenbereiche, zu denen Sie einen Bezug haben. Vielleicht haben Sie studiert, oder eine Ausbildung mit passenden Inhalten genossen. Schreiben Sie niemals über Themen, die für Sie völlig unbekannt sind. Informieren Sie sich stets bei entsprechenden Aufträgen über Inhalte, Themen und Quellen zur Recherche.

Viele Informationen gibt es gratis im Internet, doch meistens genügen diese Infos nicht vollständig, denn die Leser erwarten öfters fundierte Texte, die über Internetinfos hinausgehen. In solchen Fällen ist Erfahrung und in früheren Tagen mühsam angeeignetes Wissen gefragt.

Schreiben Sie nicht einfach drauflos, sondern strukturieren Sie ihre Arbeiten, um einen Fluss der Gedanken zu integrieren. Ein roter Faden sollte ihre Texte durchziehen, damit der Leser stets am Ball bleiben kann und nicht abschweift.

Welche Honorare sind möglich?

Nun, es gibt höchst unterschiedliche Tarife und Auftraggeber: Vom kleinen Webmaster bis zum großen Verlag ist alles möglich. Für den Erstgenannten schreiben Sie Texte zu Spezialpreisen in Höhe von Euro 150 im Monat. Etablierte Verlage zahlen erfahrenen Kräften auch schon mal Tagessätze von bis zu Euro 600. Dazwischen spielt sich alles ab. In der Regel werden sie klein anfangen müssen, d.h. zu bescheidenen Konditionen arbeiten und sich erst einen Kundenstamm aufbauen. Nach einiger Zeit ist die Erhöhung der eigenen Tarife bei entsprechender Qualität und gutem Absatz der Kunden möglich.

Wichtig:

- Qualitativ hochwertige Arbeit
- Absolute Termintreue
- Zuverlässigkeit
- Kommunikative Stärke
- Disziplin
- Sprachliche Stärke in Wort und Schrift

Vorteil:

Mit einem simplen PC und / oder einem Notebook mit schnellem Internetanschluss können Sie beginnen, sich mit der professionellen Textverarbeitung vertraut machen (auf fast jedem PC bereits installiert), Kunden suchen, Verbindungen pflegen, fleißig von zuhause aus arbeiten.

Tipp:

Wer dem schnellen Schreiben Probleme hat, kann sich auch eine moderne Diktiersoftware zulegen. Dank qualitativ hochwertiger Headsets (Kopfhörer plus Mikrofon im Verbund) mit USB Verbindung sind die Erkennungsraten der gesprochenen Worte mittlerweile gut. Schnelle Prozessoren sowie reichhaltig Arbeitsspeicher beschleunigen die Arbeit spürbar.

Lukrative Optimierung von Vereinsseiten im Web

Vereine im Web – das geht besser!

Vom Sportverein bis zum Imkerclub: Webseiten erstellen, pflegen und spezielle Vereinskonditionen anbieten

Haben Sie schon Webseiten von kleinen Vereinen betrachtet? Zum Teil wirklich grausam.....

Meistens hat man den Eindruck, dass sich ein Mitglied mehr oder minder erfolgreich bemüht hat, überhaupt etwas ins Internet zu stellen. Von einer guten Seite möchte man bestimmt nicht sprechen. Hier gibt es für clevere Webmaster noch ein weites Feld der Betätigung.

Natürlich haben viele Vereine ein eher beschränktes Budget für solche Aktivitäten, doch es geht ja auch nicht um komplizierte Webseiten.

Gesucht sind eher übersichtliche Vorlagen, Seiten mit ansprechendem Design, um aktuelle Inhalte schnell integrieren zu können.

Sämtliche Mitglieder sollten sich auf der Seite sofort zurechtfinden.

Webmaster können z.B. eine Art Standardwebseite kreieren und diese mit leichten Variationen plus der regelmäßigen Betreuung Vereinen anbieten. Für einen monatlichen Pauschalbetrag pflegt der Webmaster dann diese Webseiten, stellt Content ein, passt technische Gegebenheiten an.

Vorteil für den Verein:

- eine professionelle, übersichtliche Webseite steht zur Verfügung und ermöglicht eine gute Repräsentanz des Vereins im Web.
- Die ständige „Basterei“ durch mehr oder wenige kompetente Mitglieder an der Webseite hört auf.
- Die Mitglieder erhalten im Web ein informatives Angebot und können sich eventuell einbringen (Content).

- Durch die gute Webseite fühlen sich Interessenten angesprochen und erwägen eine Mitgliedschaft.
- Die pauschale Abrechnung der Leistungen schützt den Verein vor Überraschungen. Alle Ausgaben sind zuvor bekannt, berechenbar und können in den Gremien besprochen werden.
- Die Webseite funktioniert und informiert über aktuelle Ereignisse des Vereins (ideal für die Presse, bei Veranstaltungen).

Vorteile für den Webmaster, Webdesigner:

- Einmal erstellte Webseiten, Vorlagen lassen sich mehrfach gewinnbringend einsetzen.
- Durch Verträge mit den Vereinen erschließt man sich dauerhafte Einnahmen (Pflege der Webseiten, Content, Technik, Betreuung).
- Wenn der Service reibungslos funktioniert sind Vereine verlässliche Kunden. Zahlungsausfälle, Risiken gibt es kaum.
- Die Vereine agieren gleichzeitig als Werbeträger für den Webmaster.

Beispiel:

Ein Webmaster betreut 10 Vereine, erstellt die Webseiten, kümmert sich um den aktuellen Content, der natürlich von den Vereinen oder Mitgliedern in geeigneter Form (Dateien) zur Verfügung gestellt wird. Pro Verein berechnet er Euro 220 plus MwSt. und Kosten für das Hosting im Monat. Diese Summe ist auch für kleine Vereine tragbar. Pro Monat verdient er also relativ sichere Euro 2200 mit der Betreuung dieser Webseiten. Zugegeben: Kein riesiger Verdienst, aber der eigene Arbeitsaufwand hält sich ja auch in Grenzen. Nebenbei sind natürlich noch andere Aufträge zu erledigen. Diese Basis dient jedoch als sichere Einnahmequelle.

Marketingtipps

Wahl der Domain ist wichtig

Wichtig: Das Thema der Webseite sollte in der Domain vorkommen. Das ist z.B. ideal für Werbeanzeigen, die auch nur aus der Domain bestehen können. Jeder weiß sofort, was gemeint ist und kann dem Hinweis folgen. Dies gilt für Anzeigen im Internet oder in traditioneller Form (Printmedien).

Gutes Hosting der Webseite

Führende Hosters bieten Ihnen einwandfreie Qualität bezüglich der Stabilität der Webseiten sowie der Erreichbarkeit. Wählen Sie daher etablierte Anbieter mit guten Referenzen. „Billige“ Alternativen können später zum Problem werden, wenn Ihre Seite zwar wunderbar programmiert wurde, aber ab und zu (z.B. aufgrund von Serverausfällen, Überlastung) nicht zu erreichen ist. Dann nützt Ihnen die beste Idee, der beste Webshop nichts.

Legen Sie also Wert auf einen zuverlässigen Hosters, der sein Handwerk versteht und zahlreiche Sicherheiten für die Erreichbarkeit der Seiten gewährleistet. Sparen Sie hier nicht am falschen Platz. Ihre Webseite muss zu jeder Zeit schnell aufzurufen sein. Nur dann besteht die Chance, dass gute Geschäfte überhaupt realisiert werden können.

Achten Sie auch auf verfügbare Statistiken des Hosters. Nur mit detaillierten Daten sind Sie in der Lage, die Herkunft Ihrer Besucher auf der eigenen Seite bestimmen zu können. Günstige Suchbegriffe (Keywords) können anhand der Statistiken identifiziert werden. Auf diese Weise optimieren Sie Ihre Online Werbung.

Die Frage lautet: Wer kommt warum durch welche Suchbegriffe auf meine Seite?

Die Webseite selber machen oder in Auftrag geben?

Wer mit Editoren (Software zur Programmierung von Webseiten) gut umgehen kann, sollte durchaus einen Selbstversuch wagen, doch man muss hier betonen, dass gute Webseiten meistens von professionellen Webmastern erstellt werden.

Kleine Seiten ohne komplexe Inhalte können Sie selbst erstellen. Sobald aber Interaktivität gefordert ist, wird es schwieriger. Vor allem bei erwünschten Änderungen, ist man mit simplen Editoren schnell am Rand der Leistungsfähigkeit angelangt. Bei wirklich professionellen Projekten sollten Sie mit einem guten Webmaster, Programmierer zusammenarbeiten. Das ist nicht nur aufgrund der erhöhten technischen Flexibilität zu empfehlen, sondern auch wegen der eindeutigen Aufgabenteilung. Sie werden nämlich sowieso keine Zeit mehr für alle Aufgaben haben, weil die Arbeitsanforderungen im Laufe des Projekts ansteigen.

Merke: Wer alles allein machen möchte, gerät schnell ins Abseits.

Konzentrieren Sie sich lieber auf ihren Fachbereich, die strategische Fortentwicklung des Projektes, Geschäftsverbindungen, Kundenkontakte und das Marketing. Die Technik kann ihr Webmaster übernehmen. „Laden“ Sie sich nicht alles selbst auf, sonst verlieren Sie schnell den Überblick und arbeiten später nur noch „wie ein Hamster im Laufrad“, ohne den durchbrechenden Erfolg zu erzielen. Man bemüht sich in solchen Fällen wirklich, kommt aber nicht recht voran.

Also: Delegieren Sie Aufgaben an Spezialisten, um langfristig erfolgreich sein zu können

Immer wichtig:

Sorgen Sie für möglichst kurze Ladezeiten bei ihrer Webseite, denn es gibt noch viele Surfer mit einem Modem, oder einem ISDN Anschluss, die nicht über die Segnungen einer DSL Verbindung verfügen. Solche potenzielle Kunden schätzen sehr kurze Ladezeiten, keine umfangreichen Bilddateien. Testen Sie daher vor allem ihre Startseite ausführlich unter verschiedenen technischen Bedingungen. Wenn es zu lange dauert, verlieren Sie solche Kunden.

Von zentraler Bedeutung: Suchmaschinenoptimierung

Das Ideale beim Verkauf über das Web, sind die niedrigen Werbekosten, wenn ihre Webseite hauptsächlich über Suchmaschinen erreicht wird. Dafür sollte diese natürlich gut platziert sein, was leider nicht so einfach ist. Wenn Besucher ohne weiteren Kosten auf ihre Seiten kommen und dann auch noch Produkte kaufen, Dienstleistungen in Anspruch nehmen, ist dies ein sehr lukratives Geschäft.

Schon allein deshalb lohnt es sich auf jeden Fall, sich mit dem Thema Suchmaschinenoptimierung eingehend zu beschäftigen.

Wie kommt man mit der eigenen Seite möglichst weit nach oben?

Nun, diese Frage ist nicht leicht zu beantworten. Zahlreiche Unternehmen arbeiten an der ständigen Optimierung von Webseiten und scheitern doch immer wieder, weil die Suchmaschinen eben immer wieder ihre Algorithmen, Regeln der Listungen ändern, um Spammern, Insidertricks und Mogeleyen aller Art von Anfang an „den Boden zu entziehen“.

Schon einige bekannte Firmen haben dadurch ihre einmal erreichten Plätze schlagartig verloren und wurden von Suchmaschinen praktisch „verbannt“. Arbeiten Sie daher nie mit zweifelhaften Tricks, vermeintlich sicheren Ranking Tipps o.ä.. Die Gefahr der „Verbannung“ ist zu groß und dann verlieren Sie alle Chancen, jemals unter dieser Domain wieder gelistet zu werden. Das wäre doch schade, oder? Sämtliche Bemühungen würden sich in Luft auflösen. Vermeiden Sie Tricks, die bei Suchmaschinen nicht gerne gesehen werden.

Welche Faktoren sind wichtig?

- Die stärksten Suchbegriffe sollten in der eigenen Domain vorkommen
- Experimentieren Sie mit Keywords. Welche Keywords werden überhaupt von den User benutzt? Mit geeigneten Datenbanken lässt sich dies herausfinden. Verwenden Sie solche Suchbegriffe, am besten in Kombinationen.
- Programmieren mit reinem HTML Code ist ratsam.
- Pro Seite sollten Sie zwei Keywords bzw. Keywordkombinationen für den Titel Tag (oben), den Beschreibungs Tag (erscheint im Suchergebnis) und den Keyword Tag (Meta Angaben) verwenden. Da jede einzelne Seite für Suchmaschinen wichtig ist, sollten Sie diese Angaben auch für je Seite individuell machen (nicht kopieren!).
- Verwenden Sie auf keinen Fall geschützte Begriffe (z.B. Marken). Dies führt nur zu vermeidbaren Schwierigkeiten.
- Ihre Keywords sollten im Text der Webseite vorkommen (etwa 3%). Zu Beginn und am Schluss des Textes müssen diese häufig zu lesen sein. In der Mitte dagegen können Sie fast darauf verzichten.
- Wenn ihre Seite im Internet erreichbar ist, nehmen Sie Kontakt zu anderen Webmastern mit ähnlichen Seiten auf und bitten um Verlinkung. Mit mehr eingehenden Links wird die eigene Webseite in Suchmaschinen besser berücksichtigt.
- Die Anmeldung bei Suchmaschinen und Webkatalogen sollte unbedingt von Hand erfolgen. Zum einen erhalten Sie dadurch wieder eingehende

links und das Listing bei Webkatalogen sorgt für zusätzliche Besucher, die zielgerichtet auf ihre Seite kommen, weil Webkataloge ihre Einträge redaktionell bewerten und bearbeiten. Melden Sie sich auf jeden Fall mit einer guten Seite bei allen Webkatalogen an. Ebenso sollten Sie sich bei den relevanten Suchmaschinen eintragen. Beachten Sie jedoch eventuelle Kriterien. Ebenso empfehlenswert ist die Anmeldung bei Suchmaschinen im Ausland aufgrund der möglichen Verlinkungen und weltweiten Besuchen auf ihrer Webseite.

Linktausch ist eine gute Sache

Eingehende Links von Webseiten mit ähnlichen Seiten sind immer von Vorteil. Wie oben schon erwähnt, sollten Sie die Mühe nicht scheuen und fleißig Linkpartner suchen. Natürlich erwartet man ebenso eine Verlinkung auf deren Seiten. Das ist auch kein Problem, denn man hilft sich ja gegenseitig, sorgt für Traffic auf den Seiten und damit bessere Chancen auf Verkäufe. Wichtig: Diese Besucher kommen ohne kostenintensive Werbung auf die eigene Seite. Es gilt, so viele Linkpartner wie möglich zu erhalten. Das ist mit Arbeit verbunden, doch es lohnt sich langfristig.

Kostenlose Werbung durch Promotion in Internetforen

Eine weitere kostenlose Werbemöglichkeit, ist die Produktplatzierung in geeigneten Foren mit passendem Links auf die eigene Seite. Dort berichtet man über die eigenen Produkte „unverfänglich“ und zieht damit Interessenten an. Zusätzlich werden Beiträge in Suchmaschinen gelistet. Somit erhöht man also die Chance, weitere qualifizierte Besucher auf die eigene Seite zu locken, die evtl. Käufe veranlassen. Auch diese Maßnahme ist mit keinerlei Kosten verbunden.

Immer interessant: Newsletterwerbung

Newsletter mit geeigneten Themen für ihre Produkte finden Sie schnell über entsprechende Verzeichnisse, Datenbanken. Es gilt, die besten Newsletter zu finden und darin Werbung für eigene Produkte zu integrieren. Das kann sehr empfehlenswert sein, denn die Abonnenten sind am Thema auf jeden Fall interessiert, sonst würden sie diesen Newsletter nicht beziehen. Sprechen Sie mit den Initiatoren über Preise. Eventuell können Sie auch erfolgababhängige Konditionen aushandeln.

Prima Online Werbung

Unter Umständen lohnt sich die Werbung per Banner, Einblendungen auf anderen Webseiten mit ähnlichen Themen. Als ersten Schritt fragen Sie nach den Mediadaten. Sollten diese akzeptabel sein (Konditionen), versuchen Sie im nächsten Schritt eine Probewerbung (mit unterschiedlichen Werbemitteln wie Banner, Textlinks) unterzubringen, um die Wirkung zu testen. Ist dieser Test positiv ausgefallen (genügend Besucher auf der eigenen Webseite, ev. Verkäufe realisiert), können Sie diese Werbeform ausbauen. In der Regel sind animierte Banner (blinkende Banner) erfolgreicher als Statische. Diese werden einfach häufiger angeklickt. Spezialisierte Werbeagenturen sind auch in der Lage, für Sie passende Webseiten für die Werbung zu finden

Mit Partnerprogrammen Verkaufsraketen starten

Partnerprogramme sind eine wichtige Ergänzung der eigenen Vertriebstätigkeit im Internet. Sämtliche Bemühungen können bis zu einem gewissen Punkt führen, an dem man ohne die Unterstützung

anderer Webmaster nicht mehr weiter kommt. Arbeiten Sie deshalb schon zu Beginn ihrer Aktivitäten mit einem Partnerprogramm. Es handelt sich im Grunde um eine Vermittlung in Form von Textlinks Banner auf den Seiten der Partner für ihre Produkte. Besucher fremder Seiten werden also durch Links auf ihre Seite gelockt. Sobald ein Verkauf über einen Link des Partners zustande kommt, erhält dieser eine zuvor vereinbarte Provision. Die Höhe dieser Provision ist sehr wichtig für den Erfolg ihres Partnerprogramms: Je besser sich mit ihren Produkten Geld verdienen lässt, desto mehr Partner werden sich anmelden und desto höher fallen ihre Umsätze aus. Geben Sie ihren Partnern also einen gerechten Anteil der Gewinnspanne, dann sind diese motiviert und setzen sich für den Verkauf ihrer Produkte ein. Faires Agieren mit den Partnern ist Voraussetzung für den dauerhaften Erfolg. Partner sollten mindestens 50% der Handelsspanne verdienen können.

Beispiel: Sie verkaufen ein virtuelles Gut (z.B. Software). Der Preis beträgt Euro 20 netto. Den Partnern geben Sie in diesem Fall mindestens Euro 10 pro verkauftem Programm. Ihnen bleiben dann noch Euro 10 pro Stück. Wenn Sie nun bedenken, dass Sie eventuell 100 Partner gewinnen können, diese vielleicht in der Woche jeweils durchschnittlich am Tag 1 Programm verkaufen, kommen Sie auf 100 zusätzliche Verkäufe pro Tag! In diesem Fall wären es Euro 1000 Umsatz am Tag nur durch ihr Partnerprogramm. Das würden Sie als Ergänzung ihrer sonstigen Aktivitäten doch bestimmt begrüßen, oder nicht?

Der Vorteil liegt auch in der Struktur des Partnerprogramms: Nur aktive Partner werden bezahlt. Eigenes Bemühen wird also belohnt. Der Betreiber zahlt nur Provisionen, wenn auch Verkäufe erfolgen. Lediglich bei der Implementierung der Technik können je nach Service in geringem Umfang fixe Kosten entstehen.

Wer sorgt für die Technik?

Partnernetzwerke stellen die Software plus Abrechnungstechnik zur Verfügung und erhalten dafür natürlich auch eine Gebühr.

Mit Zahlungssystemen effizient arbeiten

Mit der Integration der etablierten Zahlungssysteme ermöglichen Sie es potenziellen Kunden, Bestellungen rasch zu bezahlen, den Einkauf unkompliziert durchzuführen. Sie sollten jedoch die Bekanntheit der einzelnen Zahlungssysteme in verschiedenen Ländern beachten. Natürlich müssen auch die Kosten der Einrichtung und des Betriebs berücksichtigt werden. Beschäftigen Sie sich auch mit den Konditionen, dem möglichen Service, alternativen Zahlungsmöglichkeiten und der Sicherheit der Systeme. Hier gilt es, eigene Bedürfnisse zu erkunden und die passenden Anbieter herauszufiltern. Besondere Empfehlungen sollen in diesem Rahmen nicht veröffentlicht werden, da sich bei Zahlungssystemen rasche Änderungen der Bedingungen ergeben können.

Achten Sie bei der Auswahl jedoch auf ein möglichst unkompliziertes Handling, schnelle Bedienung und verlässliche Transfers der Gelder.

In bestimmten Foren finden Sie hierzu Statements von Webmastern mit Erfahrung.

Super Textgestaltung im Internet

Im Web sollten Sie Texte anders gestalten, als in gedruckten Werken, Magazinen. Der User legt ein anderes Leseverhalten an den Tag. Die Augen „fliegen“ sozusagen schneller, hektischer, oberflächlicher über Textpassagen. Durch die Möglichkeiten, per Mausklick weiterzuklicken, gerät man auch selbst in die Versuchung, Texte nur zu „überfliegen“. Die Verweildauer auf Webseiten ist in der Regel gering. Deshalb müssen Texte sofort interessante Inhalte bieten, oder zum Lesen anregen. Eine „akademische“ Sprache, komplizierte Schachtelsätze führen hier nicht zum Ziel, sondern schrecken User eher ab.

Texte müssen verständlich, einfach, möglichst kurz und in nicht zu umfangreichen Abschnitten präsentiert werden. Texte im Web erfüllen

eine Funktion: Sie sollen zum Kauf führen, anleiten, verführen. Alles wird dieser Funktion untergeordnet.

- Kurze Sätze führen zum Ziel
- Bringen Sie Inhalte auf den Punkt
- Verzichten Sie auf lange Sätze
- Verzichten Sie möglichst auf „der, die, das – ein, eine, einer“
- Arbeiten Sie mit Überschriften und Subüberschriften mit unterschiedlichen Schriftgrößen und Farben
- Textblöcke sollten Sie in verschiedenen Farben unterlegen, mit unterschiedlichen Schriften gestalten
- Sämtliche Themen trennen Sie grafisch
- Abwechslung bei den Texten lockert das Ganze auf. Achten Sie auf eine lebendige Sprache. Lassen Sie ihre Kreativität in Texte einfließen.
- Beschreiben Sie Verkaufsmerkmale ihres Produktes. Warum muss man es haben? Was nützt es? Wieso soll der Kunde bei ihnen kaufen?
- Fertigen Sie prägnante Werbetexte an, die in komprimierte Form das Produkt dem Kunden näher bringen.

Der Verkauf ihrer Leistungen auf der eigenen Webseite erfolgt über Texte

Aus diesem Grund sollten Sie diese Texte – sowie deren Wirkung optimieren. Gehen Sie systematisch vor. Zuerst:

Schritt 1: Aufmerksamkeit gewinnen

Durch welche Faktoren erzeugt man Aufmerksamkeit? Zu empfehlen sind neben den Texten auch Bilder, Fotos, grafische Elemente, um die Seite aufzulockern:

- Helle Farben (rot, orange, gelb) sind besser geeignet als Dunkle wie etwa grün, blau, braun. Auf hellen Webseiten verkaufen Sie weitaus mehr Produkte.
- Zuerst (auf der Startseite) sollten Sie wenig Text und ein paar Fotos o.ä. verwenden. Die Übersicht muss gewährleistet sein.
- Integrieren Sie einen Blickfang wie etwa ein sexy Foto von einer schönen Frau, eine lustige Grafik, blinkende Dollars oder ähnliche Elemente, die den Besucher erst einmal ein wenig staunen lassen. Die Augen des Besuchers müssen zumindest für eine Weile auf dieses Objekt gerichtet sein, dann verlässt er/sie die Webseite auch nicht sofort wieder.

Schritt 2: Interesse hervorrufen

In diesem Bereich ist es wichtig, dem Anwender, User den jeweiligen Nutzen zu verdeutlichen, wenn er/sie ihr Produkt erwirbt. Stellen Sie alle möglichen Vorteile dar und beschreiben Sie positive Folgen des Kaufs. Dazu notieren Sie sich alle Verkaufsargumente und platzieren diese wohl geordnet nacheinander, so dass eine kaum zu widerlegende Liste entsteht, die den potenzielle Käufer beeindruckt.

Weiterhin sollten Sie den Sound einer Webseite nicht unterschätzen, denn Klänge erzeugen Atmosphäre (positiv wie negativ) und rufen Stimmungen hervor, die für ihre Zwecke nützlich sein können. Das „Sounddesign“ wird von vielen Webmastern sträflich unterschätzt. Vorsicht! Sie dürfen nicht einfach ein beliebiges Musikstück in ihre Webseite integrieren! Musik wird von Verwertungsgesellschaften geschützt und verrechnet.

Nehmen Sie lieber speziell angefertigte Klangelemente oder Musik auf ihre Webseite. Sichern Sie sich die Verwertungsrechte und achten darauf, dass diese Klangelemente nicht Teil eines schon registrierten Musikstücks sind. Nur dann zahlen Sie keine Abgaben an Verwertungsgesellschaften.

Sie dürfen sich jederzeit bezüglich eines geeigneten Kontaktes zu Sounddesignern an den Herausgeber wenden.

Fakt: Individueller Sound auf ihrer Webseite macht ihre Seite unverwechselbar, sorgt für einen hohen Wiedererkennungswert und führt Besucher immer wieder auf die Seite. Achten Sie aber auch hier auf die Ladezeiten. Eine Reduzierung der Tonqualität führt zu kleineren Audiodateien und damit schnelleren Ladezeiten.

Die „Story“ muss wirken

Arbeiten Sie mit offenen Geschichten, d.h. der Text macht zunächst neugierig, führt z.B. auf eine nächste Webseite mit Erläuterungen, detaillierten Beschreibungen. So können Sie den User auf der Webseite binden. Je länger dieser auf der Seite bleibt, desto wahrscheinlicher ist auch ein Verkauf ihrer Produkte, ihres Service.

Zur Unterstützung integrieren Sie Bilder, Grafiken, die Emotionen hervorrufen, Texte verdeutlichen, in wenigen Schritten Verständnis erzeugen. Dabei sollten Sie natürlich seriös bleiben. Auf keinen Fall dürfen Sie jugendgefährdende Fotos o.ä. einstellen.

Ideal: Arbeiten Sie mit kurzen Filmen zur Erläuterung. Selbst Verkaufsgespräche können Sie zum Download anbieten. Präsentieren Sie Produkte im Film und zeigen Sie deren Vorteile. Stellen Sie sich dabei persönlich vor und vermitteln Sie ihre Intentionen. Das schafft Vertrauen, erzeugt Nähe.

Referenzen von Institutionen, Organisationen, Unternehmen sollten Sie stets erwähnen. Diese sind ein zusätzliches Verkaufsargument. Erhöhen Sie ihre eigene Glaubwürdigkeit, indem Sie ihre Qualifikationen darstellen und somit eigene Kompetenz bezüglich der Produkte, Leistungen zum

Ausdruck bringen. Fachliche Qualifikationen verstärken ihre Erfolgchancen. Potenzielle Kunden halten Sie dann für geeignet, Produkte sowie Leistungen beurteilen – und anbieten zu können.

Schritt 3: Verstärkung des Kaufwunsches

Das Interesse wurde nun geweckt, doch selbstverständlich soll es dabei nicht bleiben. Die Webseite muss ja verkaufen, sonst waren alle Bemühungen umsonst. Es gilt nun, den Kaufwunsch ausdrücklich zu verstärken, mit emotionalen Argumenten zu arbeiten.

Hier sollten Sie auch andere für sich sprechen lassen. Immer wieder haben sich sogenannte Testimonials als hilfreich erwiesen. Dabei veröffentlichen Sie Statements von Käufern, die ihre Begeisterung nicht verbergen möchten.

Beispiel: *„Hervorragend! Seit ich Produkt xy anwende, geht es mir einfach nur gut! Zu diesem Preis ein unschlagbares Angebot!“ (Hans M.)*

Dazu gehört es, die Folgen eines Kaufs in euphorischer Weise zu beschreiben. Kurz: Wenn das Produkt im Besitz der Kunden ist, wird alles besser. Sehnsüchte und Wünsche werden wahr. Der Verzicht auf das Produkt muss mit drastischen Folgen überzeichnet werden.

Natürlich dürfen Sie den Bogen nicht überspannen und in triviale Übertreibungen verfallen. Beschreiben Sie auch den einfachen Kauf per Mausklick, die unkomplizierte Bestellung, Abrechnung.

Schritt 4: Die eigentlich Konsumhandlung – Der Kauf

Ziehen Sie nun „sämtliche Register“, damit der Kunde die letzte Schwelle überwinden kann und ihr Produkt kauft.

Dazu gehört stets ein preisliches Herabsetzen von einem früheren, höheren Preis. Arbeiten Sie dabei mit „augenfreundlichen“ Preisen wie etwa 9,98 statt 10. Nützlich sind auch Hotlines, Support, Garantien für die Kunden. Ein zusätzlicher Nutzen wie Gratis Produkte als Beilage erhöhen die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs. Die Motivation der Kunden für den Kauf muss auf die Spitze getrieben werden. Dies ist auch durch limitierte Angebote möglich.

Beispiel: Von einem Produkt gibt es nur 500 Exemplare zu diesem Preis. Dadurch wird Handlungsdruck bei den Kunden erzeugt. Die Folge: Bestellungen treffen schneller als sonst üblich ein.

Mit einfachen Hinweisen (z.B. in Form von Buttons) auf der Webseite erhöhen Sie die Bestellhäufigkeit und die Anzahl erfolgreicher Bestellungen. Es kommt immer wieder vor, dass Kunden den Bestellvorgang im Web abbrechen, weil dieser zu kompliziert ist. Sorgen Sie im eigenen Interesse für ein denkbar einfaches Agieren der Kunden. Wenige Mausklicks müssen reichen, um die Bestellung perfekt zu machen. Dies gilt auch für eingebundene Zahlungssysteme.

Welche Fotos sind hilfreich für den Verkauf?

Zunächst: Fotos lockern eine Webseite auf, geben dem Auge des Users Zeit zu Verweilen und damit nicht weiterzuklicken. Fotos sind „Entspannungspunkte“ zwischen Texten. Sie müssen zum Rest der Webseite passen (Form, Größe, Farbe). Verwenden Sie nie amateurhafte Fotos auf einer kommerziellen Webseite! Suchen Sie lieber gute Bilder bei Agenturen und investieren Sie ein wenig Geld für den Bezug. Fotos müssen immer eine Funktion erfüllen, nicht nur schön aussehen.

Ein Bild des Anbieters (Webmasters) sorgt für Vertrauen und erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs. Sehr wichtig sind die Ladezeiten, die durch Integration vieler Fotos erhöht werden. Experimentieren Sie daher mit kleinen Auflösungen und optimieren Sie die Ladezeiten ständig. Große Fotos sollten Sie nicht verwenden. Sie nehmen zu viel Platz auf den Seiten ein, so dass der User die Intention des Angebotes kaum erkennen kann.

Zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten sorgen für höhere Umsätze

Warum nicht andere für eigene Ziele gewinnen?

Nehmen Sie mit geeigneten Webmastern, Online Shops Kontakt auf und versuchen Sie, ihre Produkte in deren Sortiment unterzubringen. Auf diese Weise verkaufen eventuell mehrere Partner für Sie im Internet und erhöhen damit ihren Umsatz. Natürlich möchten diese dafür ihren Anteil in Form einer Provision haben. Großzügige Beteiligungen sorgen für eine gute Motivation der Partner: Geben Sie den Firmen ruhig einen entsprechenden Anteil an ihren Gewinn pro Stück. Versorgen Sie die Verkäufer auch unkompliziert mit den notwendigen Informationen, Vorlagen mit Bildern und Werbetexte.

Erfolg mit Sponsoranzeigen in Suchmaschinen

Die bedeutenden Suchmaschinen bieten alle Sponsorenanzeigen an. Diese Anzeigen sind üblicherweise rechts neben den eigentlichen Suchergebnissen zu finden. Je nach Suchmaschine werden diese auch markiert oder unterschiedlich platziert. Sobald der User auf einer solche Anzeige klickt, wird er direkt zur Webseite des Anbieters verlinkt. Dieser Klick muss bezahlt werden. Die Preise pro Klick hängen von der Häufigkeit

der Suche nach solchen Themen oder Begriffen ab. Preise variieren von wenigen Zehntelcent pro Klick bis zu USD 20 pro Klick für Besucher von bestimmten Anwaltsseiten in den USA.

Die Platzierung der Anzeige hängt auch vom Klickpreis ab. Je mehr Werbetreibende dafür bezahlen, desto weiter oben stehen deren Anzeigen. Manchmal werden Sie nur eine Sponsoranzeige auf der rechten Seite sehen. Das ist ein Indiz dafür, dass bei diesem Thema oder Keyword sehr günstige Preise möglich sind, Sie also mit wenigen Cents pro Klick werben können und die Anzeige trotzdem auf der ersten Seite platzieren können. In der Regel sind Keyword Kombinationen günstiger.

Mit der sogenannten Content Werbung können Sie gute Ergebnisse erzielen. Hierbei handelt es sich um selbstgestaltete Anzeigen mit Text und Grafik, bei der ein Code der entsprechenden Suchmaschine integriert wird.

Webmaster können Werbeflächen mit Anzeigen von Suchmaschinen auf ihren Webseiten platzieren. Die Suchmaschine scannt Webseiten auf Inhalte und sorgt für entsprechende Werbeflächen mit zur Webseite passender Werbung. Ihre Anzeigenwerbung erscheint also thematisch zugeordnet auf Webseiten, die sich mit ähnlichen oder gleichen Themen beschäftigen.

Vorteil: Die Besucher solcher Webseiten interessieren sich gewöhnlich für das Thema und klicken dann auch eher Werbeanzeigen an. Man erhält also qualifizierter Besucher, potenzielle Kunden auf die eigene Seite. Es ist bestimmt einleuchtend, dass eine Werbung in „passender Umgebung“ viel effektiver sein kann, als mitunter willkürlich gestreute Werbung, oder? Nutzen Sie daher Content Werbung für ihre Zwecke. Weiterhin dürfen Sie solche Anzeigen selbst gestalten, Keywords generieren, eingeben, Tagesbudgets angeben, Anzeigen Klickpreise einstellen (nach Keywords) und erhalten detaillierte Berichte über Klickraten, Preise..

Tipp:

Ihre Tagesbudgets sollten Sie zu Anfang bescheiden einstellen (etwa Euro 5 pro Tag), um Erfahrungen zu sammeln. Mit der Zeit haben Sie ihre effizienten Einstellungen erkundet, und verdienen dann Geld mit dieser Werbeform. Nutzen Sie auch die ausführlichen Informationen der großen Suchmaschinen zu diesem Thema.

Content Werbung führt im Vergleich zu anderen Werbeformen schnell zum Ziel. Man kann mit einer Webseite, Erfahrung und passender Content Werbung sozusagen von einem Tag auf den anderen Geld verdienen, Besucher auf die eigene Seite locken.

Sie sollten dabei immer berücksichtigen, dass andere Faktoren wie das Wetter, Urlaubszeiten, saisonale Faktoren wie bei traditionellen Werbeformen immer noch eine Rolle spielen. Werbung im Internet ist z.B. an Regentagen effektiver, weil User an diesen Tagen eben vermehrt vor dem Bildschirm sitzen. Wenn allerdings die Sonne scheint, verbringen diese Personen vielleicht den Tag im Freibad. Berücksichtigen Sie solche Entwicklungen bei kurzfristigen Werbeaktionen mit Content Werbung.