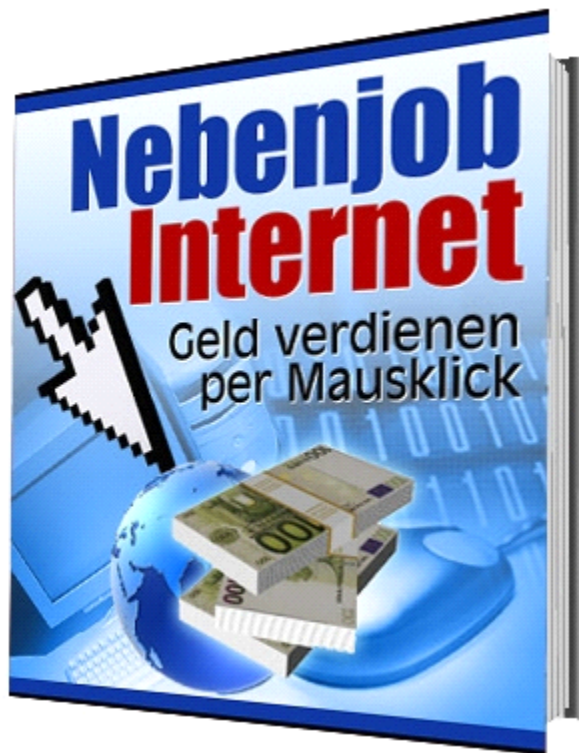


Nebenjob Internet

Geld verdienen per Mausklick



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

H. Tales

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, im Online Handel – oder überhaupt im Internet kommerziell tätig zu werden.

Informieren Sie sich über gesetzliche Vorschriften, technische - sowie kaufmännische Erfordernisse. Sorgen Sie stets für regelmäßige Datensicherungen und Abwehr von externen, virtuellen Angriffen, schädlichen Codes, Viren, Spyware, Spam, Trojaner.

Konsultieren Sie vor konkreten Vorhaben einen fachkundigen Berater ihrer Wahl.

Kommerziell orientierte 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. 5 - Vorwort
- S. 8 - **Grundlagen für Internet Nebenjobber**
- S. 8 - Was ist wichtig bei einem Nebenjob
- S. 9 - Mit simpler Technik zum Erfolg
- S. 9 - Achtung: Ihr Arbeitgeber muss informiert werden
- S. 10 - Nebenberuflich im Internet verdienen
- S. 10 - Welche Vorteile ergeben sich bei einem Nebenjob im Internet?
- S. 11 - Mit geringen Investitionen kommt man weit
- S. 13 - So verdienen Sie im Internet Geld – Verdienstmöglichkeiten im Web
- S. 15 - So verkaufen Sie virtuelle Produkte schnell weltweit
- S. 16 - Woher kommt das Geld
- S. 16 - Thema „Zahlungssysteme“
- S. 17 - Eigenwerbung: Wie erfahren die User etwas von meiner Website?
- S. 17 - Welche Webarten eignen sich für den kommerziellen Einsatz?
- S. 19 - Hosting, Domainwahl
- S. 19 - Wichtige juristische Fragen
- S. 21 - **Internet Geschäftsmodelle**
- S. 21 - Affiliate Marketing - Partnerprogramme
- S. 22 - Empfehlenswerte Affiliate Programme
- S. 25 - Domains kaufen / verkaufen (Handel, Auktion)
- S. 26 - Webdesign / Grafikdesign
- S. 27 - Börsenhandel im Internet (Ankauf / Verkauf von Wertpapieren)
- S. 29 - Online Trading für Fortgeschrittene
- S. 31 - Handel mit virtuellen Gütern
- S. 32 - Geld mit einer Special Content Sammlung

- S. 33 – Idee: Das Audio Dateien Portal
- S. 35 – Die Dating Website in der Marktnische
- S. 36 – Das Online Textbüro
- S. 37 – Online Verkauf von Software
- S. 38 – Verkauf von Rechten und Lizenzen
- S. 40 – Domainvermietung
- S. 42 – So verdienen Sie mit der Vermietung von Textlinks Geld
- S. 43 – Themenwebsites erstellen und mit Newsletter Geld verdienen
- S. 45 – Online Filmagentur
- S. 47 – Effektives Newsletter Webverzeichnis
- S. 48 – Mit Online Video Gebrauchsanleitungen durchstarten
- S. 49 – Online-Ratgeber-Videos kommen gut an
- S. 50 – Penunze mit dem Trend – Hörbücher online verkaufen
- S. 52 – Fernsprachkurs via Internet
- S. 54.- Bewerbungsvideos sind der neueste „Schrei“
- S. 55 – **Marketingtipps**
- S. 55 – Wahl der Domain
- S. 55 – Gutes Hosting
- S. 56 – Website selber machen oder in Auftrag geben?
- S. 57.- Von zentraler Bedeutung „Suchmaschinenoptimierung“
- S. 59 – Linktausch ist eine gute Sache
- S. 59 – Kostenlose Werbung durch Promotion in Internetforen
- S. 60 – Prima Online Werbung
- S. 60.- Mit Partnerprogrammen Verkaufsraketen starten
- S. 62 – Super Textgestaltung im Internet
- S. 67 – Welche Fotos sind hilfreich für den Verkauf?
- S. 68 – Zusätzliche Vertriebsmöglichkeiten sorgen für höhere Umsätze

Vorwort

Gute Nebenjobs sind gesucht, aber auch leider sehr selten in der Realität existent. Oft wird man von euphorisch klingenden Angeboten enttäuscht. In den Medien finden Sie viele Anzeigen mit unglaublichen Angaben über vermeintliche „Super Nebenjobs“ mit sensationellen Verdienstchancen. Leider entsprechen solche Wunschvorstellungen selten der Wahrheit. Vielmehr werden mit den vielen Nebenverdienstsuchenden unseriöse Geschäfte gemacht, meistens wertlose Waren verkauft, teure Produktschulungen angeboten, die zu nichts führen. Am besten reagieren Sie auf derartige Inserate nicht, denn außer selbst zu tragende Spesen erwartet Sie nichts Gutes.

Sie können uns glauben, dass wir nahezu alle nebenberuflichen Verdienstmodelle studiert haben: Über 90% der angebotenen Jobs taugen nichts, halten nur auf. Dabei wird den hoffnungsvollen Suchenden noch das Geld aus der Tasche gezogen.

Halten Sie sich nicht mit mehr oder weniger zweifelhaften Nebenjobmodellen auf. Wie in anderen Bereichen auch, hat man Dinge am besten unter Kontrolle, wenn man sie selbst macht, ins Leben ruft, ständig betreut. Ein Nebenjob als angestellte Kraft ist wohl bequem, aber in der Regel kommen damit aufgeweckte Personen auf Dauer nicht klar, weil eben die Abwechslung, eine Herausforderung sowie die Perspektive für weitere Aufgaben fehlen. Weitgehend anspruchslöse Tätigkeiten mit immer gleichen Abläufen kann man eine Weile durchhalten, aber mit der Zeit wird die ganze Sache es doch sehr „langweilig“: Der Spaß an der Arbeit geht verloren und man reagiert widerwillig auf diese Arbeit. Zudem verdient man nicht unbedingt viel Geld dabei.

Welche Jobmodelle sind verfügbar?

Bei einem Minijob dürfen Sie bis zu Euro 400 zusätzlich zu ihrer hauptsächlichen Tätigkeit verdienen. Die anfallenden Sozialabgaben trägt in diesem Fall der Arbeitgeber. Beim sogenannten Niedriglohnjob dürfen Sie mehr als Euro 400 im Monat verdienen, zahlen aber die Sozialabgaben anteilig selbst (bis zu 21% z.B. bei Euro 800 im Monat). Nicht zu vernachlässigen ist auch der Zeitverlust bei Nebenjobs, denn Sie müssen unter Umständen eine längere Anfahrt in Kauf nehmen, die Sie zusätzlich wieder Geld kostet. Die Folge: Viel Zeit wird mit meistens sehr schlecht bezahlter Arbeit verbracht.

Das kann nicht die Lösung sein!

Deshalb haben wir uns vor einiger Zeit ebenso mit den vorhandenen Wünschen, Vorstellungen für ein glückliches Leben und damit verbundener Erwerbsquellen beschäftigt, die Vorteile und Nachteile einer selbständigen Tätigkeit im Internet unter die Lupe genommen. Das Resultat stand bald fest: Wir haben den Schritt in die Selbständigkeit gewagt. Obwohl dies natürlich mit Risiken verbunden ist, wollten wir auf die massiven Vorteile für „frei denkende Menschen“ nicht verzichten.

Heute können wir uns gar nicht mehr vorstellen, in einer abhängigen Beschäftigung, uns für einen Chef „anzustrengen“.

Das war keine „Schnapsidee“, sondern wurde aus der nebenberuflichen Tätigkeit im Internet, sozusagen als Freischaffende geboren. Im Grunde haben wir nebenbei angefangen, so wie Sie dies eventuell auch vorhaben.

Bis jetzt haben wir diese Entscheidung nicht bereut. Im Gegenteil: Nie zuvor waren wir so motiviert, haben Projekte unterschiedlichster Art in

Angriff genommen und diese erfolgreich auf den Weg gebracht. Der Ausbau zu Vollzeittätigkeit war eine Frage von wenigen Monaten. Kurz: Wir haben es geschafft, können unabhängig von Zeit und Ort Einnahmen generieren. Das steht ihnen noch bevor. Keine Sorge: Es ist zwar mit Mühen verbunden, aber machbar und vor allem auch erstrebenswert.

Grundlagen für Internet Nebenjobber

Was ist wichtig bei einem Nebenjob?

- 0 Er sollte eine gute Perspektive für dauerhafte Einnahmen bieten
- 1 Er sollte zeitlich flexibel ausgeübt werden können
- 2 Er sollte nicht mit zu hohen Kosten für den Einstieg verbunden sein
- 3 Er muss vor allem realistisch sein
- 4 Er muss im jeweiligen Land legal ausgeübt werden können
- 5 Er darf andere Beschäftigungen (z.B. ihren Hauptjob oder ihre sonstigen Tätigkeiten wie Studium, Ausbildung, Familienbetreuung) nicht belasten
- 6 Dessen Ausübung sollte von einem eventuellen Arbeitgeber genehmigt sein
- 7 Er sollte in angemessener Zeit einen ordentlichen Verdienst ermöglichen
- 8 Er sollte nichts mit Ausbeutung, Erniedrigung zu tun haben
- 9 Er darf Dritte nicht schädigen
- 10 Er sollte neben der wichtigen Funktion des Geld Verdienens auch mit einer Herausforderung verbunden sein, Spaß bereiten
- 11 Er sollte eine eventuelle Partnerschaft, Beziehung nicht belasten
- 12 Er sollte trotz mehr Arbeit noch genügend Zeit zu Erholung, Freizeitaktivitäten ermöglichen, sonst geht das Leben an ihnen „vorbei“

Unsere Empfehlung:

Bereiten Sie sich auf einen selbständigen Nebenjob im Internet vor. Das World Wide Web bietet zahlreiche Chancen, mit kleinen Webseiten

erfolgreich zu agieren, Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken, die noch nicht bearbeitet wurden.

Mit simpler Technik zum Erfolg

Was braucht der zukünftige „Internet Nebenjobber“?

Ein üblicher PC plus Zubehör (Monitor, Drucker, DSL Modem, ev. Headset) reicht völlig aus, um die meisten Aufgaben schnell erledigen zu können. Keine Angst! Sie müssen nicht das schnellste Modell auf dem Schreibtisch haben. Sie brauchen auch keine High End Multimedia Maschine mit leistungsfähiger Grafikkarte. Das ist eher etwas für Gamer (Spieler) und professionelle Grafiker, Werbeagenturen. Für die gewöhnlichen Arbeiten im Internet reicht ein älterer Rechner, der mit einem modernen Betriebssystem ohne Probleme läuft. Solche Exemplare, komplette Systeme gibt es gebraucht bereits für wenige Hundert Euro. Sie müssen also nicht gleich in den nächsten Elektronikmarkt gehen und eine überdimensionierte „Kiste“ erwerben, die bei ihnen praktisch nur im „Leerlauf“ arbeiten würde. Zu empfehlen wäre auch ein Telefon, oder / und eine VOIP Nummer, um telefonische Anfrage bearbeiten zu können.

Achtung: Ihr Arbeitgeber muss informiert werden

Dieser kann ihnen die zusätzliche Ausübung einer Tätigkeit nur untersagen, wenn begründete Zweifel an der Leistungsfähigkeit in ihrem Hauptjob aufkommen. Arbeitgeber dürfen Nebenjobs ihrer Angestellten nicht generell ablehnen, oder einen entsprechenden Text in den Arbeitsvertrag schreiben. Schwierig wird es allerdings, wenn Sie mit ihrem Nebenjob auch nur weitläufig als Konkurrent auftreten. Dann hat der Arbeitgeber das Recht, Ihnen diese Tätigkeit sofort zu untersagen.

Holen Sie also das Einverständnis Ihres eventuellen Arbeitgebers möglichst schriftlich ein.

Nebenberuflich im Internet verdienen

Um im Web Einnahmen zu erzielen, müssen Sie eigene Webseiten einstellen, die zumindest das Potenzial haben, andere User zu interessieren. Beschäftigen Sie sich mit Themen, die Sie sowieso interessieren, von denen Sie eine Ahnung haben. Vielleicht passt dies ja auch zu Ihrer Ausbildung, zu Ihrem Studium oder ihrem sonstigen Umfeld. Dann können Sie Theorie und Praxis prima vereinen und damit noch Geld verdienen. Es gibt immer ein Feld, für das man sich gerne engagiert (von der Gartenpflege bis zur Konstruktion von elektronischen Bauteilen). Nutzen Sie solche Vorlieben für ihre zukünftige Nebenbeschäftigung, dann macht diese Spaß und man empfindet die Beschäftigung damit nicht als Arbeit im eigentlichen Sinn.

Welche Vorteile ergeben sich bei einem Nebenjob im Internet?

Ihr Job ist zeitlich variabel

Das kann ihnen sonst niemand bieten: Sie arbeiten zeitlich flexibel, wann es Ihnen am besten passt. Das kann morgens um 6 Uhr – oder auch abends um 23 Uhr sein. Vielleicht haben Sie aber auch in der Nacht gute Ideen? Kein Problem: Schalten Sie ihren Rechner ein und innerhalb weniger Minuten können Sie diese Gedanken in die Tat umsetzen.

Ihr Arbeitsplatz steht jederzeit sofort zur Verfügung

Sie haben bis zu ihrem Arbeitsplatz (Schreibtisch in ihrer Wohnung) einen sehr kurzen Weg, der Sie nichts kostet. Deshalb können Sie zwischendurch auch mal mit ihrem Kind spielen, bei den Hausaufgaben helfen o.ä.. Dann kehren Sie wieder zurück an ihren Rechner und arbeiten weiter. Mit einem mobilen Gerät werden auch Balkone, Terrassen zu idealen Arbeitsplätzen. Unterschätzen Sie die komfortablen Möglichkeiten nicht, denn auf diese Weise arbeiten Sie gerne, sind meistens bestens motiviert, weil Sie sich über Ihren vorteilhaften Status (hoffentlich) im Klaren sind. Andere müssen sich durch den aufregenden Verkehr quälen, während Sie in aller Ruhe Ihre Vorhaben im Internet umsetzen.

Mit geringen Investitionen kommt man weit

Das Einrichten von effektiven Webseiten kostet fast nichts, wenn man die Arbeit z.B. mit geeigneten Editoren selbst erledigen kann. Sollten externe Kräfte mit dem Webdesign, Programmierung beschäftigt sein, können Sie diese etwa mit Umsatzbeteiligungen an das jeweilige Projekt binden. Zu Anfang sollten Sie Ihre Ausgaben dahingehend in Grenzen halten, bis erste Erträge fließen. Im Vergleich zu anderen Geschäftsmodellen, kommt man mit wenig Geld zu immensen Umsatzmöglichkeiten.

Unabhängigkeit

Niemand sagt ihnen, was Sie zu tun haben. Kein Chef „tanzt“ auf ihren Nerven herum. Sie können alles selbst entscheiden, tragen allerdings auch das Risiko des Scheiterns. Unvergleichbar ist jedoch die eigenständige –, selbst bestimmte Aktivität, welche Sie zu ungeahnten

Höhenflügen treiben wird. Man agiert unabhängig von Zeit, Raum und Ort des Geschehens. Sie können jederzeit selbst entscheiden, mit wem - , wo - , wie lange - und wie Sie arbeiten möchten. Wer kann das schon?

Weiterhin können Sie ihre Marktnische aussuchen und somit aktiv an der Gestaltung ihrer Ausrichtung des zukünftigen Internet Business wirken. Es wird Ihnen nichts vorgeschrieben, sondern Sie allein entscheiden im Rahmen der jeweiligen gesetzlichen Bestimmungen des Heimatlandes über ihr Betätigungsfeld.

Freiheit

Sie werden eine bewundernswerte Form der Freiheit kennen lernen. Arbeiten ohne Druck, aber durchaus mit großer Motivation gehört dann zu ihren liebsten Beschäftigungen, denn Sie arbeiten ja für die eigene Weiterentwicklung, Ihre eigene „Firma“. Dabei fühlt man sich befreit und die Aussicht, eine Nebentätigkeit eventuell zu einer Hauptbeschäftigung auszubauen, beflügelt den eigenen Elan, dies möglichst bald zu schaffen. Stellen Sie sich nur den Augenblick vor, an dem Sie ihrem Chef Ihre Kündigung präsentieren und lächelnd sein verdutztes Gesicht sehen. Diese Vorstellung sorgt für genügend Ansporn, das eigene Geschäft im Internet mit aller Kraft voran zu treiben, oder nicht?

So verdienen Sie im Internet Geld - Verdienstmöglichkeiten im Web

- 0 Werbung: Die Werbung ist im Internet eine treibende Kraft. Selbst auf kleinen Webseiten können Banner, Textlinks zum Einsatz kommen, die auf andere -, themenverwandte Seiten mit kostenpflichtigen Angeboten führen. Solche Elemente sind schnell integriert und lockern Webseiten spürbar auf. Sie sollten nur passende Werbung zum jeweiligen Thema der Seite einsetzen. Ideal sind auch Newsletter, die mit Werbung bestückt werden können.
- 1 Sponsoranzeigen von Suchmaschinen: Hier geht es um bezahlte Werbung, die von Suchmaschinen zur Verfügung gestellt wird. Derartige Anzeigen kennen Sie bestimmt. Durch den individuellen Code, der Ihrer Webseite zur Verfügung gestellt wird, können Klicks auf diese Anzeigen dann identifiziert werden. Pro Klick erhalten Sie anteilige Gebühren, die der Werbetreibende zahlt: Ein ideales Geschäft für Informationsseiten mit interessantem Inhalt. Die Besucher solcher Seiten klicken oft auf dazu passende Werbeanzeigen. Der Clou ist nämlich, dass die Suchmaschinen Inhalte Ihrer Webseite durchsuchen und dann themenverwandte Werbeanzeigen dort platzieren.
- 2 Mitgliedsbeiträge: Wenn Ihre Webseite mit sehr begehrten Angeboten aufwarten kann, ist die Einführung von Mitgliedsbeiträgen möglich, denn viele User nutzen inzwischen

kostenpflichtige Webseiten. Man muss dafür allerdings schon ein gutes Angebot mit reichhaltigen Mehrwert bieten (z.B. Software, Filme, Fotos, Audiodateien, brisante Informationen, Fachwissen). Gerade bei Nischenthemen mit hohem Grad der Spezialisierung und Wissensvermittlung ist eine bezahlte Mitgliedschaft kein Einzelfall.

- 3 Dienstleistungen für Webmaster: Auch wenn Sie keine eigene Seite ins Web stellen möchten, können Sie trotzdem im Internet ordentlich Geld verdienen. Sie bieten dann z.B. ihre Leistungen für etablierte Webmaster kommerzieller Seiten an, die fast nie alles selbst machen, sondern für anstehende Aufgaben externe Dienstleister beschäftigen. Interessante Verdienstmöglichkeiten ergeben sich z.B. beim Erstellen von Texten für Webseiten (Inhalte, Werbung, Reportagen, Berichte), mit Filmen, Videos, Fotos. Natürlich können Sie als Programmierer tätig sein, oder das Webdesign übernehmen, Sounds erstellen. Vielleicht kümmern Sie sich auch um die Kunden einer Webseite, indem Sie z.B. Emails beantworten, telefonische Bestellungen -, Reklamationen annehmen.
- 4 Partnerprogramme: Bei Partnerprogrammen agieren Sie praktisch als Vermittler zwischen Kunde und Verkäufer. Dafür erhalten Sie als Betreiber einer Webseite Provisionen von den jeweiligen Verkäufen, die von Ihrer Seite aus generiert wurden. Durch einen Klick auf in die Webseite integrierte Werbemittel des Partnerprogrammbetreibers (z.B. Banner, Link), gelangen die Kunden auf die Seite des Verkäufers. Dabei wird Ihr spezieller Code übertragen, der für die Identifikation des jeweiligen Partners sorgt. Mit diesen Daten werden dann ihre Umsätze errechnet.

Tipp: So verkaufen Sie virtuelle Produkte schnell weltweit

Ein wachsender Markt im Internet sind virtuelle Produkte in Form von Dateien (z.B. Texte, Filme, Musik, Klänge, Geräusche, Videos, Software, Anleitungen, Seminare, Schulungen, Kurse, Vorträge).

Diese lassen sich wunderbar auf dem Server des Hosting Unternehmens speichern und stehen den Kunden jederzeit zur Verfügung. Mit entsprechenden Möglichkeiten zum kostenpflichtigen Download auf einer Webseite, sind solche Güter ideale „Umsatzmaschinen“, um die man sich kaum kümmern muss. Kunden laden die Produkte selbständig auf ihre Rechner und lösen den Zahlungsvorgang dank des Einsatzes von etablierten Zahlungssystemen selbst aus.

Ideal: So verdienen Sie Tag und Nacht Geld, ohne dass Sie ständig vor dem Rechner sitzen müssen. Während Sie vielleicht ihren Spaziergang machen, oder mit ihren Kindern auf dem Spielplatz verweilen, verdient ihre Webseite für Sie Geld. Gibt es etwas Besseres?

Super:

Das Ganze ist natürlich nicht auf ihr Heimatland beschränkt, sondern weltweit möglich. Also können z.B. auch Kunden aus Asien, während Sie ruhig schlafen, Bestellungen durchführen und am nächsten Morgen stellen Sie dann fest, dass wieder Geld auf Ihren Konten eingetroffen ist.

Kurz: Es handelt sich um ein vorzügliches Geschäft mit sehr hohen Gewinnspannen. Die Produkte nutzen sich nicht ab, stehen jederzeit im

aktuellen Zustand zur Verfügung und sind vielfach duplizierbar. In Form von Dateien werden diese weltweit zu sehr niedrigen Kosten (Gebühren für Hosting, Traffic) übertragen.

Woher kommt das Geld?

Einnahmen erzielen Sie mit Ihren Kunden. Als kommerzieller Betreiber einer Webseite sollten Sie zwei Bankkonten einrichten: Eines dient als Geschäftskonto, das andere ist Ihr Privatkonto. Geschäftliche Transaktionen leiten Sie nur über Ihr Geschäftskonto, damit diese für Behörden sowie den Fiskus nachvollziehbar sind. Vermischen Sie geschäftliche und private Transaktionen niemals! Sie sollten online jederzeit Zugriff auf ihre Konten haben, um z.B. Überweisungen zeitnah und ohne weitere Wege ausführen zu können. Diese Bankkonten brauchen Sie, damit Betreiber von Zahlungssystemen in der Lage sind, Ihre Einnahmen, die durch Ihre Webseite erzielt wurden, zu transferieren. Auch Werbetreibende, Suchmaschinen, Partnerprogrammbetreiber überweisen Ihnen die resultierenden Gelder für Umsätze mit Ihrer Seite.

Thema „Zahlungssysteme“

Zahlungssysteme sind von Dienstleistungsunternehmen initiierte, virtuelle Vermittler zwischen Verkäufer und Kunden. Webmaster integrieren diese Systeme auf Ihren Seiten, um sich selbst und den Kunden einen sicheren Weg für Zahlungen jeglicher Art zu bieten. Auch auf Reisen haben Sie z.B. mit ihrer EC Karte oder einer Kreditkarte Zugriff auf ihre Konten.

Eigenwerbung ist absolut notwendig – Wie erfahren die User etwas von meiner Webseite?

Dazu müssen diverse Maßnahmen in die Wege geleitet werden, um Besucher mit ihrer Seite bekannt zu machen. Schließlich sollen diese bald Leistungen in Anspruch nehmen und damit für Einnahmen sorgen. Im letzten Abschnitt „Marketing“ gehen wir näher auf dieses Thema ein und stellen Ihnen detaillierte Informationen zur Verfügung.

Welche Webarten eignen sich für den kommerziellen Einsatz?

Mit Infoseiten zu Geld

Informationsseiten mit speziellen Inhalten können mit themenrelevanter Werbung hervorragend kombiniert werden. Auf solchen Seiten findet sich ohnehin ein interessiertes Publikum ein, das dann auch entsprechende Werbeanzeigen anklickt.

Passende Verdienstmöglichkeiten: Werbung (Banner, Textlinks, Partnerprogramme, Sponsoranzeigen).

Blogs – die aktuelle Mode im Web

In einem Blog wird jeweils ein Themenbereich behandelt. Dazu stellen die Betreiber und eventuell andere Teilnehmer Texte, Meinungen ein.

Mit der passenden Software können Sie Blogs schnell erstellen und im Web veröffentlichen.

Passende Verdienstmöglichkeiten: Werbung (Textlinks, Partnerprogramme)

Das Forum ist und bleibt interessant

In Foren werden virtuelle Diskussionen zu bestimmten Themen geführt. Der Moderator betreut die Diskussion, löscht ungeeignete Beiträge und sorgt für einen regen Fluss der Informationen. Auch für diese Form einer Webseite finden Sie im Web günstige Software.

Passende Verdienstmöglichkeiten: Werbung (Banner, Textlinks, Partnerprogramme, Sponsoranzeigen).

Eine starke Alternative: Podcast, Videocast, Fotocast

Hier werden Audiobeiträge, Fotos, Videos unterschiedlichster Art zu bestimmten Themen eingestellt (Kommentare, Geschichten, Reportagen, Witze, Rundfunksendungen, kurze Filme, Hörspiele). Die User bevorzugen auf solchen Seiten audiovisuelle Interaktion sozusagen als Ersatz für andere Medien wie TV, Rundfunk.

Passende Verdienstmöglichkeiten: Werbung (Integration von Audio -, Videowerbung in die Beiträge, Banner, Textlinks, Partnerprogramme, eventuell auch Mitgliedsbeiträge auf der Webseite).

Zuverlässiges Hosting ist sehr wichtig

Lassen Sie ihre Webseiten bei einem etablierten Anbieter hosten. Nur solche Firmen gewähren Sicherheit für den Betrieb der Seiten, auch wenn dies vielleicht etwas mehr kostet, als bei der Konkurrenz. Ihre Webseiten müssen stets erreichbar sein, und der Seitenaufbau sollte so rasch wie möglich erfolgen. Besucher möchten vor allem nicht warten, bis eine Webseite einsatzbereit ist, sondern schnell agieren. Zu lange Wartezeiten kosten Umsätze, weil die User dann andere Webseiten bevorzugen.

Wählen Sie die passende Domain

Ihre Domain sollte schon auf den Inhalt der Webseite verweisen. Daher muss der Name passend zum Inhalt gewählt werden. Entscheiden Sie sich also für entsprechende Wörter, oder Wortkombinationen. (siehe auch Abschnitt Marketing)

Wichtig: Juristische Fragen sollten Sie vor einer Publikation klären

Alle Bestandteile Ihrer Webseiten (Texte, Bilder, Grafiken, Produkte, Leistungen) müssen einer rechtlichen Überprüfung standhalten.

Verwenden Sie daher Inhalte, die von Rechten Dritter frei sind, oder deren Rechte Sie erstanden haben. Achten Sie auch auf das Urheberrecht.

Sämtliche Abläufe auf ihrer Seite (Zahlungssysteme, Bestellvorgang, Bestandteile von Leistungen, Produkten) müssen den juristischen Vorgaben des jeweiligen Landes entsprechen, in dem Sie tätig werden. Dies gilt insbesondere auch für das Impressum. Konsultieren Sie am besten einen Fachanwalt für Internetrecht, der sich mit diesen Fragen dauerhaft beschäftigt. Schon vor dem Einstellen ihrer Seiten sollten Sie alle Anlässe für eventuelle Abmahnungen oder andere Maßnahmen beseitigen. Im Internet finden Sie hierzu viele Informationen.

Besondere Beachtung verdient die Verwendung von Marken. Tipp: Unterlassen Sie die Arbeit mit Marken.

Weiterhin müssen besondere Anforderungen beim Verkauf von Lebensmitteln, Nahrungsergänzung und Heilmitteln berücksichtigt werden. Hier sind sehr genaue Formulierungen notwendig, die das Wettbewerbsrecht noch erlaubt. Nehmen Sie auf jeden Fall die Hilfe eines Fachanwaltes an.

Internet Geschäftsmodelle

Affiliate Marketing - Partnerprogramme

Ein Affiliate agiert praktisch als Helfer des Initiators. Der Anbieter des Affiliate Programms stellt für die Werbung auf der Webseite des Partners Werbemittel mit einem speziellen Code zur Verfügung, so dass Klicks, eventuelle Verkäufe identifiziert – und dem jeweiligen Partner zugeordnet werden können. Man integriert also Links, Banner auf der eigenen Webseite. Sobald die Besucher darauf klicken werden diese zu den Angeboten des jeweiligen Partners geführt.

Die Bezahlung erfolgt für Klicks, Leads oder als Provision für erfolgte Verkäufe über die eigene Webseite. Wer eine eigene Seite betreibt, kann an Affiliate Programmen teilnehmen und damit regelmäßig Geld verdienen. Viele Unternehmen aus allen Branchen bieten solche Programme an, damit eine wachsende Anzahl von Webseitenbetreibern auf ihren Seiten Werbung für diese Unternehmen ermöglichen. Diese Werbung wird dann in Form von Zahlungen für Klicks, also Besucher auf den jeweiligen Seiten, oder eben für erfolgte Sales (Verkäufe) belohnt. Eine Teilnahme an den Programmen kostet gewöhnlich nichts. Die Werbemittel erhält man auch umsonst und kann diverse Vorlagen recht schnell in die eigene Seite integrieren. Vom einfachen Link bis zu animierten Bannern ist alles verfügbar.

Aufgrund der großen Anzahl an Partnerprogrammen, ist es heutzutage fast schon unmöglich, als Anfänger geeignete Partner selbst ausfindig zu machen. Nutzen Sie daher die Informationen spezieller Affiliate Webseiten, die über neuste Entwicklungen in diesem Bereich berichten. Achten Sie vor allem auch auf regelmäßige Auszahlungen der Unternehmen. Im Web finden Sie detaillierte Informationen zu verlässlichen Partnern, empfehlenswerten Programmen und viele Sonderaktionen mit besonderen Konditionen. Gute Affiliates werden von den Programmbetreibern oft mit gesonderten Zahlungen oder Preisen belohnt.

Webseiten ohne Thema eignen sich in der Regel nicht zur Teilnahme an solchen Programmen. Eine bunte Vielfalt an Bannern ohne Bezug zum Content führt kaum zum Erfolg. Achten Sie daher auf eine übersichtliche Gestaltung der Seite mit aktuellen Inhalten und einer eher dezenten Platzierung von Bannern, Links mit passenden Produkten oder Leistungen.

Niemand möchte eine nur mit Werbung gefüllte Webseite besuchen. Gesucht sind vor allem nützliche Informationen, Nachrichten, Branchenberichte, Berichte über Neuheiten.

Eine gute Webseite stellt den Besuchern einen Mehrwert in Form von sonst kaum erhältlichen Informationen oder Leistungen zur Verfügung. Deshalb besuchen Interessenten immer wieder die Seite und nutzen ev. Angebote der Partner.

Empfehlenswerte Affiliate-Programme

Je nach Thema ihrer Webseite, sollten Sie mit etablierten Unternehmen in der jeweiligen Branche zusammenarbeiten. Wählen Sie möglichst größere Firmen mit einer guten Auswahl an Produkten, einem hervorragenden Online Shop als Partner. Je professioneller ihr Partner agiert, desto wahrscheinlicher – und sicherer sind Provisionszahlungen aufgrund erfolgter Verkäufe. Sollte aber der Besucher durch sein Klick auf die Seite eines kleinen, unerfahrenen Anbieters gelangen, werden

Verkäufe sehr selten realisiert, weil das Vertrauen des Kunden eben noch nicht vorhanden ist. Bei größeren Unternehmen mit etablierten, sicheren Shops / Service sieht das ganz anders aus. Es ist in ihrem eigenen Interesse, dass Angebote der Unternehmen seriös, sicher und preiswert sein sollten, denn Sie empfehlen diese Firmen als Partner.

Besonders lukrativ sind:

- Versicherungspartnerprogramme

Hier erhalten Sie oft schon für die simple Übermittlung von Adressen der Interessenten eine ordentliche Vergütung. Bei Vertragsabschluss werden anteilig Provisionen gezahlt. Durch kostenlose Vergleichsrechnungen der Anbieter können viele Besucher erfasst werden.

- Partnerprogramme mit Gewinnspielen

Eintragservices von Gewinnspielen generieren im Web gute Umsätze und schütten hohe Zahlungen (pro Klick, Lead, Abschluss) an ihre Partner aus.

- Reisepartnerprogramme

Reisen können heutzutage problemlos über das Internet gebucht werden. Mit Hilfe von Partnerprogrammen versuchen die Anbieter, ihre Vermittlungsquote zu erhöhen, was auch gelingt. Die Partner erhalten gute Provisionen und die Produkte bzw. Dienstleistungen werden von den Surfern gerne angenommen.

- Partnerprogramme von Buchhändlern, Medienhändlern, Händler für Unterhaltungselektronik

Bücher, Medien (CD, DVD, Videos) sowie Unterhaltungselektronik gehören zu den bestverkauften Artikel im Internet. Die Güter sind leicht zu beschreiben, zu versenden und jeder weiß in etwa, was ihn erwartet. Dadurch gibt es kaum Reklamationen. Kurz: es entstehen nahezu keine Probleme für die Unternehmen und ihre Partner.

Als Partner erhalten Sie Provisionen für die erfolgten Verkäufe von ihrer Webseite.

- Partnerprogrammnetzwerke

Diese Netzwerke arbeiten mit vielen getesteten Partnerprogrammen und ermöglichen für den Webseitenbetreiber ebenfalls eine Kooperation, ohne dass sich dieser um die Anmeldung und Verwaltung bei einzelnen Anbietern kümmern muss. Von Vorteil ist, dass man schnell eine Reihe von guten Angeboten auf der eigenen Seite integrieren kann und verlässlich seine Auszahlungen erhält, denn die Netzwerke prüfen ihre Anbieter.

- Erotikpartnerprogramme

Sex verkauft sich immer gut. Besonders im anonymen Web glänzen Erotik Anbieter mit guten Umsätzen. Die Partner profitieren bei guten Programmen durch sehr hohe Provisionen (bis zu 70% Provision) und dauerhaften Zahlungen. Allerdings sollten Sie sehr genau auf den Jugendschutz und rechtliche Erfordernisse achten, bevor Sie die Werbung für solch ein Programm auf ihrer Seite starten.

- Kreditpartnerprogramme

Geld ist auch im Internet immer gesucht. Kreditvermittler ermöglichen hohe Provisionen beim Abschluss der Verträge und sehr gute Zahlungen für die Übermittlung von Adressen. Arbeiten Sie aber in diesem Bereich nur mit geprüften Anbietern zusammen.

- Partnerprogramme von Telekommunikationsunternehmen

Der Abschluss von Mobilfunkverträgen, Internetzugängen, Tarifwechsel, der Kauf von Mobilfunkgeräten, neue Telefonanschlüsse sowie der Wechsel des Anbieters werden heutzutage gerne über das Web in Angriff genommen. Die Unternehmen zahlen für vermittelte Aufträge gute Provisionen.

Wichtig:

Alle oben genannten Programme eignen sich für Webseitenbetreiber. Setzen Sie jedoch nicht alle auf einer Seite ein, sondern nur thematisch zum jeweiligen Inhalt passende Partnerprogramme.

Domains kaufen / verkaufen (Handel, Auktion)

Der Handel mit Domains ist eine lukrative Sache, wenn man sich die passenden Internet Adressen sichern kann. So mancher Spekulant sicherte sich in der Boomphase des Webs während der 90 – er Jahre wertvolle Domains, um diese dann später für viel Geld zu verkaufen. Vereinzelt wurden mehrere Millionen Dollar für nur eine Domain bezahlt. Diese Zeiten sind leider vorbei, doch auch heute bieten sich noch Chancen auf einen guten Verdienst. Die beliebten .de und .com Domains sind schon weitgehend besetzt. Der Blick richtet sich eher auf .eu, - .es (Spanien) - , .info – , .net, .org - und .biz Domains.

Warum sind Domains für gewisse Kunden wertvoll?

Wenn die Domain ideal zu einem Shop, einer Firma passt und dieser Begriff auch oft direkt in die obere Browserzeile eingegeben wird, steigen die Chancen des Domaininhabers, ohne zusätzliche Werbung passenden Traffic auf seine Seite zu ziehen. Es ist anzunehmen, dass interessierte Besucher der Seite auch Leistungen des Anbieters in Anspruch nehmen. Falls z.B. jemand den Begriff „Versicherung“ eingibt, ist davon auszugehen, dass er sich für Versicherungen interessiert und mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auch eine Police abschließen möchte. Je besser die jeweilige Domain also zur Webseite passt, desto höher sind die Chancen des wirtschaftlichen Erfolgs für die Anbieter. Deshalb bezahlen Unternehmen zum Teil hohe Preise für nach ihrer Meinung passende Domains, um den Vorteil der Begriffe für ihre Zwecke zu nutzen. Eine gute Domain hat immer ihren Wert. Über die Höhe des Wertes entscheidet der Markt. Für gute Domains werden zum Teil bis zu Euro 5.000 bezahlt.

Der Inhaber einer Domain stellt diese zum Verkauf auf speziell dafür ausgerichteten Auktionsplattformen. Suchen Sie derartige Webseiten per Suchmaschine und Sie werden gleich ein paar gute Resultate erhalten.

Alle reservierten Domains können weltweit angeboten werden. Von Zeit zu Zeit gibt es bei verschiedenen Anbietern Sonderaktionen zur Registrierung von Domains. Solche Gelegenheiten sollten Sie nutzen, denn meistens gelten diese Sonderaktionen über den Zeitraum eines Jahres. Während dieser Zeit kann man in Ruhe prüfen, ob sich die jeweilige Domain verkaufen lässt, oder man damit anderweitig Geld verdienen möchte. Ob interessante Domains noch frei sind, können Sie kostenlos auf zahlreichen Webseiten herausfinden. Nehmen Sie am besten ein Wörterbuch zur Hand und probieren Sie auch Kombinationen mit Wörtern aus.

Webdesign / Grafikdesign

Ein altes -, aber immer noch lukratives Betätigungsfeld: Immer wieder wird ein passendes Webdesign unterschätzt. Obwohl ausreichend Hilfsmittel wie Homepage Baukästen, Editorensoftware zur Verfügung stehen, schaffen doch fast nur Profis die Erstellung einer wirklich guten Webseite mit unverwechselbarem Design bei gleichzeitiger Funktionalität und leichter Bedienung.

Nach wie vor ist gutes Webdesign gesucht und wird auch bezahlt. Wer sich in diesem Feld als kleiner Dienstleister mit dem richtigen Gespür für Kundenwünsche bewähren kann, hat beste Chancen auf eine Erweiterung seines Kundenkreises. Natürlich sollten Sie die gängigen Programmiersprachen beherrschen und mit Editoren arbeiten können. Ausgeprägte grafische Fähigkeiten sowie eine kommunikative Stärke sind sehr wichtig. Man arbeitet mit Menschen zusammen, und versucht, deren Wünsche im Web möglichst detailliert umzusetzen. Der kleine Webdesigner agiert für Kunden, die sich etablierte Agenturen nicht leisten können, aber trotzdem nicht auf professionelle Arbeit verzichten möchten.

Das notwendige Handwerkszeug wie die Programmierung, Grafikbearbeitung und Betreuung von Webseiten sollten Sie beherrschen.

Mit Pauschalangeboten zu festen Konditionen haben kleine Anbieter gute Chancen, Aufträge zu erhalten und den größeren Agenturen Kunden abzuwerben. Natürlich sollten Sie auch eine ständige Betreuung der Webseite anbieten, um einmal gewonnene Kunden zu behalten. Man agiert also als Webdesigner und Webmaster.

Flexibilität und ständige Einsatzbereitschaft gehören bei dieser Tätigkeit zum Service. Wenn der Kunde abends anruft, sollten Sie noch in der

Lage sein, erwünschte Änderungen an der betreffenden Webseite vorzunehmen.

Börsenhandel im Internet (Ankauf / Verkauf von Wertpapieren)

Der Handel mit Wertpapieren im Web ist für wirtschaftlich gebildete Personen immer möglich, wenn auch nur ein kleines freies Budget zur Verfügung steht. Sobald man realisiert hat, dass ein gewisser Betrag in nächster Zeit nicht unbedingt für laufende Ausgaben oder größere Anschaffungen benötigt wird, eröffnet man ein Depot bei einem Online Broker und zahlt diese Summe auf ein sogenanntes Cash Konto ein.

Die Identifizierung des neuen Kontoinhabers erfolgt mit Hilfe des Post - Identverfahrens, d.h. Sie gehen mit ihrem Ausweis zur nächsten Postfiliale oder Agentur und lassen sich ihre Identität bestätigen. Sobald diese Meldung dem Broker vorliegt, wird das Konto für den Handel frei geschaltet.

Der Vorteil des Online Börsenhandels mit Wertpapieren liegt in der absoluten Transparenz der Märkte. Diese sind für jeden Anleger zugänglich und bilden über Angebot und Nachfrage die Preise. Sie müssen also nicht Waren einkaufen, verkaufen, sich mit den Anliegen der Kunden – und der Verwaltung einer Firma beschäftigen, sondern agieren nur privat für ihr Konto an ihrem PC über das Internet an den Börsen, indem Wertpapiere möglichst günstig gekauft – sowie teuer verkauft werden. Das klingt jetzt ein wenig zu einfach, doch im Grunde geht es schlichtweg immer um diese Tatsache. Die beste – und immer gültige Regel lautet:

Günstig kaufen, teuer verkaufen.

Alle erfahrenen Börsianer handeln nach dieser Regel. Aufgrund der hervorragenden technischen Möglichkeiten, direkt über das Internet zu arbeiten, gleichen sich die Chancen und Informationsmöglichkeiten zwischen den Profis in den Banken und Vermögensverwaltungen und den vielen Kleinanlegern vor den Bildschirmen an. Diese Tätigkeit können Sie zu jeder Zeit - , an jedem Ort mit Internetzugang in Angriff nehmen. Solange es kapitalistische Systeme auf der Welt gibt, werden auch Börsen existieren, an denen stets zu schwankenden Kursen gehandelt wird. Börsianer nutzen eigentlich nur Preisschwankungen für ihre Zwecke, denn über faire Preise der Wertpapiere gibt es immer unterschiedliche Meinungen, die zu unterschiedlichen Kursen führen. Niemand kann diese Kurse sicher prognostizieren. Viele Einflüsse auf die Märkte lassen sich nicht bestimmen, hängen von Zufällen, politischen Entscheidungen ab.

Nutzen Sie die Informationsquellen im Web zu den Börsen der Welt. Es gibt sehr gute Börsenportale mit zahlreichen Quellen, Funktionen und Services. Wenn Sie sich ernsthaft mit diesem Fachgebiet beschäftigen, werden Sie bald feststellen, dass der fundierte Börsenhandel nicht nur eine lohnende – sondern mitunter auch eine zeitraubende Tätigkeit ist. Wenn Sie sich mit den Märkten vertraut gemacht haben, werden Sie feststellen, dass der Online Wertpapierhandel eine der besten Verdienstmöglichkeiten im Web darstellt. Bereits mit einem bescheidenen Stammkapital können ansprechende Gewinne realisiert werden und man ist nicht von Kunden und deren Kaufverhalten abhängig. Ambitionierte Anfänger haben zudem die Chance, sich im Internet kostenlos weiterzubilden, hervorragende Informationen zu beziehen sowie in zahlreichen Foren zum Thema mit Profis zu diskutieren.

Mit dem Handel von Wertpapieren können Sie auf Dauer Geld verdienen, wenn Sie systematisch vorgehen.

Online Trading für Fortgeschrittene

Eine Weiterentwicklung des Online Wertpapierhandels ist die Spekulation mit Derivaten. Dabei handelt es sich um Finanzinstrumente, Anrechte auf Wertpapiere, Waren und Devisen. Wie oben wird der Handel über Online Broker abgewickelt, die jedoch auch spezielle Plattformen für diese Art des Börsenhandels anbieten. Mittlerweile sind sehr gute Oberflächen mit Realtime (Echtzeit) Daten, Kursen und Nachrichten zugänglich. Führende Banken ermöglichen sogar den kostenlosen Zugang zu speziellen Derivate - Plattformen. Man investiert also nicht mehr wie früher in teure Software und Standleitungen, sondern kann über das Internet (DSL empfohlen) sekundengenau handeln. Dabei hat man die wesentlichen Daten, Kontostände immer im Blick, kann 24 Stunden am Tag auf unterschiedlichen Märkten traden.

Warum Derivate?

Eine herausragende Eigenschaft solcher Finanzinstrumente ist die Möglichkeit, mit Hebelwirkungen zu arbeiten, d.h. die Wertentwicklung positiv wie negativ mit gewissen Faktoren (z.B. 5,10,20,50,100) zu multiplizieren. Dadurch kann der Spekulant mit kleinem Einsatz arbeiten, aber trotzdem hohe Gewinne (aber eben auch Verluste) realisieren. Moderne Plattformen federn das Anlagerisiko ab, indem z.B. Positionen automatisch aufgelöst werden, wenn Sicherheitsgrenzen erreicht werden. Somit verliert auch die sogenannte Nachschusspflicht bei negativ verlaufenden Trades ihren Schrecken. Auch mit bescheidenem Einsatz sind hohe Gewinne möglich, denn der Hebel kann variabel gestaltet werden. Für den Start als Trader reichen schon Euro 1000 Spekulationskapital.

Allerdings sollten sich zukünftige Spekulanten des erheblichen Risikos solcher Transaktionen bewusst sein. Die jeweiligen Basiswerte (z.B. der DAX Index, Der Dow Jones Index, Das Euro / Dollar Verhältnis) müssen

sich wie gewünscht entwickeln, um Gewinne erwirtschaften zu können. Eventuelle Preisschwankungen der Derivate können innerhalb weniger Stunden enorm hoch sein. Hier ist ein ständiges Beobachten der Werte notwendig. Man sitzt also während der Handelszeit vor dem Bildschirm und agiert sofort, falls der Markt bzw. Basiswerte (Indizes, Aktien, Rohstoffe, Waren) in Bewegung geraten. Jede Preisdifferenz auch innerhalb weniger Minuten kann mit Hilfe kurzer Trades genutzt werden. Dies bedeutet, dass der Spekulant rasch per Mausklick einsteigt und kurze Zeit später wieder mit einem Klick die Position verkauft. Professionelle Trader führen je nach Marktlage in einer Stunde unter Umständen 10 unterschiedliche Trades durch.

Vorteil:

Mit Derivaten kann man bei steigenden (long) – und bei sinkenden Kursen (short) Geld verdienen. Sobald eine klare Tendenz (positiv wie negativ) auszumachen ist, sind gewinnbringende Trades bzw. Positionen möglich. Diese können über mehrere Tage, Wochen oder auch nur wenige Minuten gehalten werden. Empfehlenswert ist eine Glattstellung (Verkauf) zum Handelsschluss, um über Nacht nicht in riskanten Positionen investiert zu sein. Achten Sie stets auf den Ausschluss von Nachschussverpflichtungen gleich welcher Art. Dann riskieren Sie maximal ihr eingesetztes Kapital. Verluste des ganzen Einsatzes sind bei solchen Trades immer möglich. Hier gilt: no Risk, no Fun!

Arbeiten Sie deshalb nur mit Kapital, auf dass Sie im Notfall auch verzichten können.

Wichtig:

Beschäftigen Sie sich ausführlich mit den Märkten, Derivaten, der jeweiligen Handelsplattform, bevor konkrete Geschäfte getätigt werden. Nutzen Sie Testzugänge, Demonstrationskonten.

Eine stetige Weiterbildung erhöht ihre Chance, lange erfolgreich zu agieren.

Handel mit virtuellen Gütern (generell)

Die Bereitschaft der User, für Downloads Geld zu bezahlen steigt. Mit der Zeit setzt sich im Web die Erkenntnis durch, dass geistiges Eigentum einen Wert hat und ebenso wie andere Güter bezahlt werden muss. Bekannte Unternehmen haben bewiesen, dass man etwa mit Musikdownloads viel Geld verdienen kann. Dies ist auch für kleinere Vorhaben im Bereich Kunst und Musik möglich. Mit einem Portal für spezielle Stilrichtungen (z.B. afrikanische Musik, Klassik aus Japan) erreichen Sie Zielgruppen, die sonst vergeblich nach ihrer bevorzugten Musik suchen. Diese Kundengruppe ist zwar im Vergleich zum „Mainstream“ klein, aber zugleich auch fein, denn die Fans ihrer Stilrichtungen konsumieren gewöhnlich regelmäßig gewünschte Musik / Kunst und werden somit leicht zu Stammkunden, die immer wieder Produkte bzw. Downloads beziehen.

Der Vorteil: Dank möglicher Komprimierung der Audiodateien (mp3) und schneller Internetverbindungen können Sie ihre Produkte weltweit ohne gesonderte Vertriebskosten verkaufen. Auch weit entfernt lebende Liebhaber solcher Kunst haben den sofortigen Zugriff auf ihre Angebote. Dies setzt natürlich eine verständliche Gestaltung der Webseite in englischer Sprache voraus. Eine vernünftige Ergänzung wären noch Beschreibungen in spanisch, der zweiten Weltsprache.

Es ist nicht sinnvoll mit den großen Portalen zu konkurrieren, deren Marktmacht mit Hilfe mächtiger Werbebudgets gewonnen wurde. Beschränken Sie sich lieber auf eine Nische und bedienen Sie diese umfangreich mit passendem Content, Sachverstand plus Service.

Aufgrund des erhöhten Speicherplatzbedarfs der zu verkaufenden Dateien, arbeitet man ab besten mit einem angemieteten Server für das Portal und integriert ein automatisches Zahlungssystem (möglichst mit

Kreditkartenzahlung). Solche Systeme werden im Web inzwischen zu vernünftigen Konditionen angeboten.

Der Vorteil des Verkaufs virtueller Güter liegt in den niedrigen Vertriebskosten. Außer den Traffic Kosten und der Servermiete zahlen Sie nichts, was sonst etwa beim traditionellen Vertrieb anfallen würde (wie Versandmaterial, Produktkosten, Porto, Personal, Räumlichkeiten, Lager). Man kann durch Integration einer englischen Seite die Downloads leicht weltweit anbieten und erhöht ohne weitere Kosten die Reichweite des Portals.

Geld mit der Special Content Sammlung

Special Content: Inhalte für eine bestimmte Zielgruppe. Dies können z.B. Vorlagen für Tabellenkalkulationen -, Vertragsentwürfe, Vorlagen für CAD -, DTP Programme oder andere Dateien sein, die Unternehmen oder Privatpersonen ihre Arbeit erleichtern. Es sollte sich um Vorlagen / Dateien handeln, die immer wieder zum Einsatz kommen, und deren Erstellung nur Kapazitäten unnötig binden. In solchen Fällen greifen Kunden gerne zu einem kostenpflichtigen Produkt, das eine wesentliche Erleichterung der eigenen Tätigkeit ermöglicht, um z.B. erhöhte Arbeitskosten sowie Zeit einzusparen.

Mit einer übersichtlichen Webseite, den passenden Inhalten, ein wenig Werbung, Bannertausch und eventuell der Teilnahme an einem Partnerprogramm dürfte man rasch Interessenten für den Service finden. Im Grunde werden virtuelle Güter verkauft. Der direkte Absatz über das Internet per Download sorgt für niedrige Vertriebskosten. Es gibt keinen Versand von Produkten, keine Lagerhaltung oder ähnlichen Aufwand. Alle Produkte befinden sich auf der Festplatte des Anbieters,

bzw. dem Server. Die Integration eines verlässlichen Online Zahlungssystems ist notwendig.

Wer erstellt die Vorlagen?

Autoren, Programmierer dürfen mitarbeiten und erhalten dafür Provisionen der verkauften Einheiten. Im Web finden Sie genügend fähige Spezialisten, die sich über ein zusätzliches Einkommen freuen würden. Ein paar Anzeigen auf Projektbörsen für IT Fachleute sorgen für reges Interesse und Zulauf. Man beteiligt die Autoren am Erfolg des Projekts. In kurzer Zeit ist man dann in der Lage, ein reichhaltiges Sortiment an Dateien anbieten zu können.

Idee – Das Audio Dateien Portal

Audiodateien lassen sich mittlerweile Dank schneller Internetverbindungen über das Web übertragen. So arbeiten etwa Musiker über Kontinente hinweg virtuell zusammen, erstellen Songs, komponieren über das Internet miteinander, obwohl man sich viele Kilometer entfernt aufhält.

Audiodateien aller Art (Geräusche, Töne, Sounds, Sprache, Schreie, Fragmente von Musik, Samples) sind gesuchte Ergänzungen für Audio Produktionen, TV Produktionen, Werbespots, Rundfunksendungen, Live Veranstaltungen, Konzerte, CD / DVD Produktionen, Demos aufstrebender Bands. Ganze Sammlungen sogenannter Samples erhalten Kunden auf CD, die jedoch nicht preiswert zu haben sind.

Die meisten Kunden suchen aber nicht nach diesen Sammlungen, sondern benötigen eine – oder zwei Sounds, Geräusche als Ergänzung für ihre Produktion und möchten auch nicht wirklich viel Geld ausgeben. In Form eines Audioportals können solche Audiodateien in verschiedenen Formaten (möglichst passend – bzw. kompatibel zu

professionellen Audioprogrammen (Wav, mp3) zu günstigen Konditionen angeboten werden. Über eine Beteiligung an den Verkaufserlösen gewinnt man Produzenten solcher Audiodateien und kann dann viele Variationen direkt per Download anbieten. Dazu ist reichlich Speicherplatz auf mehreren Servern nötig, denn die qualitativ hochwertigen Audiodateien benötigen im Vergleich zu anderen Dateien wirklich viel Platz auf den Festplatten.

Das Portal sollte international ausgerichtet sein. Die Kreditkartenzahlung plus Online Payment System müssen integriert werden. Über die Zusammenarbeit mit diversen Produzenten aus allen Bereichen und Stilrichtungen erhält man immer wieder neue Sounds, Drum Patterns, Samples, Geräusche, die bei aktuellen Produktionen eingesetzt werden können. Somit bleibt der Betreiber nicht stehen, sondern entwickelt sich stets weiter, bleibt am Markt, kann neue Trends rasch integrieren und verfügt somit stets über ein aktuelles Produktangebot.

Selbstverständlich dürfen Klassiker (etwa Geräusche für Film und TV Produktionen) nicht vernachlässigt werden. Durch das Angebot in Form einzelner, günstiger Dateien gewinnt man auch die vielen Film - bzw. Videoamateure für die Vertonung ihrer Werke direkt am PC.

Eine Zusammenarbeit mit Softwareherstellern ist empfehlenswert. Diese lassen oft passende Dateien zur Demonstration ihrer Programme erstellen und ermöglichen Updates bzw. den Bezug von zusätzlichen Dateien. Auf diese Weise erhält man ein komplettes Produktsortiment für Anwender professioneller Audio – Videoprogramme. Die Dateien liegen dann im jeweils passenden Format vor und können von den Kunden sofort eingesetzt werden.

Die Dating Website in der Marktnische

Nach wie vor agieren Dating Anbieter, Partnervermittlungsseiten sehr erfolgreich im Internet. Das Medium ist aufgrund des jederzeitigen Zugriffs und der möglichen Anonymisierung geradezu ideal für derartige Geschäftsmodelle geeignet.

Bei den gängigen Anbietern haben Menschen mit besonderen Eigenschaften jedoch keine guten Chancen auf Erfolg. Der „Mainstream“ orientiert sich an den Vorbildern aus den Medien. Makellose Personen sind gesucht und erhalten viele Zuschriften bzw. Kontaktwünsche. Die reale Welt unterscheidet sich aber von den immer wieder propagierten Schönheiten aus den Hochglanzmagazinen. Es gibt zahlreiche Menschen mit dem einen oder anderen Handicap, die sich bei der Partnersuche schwer tun, weil sie eben nicht den Erwartungen einer Mehrheit der Bevölkerung entsprechen.

Dazu gehören z.B. Menschen mit Behinderungen, kranke Personen, besonders kleine - bzw. große Personen, teilweise entstellte Personen, besonders schwere Personen.

Mit einer Online Partnervermittlung bzw. Dating Webseite für diese Zielgruppe können Umsätze realisiert werden, weil sich diese Zielgruppen in den üblichen Partnerportalen nicht präsentieren möchten. Unter Gleichgesinnten verliert man jedoch die Scheu und stellt sein Profil online, obwohl das eine - oder andere „Handicap“ vorhanden ist. Niemand erwartet Wunder, doch die Chancen, einen geeigneten Partner mit Verständnis für die eigene Situation kennen zu lernen, steigen in diesem Fall. Also wagen in einer passenden Umgebung viele „Betroffenen“ ihr Glück, denn die Sehnsucht nach einer glücklichen Beziehung hängt nicht immer von Äußerlichkeiten ab.

Der Betreiber einer solchen Seite benötigt eine ansprechende -, leicht zu bedienende Online - Datenbank mit der Möglichkeit, Texte und Bilder hoch zu laden. Weiterhin ist ein Online Zahlungssystem notwendig, um

die Gebühren einziehen zu können. Um die Seriosität des Projektes zu unterstreichen, sollten alle Mitgliederanträge geprüft, bevor diese online gestellt werden (z.B. per Ausweiskontrolle).

Durch die Konzentration auf „ungewöhnliche“ Menschen sowie ein Ausschluss von „normalen“ Personen, baut man Stück für Stück eine spezielle Stammkundschaft auf, die den Umgang mit ihresgleichen durchaus sucht. Eine Zusammenarbeit mit Webseiten ähnlichen Charakters und Portalen für solche Personen erleichtert die schnell Verbreitung des Angebotes.

Das Online Textbüro

Webseiten bestehen zum großen Teil aus Texten. Sobald die Information als zentrale Funktion einer Webseite im Vordergrund stehen soll, sind Texte notwendig, um diese Funktion erfüllen zu können. Wer sich jedoch schon mehrfach auf vielen Webseiten umgeschaut hat, erkennt schnell, dass man sich zwar mit dem Design Mühe gegeben -, aber die Gestaltung der Texte wohl eher vernachlässigt hat.

Nur spezialisierte Agenturen beschäftigen sich mit der zielgerichteten Gestaltung der Texte, Formulierungen auf Webseiten. Obwohl die Wirkung solcher Optimierungen bereits vielfach nachgewiesen wurde, legen die meisten Webseitenbetreiber wenig Wert auf professionelle Unterstützung in diesem Bereich.

Interessante Texte laden den Besucher ein, auf der Seite zu verweilen und eben nicht sofort weiter zu klicken. Je länger die Besucher auf einer Seite bleiben, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass auch Produkte, Dienstleistungen erstanden werden. Gute Texte auf der Webseite erhöhen also konkret Umsätze.

Erfahrene Werbefachleute, Texter, Redakteure, Journalisten, Autoren, Lektoren können mit einem Online Textbüro ihre Services zur

Verbesserung von Webseiten anbieten und damit ergänzend – oder sogar hauptberuflich Geld verdienen. Gerade in der Zusammenarbeit mit Webdesign Agenturen, Werbeagenturen ergeben sich Chancen, regelmäßig Aufträge zu erhalten.

Auch Einsteiger haben hier Chancen auf eine dauerhaft erfolgreiche Tätigkeit. Mit einem Gespür für Texte und entsprechenden Branchenkenntnissen können Webseiten aus der Sicht eines Dritten passend gestaltet werden. Oft sind die Initiatoren einer Seite zu stark im jeweiligen Thema engagiert, um dieses für Besucher leicht verständlich darstellen zu können. Mit etwas Abstand gelingt dies besser.

Online Verkauf von Software

Gibt es passives Einkommen mit dem simplen Verkauf von Programmen? Ja, das ist durchaus möglich, wenn die Software online praktisch automatisch verkauft wird. Die Produkteigenschaften der Software sind nämlich hervorragend für einen weitgehend automatisierten Verkauf über das Internet geeignet. Mithilfe einer Plattform für den Softwareverkauf und daran angeschlossene Zahlungssysteme (Abwicklung der Transaktionen, Bonitätsprüfung der Kunden) hält sich die Arbeit in Grenzen, weil die Produkte von den Kunden per Download erworben werden. Der Initiator muss sich lediglich um aktuelle Einstellungen -, die Pflege der Webseite und Prüfung der Zahlungseingänge kümmern.

Ideal wäre die Konzentration auf spezialisierte Themenbereiche, so dass man ein gewisses Klientel bedienen kann (z.B. aktuelle CAD Programme, DTP, Spiele, Börsensoftware oder Betriebssysteme (Versionen unterschiedlicher Anbieter)). Versuchen Sie nicht, alles unter

einen Hut zu bringen. Schon an der Masse verfügbarer Software dürfte man scheitern. Mit der Berücksichtigung von guten Programmen aus einem Bereich lässt sich eher zielgruppengerecht werben.

Der ganze Ablauf (Käufe der Kunden, Abrechnung) erfolgt automatisiert. Man verdient also Tag und Nacht Geld, ohne ständig vor dem Bildschirm sitzen zu müssen. Ideal: Mit einer internationalen Website (auch in englischer Sprache) erweitert man seine Erfolgschancen enorm.

Diese Idee kann „klein“ mit ein paar Programmen auf dem Server zum Download starten und mit der Zeit Stück für Stück ausgebaut werden. Selbstverständlich sind die Downloads zu dokumentieren – und als Nachweis für die jeweiligen Hersteller mehrfach zu speichern.

Verkauf von Rechten und Lizenzen

Der Verkauf von Rechten und Lizenzen ist weltweit noch unterentwickelt. Es bietet sich also an, mit einem speziellen Portal im Internet, das Interesse vieler Unternehmen auf die eigenen Aktivitäten zu ziehen und damit passives Einkommen zu erzielen.

Die Idee:

Rufen Sie eine internationale Rechte - und Lizenzbörse ins Leben, die das Einstellen von Anliegen unterschiedlichster Art in diesem Bereich ermöglicht. Die Anwender sollten Gesuche, Verkaufsanzeigen, Patentinfos, Produktionswünsche und ähnliche Anfragen veröffentlichen dürfen. Für erfolgreiche Vermittlungen kassiert der Anbieter eine Provision, die abhängig vom Wert der Transaktion berechnet wird. Für wertvolle Geschäfte gibt es also eine entsprechend hohe Provision. In einem Premium Bereich ermöglicht der Initiator etwa online direkte Verhandlungen in einer geschützten Umgebung.

Eine weitere Rubrik beschäftigt sich mit eher kleineren Lizenzmodellen und deren Verwertung wie z.B. Medienlizenzen (CD Kopien, DVD Kopien, Softwarekopien und Vertrieb), so dass auch kleine Selbständige, Freiberufler und Firmen ihre Arbeiten lizenzieren können.

Vorteil:

Von jedem vermittelten Geschäft, ob groß oder klein, erhält der Initiator eine Vermittlungsprovision, die möglichst nach der erfolgten Vermittlung automatisch eingezogen wird (z.B. per Kreditkartenabrechnung). Auf dem Portal müssen sich also nur viele Anwender einfinden und ihre Anliegen einstellen. Dann steigt die Wahrscheinlichkeit der erfolgreichen Vermittlungen schnell an und passives Einkommen wird in jeder Sekunde generiert.

Durch die Integration eines Partnerprogramms gelingt die rasche Verbreitung des Angebots ohne zusätzliche Werbekosten. Die Motivation für Partner dürfte klar sein: Wer auch nur einen Anteil eines „großen Deals“ vermittelt hat, erhält entsprechende Zahlungen.

Welche Dimensionen sind möglich?

1% Vermittlungsgebühr in der Rubrik „Industrie“ sind durchzusetzen. Das führt bei einer Vermittlung eines Geschäftes über z.B. 100 000 US Dollar zu Kosten in Höhe von 1000 US Dollar für den Inserenten. 40% davon (also 400 US Dollar) können Sie dem jeweiligen Partner geben. Solche Zahlen motivieren zukünftige Partner auf jeden Fall. Die Vermittlung solcher Geschäfte über das Internet ist übrigens nicht ungewöhnlich.

Wahrscheinlich sind sogar Vermittlungen von Geschäften bzw. Lizenzen mit erheblich höheren Werten. Bedenken Sie: Bei einer Million Dollar werden sofort 10 000 US Dollar fällig. Solche Vermittlungen können durchaus mehrfach im Monat erfolgen. Bei den kleineren Varianten sollten Sie bis zu 4% Vermittlungsgebühr veranschlagen.

Domainvermietung

Äußerst wertvoll kann für kommerzielle Anbieter eine Domain mit bestimmten Eigenschaften sein:

- 0 kurz und bündig
- 1 passend zum Thema
- 2 gut zu merken
- 3 international verständlich
- 4 hohe Anzahl der direkten Eingaben in die Browserzeile
- 5 gutes „Image“

Wer sich solche Domains gesichert hat, sollte nicht nur „darauf sitzen bleiben“, sondern diese Eigenschaften verwerten. Möglich wäre etwa ein Verkauf, aber in diesem Fall erfolgt nur eine einmalige Zahlung.

Cleverer dürfte wohl die Vermietung der Domain sein, so dass diese über eine lange Zeit immer wieder Einnahmen generiert.

Über Domain Auktionsbörsen kann man mit diversen Interessenten in Kontakt treten, um in etwa abzuschätzen, wie viel Geld Mieter für die Nutzung einer Domain ausgeben möchten.

Besonders gefragt sind Domains aus den Bereichen:

- 6 Finanzen
- 7 Dating / Partnervermittlung
- 8 Erotik
- 9 Immobilien

- 10 Wirtschaft allgemein
- 11 Shopping / Verkauf
- 12 Internet / Computer
- 13 Handel

Sie können über den Einsatz - , eventuelle Vermietungen der Domains sogar online verhandeln und sich mit Interessenten einigen. Über mögliche Erlöse aus solchen Geschäften sollte man sich nicht täuschen lassen: Es gibt weltweit eine Menge interessierte Firmen und Privatpersonen, die sich gerne mit ein paar guten Domains „schmücken“ möchten. Meistens stecken hinter solchen Anliegen neue geschäftliche Vorhaben und der Wille, eigene Services günstig einem großen Publikum darbiehen zu können, was im Internet mit passenden Domains gut funktioniert.

Nehmen wir doch einmal an, dass Sie sich 10 geeignete Domains gesichert haben und finden dafür Mieter, die ihnen durchschnittlich Euro 200 pro Domain und Monat bezahlen. Das ergibt zusätzliche Erlöse von Euro 2000 pro Monat, ohne dass Sie auch nur einen Finger krumm machen müssen. Wer erhält sonst noch solche Summen ohne Arbeit? Selbstverständlich muss es nicht bei 10 Domains bleiben. Sie können ja weitaus mehr Domains registrieren lassen. Selbst wenn Sie für eine Domain nur Euro 25 im Monat erhalten, lohnt sich die Sache schon. Jede Summe über den Registrierungs – und Verwaltungskosten erhöhen ihre passiven Einnahmen aus der Domainvermietung.

Auch hier gilt: Machen Sie an nationalen Grenzen nicht Halt, sondern orientieren Sie sich weltweit. Es ergeben sich viel mehr Chancen, geeignete Domains international zur Miete anzubieten. Je nach Angebot, sollten Sie einem Verkauf jedoch nicht ablehnenden gegenüberstehen.

So 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:

- 0 Wer ist überhaupt an Textlinks interessiert? Wem bringt diese Maßnahme Erfolge?
- 1 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.....

- 2 Finanzen (Börse, Versicherungen, Geldanlage, Kredite)
- 3 Gesundheit (Nahrungsergänzung, Medizin, Heilmittel)
- 4 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!

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.

Mit Online Videogebruachsanleitungen „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:

- 5 Autowartung (Öl, Reifen, Kühlwasser, Zündkerzen, Reinigung)
- 6 Heizung Wartung (Reinigung des Kessels, Temperatursteuerung, Brenner säubern)
- 7 Haus korrekt anstreichen (Tipps und Tricks vom Malermeister)
- 8 Heimwerker in Aktion (Schrank bauen, Regal zusammensetzen, Tapezieren, Boden legen, Teich anlegen, Pool bauen.....)
- 9 Hundeerziehung, Training
- 10 Fitness Kurse, Training
- 11 Schminken wie ein Profi (mit Tipps vom Visagist, der Kosmetikerin)
- 12 Gartenarbeiten, Anlage pflegen, Pflanzen setzen (mit Tipps vom Landschaftsgärtner)
- 13 Blumen pflegen, zusammenstellen, Gestecke binden (mit Tipps vom Florist)
- 14 Gerichte zubereiten, Kochen wie ein Profi (mit Tipps vom Restaurantleiter, Koch)
- 15 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!

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 ähnlich wie eBooks „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:

- 16 Hörbücher für angehende Elektronik Bastler mit kompletten Anleitungen zur Reparatur von Geräten, Schwachstellen, Eigenschaften
- 17 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:

- 18 Sie haben keine Zeit
- 19 Alles muss schnell, aber trotzdem qualifiziert über die Bühne gehen
- 20 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 neueste „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.

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 Hoster 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 Hoster, 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 weitere 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?

- 0 Die stärksten Suchbegriffe sollten in der eigenen Domain vorkommen
- 1 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.
- 2 Programmieren mit reinem HTML Code ist ratsam.
- 3 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!).

- 4 Verwenden Sie auf keinen Fall geschützte Begriffe (z.B. Marken).
Dies führt nur zu vermeidbaren Schwierigkeiten.
- 5 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.
- 6 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.
- 7 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 verkauften 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 möglichem 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.

- 8 Kurze Sätze führen zum Ziel
- 9 Bringen Sie Inhalte auf den Punkt
- 10 Verzicht auf lange Sätze
- 11 Verzicht auf „der, die, das – ein, eine, einer“

- 12 Arbeiten Sie mit Überschriften und Subüberschriften mit unterschiedlichen Schriftgrößen und Farben
- 13 Textblöcke sollten Sie in verschiedenen Farben unterlegen, mit unterschiedlichen Schriften gestalten
- 14 Sämtliche Themen trennen Sie grafisch
- 15 Abwechslung bei den Texten lockert das Ganze auf. Achten Sie auf eine lebendige Sprache. Lassen Sie ihre Kreativität in Texte einfließen.
- 16 Beschreiben Sie Verkaufsmerkmale ihres Produktes. Warum muss man es haben? Was nützt es? Wieso soll der Kunde bei ihnen kaufen?
- 17 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:

- 18 Helle Farben (rot, orange, gelb) sind besser geeignet als Dunkle wie etwa grün, blau, braun. Auf hellen Webseiten verkaufen Sie weitaus mehr Produkte.
- 19 Zuerst (auf der Startseite) sollten Sie wenig Text und ein paar Fotos o.ä. verwenden. Die Übersicht muss gewährleistet sein.

- 20 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 potenziellen 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 eine preisliche 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 Bilder 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 Werbtreibende 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 so genannten 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.

Das sollten Sie stets berücksichtigen

Wenn Sie im Internet mit eigenen Webseiten arbeiten gilt:

- 0 Anwender erwarten klar verständliche Angaben, die möglichst leicht zugänglich sein sollten.
- 1 Achten Sie stets auf neue juristische Vorgaben und setzen Sie diese sofort um.
- 2 Trotz aller fortschrittlicher Technik und variabler Programmierung ist in der Regel die einfache Webseite eine erfolgreiche Seite. Der Faktor Geschwindigkeit spielt hier eine große Rolle: Je mehr Zeit der Surfer benötigt, um ans Ziel zu gelangen, desto öfter wird er /sie einfach aufgeben und es kommt kein Geschäft zustande.
- 3 Ihr Angebot sollte immer auf einem seriösen Hintergrund basieren. Unterlassen Sie zweifelhafte Methoden, missverständliche Angaben.
- 4 Achten Sie darauf, dass Inhalte ihrer Seite nicht in gesetzlich geregelte Aufgabenbereiche anderer Berufsgruppen (wie z.B. Anwälte, Steuerberater, Ärzte) münden, und vor allem nicht eindeutig beratenden Charakter in diesen Richtungen vorweist.

- 5 Falsche Versprechungen sind nicht zielführend. Sorgen Sie für eine realistische Beschreibung ihrer Angebote, so dass Kunden in etwa wissen, was erwartet werden kann.
- 6 Rechnen Sie stets mit zahlreichen Anfragen der Kunden und Interessenten. Reservieren Sie deshalb Zeit für diese Aufgaben, die nicht vernachlässigt werden dürfen. Ein guter Support gehört zu einer kommerziellen Webseite.
- 7 Stillstand ist ein Rückschritt: Arbeiten Sie immer an der Verbesserung ihrer Webseite, ihres Angebotes und des Services.

Das Internet gehört zu den besten Medien für einen schnellen Start eigener Aktivitäten gleich welcher Art. Wir hoffen, dass Sie mit dieser Publikation einige Anregungen für die Entwicklung eigener Ideen und Lösungen erhalten haben.

Bei Ihrem neuen Nebenjob im Internet, wünschen wir ihnen viel Glück, Ausdauer und Beharrlichkeit. Wichtig: auch falls Sie scheitern sollten, haben Sie für den nächsten Start etwas gelernt, wie man es nicht machen sollte. Viele Internet Unternehmer sind zuvor mehrfach gescheitert, haben sich aber nicht entmutigen lassen und letztendlich doch ihr lukratives Betätigungsfeld gefunden.

Ihr Henriko Tales