

Online Marketing

The Basics

737,53€ pro Woche?!



Online Marketing: The Basics

Online Marketing boomt und da das Internet groß ist, hat es weitreichend freie Ressourcen, so dass auch Sie damit Erfolge feiern können. In diesem eBook erfahren Sie, wie Sie am besten auf den Zug aufspringen und mit wenig Aufwand, viel erreichen können.

Was bedeutet Online Marketing eigentlich?

Alles was im Internet beworben und verkauft wird, gehört mehr oder weniger zu Online Marketing. Ob Sie nun einen eigenen Shop im Internet führen oder fremde Produkte auf ihrem Blog vorstellen. - Online Marketing hat viele Gesichter. Ein eigenes Produkt oder einen Kurs zu verkaufen lohnt sich vor allem dann, wenn Sie auf einem Gebiet besonders fit sind oder sich für ein Thema interessieren und dieses weiter ausbauen möchten. Sie agieren quasi als Experte, der den Kunden Antworten auf ihre Fragen gibt. Ein gutes Stichwort, welches Sie sich zu Herzen nehmen sollten. Online Marketing funktioniert immer nach diesem Prinzip. Der Kunde sucht nach einer Problemlösung und Sie haben die Antwort, die der Kunde immer gesucht hat. Mittlerweile gibt es bereits viele Experten im Internet, die gutes Geld mit dieser Methode verdienen.

Sie haben bereits ein Infoprodukt und suchen nun eine Möglichkeit, dieses besser zu vermarkten oder Sie wissen noch nicht, mit welchem Thema Sie Ihr Online Marketing betreiben sollen? Hilfe gibt es für beide Fälle. Konzentrieren Sie sich bei der Themensuche auf die Nischen, die besonders attraktiv sind. Partnerschaft, Gesundheit und Finanzen, sind die Hauptnischen, die es sich am meisten lohnt zu bedienen. Natürlich ist dieser Markt ziemlich übersättigt, deswegen gilt es, hier weitere Zwischennischen zu finden. Im Bereich Gesund gibt es zum Beispiel immer wieder neue Themen zu entdecken, die gestern noch nicht existieren. Wer hätte vor 5 Jahren gedacht, dass ein Matcha Tee oder Grüne Smoothies beim

Abnehmen helfen? Heute sind diese in aller Munde und wer sich diese Nische als erstes schnappte, kann gut davon leben. Wenn Sie ein Thema suchen, dann fangen Sie an, die Trends der Zukunft herauszufinden. Damit kommen Sie am besten vorwärts und ergattern die User, die genau zu diesen Themen Antworten suchen.

Nehmen wir an, Sie sind Experte im Bereich Superfood. Eine neue Wurzel wurde entdeckt, die das Abnehmen beschleunigt und den Stoffwechsel optimal in Schwung bringt. Sie wissen eine Menge zu dem Thema oder recherchieren an den richtigen Stellen. Nun gilt es diese Informationen so zu verpacken, dass es der Kunde als Lösungsmethode annimmt. Hier gibt es mehrere Möglichkeiten.

Die drei beliebtesten Formen sind:

Videokurse

eBooks

Webinare

Welche Form, die ideale für Sie ist, entscheidet sich je nach Thema. Wenn es sich um Superfood handelt, kommen eBooks gut an. Sie verkaufen beispielsweise Rezepte, Anwendungsbeispiele oder erstellen Diätpläne. Handelt es sich um eine Weiterbildung, sind Webinare oder Videokurse eher geeignet. Für einen Videokurs benötigen Sie nicht unbedingt eine teure Ausrüstung. Falls Sie sich selbst filmen möchten, achten Sie auf gutes Licht und auf einen guten Ton. Sie können sogar mit dem Handy filmen, nur wird ein gutes Mikrofon empfohlen, damit man Sie optimal versteht. Schnittprogramme gibt es einige kostenlose im Web oder es ist sogar eines bei ihrem Betriebssystem dabei. Ein wenig Einarbeitung und schon ist ihr erstes Video fertig.

Falls Ihnen dies zu kompliziert erscheint, können Sie ein Live Webinar geben. Es gibt verschiedene Anbieter, beispielsweise edudip.com und eduvision.com, wo Sie Online Kurse selbst gestalten können. Wichtig, wenn Sie ein Webinar geben, sollte eine gute, aufrechte Internetverbindung vorhanden sein. Ebenso eine Webcam und ein Mikrofon. Viele Experten erstellen im Vorfeld Präsentationen in PowerPoint, um die Themengebiete übersichtlicher zu gestalten. Solche sind ideal, falls Sie sich nicht direkt vor die Kamera setzen möchten. Zwar hören die Teilnehmer Sie nur,

aber das ist völlig ausreichend. Webinare sind ideal, um sich bei den Interessenten vorzustellen. Geben Sie den Teilnehmern ein kostenloses Webinar als Einstieg und verkaufen Sie Ihren Kurs am Schluss, der Teilnahme. Der Vorteil, wenn sich Interessierte bei einem Webinar anmelden, müssen diese ihre E-Mail-Adresse angeben und das bringt Ihnen für Ihr Business sehr viel. Sollte das Webinar nicht sofort Früchte tragen, weil sich der eine oder andere Teilnehmer nicht für Ihr Produkt interessiert, können Sie dem Kunden in späterer Folge, weitere Produkte per E-Mail vorstellen. Beispielsweise ein eBook, welches Sie geschrieben haben.

Für alle, die einen einfachen Einstieg suchen oder noch nicht vor die Kamera treten möchten, eignen sich Bücher am besten. Ein eBook lässt sich mittlerweile kinderleicht erstellen. Schreiben Sie Ihren Text, wie gewohnt in Word oder in einem anderem Schreibprogramm und speichern Sie dieses als PDF ab. Fertig ist Ihr zauberhaftes eBook. Dieses bieten Sie entweder auf Ihrer Webseite an oder auf einem Onlinemarkplatz. Beispielsweise bei Digistore24. Dieser Anbieter für den Vertrieb von Digitalen Produkten ist ideal für Sie, weil dieser alle Zahlungen für Sie übernimmt. Sie müssen nichts tun, außer die Einnahmen empfangen. Falls Sie Ihr eBook einer größeren Menschenmenge vorstellen möchten, empfiehlt sich der Amazon Kindle Marktplatz. Hierfür müssen Sie das Buch jedoch ins Kindle Format umwandeln, die genaue Schritt für Schritt Anleitung finden Sie direkt auf Amazon.

Jetzt stellt sich nur noch die Frage, wie erfahren Interessenten davon, dass es die Webinare oder Bücher überhaupt gibt? Zurzeit lohnt sich eine Facebook Seite am besten für den Einstieg. Fangen Sie dort mit interessanten Artikeln an und sammeln Sie auf diese Weise User. Es dauert natürlich eine Weile, bis sich die Postings verbreiten. Wenn es ein wenig schneller gehen soll, schalten Sie Facebook Werbung. Hier müssen Sie nicht viel investieren, mit 1 Euro sind Sie bereits dabei und ernten so bereits ein paar Likes. Im Endeffekt kommt es natürlich aufs Thema an und wie hoch die Konkurrenz ist. Wichtig ist, dass die Seite in Bewegung kommt. Sind die Inhalte gut, werden diese auch geteilt. Denken Sie immer daran, dass Sie den Usern eine Lösung bieten. Nutzen Sie auch die vielen anderen Social-Media-Kanäle. Erstellen Sie interessante Videos auf Youtube, twittern Sie

und nutzen Sie Instagram. Suchen Sie sich Blogpartner und investieren Sie täglich ein wenig Zeit für die Werbung.

Wie sie sehen, es gibt bereits viele Möglichkeiten, eigene Produkte an den Mann beziehungsweise an die Frau zu bringen. Falls Sie zurzeit keine eigenen Ideen haben, empfiehlt sich Affiliate Marketing, welches vor allem für jene geeignet ist, die gerne bloggen und sich mit anderen austauschen.

Erfolg mit Affiliate Marketing im World Wide Web

Affiliate Marketing bedeutet nichts anders als dass Sie Werbung für ein Fremdprodukt machen. Beispiel: Sie haben einen Blog und blenden Werbung ein. Klickt ein User auf diesen Button und kauft das Produkt, welches auf der verlinkten Seite angeboten wird, verdienen Sie bares Geld. Am besten funktioniert Affiliate Marketing, wenn Sie eine gut laufende Seite besitzen oder eine Nischenseite zu einem bestimmten Thema aufbauen. Beispiel: Sie betreiben einen Blog über Kreuzfahrten. Sie schreiben über Ihre Erfahrungen, geben Reisetipps, verfassen Checklisten und so weiter. Hier bietet sich natürlich Werbung für Kreuzfahrten an. Logisch, User, die den Kreuzfahrtblog lesen, interessieren sich in der Regel genau für dieses Thema. Die Chancen sind hoch, dass die User eine Reise planen oder sich über Reedereien informieren möchten. Wenn Sie nun ein Banner mit Reiseangeboten posten oder direkt ein Angebot bloggen, verdienen Sie Geld, sobald jemand bucht. Wenn Sie mehrere tausend User haben, kommt ordentlich etwas in die Kasse.

Eine zweite Möglichkeit wäre, eine sogenannte Info Nischenseite. Gehen Sie hierfür weit in die Tiefe. Eine Nischenseite alleine genügt nicht mehr. Beispielsweise: Sie interessieren sich für Kinderwägen. Davon gibt es bereits viele Seiten. Besser wäre eine Seite über Geschwisterwägen oder über leichte Kinderwägen. Schreiben Sie hilfreiche Informationen zu diesem Produkt, und verlinken Sie im Endeffekt, auf die passenden Produkte. Hier ist Amazon ein starker Partner, der als Affiliate Anbieter sehr beliebt ist. Wichtig: Ihre Webseite muss Mehrwert bieten. Keywords aneinanderreihen, ist Schnee von gestern und

wird mittlerweile von Google abgestraft.

Schreiben Sie zum Beispiel, welche Dinge man beim Kauf beachten sollte, Welche Preisklasse ideal ist, welche Unterschiede es gibt, was ein Kinderwagen können sollte etc. Nehmen Sie den Keyword Planer von Google zur Hand und informieren Sie sich dort, welche Phrasen am häufigsten gesucht werden. Beantworten Sie die Fragen, der User und Ihre Seiten werden automatisch besser ranken. Wie Sie die passenden Keywords finden, würde den Rahmen jetzt sprengen. Zumindest haben Sie bereits die Basis in Händen, die einen Einstieg in die Materie ermöglicht.

Auch auf Facebook oder Youtube können Sie Affiliate Werbung schalten. Falls Sie einen guten Youtube Kanal haben, stellen Sie die Produkte einfach vor und verlinken diese in der Beschreibung. Machen Sie es den Profis nach und Sie werden damit gutes Geld verdienen. Wichtig ist nur, dass Sie Ihren eigenen Stil finden und keine 1 zu 1 Kopie erstellen.

Affiliate Produkte finden Sie in allen Bereichen. Bewerben Sie zum Beispiel diverse Amazon Artikel. Filme, Bücher, Werkzeuge oder Kinderwägen. Ebenfalls lassen sich Versicherungen, Stromanbieter, Kreditkarten, Reisen, Partnerbörsen und vieles mehr bewerben. Es gibt kaum einen Themenbereich, der nicht ein Affiliate Anbieter abdeckt.

Folgende Anbieter sind nur wenige von vielen, wo Sie passende Partnerprogramme finden.

<https://www.belboon.com/>

<https://www.digistore24.com>

<https://www.awin.com/>

<http://www.amazon.de>

Fast jeder Onlineshop im Web bietet ein Partnernetzwerk an, kleine, wie auch größere. Scheuen Sie es nicht, bei Bedarf Shop Betreiber anzuschreiben, ob diese eventuell Interesse an einer Partnerschaft haben. Achten Sie nur darauf, dass Sie solche Produkte bewerben, die zu Ihrer persönlichen Zielgruppe passen. Umso höher sind die Chancen, dass Sie die Produkte verkaufen.

BONUS: Geheime Link-Liste

Online Marketing ist vielseitig. Diese nützlichen Informationen sind für Sie als Einstieg und Inspiration gedacht. Mischen Sie die unterschiedlichen Möglichkeiten und holen Sie das Beste aus allem heraus. Bieten Sie beispielsweise ein kostenloses Webinar oder eBook an und bewerben Sie in Folge tolle Produkte per Newsletter. Ein wenig Zeit und Geduld müssen Sie am Anfang mitbringen, mit einer Portion Durchhaltevermögen und Kreativität schaffen es auch Sie. Wenn Sie aber noch keine eigene Idee haben, dann schauen Sie einfach den erfolgreichsten Online Marketa über die Schulter und lernen dabei die besten Strategien kennen.

Die besten Strategien für Einsteiger:

[Das Evergreensystem von Said Shiripour](#) (sehr empfehlenswert)

[Life Changer World von Marco Slusarek](#) (sehr empfehlenswert)

[Azon Academy von Mario Reinwarth](#)

[Das perfekte Laptop Business von Ralf Schmitz](#) (empfehlenswert)

[Mastermind von Marcel Schlee](#)

[Der Online Marketing Club von Thomas Klußmann](#)

[Infomarketingkurs von Michael Gluska](#)

[Future Sale von Oliver Schmuck](#)

Die besten Strategien für fortgeschrittene Einsteiger:

[Das Startup Produkt von Said Shiripour](#)

[Der Online Unternehmer 3.0 von Marcel Schlee](#)

[FB AD Traffic von David Seffer](#) (sehr empfehlenswert)

[Traffic for Cash System von Gunnar Kessler](#)

Die besten Tools für Fortgeschrittene:

Um das Beste aus Ihrem Business rauszuholen und nebenbei auch noch eine Menge Zeit zu sparen, eignen sich die Folgenden Webseiten ganz besonders gut! Einziger Nachteil ist das Sie etwas Geld investieren müssen, aber am Ende sind die Resultate jeden einzigen Cent wert.

Contet.de (sehr empfehlenswert)

Klicktipp.de (sehr empfehlenswert)

Domainboosting.com (sehr empfehlenswert)

Hoffentlich hat Ihnen dieses Gratis eBook weiterhelfen können, falls nicht dann freuen Sie sich auf unseren Newsletter, wo wir viel detaillierter auf die hier vorgestellten Methoden und Strategien eingehen werden.

Viel Erfolg!