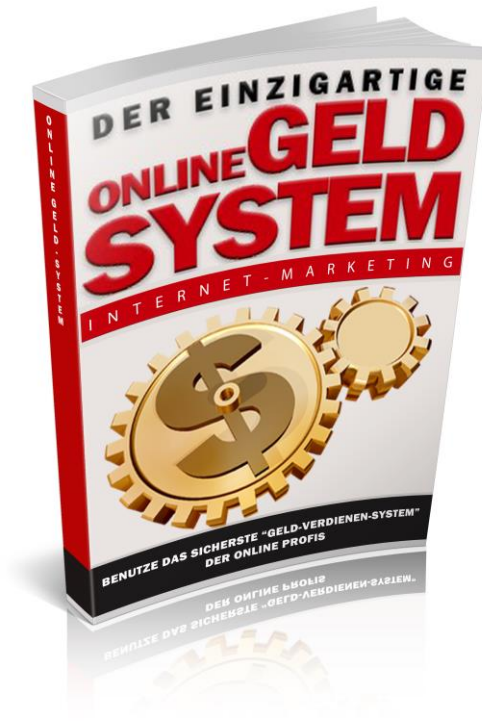


DER EINZIGARTIGE
**ONLINE GELD
SYSTEM**



HAFTUNGSAUSSCHLUSS

DER INHALT DIESES HANDBUCHS GIBT DIE ANSICHTEN DES AUTORS WIEDER, DIE ER DURCH SEINE ERFAHRUNGEN ZU DER HIER BESPROCHENEN THEMATIK GEWONNEN HAT.

SOWOHL DER AUTOR ALS AUCH DER VERLEGER WEIST JEDLICHEN PERSÖNLICHEN VERLUST UND HAFTUNG ZURÜCK, DER/DIE SICH AUS DER VERWENDUNG DER IN DIESEM BUCH ENTHALTENEN INFORMATIONEN ERGIBT. DER AUTOR GIBT HIERIN WEDER RECHTLICHE NOCH FACHMÄNNISCHE



RATSCHLÄGE. WERDEN SOLCHE TIPPS BENÖTIGT, WIRD DIE INANSPRUCHNAHME VON EXPERTEN-DIENSTLEISTUNGEN EMPFOHLEN.

AUCH WENN DIE HIERIN AUFGEFÜHRTE QUellen ZUM ZEITPUNKT DES VERFASSENS DIESES BUCHES ALS VERLÄSSLICH GELTEN, SIND WEDER DER AUTOR, DER VERLEGER NOCH IHRE PARTNER FÜR DEREN AKTIVITÄTEN VERANTWORTLICH.

GELEGENTLICH KÖNNEN QUellen VERSIEGEN ODER SICH VERSCHIEBEN; PREISE KÖNNEN SICH OHNE VORANKÜNDIGUNG ÄNDERN. DIE SERIOSITÄT VON QUellen KANN NUR ZUM ZEITPUNKT DER ERSTVERÖFFENTLICHUNG DES BUCHES BESTÄTIGT WERDEN.

DIESES HANDBUCH STELLT NUR EINEN LEITFADEN DAR UND SOLLTE ALS SOLCHER AUSSCHLISSLICH FÜR GRUNLEGENDE INFORMATIONEN VERWENDET WERDEN. EINNAHMEN ODER GEWINNE, DIE AUS DER TEILNAHME AM BESCHRIEBENEN PROGRAMM RESULTIEREN, SIND VOLLSTÄNDIG AUF DIE BEMÜHUNGEN, DEN EINSATZ, DIE WÜNSCHE UND FÄHIGKEITEN DES JEWEILIGEN LESERS ZURÜCKZUFÜHREN.

KEIN TEIL DIESES HANDBUCHES DARF OHNE VORHERIGE ERLAUBNIS DES AUTORS ODER VERLEGERS VERÄNDERT, KOPIERT ODER VERTEILT WERDEN. ALLE PRODUKTNAMEN, LOGOS UND HANDELSMARKEN GEHÖREN DEM JEWEILIGEN EIGENTÜMER, DER DIESE VERÖFFENTLICHUNG NICHT ZWANGSLÄUFIG UNTERSTÜTZT, GESPONSORT ODER GENEHMIGT HABEN MUSS.

TEXT UND BILDER, DIE ÜBER DAS INTERNET VERFÜGBAR SIND UND IN DIESEM HANDBUCH VERWENDET WERDEN, UNTERLIEGEN DEN URHEBERRECHTEN UND DÜRFEN NICHT AUS DIESEM HANDBUCH KOPIERT WERDEN.

<http://www.onawa.click/>



| | |
|--|-----------|
| Inhaltsverzeichnis..... | 03 |
| Vorwort..... | 06 |
| | |
| Ermitteln Sie den Bedarf an einem digitalen Produkt | 07 |
| Beginnen Sie mit der Suche nach einem Bedarf..... | 07 |
| Einschätzung der Konkurrenz..... | 08 |
| Durchführung Ihrer Recherche..... | 08 |
| Schaffung digitaler Produkte für ein hauptberufliches Einkommen..... | 10 |
| Warum sollten Sie digitale Produkte haben?..... | 10 |
| Die Idee zur Schaffung digitaler Produkte..... | 10 |
| Was suchen Leute?..... | 11 |
| Kann jeder einfach Digitalprodukte erstellen?..... | 12 |
| Sind das Herunterladen und andere Sachen schwierig?..... | 13 |
| Wie sieht es mit dem Nettogewinn aus?..... | 13 |
| Wählen Sie eine Aufmachung für Ihr digitales Produkt..... | 14 |
| Beginnen Sie mit einem einfachen Produkt..... | 14 |
| Auf den Geschmack kommen..... | 15 |
| Es sind reichlich Käufer vorhanden..... | 16 |
| Seien Sie Ihrer Konkurrenz dank Ratschlägen von Experten einen Schritt voraus | 17 |
| Wie Experten Ihnen helfen können..... | 18 |
| Planung Ihres Digitalproduktes..... | 20 |
| Aufstellung eines Organisationsplans..... | 20 |
| Brainstorming und Marktforschung..... | 21 |
| Werkzeuge und Fertigkeiten..... | 21 |
| Produktlieferung und Zahlung..... | 22 |
| Internet-Marketing..... | 22 |
| Schnelle Zusammenstellung Ihrer Produkte..... | 23 |
| Erstellung Ihres eigenen digitalen Produkts..... | 23 |
| Outsourcen des Digitalprodukts..... | 24 |
| Kauf von Rechten an Handelsmarken..... | 25 |
| Schaffen Sie Ihre eigenen Produkte und genießen Sie es..... | 26 |
| Erstellen Sie ein Produkt oder drei..... | 26 |
| Digitale Produkte niedrige Fachkompetenz..... | 27 |
| Softwareanwendungen mittlere Fachkompetenz..... | 28 |
| Graphisches Design | 28 |
| Wunderbare und kostengünstige Graphiken..... | 29 |
| Stellen Sie Ihre Werkzeuge zusammen..... | 30 |



| | |
|--|-----------|
| Nehmen Sie sich Zeit zum Lernen..... | 30 |
| Website und Produktherstellung..... | 31 |
| Graphiken – Vergabe an Dritte versus Eigenleistung..... | 32 |
| Kosten..... | 32 |
| Pünktliche Fertigstellung..... | 33 |
| Qualität der Arbeit..... | 34 |
| Das Erstellen eines Produktes ist nichts Schreckliches..... | 35 |
| Was ist ein digitales Produkt?..... | 35 |
| Idee!..... | 35 |
| Arbeitskräfte..... | 36 |
| Ist Programmierung nötig..... | 36 |
| Verwendung von Fremdanbieter-APIs..... | 37 |
| Design..... | 37 |
| Zusammenstellen und Testen..... | 38 |
| Marketing Ihres Produkts..... | 38 |
| Darum müssen die Graphiken Ihres Produktes fantastisch gut sein | 39 |
| Darum müssen Ihre Graphiken gut sein..... | 39 |
| Halten Sie Ihr Produkt klein..... | 40 |
| Outsourcing dieser Graphik..... | 40 |
| Erstellen Sie die Graphiken selber..... | 41 |
| Schnelle Produkterstellung..... | 42 |
| Treffen Sie die ersten Entscheidungen..... | 42 |
| Werkzeuge, die bei der Erstellung Ihres Digitalproduktes helfen..... | 43 |
| Locken Sie Ihren Zielmarkt an | 43 |
| Was sind Einzelwerbungen und wie können Sie von ihnen profitieren?..... | 44 |
| Was sind Einzelwerbungen?..... | 44 |
| Was sind die Vorteile dieser Art von Werbung?..... | 45 |
| Gibt es Nachteile?..... | 45 |
| Auswahl einer guten Werbung | 46 |
| Bezahlter Traffic – ist das rentabel? Das kann der Fall se..... | 47 |
| Wie finden Sie Besucher?..... | 47 |
| Gibt es einen besseren Weg?..... | 48 |
| Wie sieht das Endresultat aus?..... | 49 |
| Einzelwerbungen – eine tolle Anlagenrendite | 50 |
| Was ist eine Einzelwerbung? | 50 |
| Richtige Verwendung einer Einzelwerbung | 51 |
| Warum Einzelwerbung?..... | 51 |
| Verfolgung Ihrer Einzelwerbungen..... | 52 |
| Warum sollten Sie Ihre Werbungen verfolgen?..... | 52 |



| | |
|---|-----------|
| Verfolgen Sie selber Ihre Einzelwerbungen..... | 52 |
| Was muss ich noch wissen?..... | 53 |
| Verwendung eines Online Pay-Servers (kostenpflichtiger Server) zur Verfolgung Ihrer Einzelwerbungen..... | 53 |
| Online Free-Server (kostenlose Server) zur Verfolgung von Einzelwerbungen..... | 54 |
| Traffic – der fehlende Link in Ihrem Geschäftsplan..... | 55 |
| Nicht irgendwelche Besucher..... | 55 |
| Aufmerksamkeit erregen | 56 |
| Letzter Hinweis zu Traffic..... | 56 |
| Wege zu hohen Besucherzahlen..... | 57 |
| Einzelwerbungen..... | 58 |
| Austausch von Werbungen..... | 58 |
| Facebook PPC..... | 59 |
| Partner-Marketing | 59 |
| Schlusswort..... | 60 |



Vorwort

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

Viele Menschen stehen unter Zeitdruck und versuchen, Arbeit, Alltag und das soziale Leben unter einen Hut zu bringen, sie suchen Leute, die ihnen Informationen zur Verfügung stellen.

Wie viele aus der jüngeren Generation wollen sie sofortige Befriedigung, sie wollen nicht warten, bis ein Produkt geliefert werden kann. Sie wollen es JETZT!

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

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



Ermitteln Sie den Bedarf an einem digitalen Produkt

In einer unsicheren und ziemlich angeschlagenen Wirtschaft suchen viele von uns nach einer Gelegenheit, zusätzliches Geld zu verdienen. Aufgrund der Globalität des Internets gibt es tolle Chancen zum Online-Geldverdienen. Die Entwicklung unserer eigenen digitalen Produkte stellt eine dieser Alternativen dar.

In Anbetracht der vielen unterschiedlichen Verbindungsmöglichkeiten mit dem Internet kann die Entwicklung neuer Produkte in den unterschiedlichsten Formen erfolgen. Mobile Anwendungen, E-Books oder sogar Webseiten-Plug-Ins stellen Ideen dar, die Sie in Betracht ziehen können.

Beginnen Sie mit der Suche nach einem Bedarf

Die Entwicklung digitaler Produkte erfordert mehrere Schritte, nicht zuletzt die Erkundung des Bedarfs an diesem Produkt bzw. Dienstleistung.

Zuerst muss immer der Markt erforscht werden, selbst wenn Sie nur über die Entwicklung und den Verkauf eines neuen Produktes nachdenken. Egal, ob es sich dabei um ein digitales oder greifbares Produkt handelt, zunächst müssen verschiedene Aspekte dieses Produktes untersucht werden.

Bezüglich der digitalen Entwicklung müssen Sie herausfinden, welche Dinge von Ihnen zu klären sind und wie Sie dies erreichen. Prioritäten werden auf die Analyse aktueller Trends



und auf die Zielgruppe gesetzt, die sich am meisten für Ihr Produkt interessieren könnte.

Ein einem weiteren Schritt während Ihrer Marktforschung müssen Sie herausfinden, welche anderen Produkte, die Ihrem Vorhaben ähneln, es bereits auf dem Markt gibt.

Einschätzung der Konkurrenz

Nur weil Sie Konkurrenz haben, bedeutet es nicht, dass Ihr Produkt nicht gut ankommen wird. Ebenso wenig sollten Sie deshalb auf die Entwicklung des von Ihnen geplanten Produktes verzichten. Ist der Markt bereits überladen, ist es für Neulinge typisch, sich entweder zurückhalten zu wollen oder über ein anderes Produkt nachzudenken, was aber nicht immer erforderlich sein muss. Im Rahmen Ihrer Marktforschung müssen Sie herausfinden, was Ihre Konkurrenz getan hat, wie sie es gemacht hat und wie – bzw. ob – Sie dies effizienter tun könnten.

Durchführung Ihrer Recherche

Diese Information können Sie mittels Meinungsumfragen oder Studien auf einer Webseite einholen, die sich passenderweise mit der Erfassung von Traffic befasst. Sollten Sie in der glücklichen Lage sein bereits über eine Webseite und einige Produkte zu verfügen, können Sie Ihre Recherche leicht differenziert angehen. Sie bieten Inhalte zu Ihrem beabsichtigten Produkt und folgen den digitalen Spuren, die Ihre Leser hinterlassen. Leute oder Firmen mit einer Webseite und einigen Produkten haben außerdem den Vorteil, direkt mit



ihren Kunden interagieren zu können und herauszufinden, was sie suchen und warum.

Eine weitere hervorragende Methode zur Recherche und Bedarfsfindung für ein Produkt ist die Zusammenarbeit mit Ihrer Zielgruppe.

Die heute führenden Produkte, Anwendungen, E-Books und auch Videokurse wurden gemeinsam mit ihrer Zielgruppe entwickelt. Mit ihrer Hilfe können Sie erfahren, wie groß der Bedarf an Ihrem Produkt ist und wie Sie dieses am besten entwickeln.

Darüber hinaus werden Sie über evtl. Unzulänglichkeiten anderer Produkte in derselben Kategorie informiert.

Diese Art Marktforschung hilft Ihnen bei der Bedarfsermittlung für das Produkt und bei der zielgerichteten Kontaktaufnahme zu den günstigsten geographischen Gebieten oder Verkaufsveranstaltungen.

Außerdem erfahren Sie mehr über die Demographie, so dass Ihr Produkt entsprechend zusammengestellt und vermarktet werden kann.



Schaffung digitaler Produkte für ein hauptberufliches Einkommen

Egal, welches Geschäft Sie betreiben, heutzutage finden Sie Ihre Kunden in der Online-Welt. Das anfängliche Händeschütteln im Geschäftsleben findet jetzt virtuell statt.

Typischerweise werden Sie Ihre Kunden auf Ihrer Webseite treffen und begrüßen. Mit Ihren ersten Marketing-Versuchen hinterlassen Sie Ihren ersten Eindruck – einen guten oder einen schlechten.

Warum sollten Sie digitale Produkte haben?

Haben Sie darüber nachgedacht, dass – was immer Sie auf Ihrer Webseite verkaufen – Sie einen (besseren) Eindruck hinterlassen, wenn Sie Ihre Webseite mit einigen digitalen Produkten bestücken?

Sollten Sie greifbare Produkte vertreiben, könnten Sie Ihren Besucherstrom durch die Schaffung digitaler Produkte erhöhen. Diese könnten Sie als Werbegeschenke verwenden oder anstelle eines greifbaren Produktes verkaufen.

Der Online-Verkauf ist ganz einfach und was kann einfacher verkauft und geliefert werden als ein digitales Produkt?

Die Idee zur Schaffung digitaler Produkte

Vor dem Hintergrund der täglich auftauchenden neuen



Technologien hat sich das Internet sowohl zum einem Geschäftssitz als auch zu einem Spielplatz entwickelt.

Da sehr viele Geschäfte auf dem Computer oder einem Smart Phone abgewickelt werden, ist die Schaffung digitaler Produkte wirklich sinnvoll.

Das Internet eignet sich hervorragend, um neue Möglichkeiten zum Geldverdienen zu finden.

Wenn Sie einen Computer haben, verbringen Sie daran bestimmt viel Zeit mit Herumsuchen, Lesen oder dem Herunterladen angebotener Software oder kostenloser Informationen.

Mit diesen Gewohnheiten und der Online-Suche nach bestimmten Dingen betreiben Sie eine gewisse Art Marktforschung.

Überlegen Sie, was Sie an den online gefundenen Sachen verbessern könnten und ob Sie das tatsächlich tun wollen.

Schaffen Sie Ihre eigenen digitalen Produkte entweder spaßeshalber oder gewinnorientiert – oder aus beiden Gründen.

Was suchen Leute?

Die meisten Leute suchen während des Online-Surfens nach irgendwelchen Produkten, zu denen am häufigsten Informationen gehören.



Wenn Sie über bestimmte Fertigkeiten oder Kenntnisse verfügen, die Sie teilen können, können Sie sich mit ihrem Verkauf ganz einfach ein zweites Einkommen schaffen.

Digitalprodukte wie E-Books, Videos und sogar digitale Sammelalben werden immer beliebter.

Kann jeder einfach Digitalprodukte erstellen?

Eigentlich ja! Wenn Sie über eine Fertigkeit verfügen – z.B. Aufbau von Webseiten, Kochen oder sogar das Dekorieren von Kuchen- können Sie die einfachste Form eines Digitalproduktes erstellen: E-Books verkaufen sich gut und sind momentan lukrativer als andere digitale Produkte.

E-Books stellen eine äußerst lukrative Option dar, da man eine Sache erstellen und danach immer wieder verkaufen kann.

Dadurch wird eine ständig wiederkehrende Einnahmequelle geschaffen, die anfangs zwar einigen Zeitaufwand benötigt, aber nicht viele zusätzliche Anstrengungen oder Aktualisierungen erfordert.

Mit Videos kann man viel machen, z.B. Informationen teilen oder Erinnerungen in ein digitales Sammelbuch eingeben etc. Sobald Sie ein Video gedreht haben, geht es ganz simple weiter.

Sie können weitere Videos erstellen, indem Sie genau das gleiche machen und nur den Inhalt ändern. Videos können sehr leicht gefertigt werden, besonders wenn Sie über alle Tools



verfügen. Sie können diese Fertigkeit zur DVD-Erstellung als Erinnerung an Hochzeiten, Geburtstage oder Abschlussfeiern nutzen und werden dafür von Ihren Auftraggebern gut bezahlt.

Sind das Herunterladen und andere Sachen schwierig?

Wenn Sie sich nicht selbst um das Verschicken Ihres eigenen E-Books kümmern möchten, gibt es hierzu heutzutage einige tolle Alternativen.

Sollten Sie nicht so bewandert sein in der Sicherung Ihrer Webseite oder des Downloadbereichs und nicht genau wissen, was zu tun ist, können Sie sich an Partnergesellschaften oder Abwicklungsseiten wenden.

Diese erledigen für Sie Ihre Downloads und Finanzen und senden Ihnen am Ende jeden Monats einfach einen Scheck oder eine Paypal-Zahlung.

Wie sieht es mit dem Nettogewinn aus?

Egal, ob Sie das Projekt allein oder mit Hilfe durchziehen, Sie können mit der Schaffung digitaler Produkte auf jeden Fall viel Geld verdienen.

Die Zusammenarbeit mit anderen ist online ganz einfach, so dass Sie mit einer Person, die das gleiche Interesse verfolgt, aber tausende von Kilometern entfernt wohnt, kooperieren.

Das Internet ist ein virtueller Marktplatz, der nicht so begrenzt ist wie ein realer Laden. Da Sie Ihre Produkte global verkaufen



und diese eher heruntergeladen als gemailt werden können, sind das Einkommenspotential und das Leistungsspektrum des Marktplatzes wesentlich größer.

Wenn Sie interessiert sind, zusätzliches Geld zu verdienen und gern etwas Neues ausprobieren möchten, kann die Erstellung neuer Digitalprodukte vielleicht genau das Richtige für Sie sein.

Wählen Sie eine Aufmachung für Ihr digitales Produkt

Jeder verwendet heutzutage digitale Techniken. Das ist leicht zu verstehen, zumal beinahe 85% der Weltbevölkerung täglich das Internet benutzt.

Mit etwas Einfallsreichtum können Sie digitale Produkte für Sie arbeiten lassen. Jeder mit etwas Know-how kann mehrere verschiedene Möglichkeiten finden, durch das Anbieten eines digitalen Produktes über das Internet Geld zu verdienen.

Der Begriff „digitales Produkt“ reicht vom einfachen E-Book bis zur umfassenden Software für Präsentationen.

Beginnen Sie mit einem einfachen Produkt

Wenn Sie ein Neuling in der digitalen Welt sind, sollten Sie mit etwas Leichtem und sehr Einfachem beginnen.

E-Books können auf relativ einfache Weise zusammengestellt werden. Am einfachsten geht es folgendermaßen: überlegen



Sie sich ein Thema, mit dem Sie sich auskennen.
Je mehr Wissen Sie zu einem Thema haben, desto leichter können Sie es in Worte packen.

Alle guten Textverarbeitungsprogramme können Ihnen das sehr erleichtern. Der einzige Unterschied zwischen einem E-Book und einem echten Buch liegt im Papier.

E-Books sind eine schnell wachsende Modeerscheinung. Sie werden an alle verschickt und verschaffen den Leuten mehr Freiraum, Ihre Kenntnisse aufzuschreiben. Jeder schaut im Internet nach Antworten zum gleichen Thema.

Ein weiteres, kürzlich herausgebrachtes Produkt sind Hörbücher. Sowohl auf PCs als auch auf mp3-Playern können diese Bücher gespielt werden, so dass die Person nur zuhören braucht statt selber lesen zu müssen.

Hörbücher erfreuen sich besonders bei älteren Leuten mit Sehschwächen zunehmender Beliebtheit. Diese Hörbücher sind schnell und einfach zu erstellen.

Verfügen Sie über eine gute Sprechstimme und einen Computer mit Mikrophon und Aufnahmeprogramm, können Sie Hörbücher zu vielen Themen erstellen.

Auf den Geschmack kommen

Wenn Sie sich an größeren Projekten versuchen möchten, sollten Sie es mit Präsentations-Software versuchen.



Präsentationen werden von vielen Unternehmen zu Werbezwecken verwendet.

Die Einzelperson bzw. die Firma kann Sie mit der Erstellung einer Werbung zu einem bestimmten Produkt oder Idee beauftragen.

Die Präsentations-Erstellung ist eine etwas schwierigere Aufgabe als das Schaffen von E-Books und erfordert hoch entwickelte Software.

Vielleicht benötigen Sie auch Programmierkenntnisse, um solch gut bezahlte Arbeit ausführen zu können.

Die meisten Leute entscheiden sich zur Nutzung eines Programms wie PowerPoint oder einem anderen Programm zur Videoerstellung.

Windows Movie Maker eignet sich zum Aufbau von Diashows oder einer DVD-Präsentation. In jedem Programm können der Präsentation Animationen und Musik hinzugefügt werden.

Sie können die Präsentation entweder als Freelancer erstellen oder fertigen Präsentationen zu „Dauerbrenner-Themen“ an und verkaufen diese an verschiedene Käufer.

Es sind reichlich Käufer vorhanden

Egal, welche Aufmachung Sie für Ihr digitales Produkt verwenden, Sie haben gute Chancen einen interessierten Käufer zu finden.



Mit vielen Produkten in unterschiedlichen Aufmachungen können Sie also viel Geld verdienen.

Denken Sie zuerst darüber nach, für welche Aufmachungen Sie ausgerüstet sind. Im nächsten Schritt überlegen Sie dann, welche Aufmachungen Sie später anbieten könnten oder ob Sie das Project outsourcen möchten.

Seien Sie Ihrer Konkurrenz dank Ratschlägen von Experten einen Schritt voraus

Sind Sie ein engagierter Internet-Unternehmer, der bereit ist, ein digitales Produkt zu erstellen und es weltweit zu vermarkten? Schön, aber das heißt im Klartext – es gibt zigtausende Unternehmer wie Sie, die alle um Aufmerksamkeit und Geld wetteifern.

Das sollte Sie aber überhaupt nicht entmutigen, sondern Sie eher zum Nachdenken anregen, welche Schritte Sie unternehmen sollten, um trotz dieser bestehenden und zukünftigen Konkurrenz Erfolg zu haben.

Eine der besten Lösungen ist die Einholung von Expertenratschlägen zur Erstellung und Vermarktung digitaler Produkte.

Online-Fachleute waren bereits erfolgreich und haben gezeigt, dass sie mit Digitalprodukten Geld verdienen können und konnten.

Einige von ihnen möchten sich nun etwas schonen und nur noch Firmen betreuen, um ihnen zu Ruhm und Reichtum zu



verhelfen, während andere Online-Fachleute nie einen Gang beim Arbeiten zurückschalten.

Die Fachleute haben an der Front gekämpft und viele harte Schlachten gewonnen – Sie können nur von ihren Ratschlägen profitieren.

Wie Experten Ihnen helfen können

Nachfolgend sind einige Dinge aufgelistet, die Sie schnell und effektiv von Experten lernen können – anstatt Jahre damit zu verbringen, sich diese selbst beizubringen.

1. Die Erstellung eines digitalen Produktes erfordert kreative Ideen und ein Verständnis für den Nischenmarkt. Experten können Sie über das Funktionieren der Märkte und zukünftige Trends mit neuem Bedarf aufklären. Der Fachmann wird Sie eher nach seinem Bauchgefühl beraten – seine Tipps basieren auf Marktuntersuchungen und statistischen Daten. Daher können Sie zuversichtlich sein, Informationen zu erhalten, die Ihnen zu Erfolg verhelfen.

2. Das Outsourcing zu sehr niedrigen Preisen wird Ihnen beigebracht. Experten-Ratschläge können Sie auf Möglichkeiten hinweisen, deren Existenz Sie sich gar nicht hätten vorstellen können. Dazu gehören der Erhalt preisgünstiger und sogar kostenloser Codes, Inhalte und die Beschaffung von Finanzmittel für Ihr Digitalprodukt.

3. Jedes digitale Produkt benötigt ein starkes Unternehmens-Rückgrat. Ein echter Experte kann Sie beim Aufbau von



Nischenpartnerschaften unterstützen. Diese helfen Ihnen, Ihr Produkt bis zum Markteröffnungstag marktfähig zu machen. Wenn Sie z.B. das kostenlose Branding Ihres digitalen Produktes an einen geeigneten und renommierten Online-Verleger vergeben, haben die Leute das Gefühl, dass Ihr Produkt aus einer seriösen Quelle stammt und werden mit dem Kauf nicht zögern.

4. Preise stellen immer einen wichtigen Faktor dar. Sie müssen den Preis für Ihr Produkt nach dem Prinzip „was kann der Markt zahlen“ festlegen. Aber wissen Sie, wie viel der Markt bereit ist zu zahlen? Der Leistungsvergleich Ihres Produktes mit der Konkurrenz kann misslingen, da sich Ihre Wettbewerber bereits im Geschäft etabliert haben. Mit Hilfe des Expertenratschlags lernen Sie, den richtigen Preis für Ihr Produkt festzulegen.

5. Mit Unterstützung eines Experten können Sie das Innenleben des Internet-Marketing verstehen. Es handelt sich hierbei um einen sehr umfangreichen Bereich, in den neue Technologien und Konzepte mit schöner Gleichmäßigkeit Einzug halten. Dank eines Fachmanns können Sie hier mithalten und wissen, wie ein entsprechendes Marketing durchgeführt werden muss, das Ihrem digitalen Produkt als „Karrieresprungbrett“ dient. Wenn Sie sich für ein Ausbildungslager oder Online-Seminar zum Thema “Experten-Ratschläge” anmelden, bekommen Sie Informationen zum Inhalt-Marketing, SEO, Bloggen, Einzelwerbung, Austausch von Werbungen, Opt-in Marketing, Marketing sozialer Medien, E-Mail Marketing und vielen weiteren Taktiken.



6. Es gibt viele Internet-Werbekanäle. Sie müssen einen Kanal wählen, der sich an Nischen-Leser richtet, die zu Ihren Kunden werden können. Der Fachmann wird Sie durch das Internet-Werbelabyrinth führen und Ihnen helfen herauszufinden, was sich am besten für Ihr digitales Produkt eignet.

Dies sind nur einige Gründe, warum Sie auf den Rat eines Experten hören sollten. Denken Sie daran, dass sie mit Erfolg tätig waren.

Hören Sie den Fachleuten zu, analysieren Sie ihre Ratschläge und entwerfen Sie eine Strategie für Ihr digitales Produkt und die Internet-Marketingcampagne.

Planung Ihres Digitalproduktes

Die meisten digitalen Produkte wie E-Books- E-Kurse, Audio/Video-Downloads oder Software können leicht erstellt werden, ohne viel Geld hineinstecken zu müssen.

Nach Fertigstellung kann das Produkt durch Herunterladen geliefert werden, so dass keinerlei Ausgaben für Lagerung oder Transport anfallen.

Aufstellung eines Organisationsplans

Ein digitales Produkt muss entworfen werden und dies muss unbedingt ordentlich geplant werden. Viele Leute machen lediglich ein paar Notizen in ihren Büchern oder in ihren Rechnern verstreuen diese dann auf ihrem Bett oder im Computer.



Bei der Planung Ihres Produktes sollten Sie Dokumente erstellen und diese ordentlich in einem beschrifteten Ordner abheften. Sofern erforderlich, muss jede Revision einzeln gesichert und mit “Version 2.0”, “Version 3.0” usw. Benannt werden.

Brainstorming und Marktforschung

Werden Leute Ihr Produkt benutzen? Wenn ja, warum und wie?

Bevor Sie zu weit gehen, prüfen Sie, ob es einen Markt für Ihre Idee gibt. Jedes erfolgreiche Digitalprodukt erfüllt einen Bedarf. Welcher Bedarf wird durch Ihr Produkt abgedeckt? Richtet es sich an den allgemeinen Markt oder an eine kleine Nische?

Zuerst müssen Sie Ideen für Ihr Produkt sammeln und im Anschluss daran eine Marktforschung durchführen, um zu prüfen, ob ein Bedarf besteht. Sie können entsprechende Einträge in Foren lesen und Kunden auf den Seiten sozialer Medien beobachten um herauszufinden, was sie in ihrer Nische vermissen. Danach konzentrieren Sie sich auf die Erstellung eines Produkts, das diesem Bedarf gerecht wird.

Werkzeuge und Fertigkeiten

Jeder Hersteller eines Digitalprodukts muss das Outsourcen bestimmter Arbeiten –z.B. Programmieren, Schreiben, Dateneingabe, Designen, Testen etc. - in Erwägung ziehen. Sie müssen erkennen, was Sie selbst tun können und danach Fachleute mit der Erledigung der Aufgaben beauftragen, zu



denen Ihnen die entsprechenden Fertigkeiten fehlen.

Meistens werden Freelancer mit der Erledigung solcher Aufgaben beauftragt. Seiten renommierter Freelancer wie oDesk und Elance wimmeln von Talenten. Die jeweils benötigten Werkzeuge und Fertigkeiten hängen von Ihrem Digitalprodukt ab. Erstellen Sie ein E-Book, müssen Sie es schreiben, sein Layout und einen tollen Einband erstellen. Erstellen Sie Software, brauchen Sie einen Programmierer, UI Designer usw.

Produktlieferung und Zahlung

Wie werden Sie Ihr Produkt verkaufen? Auf Ihrer Seite? In einem Partnernetzwerk? Wie möchten Sie bezahlt werden? Haben Sie ein Geschäftskonto? Wie werden Sie das Produkt an einen Kunden liefern, der es gekauft hat?

Das sieht nach einer ganzen Menge Fragen aus, aber Sie müssen hierüber ganz am Anfang Ihrer Aktivitäten nachdenken und Ihre Pläne sorgfältig ausarbeiten, so dass Sie mühelos auf sie zurückgreifen können. Ihre Verkaufs- und Webseite müssen über ein ansprechendes Design verfügen und sich auf Ihre Marketingkampagne beziehen, um optimale Ergebnisse zu erzielen.

Internet-Marketing

Es ist wichtig, Ihr Produkt zu planen, bevor Sie zu tief in seine Erstellung einsteigen. Es ist zwar fast unmöglich, alle plötzlich auftretenden Schwierigkeiten und Rückschläge zu eliminieren,



aber wenn Sie alles bestmöglich geplant haben, werden sie wahrscheinlich seltener auftreten. Das wird Sie schneller voranbringen, so dass Sie möglichst rasch Geld verdienen können.

Schnelle Zusammen-stellung Ihrer Produkte

Die Erstellung Ihrer eigenen digitalen Produkte ist einfach und eine gute Option, um online Geld zu verdienen. Weder Transport, Handling noch Lagerung der Ware sind erforderlich. Mit Ausnahme der Zeit, die Sie in die Erstellung eines Produktes investieren müssen, ist das Verfahren an sich kostenlos, wenn Sie alles selbst machen.

Es gibt drei Hauptmöglichkeiten zur Erstellung eines Digitalprodukts.

Erstellung Ihres eigenen digitalen Produkts

Im Gegensatz zur allgemeinen Annahme dauert die Erstellung Ihres eigenen Produktes nicht lange. Auf vielen Webseiten gibt es Ratschläge, wie Sie am besten beinahe jedes erdenkliche Produkt erstellen können. Sie müssen lediglich Ihre Informationen zusammenstellen und prüfen, ob diese klar und leicht verständlich sind und ob Ihr Rechnerprogramm bzw. App einwandfrei funktioniert.

Auch wenn Sie das meiste bei der Erstellung Ihres Produkts selbst erledigen, könnten Sie ein paar Sachen wie Aufbau der Webseite oder graphisches Design outsourcen. Es ist wichtig, nicht mehr Zeit als nötig mit der Erstellung des Produktes zu



verbringen und es schnellstmöglich auf den Markt zu bringen, so dass mit ihm Geld verdient werden kann.

Outsourcen des Digitalprodukts

Auch wenn Ihnen die Idee, ein Produkt selbst zu erstellen, sehr verlockend erscheint, erfordert sie doch jede Menge Arbeit und Zeit.

Bevor ein Produkt auf den Markt gebracht wird, müssen viele Aspekte beachtet werden und es kann recht mühsam sein, sich selber um jedes Detail zu kümmern.

Wenn Sie noch andere Dinge zu erledigen haben, haben Sie evtl. auch keine Zeit das Produkt selber zu erstellen, auch wenn Sie es gern täten.

Außerdem - man kann es nicht oft genug wiederholen: je früher ein Produkt erstellt ist, umso schneller können Sie daraus Profit schlagen!

Mit diesen Erkenntnissen im Hinterkopf müssen Sie entscheiden, ob die Erstellung des gesamten Produktes outsourcen möchten bzw. müssen. Sofern Sie Fachleute beauftragen, ist es das ausgegebene Geld wert.

Sie müssen ein Gleichgewicht finden zwischen übermäßiger Beschäftigung mit dem Projekt (das war schließlich der Grund des Outsourcing!) und der erforderlichen Fortschrittskontrolle, um das Projekt voranzubringen.



Am besten führen Sie hierzu einen Kalender, in denen der tägliche Fortschritt eingetragen wird. Damit können Sie auch besser die Markteinführung Ihres Produktes planen.

Kauf von Rechten an Handelsmarken

Mit dieser Methode können Sie auf schlüsselfertige Produkte zurückgreifen. Sie müssen sich nicht um die Erstellung kümmern.

Nach dem Kauf der Rechte an dem Produkt steht es Ihnen frei, Merkmale ganz nach Ihrem Belieben zu ändern oder zu bearbeiten.

Veränderungen wie Verwendung neuer Graphiken in dem Produkt oder Hinzufügen Ihres Namens lassen das Produkt neu erscheinen. Passen Sie bitte auf, weder überstrapazierte noch veraltete Produkte zu kaufen.

Egal, für welche der obigen Methoden Sie sich entscheiden, es ist wichtig, realistische Erwartungen zu haben, bevor Ihr digitales Produkt auf den Markt kommt.

Wie bei der Erstellung jedes beliebigen Produktes stellt das Zeit-Management eine entscheidende Komponente dar. Sobald die Herstellung eines Produktes beendet ist und mit ihm Geld verdient werden kann, können Sie zum nächsten Produkt übergehen und das Verfahren wiederholen.



Schaffen Sie Ihre eigenen Produkte – und genießen Sie es

In der Vergangenheit musste jeder, der seine eigenen Produkte haben wollte, viel Zeit und Mühe darauf verwenden.

Alternativ musste ein Vollzeit-Programmierer für die benötigten Anwendungen und digitale Markenware eingestellt werden.

Digitale Produkte können Wunder bewirken, um Aufmerksamkeit auf Ihre Firma oder Ihre Ware zu lenken.

Erstellen Sie ein Produkt – oder drei

Heute ist die Erstellung Ihrer eigenen digitalen Produkte keine große Sache mehr. Sie können tolle Möglichkeiten finden, um für Ihre Firma bzw. Produkte zu werben oder auf sie aufmerksam zu machen.

Zum größten Teil können Sie ein Produkt erschaffen, ohne viele Fertigkeiten oder “Talente” zu haben. Digitale Produkte tauchen im Internet genauso schnell auf wie neue Sterne im Sonnensystem; die Hersteller neuer Produkte sind genauso normale Menschen wie Sie.

Das Erstellen Ihres eigenen digitalen Produktes ist viel leichter als Sie glauben und macht auch viel mehr Freude, als Sie sich vorgestellt haben. Da es heute zahlreiche Optionen gibt, die nur wenig Knowhow in der Herstellung erfordern, kann schon Ihr allererstes Produkt ein voller Erfolg werden.



Es wird Ihnen gefallen, sich in Ihrer Phantasie ein bzw. mehrere digitale Produkte vorzustellen.

Das Allerbeste aber ist, dass Sie Ihre Kreativität so nutzen, dass sich Ihr Reingewinn erhöht.

Digitale Produkte – niedrige Fachkompetenz

Zu den digitalen Produkten, die Sie ohne große Probleme selber erstellen können, gehören das E-Book oder ein Kurzbericht, in dem Sie Leuten Informationen zu irgendeinem Thema bieten.

Selbst wenn Sie nicht regelmäßig schreiben – fast jeder kann ein E-Book verfassen, in dem Sie Ihr Wissen oder Ihre Leidenschaft dem globalen Marktplatz unterbreiten.

Heute ist es ganz einfach, einen Ghostwriter zu beauftragen, wenn Sie wirklich nicht selber Ihr eigenes Produkt schreiben möchten. Um das Gewünschte zu bekommen, entwerfen Sie einen Plan samt Layout von Ihrer Idee oder Fertigkeit, und engagieren danach jemanden, der Ihr Geschriebenes für Sie aufarbeitet.

Ein kleiner Tipp zu dieser Produktart: versuchen Sie ein Produkt zu etwas zu schaffen, das Sie gut kennen und sehr gern mögen. Denn das spiegelt sich ganz eindeutig in dem Buch wieder. Auch wenn Sie Ihren eigenen Schreibfertigkeiten nicht ganz trauen, versuchen Sie selbst zu schreiben und beauftragen erst dann einen Korrekturleser oder Redakteur, der dem Buch den letzten Schliff verleiht.



Softwareanwendungen – mittlere Fachkompetenz

Heute müssen Sie zum Glück weder einen Vollzeit-Programmierer einstellen noch selbst ein qualifizierter Programmierer sein, um ein Softwareprodukt zu schaffen.

Firmen wie Elance und oDesk helfen Ihnen bei der Beschaffung einer kurzfristigen und kostengünstigen Programmierlösung, damit Sie das Gewünschte erhalten.

Nur weil Sie nicht programmieren, bedeutet das nicht, dass Sie Ihren Kunden keine Softwareanwendung für ihr iPhone oder Android anbieten können.

Handelt es sich bei Ihrer Idee um ein Add-On für einen Browser oder eine Symbol-leiste, gibt es kostenlose Softwarelösungen, die Ihnen bei der Erstellung dieser Anwendung helfen.

Sie bekommen die gewünschte Anwendung und zahlen eine kleine Gebühr für die Verwendung Ihres eigenen Logos. Es ist lustig und interessant, von neuen Ideen zu fantasieren; ihre Verwirklichung kostet gar nicht so viel.

Graphisches Design

Es gibt auch Optionen, mit denen Sie Ihre eigenen Graphiken, die mit Ihrem digitalen Produkt einhergehen, errichten können. Anstatt einen Designer mit allen Aufgaben beauftragen zu müssen, können Sie sich Programme wie PhotoShop sowie Ergänzungen hierzu besorgen.



Sie machen es für jeden einfach, Graphiken zu erstellen, die nicht nur professionell aussehen, sondern auch sehr gut zu Ihrem Produkt passen.

Heute kann ein digitales Produkt ganz einfach gefertigt werden. Es dient dann dazu, Aufmerksamkeit auf Ihre Marke zu lenken oder Besucher auf Ihre Webseite zu locken, ohne dass Sie selbst dazu noch viel Aufwand betreiben müssen.

Nehmen Sie sich etwas Zeit und finden Sie heraus, welcher Bereich des Online-Marktes Ihr Produkt sucht und erstellen Sie es dann für diese Zielgruppe.

Seine Fertigung wird Ihnen ganz bestimmt genauso gut gefallen wie das zusätzliche Einkommen, das Ihnen das Produkt einbringt.

Wunderbare und kostengünstige Graphiken

Dank der heutigen Computertechnologie ist das Erstellen Ihrer eigenen Graphiken zur Werbung für Ihre Firma oder Ihr Geschäft gut machbar.

Sie müssen diese Arbeit nicht mehr in Auftrag geben und dafür viel Geld zahlen. Wenn Sie über ein paar grundlegende künstlerische Fertigkeiten und die passende Software verfügen, können Sie Graphiken entwickeln, die sowohl Ihrem als auch dem Bedarf Ihres Unternehmens entsprechen.



Stellen Sie Ihre Werkzeuge zusammen

Wenn Sie also Ihre Graphikarbeiten intern erledigen wollen anstatt sie an teure externe Fachleute zu vergeben, welche Schritte sind als nächstes zu tun? Zunächst müssen Sie über die geeignete Software verfügen, die Sie mit allen erforderlichen Werkzeugen versorgt.

Die richtige Software, die den Bedarf Ihrer Firma deckt, hängt davon ab, was Sie erreichen wollen.

Es gibt Gratiswerkzeuge, die Sie verwenden können und zu der viele Leute tendieren, aber vergessen Sie nicht: Sie bekommen das, was Sie bezahlen! Ihre Graphiken müssen toll aussehen, denn ansonsten werden Ihre Produkte nicht gekauft, auch wenn sie noch so gut sind.

Möchten Sie eine umfangreiche Software, mit der Sie viele Sachen mit Ihren Graphiken anstellen können, sollten Sie ein bewährtes Programm wie Photoshop kaufen.

Zu diesen Programmen gibt es auch noch Scripts und Add-ons, die das Designen von Graphiken noch weiter vereinfachen.

Nehmen Sie sich Zeit zum Lernen

Ok, Sie verfügen jetzt über die ausgewählte Software. Wie gehen Sie nun am besten die Erfüllung Ihrer Geschäftsbedürfnisse an? Nehmen Sie sich zuerst etwas Zeit, um alle Fähigkeiten des Programms zu prüfen, so dass Sie weder wertvolle Zeit noch Ressourcen durch viele gemachte



Fehler verschwenden.

Die Beschaffung von Büchern oder Kursen zur Nutzung Ihrer neuen Software mag Ihnen zeitaufwändig erscheinen, aber sie sind die Zeit wert.

Sie sparen Zeit durch sofortiges fehlerloses Arbeiten und können direkt mit der Erstellung fantastischer Graphiken beginnen, sobald Sie die Grundlagen des Programms kennen.

Website und Produktherstellung

Da Sie eine Webseite benötigen, die zu Ihrem Unternehmen passt, müssen Sie lernen, diese so zu bearbeiten, dass sie wirklich Ihre eigene wird.

Natürlich können Sie das ganze Projekt an Dritte vergeben, aber mit etwas Arbeit und Fleiß können Sie Ihre eigene Webseite selbst aufbauen und so viel Geld sparen. Ganz zu schweigen von dem eventuellen Frust, wenn Ihr Auftraggeber Ihre Designs nicht nach Ihren Vorstellungen erstellt.

Wenn Sie Produkte erschaffen, müssen Sie auch Digital-Cover für sie erstellen können. Sie brauchen lange, um Leute zum Kauf zu überzeugen. Es gibt dutzende von "Formen", die Sie Ihrem Produkt verleihen können. Graphiken, die wie Bucheinbände aussehen, sind sehr beliebt – gleiches gilt für Graphiken mit dem Aussehen von CDs, Softwareverpackungen, USB-Sticks und Mitgliedsausweisen. Können Sie solche Graphiken zaubern, haben Sie Ihre Nase ganz weit vorn.



Graphiken sind ein sehr wichtiger Teil Ihres Geschäftes. Mithilfe der richtigen Software können Sie diesen Part der Produkt-herstellung selbst in die Hand nehmen und damit Ihrem Unternehmen weiter auf die Sprünge helfen.

Graphiken – Vergabe an Dritte versus Eigenleistung

Die Entscheidung, ob die Graphiken von Fremdfirmen oder von eigenem Personal im Betrieb erstellt werden sollen, erfolgt auf mehreren Ebenen, wobei Kosten, rechtzeitige Fertigstellung und Qualität des Endergebnisses eine wichtige Rolle spielen.

Kosten

Oftmals stehen die Kosten im Zusammenhang mit der Fertigstellung von Graphikprojekten bei gewinnorientierten Unternehmen im Vordergrund.

Gemäß dem Buch “Graphic Arts Guild Handbook: Pricing and Ethical Guidelines” liegen die Kosten für externe Graphikdesigner üblicherweise zwischen \$30 bis \$130/Stunde für einen Einsteiger-Designer bzw. einen Senior Art Direktor – oder durchschnittlich \$75/abrechnungsfähiger Stunde.

Im Sinne eines fairen Vergleichs belaufen sich die Kosten für einen internen Graphiker auf ca. \$40.88/abrechnungsfähiger Stunde.

Dieser Betrag ergibt sich aus dem Durchschnittsgehalt eines Graphikers in Höhe von \$42,400 (ab Mai 2008 gemäß dem



Bureau of Labor Statistics = Amt für Arbeitsstatistik), das durch 1,037 abrechnungsfähige Stunden dividiert wurde.

Die Stundenzahl ergibt sich wie folgt: Im Durchschnitt können 60% der Arbeitszeit eines Graphikers abgerechnet werden. Das entspricht 2,080 Arbeitsstunden pro Jahr, von denen ca. 352 Stunden für Urlaub, Feier- und Krankheitstage abgezogen werden. Also: $(2080 - 352 \text{ Stunden}) * 60\% = 1037$ abrechnungsfähige Stunden.

Beim Vergleich eines externen Graphikers mit einem Stundensatz von \$75 und einem innerbetrieblichen Graphiker mit einem Stundensatz von \$40.88 würden Sie sich aus Gründen der Wirtschaftlichkeit für den letzteren entscheiden. Das gilt besonders für Kleinprojekte, die das eigene Personal mit sofort verfügbaren Graphikprogrammen bearbeiten können.

Betreiben Sie Ihr eigenes Geschäft und erwägen auch die Graphiken selber zu erstellen, können Sie auf diese Art viel Geld sparen – besonders auf lange Sicht, wenn Graphiken regelmäßig benötigt werden.

Pünktliche Fertigstellung

Die Kosten mögen zwar bei der innerbetrieblichen Option niedrig sein; Verfechter des Outsourcings behaupten jedoch, dass die pünktliche Fertigstellung oftmals aufs Spiel gesetzt wird. Das liegt in erster Linie daran, dass das betriebseigene Personal oder Sie bereits mit verschiedenen zeitaufwändigen Graphikprojekten überbelastet ist.



Beim Outsourcing nominiert der externe Auftragsgeber einen Teil seines Personals, sich der pünktlichen Projektfertigstellung zu widmen.

Solche Behauptung ist allerdings unvollständig. Externe Betriebe können auch zu wenig Belegschaft haben im Vergleich zur Anzahl der Projekte, die das Personal übernehmen muss.

Im Gegensatz dazu können sich innerbetriebliche Graphiker meistens um ein einziges Projekt kümmern statt sich in diversen Aufträgen zu verzetteln. Folglich kann das eigene Betriebspersonal pünktlich liefern – besonders im Fall kleiner und mittelgroßer Projekte.

Qualität der Arbeit

Bezüglich der Qualität der Arbeit glauben viele Leute, daß sie nur durch Outsourcing tolle Graphiken bekommen. Aber jeder, der einen Fachmann beauftragt und schlechte Arbeit von diesem erhalten hat, weiß, daß nicht immer alles – wie erhofft – nach Plan verläuft.

Wenn Sie bereit sind, Programme zur Graphikerstellung zu kaufen und Zeit zum Lernen investieren, können Sie der beste Graphiker sein, den Sie sich wünschen können. Außerdem kennen Sie Ihre Firma, Ihre Zielgruppe und Ihre Botschaft – und können so die besten Graphiken anfertigen.

Natürlich müssen Sie letztendlich entscheiden, welchen Weg Sie einschlagen möchten. Schließen Sie sich aber selbst nicht



als möglichen Graphiker aus, nur weil Sie kein Fachmann sind oder Sie von anderen zum Outsourcing gedrängt werden.

Das Erstellen eines Produktes ist nichts Schreckliches

Ein digitales benutzerfreundliches Produkt kann sich zu einem Kassenschlager und Millionen-Dollar-Produkt entwickeln.

Viele Unternehmer sind aber nicht sicher, wie ein digitales Produkt zu erstellen ist. Sie denken, daß Zeit, Anstrengungen, Geld und Leute in Kodieren, graphisches Design, Zusammenstellung, UI-Design, Testen etc. investiert werden müssen.

In Wahrheit ist die Errichtung eines Produkts heutzutage dank Open Source und Web 2.0 nicht so schwierig. Nachfolgend ein Ratgeber zur Schaffung eines nützlichen digitalen Produktes:

Was ist ein digitales Produkt?

Zuerst müssen Sie das Konzept verstehen. Jedes Produkt, das heruntergeladen oder online verwendet werden kann, ist ein digitales Produkt. Dabei kann es sich um Software, E-Books, Graphikobjekte, Apps mobiler/ sozialer Medien, Whitepapers, Berichte, Spiele usw. handeln. Da jedes digitale Produkt bestimmte Fertigkeiten erfordert, müssen Sie zuerst entscheiden, was Sie machen möchten.

Idee!

Im nächsten Schritt müssen Sie überlegen, wie Sie dieses



Produkt andersartig und nützlich gestalten können – dazu müssen Sie kreativ sein. Sie brauchen eine Idee, die im Allgemeinen am besten die Nische betreffen soll, in der Sie tätig sind.

Sie sollten Ihre Idee aufschreiben und grob skizzieren, wie sie funktionieren oder verstanden werden soll. Arbeiten Sie z.B. im Bereich des Webdesigns, können Sie ein E-Book schreiben, das Webseitenbetreibern sowohl beim Analysieren und Prüfen ihrer Webseiten als auch bei der Suchmaschinenoptimierung hilft, so daß sie keinen Programmierer beauftragen müssen.

Arbeitskräfte

Nehmen wir an, daß Sie eine Idee haben und diese für nützlich halten. Nun brauchen Sie Leute zum erstellen, designen und programmieren des Produkts. Sie können sich auf Webseiten zu Freelancer-Jobs wie Odesk.com oder Elance.com eintragen, um Schreiber, Designer und Programmierer zu finden.

Ist Programmierung nötig?

Einige Produkte müssen programmiert werden, aber Ihr Programmierer muss das Produkt nicht von Grund auf programmieren. Es gibt für alles fertige Codes – Ihr Programmierer muss nur noch etwas heruntüfteln.

Besprechen Sie Ihre Idee mit dem Programmierer und bestimmen Sie die Sprache, in der das Programm geschrieben wird. Nach Festlegung der Sprache können Sie in SourceForge.net herumstöbern. Hier können User aus einer



Sammlung von 10.000 Open Source Codes in Java, C++, PHP, JavaScript, JQuery, C# und vielen anderen auswählen und herunterladen. Sie können Codes für Spiele, Business-Apps, Audio/Video-Werkzeuge, SEO-Werkzeuge etc. herunterladen.

Verwendung von Fremdanbieter-APIs

Vielleicht möchten Sie ein Facebook-App oder ein Produkt unter Benutzung von Google's API (Schnittstelle von Anwendungsprogrammen) erstellen. Sollte es Ihnen nicht bewusst sein – es gibt tausende Unternehmen, die – im Bestreben ein supertolles Produkt anzufertigen - nichts anderes machen als mit Google, Twitter, FaceBook und LinkedIn APIs zu arbeiten.

Wenn Sie in der gleichen Liga wie solche Unternehmen mitspielen wollen, sollten Sie einen Programmierer einsetzen, der weiß, wie man mit solchen APIs von Fremdanbietern arbeitet.

Design

Machen Sie sich Sorgen um das graphische Design? Das ist nicht nötig.

Wenn Sie Bilder für Ihr Digitalprogramm erstellen möchten, treten Sie einer Seite wie Shutterstock.com oder 123RF.com bei und laden Sie Fotos oder Illustrationen jeglicher Kategorie herunter. In diesen Webseiten sind hunderttausende von lizenzfreien Bildern in allen Kategorien gespeichert.



Nachdem Sie Ihr Lieblingsbild gefunden und gekauft haben, muss dieses im nächsten Schritt individualisiert werden. Auch das ist ganz einfach – Sie können Graphikdesign-Werkzeuge kaufen, die aus Ihren Bildern professionell aussehende Graphiken machen. Solche Software ist intuitiv und kann Sie bei der Individualisierung Ihres Design behilflich sein, nachdem Sie mit ihr ein bis zwei Tage herumgespielt haben.

Zusammenstellen und Testen

Leute, Codes und das Design stehen jetzt zu Ihrer Verfügung. Sie müssen nur noch das Produkt zusammenstellen (gemäß Ihrer Spezifikationen) und es testen. Der Programmierer muss den Open Source Code optimieren, die Graphiken und die Vorlage einarbeiten und das digitale Produkt kompilieren.

Das Produkt muss ausgiebig getestet und eventuelle Fehler beseitigt werden. Handelt es sich um ein Online-Produkt, testen Sie es auf allen Browsern.

Und siehe da – schon haben Sie ein voll funktionsfähiges Produkt, das Sie ab jetzt zum Geldverdienen verwenden können! Direkt nach der Produktfertigstellung können Sie mit Ihrer internen Marketingkampagne beginnen.

Marketing Ihres Produkts

Ein kleiner Bonus – sobald Ihr Produkt fertig ist, nutzen Sie es zum Partner-Marketing. Tragen Sie sich als Käufer bei Clickbank.com oder PayDotCom.com ein und erlauben Sie anderen, für Ihr digitales Produkt zu werben und es zu



verkaufen.

Sie müssen für jeden Verkauf eine Provision zahlen. Aber das ist in Ordnung, denn schließlich haben Sie ein ganzes Heer an Produkt-Wiederverkäufern beschäftigt, ohne im Voraus einen Penny gezahlt zu haben.

Natürlich wird es in der Phase der Produkterrichtung ein paar Problemchen geben und diese Phase dauert auch einige Zeit. Es ist großartig, daß im heutigen Web 2.0 nichts so schwierig ist wie es scheint – dazu gehört auch die Erzeugung eines digitalen Produktes, also seien Sie nicht so ängstlich.

Darum müssen die Graphiken Ihres Produktes fantastisch gut sein

Wenn Sie Ihr eigenes Produkt erstellen und verkaufen möchten, müssen Sie einen Plan für Ihre Graphiken haben. Zu viele Leute mogeln sich durch diese Phase und verdammen sich dadurch selbst zu schlechten Umsätzen.

Darum müssen Ihre Graphiken gut sein.

Es ist eine Tatsache, daß die Menschen sehr visuell sind – das trifft insbesondere auch auf die Online-Suche zu. Welcher Sinn wird schließlich vornehmlich vom Internet angesprochen? Das Sehen.

Ihre Graphik muss also Ihren zukünftigen Kunden ins Auge fallen, Ihr Produkt nahebringen und den Eindruck eines hohen Wertes übermitteln. Angesichts der zahlreichen, um



Erfolgsaussichten konkurrierenden Marketer sollten Ihre Graphiken besser absolut superklasse sein.

Glücklicherweise gibt es Möglichkeiten, die die Klasse Ihrer Graphiken sicherstellen und den Projektumfang überschaubar machen.

Halten Sie Ihr Produkt klein

Wenn Sie nicht viel Geld in Ihr Produkt investieren können, sollten Sie es klein halten. Viele Leute scheinen der Ansicht zu sein, daß – wenn sie ein Produkt erschaffen wollen – es sich um ein riesiges umfangreiches Ding handeln muss, daß jeden beim seinem Anblick umhaut. Sobald sie anfangen nachzudenken, was ein solches Produkt mit sich bringt, müssen die meisten Leute die Idee wieder verwerfen.

Halten Sie Ihre Produkte am Anfang also überschaubar klein. Ein E-Book oder ein Satz Tonträger reichen schon als ein Produkt, das sich verkaufen lässt, aus – besonders wenn Sie Rechte an ihm verkaufen. Sie benötigen keinen riesengroßen Angebotsumfang.

Dadurch wirkt das Gesamtprojekt auch weniger einschüchternd und reduziert auch die Anzahl der benötigten Graphiken. Bei einem kleinen Produkt reicht schon eine E-Covergraphik.

Outsourcing dieser Graphik

Der Preis für das Outsourcing von einer oder zwei kleinen Graphik(en) ist erheblich niedriger. Statt eine hohe Gebühr



fürchten zu müssen, müssen Sie nur ca. \$20 pro Graphik zur Seite legen. Das sollte jeder Geldbeutel hergeben.

Überprüfen Sie erst einige Preise. Verschiedene Designer bieten unterschiedliche Pakete an – in einigen sind die Quelldateien nicht enthalten.

Erstellen Sie die Graphiken selber

Auch wenn Sie kein Designer sind, gibt es überhaupt keinen Grund, warum Sie – wenn Sie möchten – die Produktgraphiken nicht selber erzeugen können.

Das ist nicht jedermanns Sache, kann aber eine tolle Option für jemanden darstellen, der künstlerischen Ausdruck mag und gern die Gesamtkontrolle über sein Produkt behält.

Sie müssen auf jeden Fall eine gute Software für das Graphikdesign haben, und die ist nicht billig – besonders wenn Sie sich für Photoshop entscheiden, die als Industriestandard angesehen wird.

Wenn Sie aber regelmäßig Graphiken erstellen, lohnt sich diese Investition, denn Sie können mit ihr alles Erdenkliche machen.

Es gibt auch Zusätze und Scripts, die zusammen mit Photoshop und ähnlichen Programmen genutzt werden können. Dadurch erhöhen sich Ihre Optionen.

Es ist wirklich nicht schwierig, ein Produkt mit fantastischen Graphiken zu erzeugen. Es erfordert nur etwas Planung und die



Verfügbarkeit der erforderlichen Werkzeuge. Sobald Sie dieses erledigt haben, hindert Sie nichts mehr daran, ein ganzes Arsenal von Produkten zu erstellen, mit dem Sie Geld verdienen können.

Schnelle Produkterstellung

Es ist heutzutage nicht mehr schwierig, hochwertige digitale Produkte in kurzer Zeit herzustellen. Ihnen muss klar sein, daß es wichtig ist, ein Produkt erstklassiger Qualität zu erzeugen – keine Komponente darf dabei außer Acht gelassen werden. Egal, ob Sie das Produkt verschenken oder zum Verkauf auf den Markt bringen wollen, es muss immer dieselbe Qualität haben.

Dank der Unterstützung durch das leistungsfähige Internet gibt es keinen Grund, digitale Produkte nicht in unglaublich kurzer Zeit erstellen zu können. Sie müssen natürlich darauf achten, keine Phase der Herstellung zu vergessen; außerdem muss das Produkt weiterhin qualitativ hochwertig bleiben. Aus Gründen der Wirtschaftlichkeit müssen Sie ein Gleichgewicht zwischen Qualität und Zeitmanagement finden.

Treffen Sie die ersten Entscheidungen

Wahrscheinlich werden Sie sich auf die ersten Ideen, die Ihnen in den Sinn kommen, konzentrieren. Obwohl diese ersten Design-Phasen unglaublich nützlich sind, müssen Sie mit dem Projekt vorankommen.

Bei sofortigem Skizzieren Ihrer Pläne und schnellen



Entscheidungen werden Sie diese später nicht mehr wesentlich ändern können, was Sie im Endeffekt aufhalten kann.

Unterteilen Sie Ihren Plan in überschaubare Bereiche, die Sie nach besten Kräften abarbeiten können.

Werkzeuge, die bei der Erstellung Ihres Digitalproduktes helfen

Eine große Palette verschiedener Werkzeuge steht jedem Produkthersteller zur Verfügung. Egal, ob Sie Videosoftware- oder Graphikerstellungspakete brauchen, Sie können aus einer Vielzahl auswählen, so daß Sie gut vorbereitet und organisiert sind. Sie müssen jede Komponente des zu fertigen Produktes berücksichtigen und sicherstellen, daß Sie alles, was Sie zur Erzeugung benötigen, haben.

Locken Sie Ihren Zielmarkt an.

Sie müssen auch den Markt betrachten und Ihre Zielgruppe definieren. Diese Information hilft Ihnen bei der Entscheidung zur Ausführung Ihres Produktes. Soll es ein Video, E-Book oder ein Tonträger werden? Sind Ihre digitalen Produkte gut, werden Sie feststellen, daß mehrere Aufmachungen sofort die von Ihnen benötigte Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe erregen werden. Wenn Sie diese Entscheidung frühzeitig treffen, wird sich Ihr digitales Produkt wahrscheinlich von allen anderen Konkurrenzprodukten abheben. Der Einsatz von Videos und Audios kann sich sehr gut dazu eignen, die Aufmerksamkeit vieler Verbraucher zu erregen, die Sie sonst vielleicht nicht bemerkt hätten.



Es ist wichtig, möglichst viele Informationen zur Herstellung digitaler Produkte zu sammeln. Nur dann können Sie ein Produkt in kurzer Zeit fertigen. Sie werden feststellen, daß Sie mit zunehmendem Wissen und wachsender Fachkompetenz immer schneller qualitativ hochwertige digitale Produkte herstellen können. Es ist von großer Bedeutung, einen guten Ruf in Bezug auf Qualität aufzubauen, denn das ist die beste Möglichkeit, um die Rückkehr Ihrer Kunden zu sichern.

Was sind Einzelwerbungen und wie können Sie von ihnen profitieren?

Das Marketing mit Einzelwerbungen gehört heute zu den beliebtesten Werbestrategien im Online-Geschäft. Viele erfolgreiche Unternehmen verlassen sich ausschließlich auf diese Strategie bei der Vermarktung Ihres Produkts bzw. Ihrer Dienstleistung.

Was sind Einzelwerbungen?

Eine Einzelwerbung ist von Bedeutung, wenn jemand dafür bezahlt wird, auf seiner Mailing-Liste Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung zu empfehlen. Sie wird als Sonderausgabe an die Abonnenten eines elektronischen Magazins (Online-Newsletter) verschickt, die nur die Werbung und keinen anderen Inhalt enthält.

Eigentümer großer Unternehmen mit langen Mailing-Listen können das selber machen. Viele Online-Werbe-gesellschaften haben Zugang zu einer größeren Anzahl von Mailinglisten wie MSN und Yahoo, die die Einzelwerbung kostenpflichtig



versenden. Der größte Vorteil in der Zusammenarbeit mit solch einem Unternehmen liegt darin, dass Sie sich nicht selbst um die Unterbreitung der Werbung kümmern müssen.

Was sind die Vorteile dieser Art von Werbung?

Die Verwendung von Einzelwerbungen bringt viele Vorteile mit sich, von denen nachfolgend nur einige aufgelistet sind:

- Sind Sie mit einem erfolgreichen Unternehmen oder elektronischem Magazin beschäftigt, brauchen Sie sich nicht um die Erstellung einer Mailingliste zu kümmern.
- Einzelwerbungen werden ganz problemlos für neue Firmen erstellt, die nicht viel Erfahrung mit Online-Werbung haben. Die Errichtung und Verwendung einer Einzelwerbung ist ganz einfach.
- Einzelwerbungen versprechen Online-Geschäftsinhabern, die nach tollen Marketingstrategien suchen, beinahe sofort positive Ergebnisse.
- Der Einsatz von Einzelwerbungen über ein renommiertes elektronisches Magazin garantiert tausende von Besuchern Ihrer Webseite, da die meisten elektronischen Magazine über Mailinglisten mit vielen Kontakten verfügen.

Gibt es Nachteile?

- Vielen neuen Online-Firmen fehlen die Finanzmittel, um sie in diesen Service zu investieren. Einige dieser Dienstleister



können sehr teuer sein, aber es gibt auch Bezahlbare.

- Einzelwerbungen wirken sich nicht immer positiv auf Ihr Geschäft auf. Viele Leute stürzen sich in den Vorgang, ohne zuerst Vorkehrungen für eine gute Werbung getroffen zu haben. Wie jede andere Werbung muss auch die Einzelwerbung inhaltlich toll sein. Außerdem sollte sie ihre Betrachter fesseln und faszinieren.

Auswahl einer guten Werbung

Es ist wichtig, das richtige elektronische Magazin bzw. den richtigen Provider für Ihre Einzelwerbung auszuwählen. Achten Sie darauf, dass es sich um ein renommiertes elektronisches Magazin handelt, das Ihrer Einzelwerbung genügend Sichtbarkeit gewährt.

Sie müssen etwas recherchieren und sich Zeit nehmen, um Ihren Zielmarkt zu definieren und das für Ihre Unterstützung optimale elektronische Magazin zu finden. Da diese Werbungen nicht preisgünstig sind, müssen Sie die Fläche, für die Sie zahlen, optimal nutzen. Aber Einzelwerbungen gewähren Ihnen die beste verfügbare Anlagenrendite.



Bezahlter Traffic – ist das rentabel? Das kann der Fall sein.

Bei Ihrer Webseite dreht sich alles um Traffic. Sollten Sie an dieser Aussage zweifeln, bedenken Sie folgendes: Wenn Sie die beste und optimal ausgelegte Seite im Internet haben, sie aber von niemandem gesehen wird, was nützt Sie ihnen dann? Sie bringt Ihnen dann weder Geld ein noch vermittelt sie Wissen an Ihre Besucher.

Ihre Webseite und Ihr Online-Geschäft umfassen viele Komponenten, aber der Besucherstrom ist der lebenswichtigste Bestandteil.

Wie finden Sie Besucher?

Zu irgendeinem Zeitpunkt wird jeder Web-seitenbetreiber nach der besten Methode suchen, um neue Besucher auf seine Seite zu locken. Jede Webseite erfordert eine einzigartige Art von Werbung. Jede Seite ist so verschieden wie die Person, die sie geschaffen hat. Tatsächlich ist die Wahl zwischen bezahltem und organischem Traffic eine persönliche Entscheidung.

Viele Webseiten-Eigentümer verfügen über tolle Traffic-Methoden, die nicht so viel Geld kosten. Werbungen, die kostenpflichtige Wege zur Anlockung von Besuchern einsetzen, können teuer sein. Auch wenn in den meisten Fällen positive Ergebnisse zu verzeichnen sind, kann keine einzige Methode – auch nicht die kostenpflichtigen – Traffic garantieren.

Nur wenn Sie statt der Verwendung von Adwords oder anderen



Verfahren zum bezahlten Traffic jemanden ganz gezielt dafür bezahlen, direkt auf Ihre Webseite zu gehen und sich diese anzusehen, wird Ihnen garantiert, dass Leute sich durchklicken und auf Ihre Webseite kommen. Sie können aber auf jeden Fall den Ausschlag für eine positive Entwicklung der Besucherzahlen geben.

Gibt es einen besseren Weg?

Möchten Sie eine möglichst hohe Garantie für gute zielorientierte Besucher haben, sollten Sie Einzelwerbungen einsetzen.

Die Verwendung von Einzelwerbungen ist ein sehr zielgerichtetes Verfahren zu Schaffung von Besuchern, das Erfolg garantiert. Sie erhalten die Besucheranzahl, für die Sie bezahlt haben, denn der Verkäufer der Werbefläche verspricht im Allgemeinen eine bestimmte Anzahl Klicks. Die Werbung läuft so lange, bis mindestens die Anzahl der zugesagten Besucher erreicht wurde.

Jeder Besucher gehört entsprechend seine Interessen zur Zielgruppe. Wenn Sie die richtige Werbung kaufen, ist jeder Besucher bereits vorqualifiziert, da er zudem Besitzer einer Kreditkarte ist.

Wie hilft das?

Der Kunde, der gut zu Ihrer Nische passt und zum Kauf qualifiziert ist, ist Gold wert. D.h.: die Besucher, die auf Ihre Webseite,geführt werden, sind bereits an Ihrem Angebot



interessiert und haben schon bewiesen, dass sie kaufen werden.

Was wäre Ihnen diese Art Traffic wert? Die Antwort lautet natürlich: eine ganze Menge!! Die Lenkung von Besuchern auf Ihre Webseite ist zwar nur ein Anfang, aber ein toller Start. Sie gestattet Ihnen den Luxus, Ihr Produkt einfach in der bestmöglichen Art zu präsentieren. Nur auf diese Weise können Sie erste Umsätze machen.

Wie sieht das Endresultat aus?

Besucher sind wichtig. Natürlich wissen Sie das schon, wir bestätigen einfach nochmal diese Selbstverständlichkeit.

Besucher sind nicht das Ein und Alles, aber sie gehören auf jeden Fall mit zu den für den Erfolg entscheidenden Faktoren. Sie müssen jetzt dafür sorgen, dass problemlos durch Ihre Seite navigiert werden kann, Ihre Verkaufsstrategie realisierbar ist und Sie ein großartiges Produkt zu einem rentablen Preis anbieten.



Einzelwerbungen – eine tolle Anlagenrendite

Die Verwendung von Einzelwerbungen stellt eine hervorragende Option zum Online-Marketing Ihrer Produkte oder Dienstleistungen dar. Viele Marketer setzen regelmäßig Einzelwerbungen ein, um neue Kunden anzulocken und ihre bisherigen Kunden weiterhin an ihre Produkte und Dienstleistungen zu binden.

Was ist eine Einzelwerbung?

Auch als “alleinstehende Werbung” bekannt, stellt die Einzelwerbung vielleicht die effektivste Werbung elektronischer Magazine dar. Bei der Einzelwerbung handelt es sich im Allgemeinen um eine Werbemail, die an die Zielgruppe (Abonnenten des elektronischen Magazins) gesendet wird.

Da die Mail als Newsletter an eine zielorientierte Leserschaft gesendet wird, ist die Erfolgswahrscheinlichkeit dieser Art Marketing höher. Einzelwerbungen sind die beste Werbemethode elektronischer Magazine und können dementsprechend teuer sein. Es ist darum wichtig, sie klug und sinnvoll auszuwählen und einzusetzen.

Richtige Verwendung einer Einzelwerbung

Wie schon gesagt, können Einzelwerbungen ihren Preis haben. Werden sie aber vernünftig eingesetzt, erfüllen sie ihren Zweck und sind ihr Geld wert. Nachfolgend einige Grundsätzlichkeiten, die Sie im Hinterkopf bewahren sollten:



Die Kopf- oder Betreffzeile einer Einzelwerbung ist wahrscheinlich der wichtigste Bestandteil der Werbung. Fällt die Kopfzeile nicht ins Auge, wird die Mail eventuell direkt gelöscht, ohne ihren Inhalt gelesen zu haben. Die Kopfzeile muss den künftigen Kunden dazu bringen, die gesamte Werbung zu lesen.

Der eigentliche Werbetext muss so motivierend sein, dass der Leser Ihr Produkt kaufen will und er zum Besuch der Webseite, die für das Produkt wirbt, inspiriert wird.

Warum Einzelwerbung?

Trotz ihres hohen Preises sind Einzelwerbungen noch immer die effektivste Methode, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung über World Wide Web zu vermarkten. Auch wenn es verschiedene Arten von Online-Werbung gibt, sind diese doch nicht so ausgeklügelt und zielorientiert wie Einzelwerbungen, diese bereits eine Zielgruppe an der Hand haben.

Da die Zielgruppe nach Ihren Vorlieben und Interessen ausgewählt wird, ist die Wahrscheinlichkeit, dass diese E-Mail unbeachtet bleibt, viel geringer.

Zur Erinnerung: Eine Einzelwerbung verkauft die Klicks und nicht das Produkt bzw. die Dienstleistung. Die Solowerbung ist so geschrieben, dass der potentielle Kunde neugierig auf das entsprechende Produkt bzw. Dienstleistung gemacht wird und mehr darüber erfahren möchte.



Er wird also dazu gebracht werden, auf den vorgegebenen Link zu klicken und so auf die Webseite, für die geworben wird, gelangen. Die Webseite ist dann für den Verkauf des Produktes bzw. der Dienstleistung verantwortlich.

Verfolgung Ihrer Einzelwerbungen

Eine ganze Reihe verschiedener Werkzeuge hilft Ihnen bei der Verfolgung Ihrer Einzelwerbungen. Mithilfe mehrerer verschiedener Programme können Sie Ihre Einzelwerbungen selber verfolgen. Sie können alternativ aber auch einen Consultant oder Assistenten dafür bezahlen, das für Sie zu erledigen. Beide Methoden versorgen Sie mit genauen Angaben, wer Ihre Webseite besucht hat, was die Besucher sich dort angesehen haben und woher sie kommen.

Warum sollten Sie Ihre Werbungen verfolgen?

Statistiken – bekannt als Demographien – sind Zahlen, die erforderlich sind, um zu verstehen, was Ihre Kunden auf dem heutigen Markt suchen. Der wichtigste Grund für die Verfolgung Ihrer Einzelwerbungen liegt darin, die Herkunft Ihrer Besucher zu erfahren. Nur durch die Verfolgung kann herausgefunden werden, ob die Einzelwerbungen wirklich ihren Zweck erfüllen oder die meisten Ihrer Besucher von großen Suchmaschinen kommen.

Verfolgen Sie selber Ihre Einzelwerbungen

Das Internet stellt Ihnen verschiedene Programme zur Auswahl, mit denen Sie Ihre eigenen Einzelwerbungen selber



verfolgen können. Es ist wichtig ein Programm auszusuchen, mit dem Sie nicht nur die Anzahl der Besucher auf Ihrer Seite verfolgen können, sondern auch erfahren, was sich die Besucher dort angesehen haben. Nachdem Sie diese Zahlen eine gewisse Zeit nachgehalten haben, können Sie Ihre Webseite weiter verfeinern, um die Bedürfnisse Ihrer Kunden noch besser zu erfüllen.

Was muss ich noch wissen?

Ihr Verfolgungs-Programm sollte Ihnen auch aufzeigen, aus welchem Land die meisten Ihrer Klicks kommen. Das hilft Ihnen bei der Entscheidung, Produkte ins Ausland zu versenden. Das Programm, für dessen Nutzung Sie sich entschieden haben, muss Ihnen folgendes aufzeigen: die Produkte und Seiten, die jede Person besucht, die jeweilige Besuchsdauer auf der Seite und weitere Aktivitäten der Besucher, während sie auf Ihrer Seite waren. Je genauer Sie Ihre Einzelwerbungen beobachten, desto mehr Kenntnisse haben Sie, wenn es um das Verbessern Ihrer Webseite geht.

Verwendung eines Online Pay-Servers (kostenpflichtiger Server) zur Verfolgung Ihrer Einzelwerbungen

Mehrere verschiedene Webseiten bieten an, Ihre Einzelwerbungen für Sie zu verfolgen. Viele sind hilfreich, können aber auch teuer sein. Sie müssen sich die von Ihnen ins Auge gefasste Agentur ganz genau ansehen um sicherzustellen, dass ihr Angebot Ihren Bedürfnissen zu einem optimalen Preis gerecht wird.



Sie möchten zu jeder Zeit auf die von Ihnen benötigten Informationen zugreifen können.

Achten Sie darauf, nicht auf Ghost-Klicks hereinzufallen. Dabei zeigt der Online-Server mehr Klicks an als es tatsächlich auf Ihrer Webseite gegeben hat. Einige Webseiten sind für dieses Handeln bekannt, wenn sie pro Klick bezahlt werden.

Online Free-Server (kostenlose Server) zur Verfolgung von Einzelwerbungen

Es gibt auch eine ganze Reihe kostenloser Online-Server, die zur Verfolgung Ihrer Webseitenklicks zur Verfügung stehen. Sie zeigen Ihnen an, wie viele Leute Ihre Webseite besucht haben, woher sie stammen und wo die meisten Leute Ihre Werbung gefunden haben. Ihre Online-Werkzeuge informieren Sie ganz genau darüber, wie viele Klicks von einer Massen-Suchmaschine kamen bzw. über Einzelwerbungen ganz gezielt auf Ihre Webseite gerichtet wurden.



Traffic – der fehlende Link in Ihrem Geschäftsplan

Ihr Geschäftsplan ist äußerst genau und erläutert im Detail alle Gründe für Ihren künftigen Unternehmenserfolg.

Sie wissen wirklich alles über Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung und stehen mit dem Herz Ihres Zielmarktes in Verbindung.

Sie wissen, was und an wen Sie verkaufen. Sie haben also alles gut durchdacht, oder?

Das stimmt leider nur dann, wenn Sie auch einen detaillierten Marketingplan erstellt haben, der beschreibt, wie Sie Besucher auf Ihre Webseite oder Online-Angebote locken wollen. „Traffic“ ist das Äquivalent zu den Kunden der Offline-Geschäftswelt. Ohne sie machen Sie keine Geschäfte.

Nicht irgendwelche Besucher

Unter “Traffic” (Besucher) versteht man ganz einfach Leute, die an ihren Rechnern sitzen, Ihre Webseite oder Geschäft finden und bis zu Ihrem Angebot durchklicken. Sie sind nicht an irgendwelchen Besuchern interessiert, die an ihrem arbeitsfreien Tag in ihren Schlafanzügen faulenzten und rein zufällig im Netz surfen. Sie möchten vielmehr die Aufmerksamkeit der Leute erwecken, die wirklich an Ihrem Angebot interessiert sind. Denn das sind die Leute, die auch tatsächlich kaufen werden.

Diese Art von Traffic wird als “zielorientierter” Traffic



bezeichnet. Wenn Sie diese Besucher anziehen, werden zahlende Kunden auf Sie aufmerksam. Je mehr zielorientierten Traffic Sie anlocken, desto erfolgreicher wird Ihr Geschäft.

Aufmerksamkeit erregen

Um das Interesse zahlreicher zielgerichteter Besucher zu wecken, müssen Sie die Welt auf Ihre Existenz aufmerksam machen. Ihr Angebot muss darüber hinaus klar erkennbar sein. Das kann über geeignetes Online- und Suchmaschinen-Marketing erfolgen, aber es gibt auch noch andere Optionen. Einzelwerbungen bieten beispielweise eine hohe Erfolgsrate, und auch das Netzwerk-Marketing erfreut sich großer Beliebtheit.

Am besten werden Sie sofort aus mehreren Richtungen aktiv. Hier kommt der Marketing-Plan sehr gelegen. Sie können sich für Einzelwerbungen entscheiden, um sofort Aufmerksamkeit auf Ihre letzten Produkte zu lenken, und gleichzeitig über Facebook und Twitter ein paar nette Geschäftskontakte knüpfen.

Sie sollten sich nicht selbst mit zu vielen Traffic-Methoden belasten, aber es ist schon ganz gut, mehrere zu haben.

Letzter Hinweis zu Traffic

Sobald Sie Ihre zielorientierten Besucher von Ihrer Nische überzeugt haben, müssen Sie immer folgendes berücksichtigen: Sie müssen Ihnen das Gewünschte geben, wenn sie auf Sie aufmerksam geworden sind! Zielgerichteter Traffic ist nur dann von Erfolg gekrönt, wenn Sie den Besuchern alles geben,



was sie brauchen, um ein Weilchen dabei zu bleiben und letztendlich einen Kauf zu tätigen.

Sorgen Sie für einen hochwertigen Inhalt auf Ihrer Webseite, eine klare Beschreibung Ihrer Produkte, gute Kenntnisse Ihrer Konkurrenten und wettbewerbsfähige Preise. Bieten Sie etwas Wertvolles als Belohnung für einen Kauf oder das Abonnement Ihres Newsletters - hiermit erhöhen Sie Ihre Erfolgchancen.

Sie wissen, dass Sie etwas Großartiges anzubieten haben – wie wollen Sie jetzt alle über dieses Angebot informieren?

Wege zu hohen Besucherzahlen

Sie haben schon oft gehört, dass Sie zwecks Kundenfindung Artikel- und Videomarketing betreiben, sich in Verzeichnissen eintragen und in Foren posten sollen und so weiter r.....

Tatsache ist, dass diese Taktiken erst nach Monaten zu Ergebnissen führen und sich jeder Online-Geschäftsmann so schnell wie möglich tausende von Besuchern seiner Squeeze-Seite wünscht.

Für alle Online-Unternehmer, die nicht darauf warten können, dass die Besucher im Schneckentempo den Weg auf Ihre Webseite finden, sind nachfolgend einige der schnellsten und bewährtesten Methoden aufgeführt, die zu annehmbaren Preisen für hohe Besucherzahlen sorgen:



Einzelwerbungen

Der Kauf von Einzelwerbungen ist eine der schnellsten Möglichkeiten, um Besucher anzulocken, die zu Ihren Kunden werden und von Ihnen kaufen. Beim Kauf von Einzelwerbungen müssen Sie jemanden für seine/ihre E-Mail-Kontaktliste bezahlen. Nach Leistung der Zahlung kann der Verkäufer entweder eine Mail an seine Kontakte schreiben oder eine Nachricht des Käufers bestätigen. Danach wird die Mail verschickt, um darin für das Produkt bzw. die Dienstleistung des Käufers zu werben.

Die E-Mail enthält Links zu den Squeeze- und Verkaufsseiten des Käufers. Geld fließt; der Käufer verfügt beinahe sofort über Traffic mit Kaufpotential, da die Kontakte auf der Liste des Verkäufers eine persönliche Mail von ihm - dem Verkäufer - bekommen, dem sie vertrauen und zuhören. Folglich werden sie wahrscheinlich auf die Mail reagieren. Damit sorgen Einzelwerbungen für eine Win-Win-Situation für beide, Käufer und Verkäufer.

Austausch von Werbungen

Hierbei tauschen Leute ganz einfach Ihre Werbungen aus und platzieren sie gemäß den Vereinbarungen auf ihren Seiten oder in ihren E-Mails.

Es fließt kein Geld. Der Austausch erfolgt auf Basis des Traffics. Haben Sie z.B. eine Mail-Liste mit 50 Kontakten und in der Liste Ihres Partners stehen 100 Kontakte, müssen Sie die Werbung des Partners zweimal in Ihren Mails aufgeben – oder



Ihr Partner schickt Ihre Werbenachricht nur an jeden zweiten Kontakt seiner Liste. Dasselbe Prinzip gilt für Webseiten; hier wird die Vergütung auf Basis des Webseiten-Traffics berechnet.

Facebook PPC

Auf Facebook finden Sie die ganze Welt. Facebook erregt weltweit die Aufmerksamkeit von Millionen globaler Nutzer. Die Preise bei Facebook für Werbung sind gering, und Sie können Ihre Werbung durch Einschränkung der Demographien und Leserschaft zielgerichtet einbringen. Der wesentliche Faktor bei Facebook PPC ist, dass Sie das große Los ziehen, wenn Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung auf Facebook einen Riesenerfolg landen – ist Ihre Werbung aber schlecht oder Ihr Angebot kommt nicht gut an, verlieren Sie Geld.

Partner-Marketing

Wie wäre es, eine ganze Mannschaft von Marketern für den Verkauf Ihres Produktes anzustellen?

Beim Partner-Marketing treffen sich Kaufleute und Verleger in Partner-Netzwerken wie z.B. Clickbank.com oder PayDotCom.com, um geschäftlich zueinander zu finden. Die Verleger suchen Produkte, die sie ihrer Ansicht nach gut verkaufen können.

Die Kaufleute müssen lediglich ihre Produkte und Partner-Werkzeuge hochladen und eine Gebühr an das Partnernetzwerk zahlen. Die Verkäufe werden über das Partner-Netzwerk



verfolgt. Der Kaufmann muss für jeden Verkauf eine Provision zahlen, die im Vergleich zu seinen Einnahmen nur minimal sein sollte. Hier liegt eine weitere Win-Win-Situation vor.

Das sind einige gut bewährte Methoden, um qualitative Besucher zu angenehmen Preisen auf Ihre Webseite zu locken.

Auch wenn diese Strategien nicht bei jedem gleich gut funktionieren werden, werden sie die Anzahl der Interessenten an Ihren Produkten erhöhen und damit Ihr Endergebnis verbessern.

Sichern Sie sich jetzt Ihre Zukunft, indem Sie das Internet-Marketing nutzen um die Möglichkeiten zu entdecken, die der weltweit größte Marktplatz bietet.

Hochachtungsvoll,
Rafael Sanchez