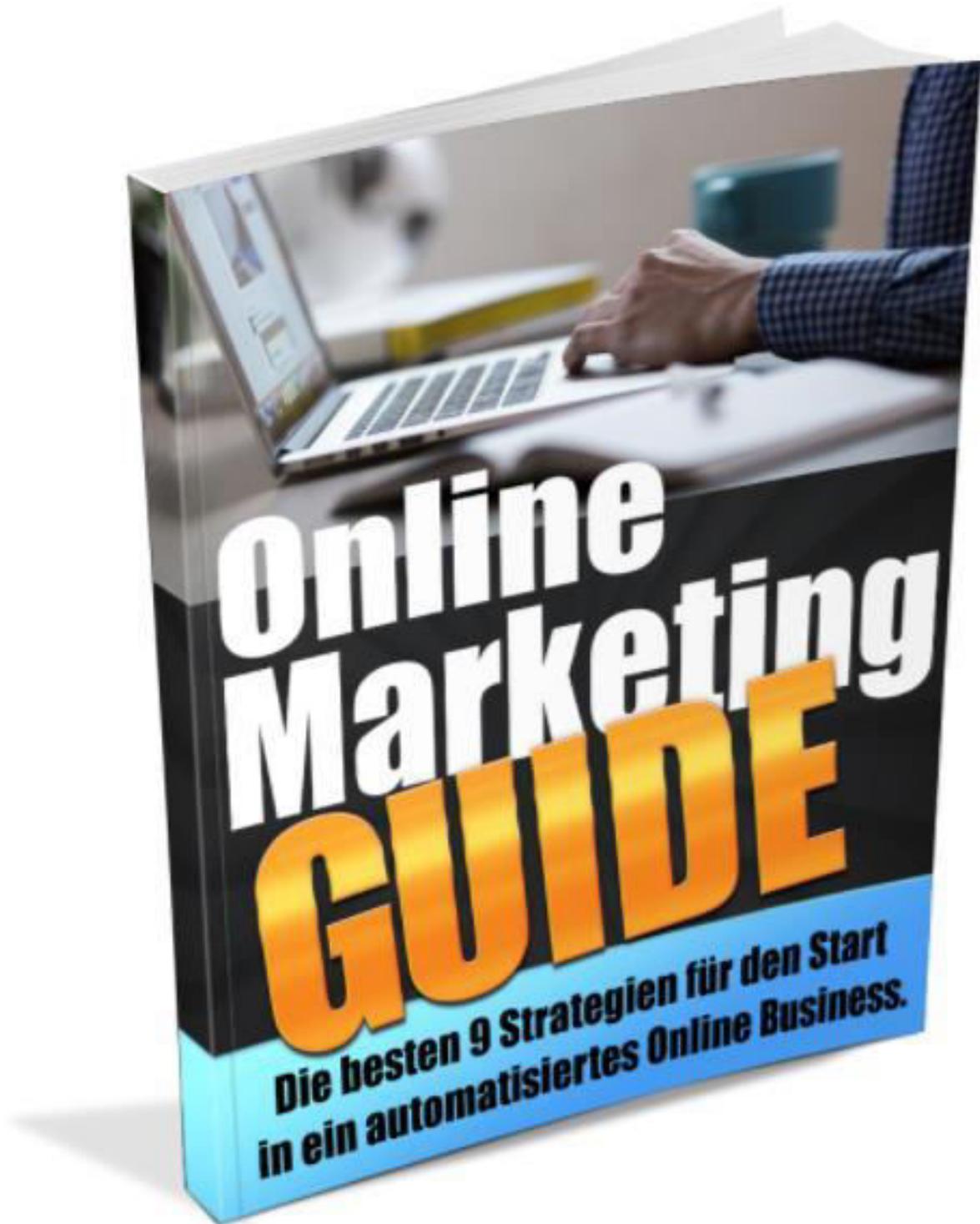


ONLINE MARKETING GUIDE 2.0



Was ist Online Marketing und wie funktioniert es?

Die besten 9 Strategien für ein erfolgreiches Online Business und wie du sie anwendest.

Dein Leben als Murmeltier

Und täglich grüßt das Murmeltier. 9 to 5 Job. Tag ein Tag aus. Sollte es sein das es auch anders geht? Kann es sein das es ein anderes Leben gibt?

EINE ANDERE ART ZU DENKEN

Weg von allen Konventionen. Raus aus dem System. Lerne Methoden und Strategien für ein erfolgreiches Online Business. Werde Frei und Unabhängig mit dem besten Job der Welt.

Die folgenden Business Modelle versprechen nicht das große Geld über Nacht. Sind keine Roulette Strategien und keine Binären Systeme.

Es sind ehrliche Marketing Tipps mit denen die größten Internet Marketer erfolgreich wurden.

Wie du ein erfolgreiches Online Business startest

Quick-Start Checkliste

Vermeide diese 5 Fehler

Mit mehr als EINEM Projekt starten! Auch wenn du viele Ideen hast, entscheide dich für ein Projekt und bleibe dabei. Nur so kannst du es zum Laufen bringen. Es werden viele Aufgaben auf dich zu kommen. Welche willst du denn zuerst erledigen wenn du deine Arbeit mit mehreren Projekten vervielfachst? Läuft ein Business, kannst du das Nächste starten.

Marketing vernachlässigen! Stecke mehr Arbeit in dein Marketing als in deinen Webauftritt. Arbeite 2 bis 3 Tage an deinem Projekt und 4 bis 5 Tage an deinem Marketing. Umso schneller wirst du Erfolge erzielen können.

Keine Recherche und Analyse! Einfach aus dem Bauch heraus ein Projekt aufbauen was nur du gut findest. Spar dir die ganze Arbeit wenn du nicht vorher weißt ob es einen Markt dafür gibt. Willst du dein einziger Kunde sein?

Auf andere hören! Wer sich niemals mit Online Marketing oder mit einem Online Business beschäftigt hat, wird dir keine guten Tipps oder Ratschläge geben können. Mach das was du von den Besten lernen wirst und nicht was dir andere sagen.

An der falschen Stelle sparen! Du wirst einige Tools benötigen die auch Geld kosten werden. Auch wenn sich deine anfänglichen Ausgaben in Taschengeld-Höhe bewegen, du wirst nicht alles „umsonst“ hinbekommen.

Nutze die beste Software für deine Website

Das CMS-System **WordPress** ist kostenlos und sehr einfach zu bedienen. Das sagt der Name schon. CMS steht für **C**ontent-**M**anagement-**S**ystem, Inhalts-Verwaltungs-System. Diese Software macht es dir extrem einfach eine Website nach deinen Wünschen und Bedürfnissen zu gestalten.

Du bekommst WordPress als Download Version auf <http://de.wordpress.org/> Bei dieser Version musst du dich um ein kostenpflichtiges Hosting selber kümmern.

Die einfache und komplett kostenlose Version bekommst du auf <http://de.wordpress.com/> Hier wird alles für dich automatisch eingerichtet. Jedoch ist sie für einen professionellen Webauftritt nicht uneingeschränkt zu empfehlen.

Quick Start Anleitung

Starte mit einer „soliden“ WordPress Website. Keine großen Bling-Bling und Design-Elemente. Schmäler Kopfbereich, eine Seitenleiste, klare Gliederung ohne unnötige Ablenkung durch Banner-Werbung und Pop-Up's.

Content is King. Erstelle einen Blog und biete besten Inhalt. Verfasse Texte und Artikel die gelesen werden. Überlege dir welchen Zweck deine Website haben soll. Verfolge niemals das Ziel Geld verdienen zu wollen. Erst geben, dann nehmen.

Halte dich nicht mit der Technik auf. Nutze für den Anfang ein günstiges und einfaches Webhosting wie z.B.: One.com (www.onlinemarketingbox.de/one) Domain und Webhosting kosten hier weniger als 2,50 Euro im Monat. Ohne Programmier-Kenntnisse kannst du in ein paar Minuten mit ein paar Klicks deine Website erstellen.

Nutze zum Start kostenlose Themes und Plugins. WordPress bietet dir unzählige Themes für dein Design und Plugins für die verschiedensten Aufgaben.

Lenke Kunden auf deine Website

Umso mehr Besucher du bekommst, desto mehr Umsatz wirst du machen. Oder besser gesagt: keine Besucher, kein Verdienst, kein Business.

Du benötigst Besucher, Traffic.

Hier ein einfacher Tipp der dir hilft Besucher auf deine Website zu bekommen:

Traffic ist überall! Es gibt Interessenten, Besucher und auch Kunden für dein Produkt im World Wide Web. Du musst sie nur finden. Anders gesagt, hole nicht Traffic zu dir, gehe dahin wo dein Traffic ist!

Je nach Nische oder Markt sind das Google, Social Media, Blogs und Foren. Du musst deine Zielgruppe genau kennen um zu wissen wo sie sich rumtreibt. Genau da gehst du hin und hinterlässt einen Link zu deiner Website.

Erfolgreiches System aufbauen

Du kannst als 1-Personen-Business ein System aufbauen das automatisiert für dich Geld verdient. Dafür benötigst du:

Ein **Marketing** das für dich Besucher generiert

Eine **Website** die automatisch eMail Adressen einsammelt und speichert.

Eine **eMail Marketing Software** die für dich automatisch Verkaufsprozesse durchzuführen ohne das du noch selbst tätig werden musst.

Eine **Zahlungs-Schnittstelle** die Bestellungen annimmt, die Zahlungen abzuwickeln und das Produkt auszuliefern.

Der Aufbau eines solchen Business Models ist sehr einfach. Für alles gibt es Tools die sich selbst für Anfänger einfach einrichten und bedienen lassen.

Es ist keine „Schnell-Reich-Methode“ und wird einige Zeit in Anspruch nehmen. Aber es wird sich definitiv lohnen.

Bedenke, so ein Business baust du einmalig auf, danach läuft es weitestgehend automatisch.

Starter Tipps

Die besten Ideen scheitern schlicht und einfach daran, dass sie nicht umgesetzt werden.

Alles was nicht innerhalb von 48 Stunden umgesetzt wird, wird niemals umgesetzt.

Deswegen warte nicht lange, sondern beginne SOFORT.

Das System ist denkbar einfach, wenn man erstmal angefangen und sich mit den Tools vertraut gemacht hat. *(Den Link zur Anleitung bekommst du weiter unten)*

Investiere jede Zeit die du hast in dein Online Business. Jeden Tag eine Stunde führen dich auch zum Ziel.

Business Modelle

Ich habe 9 Business Modelle zusammen gestellt die du größtenteils mit WordPress umsetzen kannst. Die einfachste und effizienteste Methode stelle ich dir zum Ende vor.

Alle Business Modelle werden im **OnlineMarketingGUIDE** erläutert und erklärt. Erfahre gängige Methoden und Verdienstmöglichkeiten in 8 Modulen zum nachmachen und werde erfolgreicher Online Marketer.

OMB Modul 1

Die Grundlagen

Ein erfolgreiches Online Business aufzubauen ist kein Hexenwerk. Eigentlich braucht es nur ein Produkt und das richtige Marketing um es zu verkaufen. Doch bevor du jetzt gleich loslegen kannst, möchte ich erstmal auf die Grundlagen eingehen.

Finde dein Warum

Ich weiß, so was willst du jetzt nicht hören. Du möchtest Strategien und Systeme mit denen du sofort loslegen kannst.

Aber!

Es gibt keine Schnell- Reich- Methode. Und der Grund warum die meisten Menschen scheitern die sich als Internet Marketer versuchen: **Sie geben zu früh auf!**

Damit das nicht passiert ist es wichtig dass du dein **Warum** kennst.

Dieses Warum ist dein Motivator und dein Schlüssel zum Erfolg. Es wird Tage geben an denen du nicht weiter machen möchtest, Momente in denen du nicht weiter weißt. Und genau dafür brauchst du dein Warum.

Dieses Warum gibt dir deine Energie zurück und bringt dich zum Erfolg.

Es wird auch Tage geben an denen du Fehler machst. Jetzt heißt es nicht aufzugeben. Denn Fehler sind nichts Schlechtes. Fehler sind ein Lernprozess. Ohne Fehler kein Fortschritt.

Du wirst jeden Tag etwas für dein Business tun müssen. Dafür musst du wissen warum du dir die Zeit nehmen solltest und es auch machst. Deswegen ist es so wichtig dass du weißt wofür du das tust und warum du das hier liest.

Sicher könntest du jetzt sagen: „**Na, wegen des Geldes, wollen doch alle!**“ Klar, aber bloß weil eine große Zahl auf deinem Konto steht, bist du ja nicht glücklich. Was genau willst du denn damit machen?

„Nicht Geld macht glücklich, sondern die Sachen die du damit machen kannst.“

Überlege dir deswegen genau was du willst. Was sind deine Träume, Sehnsüchte oder Wünsche? Daran musst du dich festbeißen.

Bedenke, kein Wunsch ist zu groß.

Wenn du ein Ziel hast und alles daran setzt es zu erreichen, wirst du Erfolg haben.

Du bist verantwortlich für deinen Erfolg. **Du allein.** Nicht ich und auch nicht dein Nachbar. Alles was du jetzt tust, machst du für dich, für deinen Erfolg und deine Zukunft. Lass dir Zeit, habe Geduld, niemand hetzt dich. Du allein bestimmst das Tempo. Aber mach weiter.

Zusammenfassung:

- Finde dein Warum
- Treffe eine Entscheidung
- Verfolge dein Ziel
- Gib niemals auf

Diese vier Punkte sind die Garantie für deinen Erfolg.

Deine erste Aufgabe besteht jetzt darin, dein Warum zu finden.

Warum bist du hier? Warum liest du das? Es muss ja einen Grund geben. Schreibe jetzt deine Wünsche auf, egal wie groß sie sind, und finde dein Warum.

OMB Modul 2

Business Modelle

In diesem Modul geht es um die Möglichkeiten ein Online Business aufzubauen. Es gibt einige profitable Methoden die ich hier im Detail erkläre. Welche davon die richtige für dich ist kannst du selbst entscheiden.

Alles was ich hier zeige, sind keine Geheimnisse und eigentlich ein alter Hut. Aber genau darin liegt das Erfolgsrezept. Erfinde das Rad nicht neu. Du benötigst keine einzigartige Geschäftsidee und keine zigtausend Euro Startkapital. Mache es so wie alle erfolgreichen Marketer vor dir und mache es ihnen nach.

Einleitung

Was ist Affiliate ?

Wenn hier von Provision oder Empfehlungen die Rede ist, ist damit das Affiliate Marketing gemeint. Das heißt, du bekommst eine Provision wenn jemand über deinem Link etwas kauft oder eine Aktion ausführt.

Das kann ein Klick oder die Anmeldung auf einem Portal sein. Allein mit diesen Provisionen können Verdienste in Schwindelerregenden Höhen generiert werden.

Was ist WordPress

WordPress ist ein Content-Management-System (CMS) die Bearbeitungsoberfläche für deine Website. Mit WordPress kannst du deine Website ohne Programmierkenntnisse bearbeiten, gestalten und bedienen. Als Online Unternehmer wirst du um WordPress nicht herum kommen.

Wenn im Text von Google die Rede ist, sind alle Suchmaschinen gemeint. Egal welche du bevorzugst.

Business Modelle Übersicht und Erklärung

Blog

Man hört ja immer wieder vom Blogger oder vom Bloggen. Setzt sich zusammen aus Web und Logbuch, kurz Weblog.

Aber was ist das genau?

Ein Blog ist nichts anderes als ein (öffentliches) Tagebuch. Der Blogger schreibt Artikel über ein bestimmtest Thema und veröffentlicht es auf seinen Blog.

So ein Blog ist keine große Kunst. Mit ein paar Klicks ist er ohne Programmier- Kenntnisse auf den verschiedensten Seiten wie 1&1, Strato oder One.com eingerichtet und kostet ein paar Euro im Jahr.

Wichtig ist darauf zu achten das es bei den Anbietern eine

„1-Klick- WordPress-Installation“ gibt.

Ein Blog ist die Basis für dein Online Business.

Shop

Erstelle dir einen eigenen Web-Shop. Einmal aufsetzen und pflegen. Für einen Shop benötigst du keine eigene Ware. Es gibt Plattformen bei denen du dir die Ware aussuchen kannst.

Dort findest du verschiedene Produkte und Shops bei denen du dich bedienen kannst. Jedoch benötigt das Erstellen eines Shops etwas Erfahrung oder Vorkenntnisse. Einige Plugins und Installationen sind erforderlich um einen Shop automatisiert aktuell zu halten.

Nischenseite

Geld verdienen mit einer Nischenseite. Diese ist thematisch sehr eng an deine Nische (Markt) gebunden. Die Basis ist ein WordPress Blog.

Diese Methode lebt von gründlicher Vorarbeit und guter Recherche. Nur mit einer guten Nische wird deine Seite Erfolg haben. Wenn du im Vorfeld gute Arbeit geleistet hast, brauchst du nicht mehr viel Arbeit hinein stecken.

In den seltensten Fällen werfen Nischenseiten genug Geld ab um davon gut leben zu können. Somit ist es mit einer Seite nicht getan. Um davon gut leben zu können benötigst du schon 10 Nischenseiten oder mehr.

Empfehlungsseite

Solche Seiten leben zum großen Teil von der Aktualität. Du suchst dir ein Produkt aus, und schreibst ein ausführliches Review oder eine Empfehlung.

Und hier kommt die Aktualität ins Spiel. Umso früher du für ein neues Produkt eine Seite aufsetzt, umso größer ist die Chance damit Profit zu machen. Die Suchanfragen werden je nach Produkt recht gering

sein, da macht es dann die Masse. Bestens geeignet sind digitale Produkte.

Geld verdienen mit YouTube

Ich empfehle hier nicht einer der größten YouTuber zu werden den die Welt gesehen hat. Du sollst keine tausend Videos drehen und Millionen von Abonnenten um dich zu scharren.

Drehe lieber ein paar dutzend Reviews und empfehle darin verschiedene Produkte.

Geld verdienen mit sozialen Medien

Ähnlich wie mit der YouTube Strategie kannst du es mit Facebook und Co. machen. Wobei es hier sinnvoll ist, witzige oder interessante Produkte zu bewerben. Diese sollten auch nicht zu teuer sein.

Kleine Produkte wie Spiele oder Bücher die gern mal im Vorbeigehen gekauft werden und keine große Investition erfordern.

Eigenes physisches Produkt

Hast du die Möglichkeit ein eigenes Produkt zu erstellen? Vielleicht aus dem handwerklichen Bereich? Kannst du Kissen nähen oder

Handtaschen? Bist du in der Lage Kleinmöbel aus alten Holz oder Paletten zu bauen?

Dann schaffe dir damit deine persönliche Nische. Zum vermarkten meldest du dich auf **dawanda** (<http://de.dawanda.com/>) an und kannst deinen eigenen Shop einrichten. Wenn du Spaß daran hast ein bisschen zu werkeln ist das eine einfache und unkomplizierte Methode deine eigenen Produkte zu verkaufen. Besuche dawanda.com und hole dir Inspirationen.

Intrapreneur Designer

Unternehmen gründen am Küchentisch mit vorhandenen Ressourcen. Hierbei kommt es auf eine gute Idee und den richtigen Riecher an.

Zum Beispiel gefragte Produkte und Genussmittel des Alltags zu einem konkurrenzlosen Preis anbieten und online verkaufen. Die ganz andere Art ein Unternehmen zu gründen.

Wie das geht und wie du die Ressourcen wie Einkauf, Verpackung, Versand etc. nutzt, steht in diesem Buch: <http://amzn.to/2fd8Ruf>

Eigenes digitales Produkt

Für Menschen die ihr Geld lieber im sitzen verdienen. Erstelle dein eigenes digitales Produkt.

Der Vorteil liegt in der Einfachheit des Systems. Alles was du dann verkaufst sind nur Kopien. Einmal erstellen und tausendfach verkaufen.

Alle erfolgreichen Menschen machen es so. Musiker, Schriftsteller, Software Entwickler, alle verkaufen nur Kopien.

Welche Möglichkeiten gibt es?

Die einfachste und schnellste Variante ist ein eigenes Ebook. Such dir ein Thema, schreibe auf Word und mach daraus eine PDF Datei. Etwas mehr Arbeit macht ein Audio oder Video Kurs.

Bei der Erstellung eines eigenen digitalen Produktes beginnst du am besten mit der Bedarfsanalyse. Das heißt du rollst das Feld von hinten auf. Besuche ERST alle Foren und Blogs deiner Zielgruppe und recherchiere WAS der Markt benötigt.

Erst dann erstellst du deinen Ratgeber oder deinen Videokurs. Diese Vorarbeit ist deine Garantie für deinen Erfolg. Wenn du nach guter Vorarbeit dein fertiges Produkt präsentierst, verkauft es sich fast von allein.

OMB Modul 3

Verdienstmöglichkeiten und Ressourcen

Blog

Einen Blog kannst du mit den verschiedensten Verdienstmöglichkeiten bestücken. Du kannst Werbeplätze vermieten, Produkte empfehlen, oder als Werbeplattform für dein eigenes Produkt nutzen.

Shop

Wenn du keine eigenen Produkte für deinen Shop hast, kannst du ihn als Affiliate betreiben. Passende Produkte findest du auf Affili.net (<https://www.affili.net/de/>) und dem Amazon Partnerprogramm (<https://partnernet.amazon.de/>)

Nischenseite

Wie bei einem Affiliate Shop kannst du dich bei Affili.net und dem Amazon Partnerprogramm bedienen. Hierbei beschränkst du dich jedoch nur auf eine Produktgruppe.

Empfehlungsseite

Da diese Seiten nur von der Empfehlung eines Produktes leben, bietet sich ein digitales Produkt an. Diese findest du auf Digistore24. (<https://www.digistore24.com/>)

Youtube

YouTube ist die zweitgrößte Suchmaschine der Welt. Deswegen wird dort auch nach Problemlösungen gesucht. Auch hier sind digitale Ratgeber und Kurse zu empfehlen die du auf Digistore24 findest.

Jedoch kannst du hier auch alle anderen Produkte von Affili.net oder dem Amazon Partnernet bewerben.

Soziale Medien

Hier ist etwas Fingerspitzengefühl gefragt. Grade in sozialen Medien möchte sich nicht jeder outen. Es wäre sinnvoll hier Produkte zu empfehlen die niemanden peinlich sind.

Dazu gehören witzige oder interessante Produkte von Amazon.

Eigenes physisches Produkt

Geeignet für kreative Menschen die gern handwerklich tätig sind.
Einen kostenlosen Shop kannst du bei Dawanda (<http://de.dawanda.com/>) einrichten.

Du kannst auch einen Blog erstellen und über deine Arbeit berichten.
Mit einem Link zu deinem Dawanda Shop hast du ein fertiges Business.

Intrapreneur Designer

Die Vorlage dazu bekommst du in dem Buch: „**Kopf schlägt Kapital**“.
(<http://www.onlinemarketingbox.de/ksk>) Vorgemacht mit Darjeeling Tee auf **teekampagne.de** und Vanillie Schoten auf **vanillacampaign.com**

Eigenes digitales Produkt

Digitale Produkte wie Videokurse kannst du mit Digimember (<http://www.onlinemarketingbox.de/dm>) erstellen und im Mitgliederbereich deiner Website einbinden.

Du kannst deinen Mitgliederbereich auch als Abo- Kurs anbieten in dem die Videos zeitverzögert frei geschaltet werden. So generierst du ein regelmäßiges Einkommen.

Alle digitalen Produkte verkaufst du über Digistore24. Das ist einfach als „**Vendor**“ einzurichten und Digistore24 übernimmt die komplette

Abwicklung des Verkaufes. Zusätzlich kannst du noch ein Partnerprogramm für dein Produkt anbieten.

Somit erledigen die „**Affiliates**“ die Vermarktung für dich.

Kleine Ratgeber in Form von eBooks die nicht mehr als 5 Seiten haben kannst du für 4,99 Euro bei Amazon verkaufen. Mit einer Armada von Ratgebern kannst du damit einen Haufen Geld verdienen.

Wie du mit deiner Website passiv Geld verdienst

Es gibt noch einige Möglichkeiten die dir mit geringem Aufwand und ohne viel Arbeit ein paar Euro zusätzlich einbringen.

AdSense

Melde dich bei Google AdSense

(<https://www.google.de/adsense/start/>) an und generiere dir deine AdSense Anzeige.

Du bekommst einen HTML Code den du auf deiner Website einfügst. Das war es schon.

Du bekommst Geld für jeden Klick den ein Besucher auf diese Werbung macht. Je nach Nische und Anzahl deiner Besucher sind ein paar Cent bis mehrere hundert Euro möglich.

Vermietung von Werbeplätzen

Du kannst auf deiner Website Werbeplätze vermieten. Bestimme einen Platz und biete diesen gegen Bezahlung an.

Das ist aber nur lukrativ wenn deine Besucherzahlen gegen 10.000 und mehr gehen.

Gastartikel

Wenn du möchtest kannst du auch Gastartikel auf deiner Seite veröffentlichen. Es gibt Agenturen die danach suchen und bereit sind dafür zu bezahlen. Reich wirst du damit nicht.

Amazon PartnerNet Anmeldung

Du Benötigst für die Anmeldung beim **Amazon Partnerprogramm** eine Website oder einen Blog. Deswegen ist es erforderlich das du dir im Vorfeld ein eigenes Blog erstellst.

Wenn du dir mit deiner Nische oder deiner Domain noch nicht sicher bist, wähle ein neutrales Thema mit deinem Namen als Domain.

Diesen Blog benötigst du nur für die Anmeldung. Später kannst du alle Werbemöglichkeiten von Amazon auch auf anderen Websites nutzen. Beachte die AGB's.

OMB Modul 4

Themen, Nischen, Keywords und Domain

Egal welches Business Modell du aufbauen möchtest, du benötigst eine Nische, ein Thema mit dem du dein Unternehmen aufbauen willst.

Gerade am Anfang tut man sich immer etwas schwer. Man versteift sich zu sehr auf materielle Dinge die man evtl. verkaufen oder empfehlen kann. Doch auch Dienstleistungen, Ratgeber für die verschiedensten Themen und Tipps fürs Leben lassen sich vermarkten.

Dabei reicht es schon, wenn man sich mit Formellen oder Technischen Dingen auskennt und dazu Infos und Tipps geben kann.

Zum Beispiel fällt es vielen Menschen schwer bürokratische Probleme zu lösen. Oder Unterlagen für Anträge richtig auszufüllen.

Die richtige Nische finden

Die profitabelsten Nischen in denen das meiste Geld verdient wird:

- Dating, Partnersuche
- Geld verdienen, Finanzen, Versicherungen
- Persönlichkeitsentwicklung
- Gesundheit, Ernährung
- Fitness, Bodybuilding
- Abnehmen
- Lifestyle

So recherchierst du die richtige Nische

Schreib dir ein paar Themen auf die dich interessieren oder mit denen du vertraut bist. Dann such bei Google und Co nach diesen Themen.

Sieh dir an was du da findest und wie andere dieses Thema behandeln. Hier ist ein bisschen Fingerspitzengefühl und Recherche erforderlich. Findest du überhaupt etwas zu diesem Thema?

Wenn nein, hast du vielleicht eine Marktlücke für dich entdeckt. Wenn ja, sieh dir an was du findest und ob du es vielleicht besser machen kannst.

Du kannst auch den Google Keyword Planer (<https://adwords.google.com/KeywordPlanner>) nutzen und dir die monatlichen Suchanfragen zu deinem Thema ansehen.

Umso mehr **Suchanfragen** und umso weniger **Suchergebnisse**, umso erfolgreicher die Nische und die Aussichten auf Erfolg.

Wenn du bei vielen Suchanfragen keine passenden Infos oder Produkte bei Google findest, hast du einen Gewinner. Hast du wenig Suchanfragen aber gleich auf der ersten Seite 10 Blogs oder Shops, brauchst du dir die Arbeit nicht machen.

Du musst das richtige Verhältnis finden.

Sieh dich auch im Zeitschriftenhandel um. Gibt es eine Zeitschrift zu deinem Thema, ist auch ein Markt vorhanden.

Im Buchhandel kannst du dir auch Ideen holen. Hier solltest du dich bei den Ratgebern und Sachbüchern umsehen.

Mach dir Notizen und recherchiere die Suchanfragen und Konkurrenz in den Suchmaschinen. Eine wichtige Quelle um Nischen zu finden ist **Amazon**.

Gehe auf „**alle Kategorien**“ und lass dir von Amazon zeigen was die Bestseller sind.

Besuche auch W-Fragen Portale wie **gutefrage** (<http://www.gutefrage.net/>) oder **wer-weiss-was**.

(<http://www.wer-weisswas.de/>) Hier kannst du aus erster Hand erfahren was gesucht wird.

Finde dein Keyword

Ein Keyword ist der Suchbegriff der in den Suchmaschinen eingegeben wird. Dein Keyword oder Suchbegriff entscheidet darüber ob du bei Google von den richtigen Menschen gefunden wirst.

Wähle einen Suchbegriff der dein Thema oder deine Nische am besten beschreibt. Versuche dabei spezifisch zu werden und achte darauf dass dein Keyword kein Missverständnis birgt.

Beispiel: Du bietest eine Bauanleitung für Möbel an. Wenn du jetzt das Keyword „Möbel bauen“ wählst, werden dich auch Menschen finden die einen Tischler oder einen Baumarkt in deiner Nähe suchen. Nimm stattdessen das Keyword „Küchentisch selber bauen“ und es werden dich nur Leute finden die auch einen Küchentisch selber bauen wollen.

Versuche dein Keyword zu verlängern um deine Nische kleiner und spezieller zu machen. Such dir eine **Keyword Phrase** und ein **Long Tail Keyword**.

Eine **Keyword Phrase** sind die Vorschläge die dir von Google nach Eingabe deines Keywords angezeigt werden.

Ein **Long Tail Keyword** ist eine kurze Beschreibung deines Angebotes.

Beispiel:

Keyword = Traffic

Keyword Phrase = Traffic generieren, Traffic erhöhen

Log Tail Keyword = Mehr Besucher auf Webseite kostenlos

Wähle nur Keywords aus, die bei Google auch gesucht werden.

Finde deine Domain

Deine Domain ist deine URL. z.B.: Google.de, Amazon.de. Versuche dein Keyword zu deiner Domain zu machen. Nun sind Domains nicht unbegrenzt verfügbar. Deswegen ist es so wichtig eine einzigartige Nische zu finden bei der du noch eine passende Domain aussuchen kannst.

Sollte deine Domain vergeben sein ergänze sie z.B. mit:

- Tipps
- 24
- Tipp24
- Online
- Scout
- Check
- Test
- Testbericht
- XXL
- 123

Du kannst auch noch deine Domain Endungen variieren. Idealerweise wäre jedoch:

- .de
- .com
- .net
- .org
- .info

Du kannst natürlich auch deine Kreativität spielen lassen. Viele Marketer verzichten auf eine Keyword Domain. So kannst du auch deinen Namen oder einen Fantasie Namen wählen.

Google wirft zwar einen Blick auf den Domain Namen, aber er ist für das Ranking nicht allein Ausschlag gebend.

Prüfe auf united-domains (<https://www.united-domains.de/>) ob dein Domain Name noch frei ist. Teste verschiedene Varianten, auch mit und ohne Bindestrich.

Jetzt hast du Ideen für deine Nische, du weißt welches dein Keyword ist, und findest eine passende Domain. Gratuliere. Die Vorarbeit ist abgeschlossen. Jetzt geht es an die Technik.

OMB Modul 5

Die Technik

Einer der größten Fehler der im Online Business gemacht wird ist, sich zu lange mit der Technik aufzuhalten. Es gibt 1000 und eine Möglichkeit eine WordPress Seite zu erstellen, aber du sollst ja sofort los legen.

Hier ist One.com (<http://www.onlinemarketingbox.de/one>) zu empfehlen. Für einen schnellen und leichten Einstieg ins Online Business die optimale und kostengünstige Basis.

Wähle das kleinste Paket und folge der Anleitung. Nach der Bestellung gelangst du in dein Kontrollpaneel. Dort klickst du auf WordPress Installation, folgst wieder der Anleitung und fertig ist deine WordPress Website.

Diese Seite benötigst du für die Business Varianten Blog, Shop, Nischenseite, Empfehlungsseite, Verkauf und Vermarktung eigener Produkte, Affiliate Marketing jeder Art.

Grundeinstellungen

Theme

Wenn du dich in deinem WordPress Dashboard eingeloggt hast, klickst du auf **Design>Themes**. Hier kannst du dir alle Themes und Designs für deine Website ansehen und aussuchen. Aber Vorsicht, weniger ist hier mehr. Ein Minimal Theme ist repräsentativer als zu viel Styling.

Das etwas bessere Design – Premium Themes

Wenn du ein einzigartiges Design möchtest, kannst du dir ein Premium Theme installieren. Jedoch bekommst du diese nicht kostenlos.

Je nach Theme und Anbieter musst du zwischen 18,- und 69,- Euro investieren.

Das beste Preis- Leistungs- Verhältnis bekommst du bei Designers-Inn. (<http://www.onlinemarketingbox.de/di>) Dort gibt es zurzeit 30 Themes für 30,- Euro. Eine Investition für die Zukunft.

Plugins

Dann solltest du noch die wichtigsten Plugins installieren. Plugins sind kleine Programme die dir einige Arbeitsschritte und Einstellungen vereinfachen.

Einfach auf **Plugins>Installieren** klicken, Plugin suchen und installieren.

Diese Plugins solltest du von Anfang an nutzen:

- Antispam Bee (Sortiert Spam aus)
- All in One SEO Pack (SEO für Google Ranking)
- Google Analytiks Dashboard für WP (Statistiken deiner Website)
- Pretty Link Lite (Versteckt deine Affiliate Links)
- Related Post for WordPress (Zeigt relevante Artikel)
- WP Hide Pages (Versteckt Seiten)
- Broken Link Checker (Kontrolliert deine Links)
- WPTouch (Macht deine Website Smartfon tauglich)

Wenn du diese Einstellungen vorgenommen hast, ist deine Website startklar für dein Online Business. Mehr Technik wirst du zum Start nicht brauchen.

Jetzt kannst du anfangen deine Seite mit Inhalt zu füllen. Folge einfach der WordPress Anleitung.

Achte jedoch auf ausreichend große Schrift, schreibe aussagekräftige Überschriften, biete besten Content (Inhalt)

OMB Modul 6

Traffic, Besucher generieren

Damit du deine Website zum Leben erweckst benötigst du Traffic. Das heißt du musst Besucher auf deine Website lenken.

Besucher sind das Blut deiner Website. Ohne Besucher kein Erfolg.

Hierbei unterscheidet man zwischen kalten und warmen Traffic.

Kalter Traffic sind Besucher von denen man noch nicht weiß ob sie überhaupt Interesse an deinem Angebot haben. Jedoch kannst du in den größten Nischen und mit dem richtigen Marketing auch hier einige Interessenten rausfiltern.

Als warmen Traffic bezeichnet man Besucher die schon ein Interesse an deinem Angebot haben. Menschen die schon auf der Suche nach einer Problemlösung sind oder sogar schon Kontakt mit dir aufgenommen haben.

Warmen Traffic erzeugt man am besten mit bezahlter Werbung. Denn nur wer auf deine Werbung klickt, hat auch ein Interesse an deinem Angebot. Hier sind einige kostenlose und kostenpflichtige Traffic Methoden aufgelistet.

Versuche den Link zu deiner Website auf den verschiedenen Plattformen zu streuen.

Blogkommentare

Kommentiere auf themenrelevanten Blogs. Unter jedem Artikel findest du ein Kommentarfeld in dem du ein Kommentar hinterlassen kannst. Fülle alle Felder aus und trage deine URL ein.

Wird dein Kommentar zugelassen und frei geschaltet, ist dein Name zu deiner Website verlinkt.

Erstelle dir dazu einen Gravatar. Ein aussagekräftiges Icon (Logo) oder ein Bild von dir. Somit erhöhst du deinen Wiedererkennungswert. Hier kannst du deinen Gravatar erstellen und mit deiner Email Adresse verknüpfen: (<https://de.gravatar.com/>)

Forenkommentare

Melde dich auf Foren an, auf denen deine Zielgruppe vertreten ist. Achte darauf dass du einen Backlink zu deiner Seite setzen darfst. Nimm rege am Geschehen teil und mach dich bekannt.

Gastartikel

Versuche Kontakt mit den Betreibern der Blogs aufzunehmen auf denen du kommentierst. Frage nach ob du einen Gastartikel für ihn schreiben darfst.

Solche Artikel werden gelesen und du bekommst einen Backlink der dir etliche Besucher auf deine Seite bringt.

Facebook Fanpage

Erstelle eine Fanpage auf Facebook und lade Freunde ein diese zu Liken oder zu teilen. Somit erzeugst du virale Effekte.

Blogverzeichnisse

Melde deinen Blog auf verschiedene Blog- Verzeichnissen an. Diese findest du bei Google. Achte auf „Dofollow“ Verzeichnisse.

Artikelverzeichnisse

Anders als Blog- Verzeichnisse wo dein Blog einmalig registriert wird, kannst du auf Artikelverzeichnissen immer neue Artikel veröffentlichen.

Kleinanzeigen

Schalte Kleinanzeigen und weise auf dein Angebot hin. Das kannst du für deine Website oder dein Produkt machen. Stellenweise kostenpflichtig.

Frage-Antwort Portale

Ähnlich wie Foren kannst du dich auch auf Frage und Antwort Portale anmelden und hilfreiche Tipps geben. Hin und wieder kannst du einen Link zu deiner Seite oder zu deinem Angebot setzen.

Video Plattformen

Drehe kleine Videos zu deinem Angebot und lade sie auf den bekannten Videoplattformen hoch.

Viralmailer

Suche dir verschiedene Viralmailer und verschicke Mails an die Mitglieder. Hierbei ist es sinnvoll das du dir eine neue Email Adresse beim Anbieter deiner Wahl generierst. Damit du den Überblick behältst.

Bezahl Traffic

Auf diesen Plattformen kannst du tausende von Besuchern generieren für ein paar Euro. Diese Plattformen eignen sich dazu dein Produkt zu testen.

- Gigapromo.de
- Godl.de
- Xiji.de
- Ebesucher.de
- maba-web.de

Werbung schalten

Buche Werbung auf Facebook und Google. Recherchiere genau und investiere nur Geld wenn du es über hast. Mit der richtigen Übung kannst du damit das meiste Geld verdienen.

Facebook Ads (<https://de-de.facebook.com/business/products/ads>)

Google Adwords (<https://www.google.de/adwords/>)

Beachte hierbei zwingend die AGB's. Wirst du einmal wegen Verstoßes gesperrt, bist du für immer gesperrt. Dabei gehen dir die besten Werbemöglichkeiten verloren.

OMB Modul 7

Email Marketing

Email Marketing ist die Königs Disziplin im Online Business. Die Email Adressen deiner Interessenten sind deine Währung im Internet.

Warum ist das so und wieso sollte dir jemand seine Email Adresse geben?

Wenn jemand auf deine Website gelangt, egal ob er etwas kauft oder nicht, ist er hinterher wieder weg. Hast du aber seine Email Adresse

kannst du ihn immer wieder anschreiben und auf Angebote aufmerksam machen. Deswegen ist es so wichtig an die Adresse deiner Kunden zu gelangen. Dafür benötigst du eine Leadpage und ein Email Marketing Programm.

Leadpage

Die Leadpage ist eine Seite deiner Website die nur den einen Zweck hat Email Adressen einzusammeln. Diese Seiten sind optimiert um eine hohe Eintragsrate zu gewährleisten.

Erstellen kannst du sie mit **OptimizePress** (<https://www.optimizepress.com/>) oder **Leadpages** (<https://www.leadpages.net/>)

Preiswerte Alternative für Landingpages:

LandingPageCloud: <http://www.onlinemarketingbox.de/lpc>

Dabei kommt es darauf an, dass du qualifizierte Besucher auf deine Leadpage lenkst, die auch Interesse an deinem Angebot haben. Die Eintragsrate kannst du enorm steigern wenn du ein Geschenk, ein so genanntes Freebie, anbietest. Das kann ein kleines Ebook oder ein kleiner Ratgeber sein.

Email Marketing Programm

Die Technik dahinter. Du benötigst ein Email Marketing Programm. Diese Software ermöglicht das rechtssichere Speichern deiner eingesammelten Email Adressen.

Diese kannst du über deine Email Software immer wieder anschreiben. Entweder um Tipps zu geben und Vertrauen aufzubauen, oder um Angebote für Produkte zu machen. Somit kannst du Verkäufe auf Knopfdruck erzielen.

Durch die Email Marketing Software kannst du ganze Verkaufsprozesse automatisieren. Deine Aufgabe besteht jetzt nur noch darin, deine Besucher dazu zu bewegen sich in deinen Verteiler einzutragen. Den Verkaufs Prozess übernimmt dein Programm für dich.

Es gibt verschiedene Anbieter mit unterschiedlicher Preispolitik. Eine klare Empfehlung ist Klick-Tipp (<http://www.onlinemarketingbox.de/kt>) das langfristig gesehen den besten Preis bietet und durch das Tagging System einzigartig ist.

Klick-Tipp ist eine deutsche Plattform des Entwicklers Mario Wolosz. Bei der Auswahl deiner Software solltest du immer einen Vergleich mit Klick-Tipp einbeziehen.

Preiswerte AutoResponder Alternativen:

Wendland E-Mail AutoResponder

<http://www.onlinemarketingbox.de/wtwar>

AutoResponder Power Box

<http://www.marketertools.de/artikel/autoresponderbox/>

OMB Modul 8

Werde tätig

Was du jetzt tun musst. Das einzige was du jetzt tun musst ist, MACHEN. Wenn du jetzt nicht weiter machst wirst du niemals erfolgreicher Online Marketer werden.

Das ist das Geheimnis der Erfolgreichen. „**Speed of Implementation**“, die „**Geschwindigkeit der Umsetzung**“.

Umso schneller du das Gelernte umsetzt, umso schneller wirst du deine Träume und Wünsche erfüllen können. Selbst wenn dir noch einiges unklar ist, oder du nicht so richtig weißt wie du es umsetzen sollst, fang einfach an.

Entscheide dich für ein Business Modell und starte sofort damit es aufzubauen. Skaliere dein Geschäft. Schraube es unentwegt nach oben.

Bedenke dabei, Marketing ist wichtiger als dein Angebot.

Arbeite ein bis zwei Tage in der Woche an deinem Webauftritt. Und vier bis fünf Tage in der Woche kümmerst du dich um dein Marketing. Nimm dazu das OMB Modul 6 zur Hilfe. Dann machst du nichts anderes mehr.

Testen

Teste dein Angebot und dein Marketing. Nicht du entscheidest über dein Angebot oder dein Design, sondern deine Besucher.

Teste verschiedene Werbemöglichkeiten nacheinander und nicht gleichzeitig damit du genau sehen kannst welche für dich die profitabelste ist.

Teste auch Farben, Design und Überschriften. Jede kleine Änderung kann dich erfolgreicher machen. Das kannst du manuell machen oder mit so genannten A-B Tests oder Splitttests. (Tipp: Bei Klick-Tipp kannst du einen A-B Test dazu buchen:

<http://www.onlinemarketingbox.de/kt>)

Email Programm oder Leadpage

Eine Email Marketing Software und eine Leadpage verknüpfen sich zu einer mächtigen Einheit. Beide zusammen sind ausschlaggebend für deinen Erfolg.

Wenn du aus irgendeinem Grund in nur ein Tool investieren möchtest, dann musst du dich für den Anfang für die Email Software entscheiden.

Nur mit einer Leadpage kannst du nichts anfangen. Hast du aber die Email Software kannst du damit schon arbeiten. Mit ein paar Einstellungen kannst du dir eine Leadpage mit WordPress gestalten. Das kann für den Anfang reichen.

OMB Modul 9

Bonus 1 Ressourcen

Hier findest du eine Auflistung aller Ressourcen und Tools die dir dabei helfen können dein Business aufzubauen:

Bestseller bei Amazon:

<https://www.amazon.de/gp/bestsellers/books/536302>

Keywords: <https://adwords.google.com/KeywordPlanner?hl=de>

Long Tail Keywords: <https://ubersuggest.io/>

Digitale Produkte bewerben oder verkaufen:

<https://www.digistore24.com/>

Physische Produkte bewerben: <https://www.affili.net/de/home>

Affiliate Link kürzen: <http://tinyurl.com/> , <https://goo.gl/>

Eigene Produkte verkaufen: <http://de.dawanda.com/>

Amazon Partnerprogramm: <https://partnernet.amazon.de/>

Entrepreneurship Anleitung: <http://www.onlinemarketingbox.de/ksk>

Google AdSense Werbung: <https://www.google.de/adsense/start/>

Domain und Hosting. WordPress Website erstellen:
<http://www.onlinemarketingbox.de/one>

Kostenlose WordPress Seite erstellen: <https://de.wordpress.com>

Premium Themes: <http://www.onlinemarketingbox.de/di>

Video erstellen: <https://www.bandicam.com/de/>

Impressum erstellen: <https://www.e-recht24.de/impressum-generator.html>

Gravatar erstellen: <https://de.gravatar.com/>

Email Marketing Software: <https://www.getresponse.de/>

<https://www.cleverreach.de/>

<http://mailchimp.com/>

<https://www.klick-tipp.com/>

Leadpages: <https://www.optimizepress.com/>

<https://www.leadpages.net/>

Erfolge messen und kontrollieren: <https://analytics.google.com>

Bonus 2

Wie du in kürzester Zeit ein Online Business aufbaust.

Wenn du in kürzester Zeit und schnell dein eigenes Online Business aufbauen möchtest, beginne am besten mit dem Affiliate Marketing.

Damit kannst du sofort starten und benötigst noch nicht einmal eine Website. Generiere dir mit Digistore24 oder anderen Affiliate Plattformen deinen Affiliate Link, kürze diesen mit tinyurl (<http://tinyurl.com/>) und verteile ihn in den sozialen Medien, Virale Mailern und YouTube.

Somit ist es möglich Geld zu verdienen ohne Investitionen oder Website. Jedoch ist für einige Marketing Kanäle und auch für das Google Ranking eine Website erforderlich.

Baue dir einen Blog oder eine Nischenseite mit WordPress und ackere daran als gebe es kein Morgen.

Beginne sofort deine Seite mit Inhalt/Content zu füllen. Selbst wenn du mit deinem Webauftritt noch nicht zufrieden bist, solltest du nicht zu lange daran basteln und gestalten.

Wenn du noch nicht alles weißt oder kannst, lerne auf dem Weg. Hol dir gegebenenfalls Hilfe in Form eines eBook oder eines Online Kurses.

Bringe dein Projekt so schnell wie möglich online.

Schreibe 3 bis 5 Artikel und baue sofort Traffic auf. Arbeite von Anfang an mit dem Email Marketing. Schreibe weiterhin Artikel mit hilfreichen Infos und gebe Tipps.

Setze erst Affiliate Links wenn du Vertrauen aufgebaut hast. Ziel sind die ersten 1000 eMail Adressen und die ersten 1000,- Euro Verdienst.

Wenn du eine Werbe eMail an deine Liste mit 1000 Email Adressen schreibst, in dem du ein Produkt für 100,- Euro bewirbst, kannst du davon ausgehen das mindestens 5 bis 10 Interessenten kaufen.

Somit hast du zwischen 500,- und 1000,- Euro mit einer einzigen eMail verdient. Zeitaufwand: 15 Minuten.

Set it and forget it

Bedenke: Wenn du dir einmal ein automatisiertes Business aufgebaut hast, ist die meiste Arbeit getan.

Danach besitzt du deine eigene Geldmaschine und kannst Einkommen auf Knopfdruck generieren.

Bonus 3 – Checkliste

Nische recherchieren

Überlege und recherchiere in welcher Nische bzw. in welchem Markt du Geld verdienen möchtest. Wenn du noch keine profitable Nische findest versuche es mit deinem Hobby oder mit dem was dir Spaß macht.

Domain finden und sichern

Nachdem du dich für eine Nische entschieden hast, such dir eine passende Domain. Dann solltest du dich sofort bei einem Hosting Service anmelden und deine Domain sichern.

WordPress Website erstellen

Nachdem du Domain und Hosting erledigt hast, kannst du deine WordPress Seite erstellen.

Theme installieren: Such dir ein Design aus und installiere dein Theme.

Impressum integrieren: Generiere dir ein Impressum und füge es in deiner Website ein.

Google Analytics integrieren: Installiere dir alle empfohlenen Plugins, melde dich bei Google an und integriere Google Analytiks.

Artikel schreiben: Schreibe deine ersten 3 bis 5 Artikel. Das ist wichtig für die nächsten Schritte.

Anmeldung Partnerprogramme: Melde dich bei Digistore24, Amazon Partnernet und Affili.net an. Das sind die 3 besten Partnerprogramme. Generiere dir Affiliate Links und füge sie sinnvoll in deine Artikel ein.

Traffic generieren: Jetzt kannst du anfangen die ersten Besucher auf deine Website zu lenken.

Email Marketing Software integrieren: Entscheide dich für ein Email Marketing Programm und mache dich damit vertraut.

Freebie erstellen oder kaufen: Um deine Eintragsrate zu erhöhen, schreibe einen kostenlosen Ratgeber oder lass dir einen erstellen.

Leadpage einrichten: Richte dir eine Leadpage ein auf der du dein Freebie anbieten kannst.

Kontinuierlich weiter machen: Schreibe weiterhin regelmäßig Artikel. Ein bis zwei Mal in der Woche. Generieren täglich Besucher. Schalte gegebenenfalls Werbung. Kontrollieren und Messe deinen Erfolg.

Business Tipp

Erstelle und verkaufe dein eigenes digitales Produkt.

Was sich für einen Laien jetzt erstmal schwer und kompliziert anhört, kannst du ohne Programmier-Kenntnisse und Vorwissen ganz einfach selber machen.

Der Vorteil eines digitalen Produktes ist:

- Du brauchst es nur ein Mal zu erstellen
- Es ist unbegrenzt vorhanden
- Du kannst es automatisch ausliefern
- Es kostet nichts

Alles was du für dein „EIN Produkt Business“ benötigst:

- Ein Produkt wonach der Markt verlangt
- Eine Website die es verkauft
- Ein automatisiertes System
- Eine Anleitung die dir zeigt wie du das machst

Hier bekommst du die Anleitung für dein „Ein Produkt Business“.

<http://www.onlinemarketingbox.de/das-ein-produkt-business/>

Alles auf Anfang

Ich nenne das hier nicht das Schlusswort. Aus gutem Grund. Denn hier ist nicht Schluss!

Hier beginnt der erste Schritt in deine finanzielle und persönliche Freiheit.

Bedenke, wenn du jetzt nicht weiter machst, wo bist du dann in einem Jahr?

Aber überlege dir wo du in einem Jahr sein kannst, wenn du jetzt weiter machst. Den Grundstein hast du gelegt.

Baue dir jetzt dein Online Business mit dem „**EIN Produkt Business**“ (<http://www.onlinemarketingbox.de/das-ein-produkt-business/>)

und lebe ein Leben in Freiheit. Erfülle dir alle deine Wünsche und Sehnsüchte. Mach weiter. Beginne Jetzt!

Ich habe mir die Mühe gemacht alles genau und nach bestem Wissen aufzuschreiben. Jedoch kann ich für nichts Garantieren. Ich würde mich freuen wenn du dieses Buch weiter empfiehlst und meinerwegen auch verschenkst. Jedoch darfst du es nicht verkaufen.

Wenn du es kopieren solltest, auch auszugsweise, dann bitte nur mit meinem Link zu: <http://www.onlinemarketingbox.de/>

Vielen Dank und erfolgreiche Grüße

Have Fun!

Dirk

DF DigiMedia

Dirk Fuge

Im Siebigsfeld 41

37115 Duderstadt