

# Onlinemarketing Starter-Guide

## Starte ein eigenes großartiges Business

von  
Joschi Haunsperger

### Impressum

© 2018 Onlinemarketingverlag Joschi Haunsperger

1. Auflage

Lektorat, Korrektorat: Toni Meister

Herausgeber: Joschi Haunsperger

Fotos: Joschi Haunsperger, Bigstock, Pexels

Verlag und Druck: Onlinemarketingverlag Joschi Haunsperger,

Am Bachl 30, 85049 Ingolstadt

ISBN ebook: 978-3-947736-04-1 Onlinemarketing Starter-Guide

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar

**Medienbooster**  
ZÜNDE DEN MEDIENBOOSTER IM ONLINEMARKETING

**ZÜNDE DEN MEDIENBOOSTER  
IM ONLINEMARKETING**

Hole Dir jetzt gleich Dein  
gedrucktes Buch **GRATIS!**

**MIT MEDIENARBEIT  
DURCHSTARTEN**

The advertisement features a blue background with a white rocket launching upwards, leaving a trail of white smoke. To the left of the rocket is a small image of the book being advertised, which has a blue cover and a white rocket on it. The text is in white and red, with 'GRATIS!' in a large, bold, red font. A red button with white text 'MIT MEDIENARBEIT DURCHSTARTEN' is positioned on the right side.

Warum Medienarbeit im Onlinemarketing ein absolutes Muss ist und wie Du sie selbst effektiv einsetzt!!

HOLE DIR DEIN GRATIS-BUCH

<https://medienbooster.de>

## **Inhalt:**

Seite	Überschrift
3	Inhalt
7	Vorwort
9	Was ist Onlinemarketing?
10	Die eigene Website bewerben
12	Verschiedene Werbemöglichkeiten im Onlinemarketing
15	Wie kann man im Onlinemarketing starten?
16	Start ins Onlinemarketing
18	Der rote Faden
21	Was ist beim Onlinemarketing besonders zu beachten?
22	Die Website
24	Motivation und Disziplin
26	Warum wird Onlinemarketing im deutschsprachigen Raum immer beliebter?
27	Lebe deinen Traum
29	Auch Quer- und Neueinsteiger profitieren vom Onlinemarketing
32	Kann man vom Onlinemarketing leben?
33	Mut und Motivation zum Einstieg ins Onlinemarketing
35	Geld verdienen mit dem Onlinemarketing
38	Ein steiniger Weg zum "Onlinemarketing-Guru"?

39	Von der Pike auf oder von null auf Hundert?
41	Verkaufe Dein Wissen
44	Top-10-Argumente, die für das Onlinemarketing sprechen
49	10 Fehler, die man beim Onlinemarketing unbedingt vermeiden sollte
55	Schlusswort
59	Haftungsausschluss
63	Zusammenfassung

**Achtung: Zehn Fehler, die man beim Onlinemarketing unbedingt vermeiden sollte, JETZT gleich kostenlos holen: <http://zehnfehler.heimarbeit.biz>**

**OMKO**  
ONLINEMARKETINGKONGRESS

**OMKO**  
**Der Onlinemarketingkongress**  
Das Branchenevent aus dem deutschsprachigen  
Raum. Die **Top-Größen** aus dem  
Business live erleben

**Jetzt gleich Plätze sichern!**

The advertisement features a woman with long brown hair, wearing a maroon top, smiling on the right side. A blue button with a white hand cursor icon is positioned over the text 'Jetzt gleich Plätze sichern!'.

Diese Vorteile hast Du nur als Teilnehmer beim OMKO 2019...

- Netzwerken ist das A und O im Onlinemarketing

Jeder Marketer weiß, wie wichtig Kontakte für das Business sind.

Egal ob Anfänger oder Profi, ohne Kontakte bist Du aufgeschmissen.

Und wo gibt es die? Na klar, auf dem OMKO. Jetzt gleich Ticket sichern

- Traffic generieren, Leads aufbauen und diese in Kunden verwandeln

Das Erfolgsgeheimnis der großen Onlinemarketer sind genau diese 3 Punkte. Und die zeigen sie Dir, als Teilnehmer des OMKO. Alle Vorträge der Speaker sind Gold wert und schießen Dich nach oben.

- Frage die Speaker alles, was Du wissen willst

Jeder hat Fragen, wie man dieses und jenes besser machen kann. Der OMKO 2019 ist die einmalige Gelegenheit Koryphäen wie Ralf Schmitz, Oliver Pott, Gunnar Keßler und viele andere genau das zu fragen, was Dir auf dem Herzen liegt.

- 16 Speaker und über 200 Teilnehmer

So schnell wirst Du nicht wieder die geniale Gelegenheit haben, mit so einer geballten Ladung an Fachleuten, aber auch anderen Marketern zusammenzutreffen, Dich auszutauschen und exklusive gemeinsame Aktionen zu planen.

<https://omko.biz>

## **Vorwort:**

Liebe Leserinnen und Leser,

Seit 2008 sind wir im Onlinemarketing tätig. Doch zu Beginn lief es nicht besonders! Wir haben nur teure Kurse und ebooks gekauft und nach einem Jahr standen Ausgaben von 8.747,93 Euro nur 282,77 Euro an Einnahmen gegenüber.

Doch dann haben wir auf verschiedenen Events die großen Marketer des Online-Business getroffen. Unser Mindset, das wir danach aufgebaut haben, war es, mit möglichst vielen zu sprechen und von jedem mindestens einen Tipp und Trick zu bekommen, um unseren Traffic zu steigern und um die nötigen Conversions zu bekommen.

Dies haben wir immer wieder gemacht und so eine komplette Anleitung bekommen, mit der wir unsere ursprünglichen Einnahmen eines Monats am Tag bekommen haben.

Es ist nur wichtig, die Informationen der Profis umzusetzen. Uns ist dies gelungen und darum haben wir diese Anleitung erstellt, die wir Dir heute 1:1 weitergeben.

Durch unser Motto "Aufgeben ist keine Option" haben wir es geschafft... Das kannst Du zu 100% auch und daher ist noch viel mehr für Dich drin...

Herzliche Grüße

Dein

Joschi Haunsperger

Onlinemarketing-Experte | Coach | Autor | Journalist | Medienprofi



## **Was ist Onlinemarketing?**

Das Onlinemarketing ist auch bekannt unter den Begriffen Internetmarketing oder Webmarketing. Diese Begriffe bezeichnen alle Maßnahmen, welche ergriffen werden, um Internetuser auf die eigene Internetpräsenz aufmerksam zu machen. Die Werbung ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Mit unterschiedlichen Arten von Werbung versucht der Onlinemarketer, seine Geschäfte zu forcieren und auf seine Produkte aufmerksam zu machen. Das Onlinemarketing macht im Gegensatz zur TV- oder Printwerbung die eigene Werbung messbar. Das Videomarketing spielt in den letzten Jahren eine immer größere Rolle, da hiermit auch die mobilen User erreicht werden. Zusammenfassend kann man sagen, dass der Begriff Onlinemarketing für alle Werbe- und Vermarktungsmaßnahmen im Internet steht.

## **Die eigene Website bewerben**

Um seine Präsenz im Internet so gut wie möglich darzustellen, benötigt ein Onlinemarketer in erster Linie eine gut aufgebaute, sachbezogene Website. Hierauf präsentiert er seinen Kunden seine Produkte. Aber damit allein funktioniert der Internethandel nicht. Der Webseitenbetreiber muss möglichst viele Besucher bzw. potenzielle Kunden auf seine Website locken, um seine Produkte zu verkaufen. Dazu wurden über die Jahre verschiedene Strategien entwickelt. Kein Handel und keine Dienstleistung funktioniert ohne Werbung. Das Onlinemarketing bezeichnet die verschiedenen Arten der Werbung für den Vertrieb von Waren jeglicher Art durch das Internet. Das Ziel heißt, so viele Besucher wie irgend möglich auf die eigene Website zu lenken.

Die Marketingmaßnahmen im Internet bringen dem Betreiber einer Website einige Vorteile:

- Eine Website ist rund um die Uhr erreichbar.
- Dadurch entsteht eine Verfügbarkeit, auf welche nicht nur regional, sondern weltweit zugegriffen werden kann.

- Durch, wenn nötig, blitzschnelle und regelmäßige Aktualisierung ist die Website immer auf dem neuesten Stand.
- Eine Website kann über multimediale Inhalte wie Texte, Videos, Bilder oder Audiobeiträge verfügen.
- Der Betreiber kann mit seinen Mitgliedern bzw. Kunden mittels Social Media, Blogs und Foren direkt kommunizieren.
- Als Bindungselemente für die Kunden stehen unterschiedliche Kontaktmöglichkeiten und Newsletter zur Verfügung.
- Eine Website ermöglicht mittels Onlineshops den direkten Verkauf.

## **Verschiedene Werbemöglichkeiten im Onlinemarketing**

Das alleinige Ziel des Onlinemarketing ist es, die eigene Internetpräsenz so gezielt darzustellen, dass möglichst viele Besucher auf die eigene Website gelenkt werden, um dort von Interessenten zu potenziellen Käufern zu werden.

Die unterschiedlichen Werbemethoden sind:

- Newsletter- und E-Mailmarketing
- Bannermarketing
- Suchmaschinenmarketing  
kurz SEM, welches sich in Suchmaschinenwerbung, kurz SEA und Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO unterteilt
- Videomarketing
- Mobile-Marketing
- Social Media-Marketing
- Affiliatemarketing

Ein guter Onlinemarketer verfügt über eine gepflegte und große Liste von E-Mail-Adressen. Mittels dieser Liste kann er gezielt seine Newsletter bzw. Werbemittel an seinen bestehenden Kundenstamm versenden. Zudem sollte ja auch jede gute Website über eine Newsletterliste verfügen, in welche sich Interessenten eintragen können. Auch diese werden dann per E-Mail immer wieder beworben.

Weit verbreitet in der Onlinewerbung ist die klassische Bannerwerbung. Hinzu kommen Pop-Ups bzw. Layer Ads um auf die Produkte oder Dienstleistung der eigenen Website aufmerksam zu machen.

Das Suchmaschinenmarketing ist ein ganz wichtiger Aspekt beim Onlinemarketing. Mit der Suchmaschinenoptimierung verschafft man sich einen der besseren Plätze für die Suchmaschinen. Sind die Contents mit den entsprechenden Keywords ausgestattet, wird bei der Produktsuche mittels einer Suchmaschine die eigene Webadresse ziemlich weit oben in der Liste stehen, was bedeutet, dass die Chance auf viele Besucher bedeutend ansteigt.

Das Videomarketing ähnelt der TV-Werbung. Auch hierbei werden kurze Werbespots im Internet geschaltet. Viele der großen Onlinemarketer schwören auf die Werbung mittels Video-Launches. Vielfach werden diese Videospots auch als Verkaufsvideos genutzt.

Das Mobile-Marketing gewinnt durch die steigende Anzahl an Smartphones immer mehr an Bedeutung. Erweitert wurde das Anwendungsgebiet noch durch die sogenannten QR-Codes. Sie sind die codierte Form einer Webadresse, welche mittels Medien wie Werbeplakaten, Zeitschriften oder Infoblättern verbreitet werden.

Durch das Eingeben dieses Codes kann durch den Mobilfunk schnell und einfach auf Informationen aus dem Internet zugegriffen werden. Das Social Media-Marketing verfolgt überwiegend Ziele der Marketingkommunikation und des Branding. Hierzu werden die Netze von Facebook, Twitter oder/und Google genutzt.

Ebenfalls sehr wichtig ist das Affiliatemarketing. Große Onlinemarketer wissen das und erzielen mit den Affiliates einen nicht geringen Anteil ihrer Einnahmen. Als Affiliatemarketing wird die Zusammenarbeit mit Partnern bezeichnet. Diese verlinken die zu bewerbende Webadresse auf ihren eigenen Websites und lenken somit Besucher auf die beworbene Website. Für den Affiliatehandel wurden extra Portale eingerichtet, auf welchen sich Onlinemarketer eintragen und Webseitenbetreiber ihre passenden Partnerprogramme suchen können.

Mit einer eigenen Website, dem richtigen Produkt und einem gut aufgestellten Onlinemarketing sind selbst Anfänger und Branchenfremde in der Lage, im Internet unabhängig sowie selbstständig Geld zu verdienen.

## **Wie kann man im Onlinemarketing starten?**

Kennst Du das Gefühl, wenn man sich jahrelang im Job für die Firma krumm gearbeitet hat und dann die Kündigung bekommt? Oder Du arbeitest in einem Job, in welchem der tägliche Stress immer unerträglicher wird? Das ist in den letzten Jahren vielen deutschen Arbeitnehmern passiert. Dadurch wird der Wunsch nach Selbstständigkeit immer größer. Viele kommen durch die gestiegenen Lebenshaltungskosten auch mit ihrem Einkommen nicht mehr aus und suchen nach einem Nebenerwerb.

Allein im Jahr 2017 wurden in Deutschland über 900.000 Existenzgründungen registriert. 15% dieser Existenzgründer legten ihre Tätigkeit in den Bereich des Handels. Die meisten von ihnen wurden im Onlinehandel tätig, da dieser fast barrierefrei ist und hier mehr oder weniger problemlos gestartet werden kann.

## **Start ins Onlinemarketing**

Der Start in den Internethandel ist sicher einfacher, als wenn man versucht, an einem bestimmten Standort ein Geschäft zu eröffnen. Zudem benötigt man für das Onlinemarketing nicht unbedingt ein Startkapital. Eventuell wird etwas Geld benötigt, um gewisse Lehrgänge zu finanzieren, aber auch dabei halten sich die Summen eigentlich in Grenzen.

Aber für einen Start ins Onlinemarketing sollten eine Reihe von Punkten und Regeln beachtet werden.

Grundvoraussetzung ist erst einmal die richtige Geschäftsidee. Da stehen einem alle Möglichkeiten offen, die das Onlinemarketing bereithält.

Grundlage für ein funktionierendes Onlinebusiness ist eine eigene Website. Webhoster gibt es wie Sand am Meer, aber es muss auch finanzierbar bleiben. Eine günstige Website mit einer Adressenendung auf .com oder .de reicht schon aus. Das Thema der Website sollte aber mit dem geplanten Produkt oder der Dienstleistung im Einklang stehen.



Speziell Neueinsteiger in das Onlinemarketing suchen immer nach Nischenthemen. Hierbei ist Vorsicht geboten, da für jedes gewählte Thema auch genügend Interessenten vorhanden sein müssen.

Ganz wichtig sind die Motivation und die Ausdauer. Wer seine Motivation verliert, weil er nicht von null auf Hundert starten kann, scheitert mit Sicherheit.

Viele Interessenten am Onlinemarketing scheuen davor zurück, weil sie "keine Ahnung" von der Materie haben. Aber hierfür kann man in Onlinekursen Coachings durchlaufen, welche zwar kostenpflichtig sind, aber einem das Wissen um das Onlinemarketing von A - Z vermitteln.

## **Der rote Faden**

Hat man sich ein Thema oder ein Produkt für seine Website ausgesucht, sollte man sich einen roten Faden entwickeln, nach welchem man konsequent vorgeht.

Wer z. B. das Onlinemarketing erst einmal testen möchte und es als Nebenjob neben seiner regulären Arbeit sieht, hat die Möglichkeit, über eine eigene Website zuerst als Affiliate-Marketer tätig zu werden. Das bedeutet, er sucht sich zum Thema seiner Website passende Partnerprogramme, welche er auf seiner Website verlinkt. Über diese Partnerprogramme beginnt er sein Geldverdienen im Internet. Bezahlt werden Affiliates entweder per Click, auf Provisionsbasis für vermittelte Kaufabschlüsse oder mit einem pauschalen Entgelt.

Wer sich entscheidet, ein Produkt zu vermarkten, egal aus welchem Bereich, muss sich darüber im Klaren sein, dass dieses Produkt am Besten etwas ganz Besonderes, nie da gewesenes sein sollte. Ein Produkt selber zu erstellen, ist mit der heutigen Technik nicht mehr schwierig. Auch für diesen Fall kann man ein Onlinecoaching in Anspruch nehmen.

Eine gute Voraussetzung, um ein Produkt erfolgreich zu vermarkten, ist, wenn man sich etwas aus dem eigenen Interessengebiet aussucht oder ein Produkt in einem Bereich erstellt, in dem man vielleicht über spezielle Kenntnisse verfügt.

Wichtig nach der Auswahl oder der Erstellung eines Produktes ist dann die Veröffentlichung. Um den Verkauf vorzubereiten und anzukurbeln, muss das Produkt beworben werden. Dazu stehen unterschiedliche Möglichkeiten des Onlinemarketing zur Verfügung. Weitverbreitet ist die E-Mail-Werbung, Newsletter, Bannerwerbung, Video-Launches usw.

Die Werbung sollte so gestaltet sein, dass der potenzielle Kunde der Meinung ist, dass er dieses Produkt unbedingt besitzen muss. Es muss ein Hype erzeugt werden, der unwiderstehlich ist. Dem potenziellen Käufer muss klargemacht werden, dass er möglicherweise das letzte Produkt dieser Serie bekommt.

Eine weitere gute Geschäftsidee stellen Abo-Systeme dar. Mit einem gut funktionierenden Abo-System hat man den Vorteil der monatlich wiederkehrenden, stabilen Einnahmen. Im Gegensatz zu einem Einmalkaufprodukt kann man mit einem Abo einen festen Kundenstamm aufbauen und diese längerfristig an sich binden. Abos lassen sich z. B. als Ratgeber für eine Diät aufbauen. Monatliche

Folgen mit Neuheiten und immer wieder neue Rezeptvorschläge können kombiniert werden mit dem Angebot von Nahrungsergänzung.

Grundsätzlich kann man sagen, dass der Start ins Onlinemarketing recht einfach zu gestalten ist. Mit der richtigen Motivation, Ausdauer und einer passenden Geschäftsidee kann auch ein Neueinsteiger ein guter und erfolgreicher Onlinemarketer werden.

## **Was ist beim Onlinemarketing besonders zu beachten?**

Der Traum von der Selbstständigkeit ist in der heutigen Zeit recht einfach zu verwirklichen. Im Jahr 2010 haben fast eine Million Deutsche diesen Weg beschritten. 15% von ihnen haben sich mit ihrem Business dem Handel verschrieben. Die Meisten davon sind auch im Onlinemarketing aktiv geworden.

Dabei spielt es keine Rolle, ob man von diesem Business seinen Lebensunterhalt bestreiten möchte oder es nur als Nebenjob betrachtet. Das hört sich so einfach an, wie es eigentlich auch ist. Aber gewisse Spielregeln sollten schon beachtet werden, um nicht innerhalb kurzer Zeit kläglich zu scheitern.

## **Die Website**

Die wichtigste Grundlage für ein funktionierendes Onlinemarketing ist die Website mit einer passenden Webadresse. Nach Möglichkeit sollte das Thema in der Webadresse enthalten sein und diese eine Endung auf .de oder .com vorweisen. Hat man sich für sein Internetbusiness sein Thema oder sein Produkt ausgesucht, sollte die Website dieses auch grundlegend beinhalten.

Zudem sollte die Website geordnet und übersichtlich aufgebaut sein. Nur dann haben Besucher die Möglichkeit, auf Anhieb das zu finden, wonach sie suchen. Eine Überlastung mit Werbung sollte vermieden werden. Viele Onlinemarketer verdienen mit ihren Websites zusätzlich Geld, indem sie als Affiliate-Marketer Partnerprogramme anderer Websites bewerben. Auch hier sollten nur themenrelevante Partner verlinkt werden, damit das Allgemeinbild der Seite nicht leidet.

Eine Website lebt von ihren Besuchern und diese halten den Webseitenbetreiber am Leben. Nur mit ausreichend Besuchern auf der Website kann ein Onlinemarketer wirklich Geld verdienen. Also muss er immer daran arbeiten, den Besucherstrom auf seiner Website zu vermehren.

Dazu stehen ihm mehrere Möglichkeiten zur Verfügung. Zum einen kann er sich wieder selber Partner suchen, welche seine Zugangsdaten auf ihren Webseiten verlinken. Des Weiteren kann er Bannerwerbungen schalten oder die herkömmlichen Printmedien benutzen. Ein sehr bekanntes und probates Mittel ist die E-Mail-Werbung. Ein guter Onlinemarketer verfügt über eine gut gefüllte und sortierte E-Mail-Liste. Um seine Kunden mit Newslettern zu füttern oder ein neues Produkt zu bewerben eignen sich diese E-Mail-Listen besonders gut, da sie zumeist aus bereits bestehenden Kundenverhältnissen stammen und somit potenzielle Käufer gezielt angesprochen werden können.

Auch die Video- und Audiowerbung gewinnt immer mehr an Popularität. Hier werden, ähnlich wie in der TV-Werbung, kleine Werbespots produziert, welche anschließend im Internet geschaltet werden.

## **Motivation und Disziplin**

Motivation, Disziplin und Ausdauer gehören zu den wichtigsten Aspekten eines erfolgreichen Onlinemarketing. Speziell Neueinsteiger auf diesem Gebiet sollten Ausdauer beweisen und nicht nach den ersten Rückschlägen das Handtuch werfen. Vor den entstehenden Problemen den Kopf in den Sand stecken, hilft auch nicht wirklich weiter. Fast alle, heute gestandenen, Onlinemarketer haben am Anfang Rückschläge erlitten. Da helfen nur Ausdauer und Motivation. Das Internet hält Unmengen an Coachings und Kursen bereit, welche helfen können, Fehler von vornherein zu vermeiden oder begangene Fehler auszumerzen.

Disziplin heißt auch, die anfallenden Arbeiten schnell und ordentlich zu erledigen. Die Contents der Website müssen immer auf dem Laufenden und neuesten Stand sein. Da ist der regelmäßige Arbeitseinsatz schon gefragt. Mit dem Onlinemarketing Geld verdienen bedeutet, bei entsprechendem Erfolg an der Arbeit bzw. am Ball zu bleiben. Zurücklehnen und darauf warten, dass das Geld fließt, funktioniert in den meisten Fällen nicht.

Über kurz oder lang sollte das Onlinemarketing logischerweise per Autopilot zum Erfolg führen. Aber dafür muss es erst richtig funktionieren. Wer z. B. ein funktionierendes Abo-System aufgebaut



hat und mit wiederkehrenden Einnahmen arbeiten kann, ist irgendwann in der Lage, zu expandieren. Abo-Kunden sind in den meisten Fällen langfristige Kunden, welche für regelmäßige Einnahmen sorgen. Dann können anfallende Arbeiten ins Outsourcing gegeben werden. Damit beginnt in gewisser Hinsicht das Zurücklehnen, da der Onlinemarketer sich nur noch um organisatorische Angelegenheiten kümmern muss.

Outsourcing bedeutet, anfallende Arbeiten, wie das Erstellen der Contents an andere zu übertragen. Dafür findet man im Internet schon sehr günstige Autoren, welche sich um die Arbeit reißen.

Auch Produkte müssen nicht zwingend selber produziert werden. Das Pre-sale wird einem Onlinemarketer immer einfacher gemacht.

Mit dem nötigen persönlichen Einsatz, einer gut aufgestellten Website und dem passenden Produkt ist jeder, auch Neueinsteiger, in der Lage, ein funktionierendes Internetbusiness auf die Beine zu stellen. Mit einem gut aufgestellten und funktionierenden Onlinemarketing kann der Traum vom freien, unabhängigen Leben in Wohlstand wahr werden.

## **Warum wird Onlinemarketing im deutschsprachigen Raum immer beliebter?**

Das Onlinemarketing wurde als Trend, wie sollte es anders sein, aus den USA nach Deutschland importiert. Auch in Deutschland hat der Anteil der Menschen, welche versuchen, mit dem Onlinemarketing im Netz Geld zu verdienen in den letzten Jahren rapide zugenommen. Immer mehr Menschen suchen nach seriösen Möglichkeiten, um mit einem Nebenjob oder sogar einer Selbstständigkeit im Internethandel ihren Lebensstandard zu verbessern. Der deutschsprachige Raum kann in der Zwischenzeit einige Unternehmer vorweisen, welche mit der Arbeit im Internet und dem Onlinemarketing ein Vermögen verdient haben.

## **Lebe deinen Traum**

Seit dem Beginn der Wirtschaftskrise vor ein paar Jahren denken immer mehr Menschen in Deutschland darüber nach, wie sie mit einer selbstständigen Arbeit der Drehmühle eines bezahlten Jobs entkommen können. Während und nach der Wirtschaftskrise wurden viele Arbeitnehmer in die Arbeitslosigkeit entlassen. Speziell Menschen, welche eine gewisse Altersgruppe erreicht haben, konnten nicht wieder in neue Arbeitsverhältnisse vermittelt werden. Aus diesem Grund haben viele neben der Unterstützung durch die Ämter nach einem Zusatzeinkommen gesucht. 450 Euro-Jobs waren begehrt, wie nie zuvor und dementsprechend schnell vergriffen. Also, was tun?

Da bot das Internet immer noch einen Ausweg. Nie war es einfacher als in der heutigen Zeit, mit einem Internetbusiness und einem gut funktionierenden Onlinemarketing im Netz Geld zu verdienen. Der Technikfortschritt der letzten Jahre gibt einem User alle Tools an die Hand, welche er benötigt. Viele Deutsche haben in der Zwischenzeit nach diesem Rettungsanker gegriffen.

Wer träumt nicht von einem unabhängigen Leben und einer Arbeit ohne einen Vorgesetzten? Mit einem Internetbusiness kannst Du Dir diesen Traum erfüllen. Ein funktionierendes Onlinemarketing und eine

Themennische, in welcher Du ein Produkt vermarkten kannst, ermöglicht es Dir mit Ausdauer, Disziplin sowie dem nötigen Arbeitseinsatz im Internet so viel zu verdienen, dass Du arbeiten kannst, wann, wie viel und wo Du willst. Viele Onlinemarketer haben das geschafft, wovon sie immer geträumt haben. Mit den Einnahmen aus dem Internetbusiness konnten sie ihr Traumhaus bauen, das Traumauto anschaffen sowie Urlaub an den schönsten Orten der Welt zu machen.

Aber auch das Onlinemarketing stellt gewisse Ansprüche. Von selbst geht gar nichts. Viele Versuche sind schon am Anfang gescheitert. Wer dann nicht Ausdauer und Disziplin beweist, wird es nicht schaffen, ein erfolgreicher Onlinemarketer zu werden.

## **Auch Quer- und Neueinsteiger profitieren vom Onlinemarketing**

Der Vorteil am Onlinemarketing ist, dass auch Neu- und Quereinsteiger ohne Vorkenntnisse in diesem Gewerbe erfolgreich sein können. Viel der großen, gestandenen Onlinemarketer veranstalten in der Zwischenzeit Onlinecoachings und Lehrgänge zum Erlernen des Onlinemarketing. Wer keine Vorkenntnisse aufweisen kann, sollte sich zumindest im Vorfeld über die Möglichkeiten des Onlinemarketing informieren.

Das Erlernen der Grundkenntnisse stellt eine gute Vorbereitung dar, um anschließend die eigenen Geschäftsideen umzusetzen und zum Erfolg zu führen. Sicherlich werden einige Rückschläge hinnehmen müssen. Auch viele der wirklich großen Onlinemarketer sprechen immer wieder von den Rückschlägen, welche sie erlitten haben sowie den begangenen Fehlern während der Startphase ihres Internetbusiness.

Da hilft nur, sich immer wieder neu zu motivieren, Ausdauer zu beweisen und mit viel Disziplin das gestellte Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Methoden, um im Internet Geld zu verdienen, gibt es wie Sand am Meer. Es muss nur die Richtige gefunden werden.

Viele der neuen deutschen Onlinemarketer sehen ihr Internetbusiness nur als Nebenjob an. Sie richten sich eine eigene Website mit einem ihrer Meinung nach interessanten Thema ein und verlinken zum Geld verdienen Partnerprogramme, welche sie auf diesem Wege bewerben. Diese sogenannten Affiliate-Marketer werden von ihren Partnern entweder mit Pay per Click, auf Provisionsbasis oder pauschal bezahlt. Sollten sie lohnende Partnerprogramme gefunden haben, geben die meisten sich mit diesem Zusatzeinkommen zufrieden.

Aber viele merken auch mit der Zeit und dem näheren Kennenlernen der Materie Onlinemarketing, dass hier viel mehr Geld drinstecken kann. Sie orientieren sich neu und beginnen, selber als Produktgeber in Erscheinung zu treten und beginnen, eigene Produkte zu vermarkten. Der Anteil an Softwareprodukten jeder Art, Ebooks, Videos und Onlinecoachings über das Onlinemarketing ist in den letzten Jahren enorm angestiegen. Da immer mehr Deutsche in das Onlinemarketing einsteigen möchten, ist natürlich auch die Nachfrage nach diesen Artikeln dementsprechend angestiegen.

Aufgrund der immer weiter ansteigenden Lebenshaltungskosten im deutschsprachigen Raum ist der Anteil der Menschen, welche nach einem Zusatzeinkommen oder einer wirklich gewinnträchtigen Selbstständigkeit suchen, sprunghaft angestiegen. Das Internet und hier vor allem der Bereich Onlinemarketing bietet da ausreichend Möglichkeiten, mit welchen auch Neu- oder Quereinsteiger in diesem Geschäftsbereich erfolgreich werden können.

## **Kann man vom Onlinemarketing leben?**

Immer mehr Menschen in Deutschland suchen nach einem Nebenverdienst oder der richtigen Idee für eine Existenzgründung. In Deutschland haben sich im Jahr 2010 fast eine Million Menschen entschlossen, den Weg in die Selbstständigkeit einzuschlagen. Mehr als 10% von ihnen sind im Bereich Onlinemarketing tätig geworden. Die Tendenz ist weiterhin steigend. Aber viele Interessenten scheuen vor dem Onlinemarketing zurück, weil ihnen jede Art von Vorkenntnissen fehlt. Man hört immer wieder von einigen großen Onlinemarketern, die mit dem Onlinebusiness wohlhabend oder sogar reich geworden sind. Kann auch ein Neu- oder Quereinsteiger vom Internethandel leben? Diese Frage ist grundsätzlich mit Ja zu beantworten. Um erfolgreiches Onlinemarketing zu betreiben, müssen aber einige Regeln und Richtlinien beachtet werden.



## **Mut und Motivation zum Einstieg ins Onlinemarketing**

Wer nach einem Nebenverdienst oder einem Weg in die Selbstständigkeit sucht, sollte den Mut aufbringen, sich zu informieren, wie das Onlinemarketing gehandhabt wird. Mit dem heutigen Stand der Technik wird es auch Neu- oder Quereinsteigern einfach gemacht, mit einer eigenen Website in das Onlinemarketing einzusteigen.

Für ein funktionierendes Onlinebusiness ist es dringend vonnöten, sich über zur Verfügung stehende Themen zu informieren. Einfach eine Website einrichten und irgendwie loslegen, wird in den seltensten Fällen von Erfolg gekrönt sein.

Ein hieb- und stichfestes Konzept muss her. Fast jeder Mensch hat irgendwelche Spezialgebiete, womit er sich auskennt oder ist Fachmann auf einem bestimmten Gebiet. Aus diesen Bereichen sollte sich ein Thema für eine Website basteln lassen. Als Fachmann auf einem Gebiet kann ein angehender Onlinemarketer auch als Produktgeber auftreten. Das Einrichten der Website benötigt besondere Sorgfalt, da diese für die zu erwartenden Besucher übersichtlich und gut lesbar sein sollte.

Viele Neueinsteiger verlieren nach einigen erfolglosen Wochen oder gar Monaten ihre Motivation und geben auf. Das ist aber der falsche Weg. Nur wer sich immer wieder motivieren kann, nach Rückschlägen und Erfolglosigkeit sagt, jetzt erst recht, der wird seinen Weg als Onlinemarketer auch machen.

Viele der "großen" Onlinemarketer bieten Onlinecoachings für verschiedene Bereiche des Onlinemarketing an. Oftmals sind Ratgeber kostenlos erhältlich. Sollte jemand mit seinem Onlinebusiness gar nicht vorankommen, darf er sich auch nicht scheuen, sich Rat von anderen zu holen. Speziell Neueinsteiger ins Onlinemarketing müssen das Business ja von Grund auf lernen. Hier gilt das Motto vom Tellerwäscher zum Millionär.

Am erfolgreichsten sind noch immer die geworden, die ganz unten angefangen haben.

## **Geld verdienen mit dem Onlinemarketing**

Mit der richtigen Idee für das Onlinemarketing auf einer eigenen Website zu starten, verlangt neben Ausdauer, Disziplin sowie Motivation auch die passende Strategie.

Neueinsteiger sollten sich für dieses Gebiet grundsätzlich vorher Informationen einholen. Für ein funktionierendes Onlinebusiness stehen einige Möglichkeiten zur Auswahl. Viele Neueinsteiger beginnen mit dem Affiliate-Marketing. Das bedeutet, sie suchen sich für ihre Website ein Thema, richten ihre Seite ein und suchen sich zum Geld verdienen Partnerprogramme, die sie auf der Website verlinken. Die Bezahlung dafür geschieht entweder mit Pay per Click, pauschal oder auf Provisionsbasis.

Mit dieser Art von Business kann man erste Erfahrungen mit dem Onlinemarketing machen. Wer aber auf lange Sicht gesehen seinen Lebensunterhalt mit dem Onlinemarketing bestreiten möchte, muss weitere Wege gehen.

Eine andere Möglichkeit ist der Produktverkauf. Ein Produkt kann als Einmalverkaufsprodukt vermarktet werden, welches aber auch nur einmal Gewinn abwirft.

Die zweite Möglichkeit für den Produktverkauf ist ein Abo-System. Ein Produkt kann als Download in mehreren Fortsetzungen angeboten werden. Damit schafft man sich ein Business mit regelmäßigen, wiederkehrenden Einnahmen. Macht man das dann nach den ersten Erfolgen mit weiteren Produkten, hat man schon eine sehr stabile Einnahmequelle.

Das Onlinemarketing ist ein sehr vielseitiges Geschäft. Jeder, egal ob er ein Computerdummie, ein Laie auf dem Gebiet des Onlinehandels oder total branchenfremd ist, kann mit dem Onlinemarketing Geld verdienen.

Mit der richtigen Strategie, der richtigen Idee, Disziplin und Ausdauer kann das Onlinemarketing so erfolgreich gestaltet werden, dass man nicht nur davon leben kann, sondern auf lange Sicht gesehen, seinen Traum leben kann.

Ein gut aufgestelltes Internetbusiness wird einem Onlinemarketer ein freies und unabhängiges Leben zumindest in Wohlstand beschere. Traumhaus, Traumauto, Traumurlaub. Das alles ist möglich mit einem funktionierenden Onlinebusiness.

Aber all das geschieht nicht von allein. Auch das selbstständige Arbeiten ohne Chef erfordert den regelmäßigen Arbeitseinsatz, damit der Rubel ans Rollen kommt und auch am Rollen bleibt.

## **Ein steiniger Weg zum "Onlinemarketing-Guru"?**

In Deutschland stehen seit einiger Zeit die Zeichen auf Sturm. Die stetig steigenden Lebenshaltungskosten zwingen immer mehr Menschen dazu, sich nach einem Zusatzverdienst oder sogar nach einem besser bezahlten Job umzuschauen. Die Zahl derer, die einige selbstständige Arbeit anstreben, steigt immer mehr. Das Onlinemarketing lässt eine Vielzahl an Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung zu. Der Onlinehandel hat in der Zwischenzeit bereits einen großen Anteil am Gesamthandelsvolumen. Demzufolge versuchen auch immer mehr Deutsche, mit dem Onlinemarketing Geld zu verdienen. Die meisten beginnen dieses Unterfangen als Nebenjob, um etwas dazuzuverdienen.

Wer einmal mit dem Onlinemarketing begonnen hat, hört und liest natürlich auch immer wieder von den gestandenen Onlinemarketern, den "Gurus" des Onlinemarketing, die mit ihrem Onlinebusiness ein Vermögen erwirtschaftet haben.

Wer möchte dieses Ziel nicht auch erreichen? Die Frage ist nur, wie kommt man dahin und wie schwer ist das?

## **Von der Pike auf oder von null auf Hundert?**

Jeder, der im Onlinemarketing tätig ist, kann ein "Guru" werden. Über den Weg dorthin aber gehen die Meinungen auch der großen Onlinemarketing-Gurus auseinander.

Der Weg von Tellerwäscher zum Millionär ist sicher nicht der Falsche. Wer unten anfängt, lernt das Geschäft von der Pike auf. Das ist normalerweise auch der Weg der meisten Neueinsteiger ins Onlinemarketing. Sie sehen das Onlinebusiness zu Anfang nur als Nebenjob, um zum normalen Einkommen etwas dazuzuverdienen. Aber wenn jemand mit Erfolg gestartet ist, will er natürlich auch mehr. Aber dafür muss auch die richtige Geschäftsidee vorhanden sein. Daran scheitern dann anschließend eine große Anzahl der Onlinemarketer. Nach Fehlversuchen mit nicht brauchbaren Produkten oder solchen, die sich nicht in ausreichender Menge verkaufen lassen, geben viele auf und bleiben bei ihrem Nebeneinkommen.

Andere kaufen sich Lehrgänge und Coachings, um so viel wie möglich über das Onlinemarketing zu lernen. Das bedeutet, dass sie oftmals viel Geld, welches ja eigentlich nicht vorhanden ist, ausgeben und im Gegenzug zu viel unbrauchbares Lehrmaterial bekommen. Der eine oder andere hat das Glück, an den richtigen Coach zu gelangen, aus

dem er sein Wissen ziehen kann. Findet dieser Onlinemarketer dann für sich seine Nische mit dem passenden Produkt, kann er möglicherweise mit dem Geldverdienen beginnen. Dieser Weg kann allerdings ein steiniger Weg zum Onlinemarketing-Guru werden. Aber es geht auch anders.



## **Verkaufe Dein Wissen**

Der zweite Weg ist der weniger langwierigere und ebenso wenig aufwendige. Einige der großen Onlinemarketer sind der Meinung, dass der Start von null auf Hundert einfach und schnell zu bewältigen ist. Man benötigt nur die richtige Strategie mit dem passenden Produkt.

Einer der Onlinemarketing-Gurus ist Daniel Dirks. Er bietet z. B. Coachings und Kurse an, um sein eigenes Wissen um das Onlinemarketing weiterzugeben. Diese Coachings kosten natürlich Geld, wobei Daniel eine Geld-zurück-Garantie bei Nichtgefallen oder Misserfolg gibt.

Ein solches Coaching beinhaltet prinzipiell alles, was man für ein bestimmtes Geschäftsmodell benötigt.

Bist Du Onlinemarketer und hast in Deiner Geschäftslaufbahn Rückschläge erlitten? Wie hast Du es geschafft, dann doch noch den richtigen Weg zu finden? Machen aus Deinem Wissen ein Projekt und vermarkte es. Diese Art Produkte sind durch den steigenden Anteil des Onlinemarketing im Bereich Handel sehr gefragt.

Das gilt auch, wenn Du Spezialist auf einem bestimmten Gebiet bist. Angenommen, Du bist ein Fitnessbesessener und verfügst über ein breites Wissen an Fitnessprogrammen, Ernährung und Nahrungsergänzung. Stelle mit diesem Wissen ein Projekt auf die Beine und vermarkten es. Eines der guten Geschäftsmodelle im Onlinemarketing ist ein Abo-System. Verwandelt Dein geballtes Wissen in ein Abo, mit welchem Du monatlich wiederkehrende, stabile Einnahmen erwirtschaften kannst. Damit ist die Grundlage zum Onlinemarketing-Guru geschaffen.

Wenn Du anschließend in der Lage bist, mehrere aufeinanderfolgende Produkte mit Erfolg zu vermarkten, bist Du Deinem Ziel sehr nahe.

Eines der wichtigsten Dinge im Onlinemarketing ist die Motivation. Wenn Du in der Lage bist, Dich immer wieder zu motivieren, am Ball zu bleiben und den Anschluss nicht zu verlieren, wird Dein Traum von einem unabhängigen Leben als Onlinemarketing-Guru in Erfüllung gehen. Wer in der Lage ist, arbeiten zu können, wann, wo und wie viel er möchte, hat es geschafft.

Erfolgreiches Onlinemarketing bedeutet, sein Traumhaus zu bauen, sein Traumauto zu fahren und an den schönsten Orten der Welt Urlaub zu machen.

Einige der großen Onlinemarketer haben es geschafft, dort zu leben und zu arbeiten, wo andere Urlaub machen. Das stellt einen weiteren Vorteil des Onlinemarketing dar. Man kann durch das www weltweit arbeiten, solange eine gute Internetverbindung vorhanden ist.

## **Top-10-Argumente, die für das Onlinemarketing sprechen**

Immer mehr Menschen in Deutschland suchen nach einem Nebenerwerb. Der Anteil derer, die ihr Glück mit dem Onlinemarketing versuchen, steigt immer mehr an. Aber auch Existenzgründer entscheiden sich für diesen Weg. Ihre Beweggründe sind vielfältiger Natur. Ebenso vielfältig sind die Argumente, die für ein Business im Bereich Onlinemarketing sprechen.

**Zuerst einmal** muss man sagen, dass es relativ einfach ist, mit dem richtigen Konzept ins Onlinemarketing einzusteigen. Das Arbeitsmaterial steht heutzutage in jedem Haushalt, nämlich ein Computer. Mit ihm und der dazugehörenden Geschäftsidee, genügend Informationen sowie Motivation ist es jedem möglich, im Onlinemarketing ein Business zu starten.

**Das zweite Argument** ist, dass das Onlinemarketing so viele Geschäftsbereiche umfasst, dass wohl jeder seine Nische finden kann. Hierbei spielt es keine Rolle, ob das Business nur als Nebenerwerb oder sogar als Hauptberuf betrieben werden soll. Wer sich im Vorfeld über Geschäftsmöglichkeiten sowie Verdienstmöglichkeiten informiert, wird sowohl für seine Interessenbereiche als auch für seine Geldbörse das Passende finden.

**Drittens** wird einem das Geld verdienen im Onlinemarketing recht einfach gemacht. Es muss kein großer Aufwand gestartet werden und man benötigt nur wenig bis gar kein Startkapital. Bereits mit einer eigenen Website kann man beginnen, Geld zu verdienen. Eine Website ist schon sehr günstig einzurichten. Webhoster gibt es im Internet bereits wie Sand am Meer. Ist die Website dann eingerichtet, kann das Business starten.

**Viertens** findet man im Internet alle Informationen, die man für ein funktionierendes Onlinemarketing benötigt. Wer sich für ein bestimmtes Gebiet entschieden hat, kann dank der Suchmaschinenoptimierung mit einem Schlüsselwort alles, was für diesen Geschäftsbereich benötigt wird, googeln. Zudem werden von anderen Onlinemarketern Coachings und Kurse für alle Bereiche des Onlinemarketing angeboten.

**Fünftens** basiert auf viertens. Auch Neueinsteiger, Quereinsteiger sowie total branchenfremde können im Onlinemarketing erfolgreich werden. Durch die angebotenen Coachings benötigt man keinerlei Vorkenntnisse. Mit dem Mut zum Start, Ausdauer, Disziplin und einer immerwährenden Motivation schaffen es auch Rookies, erfolgreich ins Onlinebusiness zu starten. Sicherlich wird der eine oder andere Rückschläge erleiden, nur aufgeben darf er dann nicht. Auch viele der

Onlinemarketing-Gurus haben Rückschläge erlitten, sind aber am Ball geblieben und erfolgreich geworden.

**Das sechste Argument** ist, dass man auch mit dem richtigen Coaching von null auf Hundert starten kann. Das Onlinemarketing muss nicht zwingend mit kleinen Einnahmen begonnen werden. Wenn man sich über ein Coaching bereits vor dem Start über die richtige Geschäftsidee informiert, können mit Kreativität und Elan bereits nach kurzer Zeit gute bis beste Einnahmen erzielt werden. Ein gutes Beispiel dafür ist ein Abo-System.

**Argument Nummer sieben** ist, dass man im Onlinemarketing selbstständig arbeitet. Man ist nur noch sich selbst Rechenschaft schuldig. Das wiederum bedeutet, dass man arbeitet, wann immer man möchte. Das soll aber nicht heißen, dass das Onlinebusiness nicht von jedem Onlinemarketer den vollen Einsatz verlangt. Es gibt halt keine geregelten Arbeitszeiten. Wer gerne nachts arbeitet, kann auch das tun. Hinzu kommt, dass man Onlinearbeit nicht an einem festgelegten Ort erledigen muss. Bedingt durch die Mobilgeräte kann auch am Strand oder einem anderen schönen Ort das Nötige erledigt werden.

Daran schließt **Argument acht** nahtlos an. Ein funktionierendes Onlinemarketing bringt einem Onlinemarketer Einnahmen in solchen

Höhen, dass er problemlos, wann immer will, Urlaub machen kann, sich sein Traumauto zulegt oder sich sein Traumhaus bauen kann. Aber wie in jedem Job, muss auch ein funktionierendes Internetbusiness am Leben gehalten werden. Es müssen immer wieder neue Ideen umgesetzt werden, um die Einnahmen zu erhalten oder zu steigern.

**Neuntens** kann man sagen, wer sich im Onlinemarketing so etabliert hat, dass er regelmäßige, wiederkehrende Einnahmen auf seinem Konto verbuchen kann, ist in der Lage, die eigene Arbeit auf organisatorische Dinge zu beschränken. Alle anderen anfallenden Arbeiten können weitervergeben werden. Outsourcing sorgt dafür, dass Chef-Onlinemarketer sich etwas mehr zurücklehnen können. Contents erstellen kann getrost an Autoren vergeben werden. Diese findet man im Internet schon zuhauf. Zudem sind sie sehr günstig zu bekommen.

**An zehnter Stelle** kommt ein Motto zum Tragen, was sagt: "Träume nicht Dein Leben, sondern lebe Deine Träume". Mit der richtigen Ausdauer, Motivation und Disziplin kann ein Internetbusiness dafür sorgen, dass man sich alle Träume erfüllen kann. Viele Onlinemarketer sind mit einem Gespür für die richtige Geschäftsidee reich geworden. Letztendlich sollte im Vordergrund stehen, dahin zu

kommen, dass man dort leben und arbeiten kann, wo andere Urlaub machen.



## **10 Fehler, die man beim Onlinemarketing unbedingt vermeiden sollte**

Wer arbeitet, macht Fehler, wer noch nie Fehler gemacht hat, hat noch nie gearbeitet. Aus Fehlern wird man klug. An all diesen Sprichwörtern ist etwas Wahres dran. Grundsätzlich sollte man Fehler bei der Arbeit im Geschäft vermeiden.

Das gilt auch im Onlinemarketing. Begeht man Fehler, stellt sie ab und lernt daraus, ist das in Ordnung. Aber im Onlinemarketing werden oftmals Fehler gemacht, welche für das Business tödlich sein können. Viele der wirklich großen Onlinemarketer geben offen zu, am Beginn ihrer Karriere ebenfalls Fehler gemacht zu haben. Fehler erkennen und abstellen ist Voraussetzung für ein funktionierendes Onlinemarketing.

### **Vermeidbare Fehler im Onlinebusiness**

Einer der größten Fehler im Onlinemarketing, wenn nicht sogar **DER Größte**, ist es, bei Rückschlägen aufzugeben. Jeder, wirklich jeder kann ein erfolgreicher Onlinemarketer werden. Gescheitert zu sein bedeutet, dass man die falsche Geschäftsidee ausgesucht hat oder das Projekt nicht ausreichend ausgearbeitet war. Dann sollte man die ganze Sache noch mal überdenken und erneut in Angriff nehmen.

Ein **weiterer oft begangener Fehler** ist es, dass die Website falsch aufgebaut wird. Oftmals werden Webseiten total mit Bildern überladen und viel zu bunt. Dadurch wird sie unübersichtlich und schlecht lesbar. Dunkle Schrift auf einem hellen Untergrund schafft Übersicht und Durchblick.

Der **dritte Punkt** ist die verlinkte Werbung auf der Website. Viele Webseitenbetreiber sind der Meinung, je mehr Werbung sie verlinken, umso höher werden die Einnahmen. Das ist aber ein Irrglaube. Zu hohe Werbelastigkeit schadet der Website, da die Besucher durch die Werbung vom Grundthema abgelenkt werden. Wird ein Besucher durch Werbung abgelenkt, verlässt er die Website schnell wieder.

Auch im Affiliate-Handel werden viele Fehler begangen. Der **Gravierendste** ist, wenn ein Webseitenbetreiber meint, viele Partnerprogramme erhöhen die Einnahmen. Auch falsch. Wer sich einige wenige, gut bezahlte und zur Website passende Partnerprogramme sucht, fährt damit bedeutend besser. Dabei spielt auch die Zahlungsweise der Partner eine große Rolle.

**Punkt fünf** betrifft die auf der Website veröffentlichten Texte. Sie werden oftmals schnell hingeschrieben und verfügen über keinen Zusammenhang. Sie sollten gut strukturiert sein und dem Besucher

Informationen sowie fachliches Wissen vermitteln. Schlecht geschriebene Contents schrecken Besucher ab. Ein einmal verlorener Besucher ist schwerlich zurückzubekommen. Zudem müssen die Texte auf der Website regelmäßig überarbeitet und mit neuen Informationen ausgestattet werden.

Für die Suchmaschinenoptimierung wird oftmals zu viel Zeit verschwendet. Google ändert immer wieder seine Kriterien zur Einordnung der Contents, sodass eine heute gute SEO morgen eine schlechte sein kann.

**Fehler Nummer sechs** ist, wenn man sein Ding allein durchziehen will. Viele Neueinsteiger ins Onlinemarketing sind der Meinung, dass sie ohne die angebotenen Coachings und Kurse ihren Weg machen können. Man hat sich eingelesen und dann reicht das. Das mag bei einigen funktionieren, doch dann wird das Geld verdienen zu einer langwierigen Angelegenheit. Wer durchstarten möchte, sollte die Hilfe anderer, erfahrener Onlinemarketer nicht ablehnen.

Der **siebte Fehler** steckt in der Auswahl des Projektes. Wer ein Produkt verkaufen möchte, muss darauf achten, dass er ein brauchbares Produkt erstellt. Der Markt ist überschwemmt mit unbrauchbaren, wertlosen Produkten, die niemand kaufen möchte. Der Kunde benötigt für sein Geld einen Mehrwert.

Hieran schließt sich **Fehler Nummer acht** an. Die Werbung. Hier kann sehr viel falsch gemacht werden. Angefangen bei der Art der Bewerbung bis hin zur Aussage des Werbeslogans. Angenommen, Du benutzt zur Werbung das Versenden von E-Mails. In diesem Fall muss der Werbetext dem potenziellen Kunden klarmachen, dass er genau Dein Produkt unbedingt besitzen muss. Oftmals fehlt der Werbung die Kaufbotschaft bzw. die Dringlichkeit.

Der **neunte Fehler** geht auch in den Bereich Werbung, er betrifft die sozialen Netzwerke. Oftmals werden die sozialen Netzwerke wie Twitter, Facebook und Co. sträflich vernachlässigt. Dieser Bereich bietet aber mit einer eigenen Seite die geeignetste Art, viele Besucher auf die eigene Website zu lenken. Schon durch das Eröffnen einer Gruppe für ein bestimmtes Interessengebiet kann man per Link wertvollen Traffic auf die eigene Website lenken.

Der **zehnte Fehler** und bei weitem nicht der Letzte ist es, E-Mails von Webseitenbesuchern nicht zu beantworten. Oftmals haben Besucher der Website spezielle Fragen, die ihnen bei einem Besuch auf der Website nicht beantwortet wurden. Diese Fragen sollte man dringend beantworten. Aus diesem Grund sollte ein Webseitenbetreiber auch über ein breites fachliches Wissen über sein Webseitenthema verfügen oder zumindest wissen, wo er ad hoc Informationen einholen kann.



**MEDIENPROFI**  
IHR MEDIENPROFI FÜR DEN PERFEKTEN AUFTRITT

**NUTZE DIE ERFAHRUNG  
DES *MEDIENPROFIS***  
JETZT ALLE TRICKS DES EXPERTEN FÜR DAS  
ONLINEMARKETING NUTZEN

**JETZT ONLINE ERFOLG HABEN!**

Wenn Deine Medienarbeit funktionieren soll, warum gehst Du dann nicht zum Medienprofi?

Lass mich Deine Pressemitteilung versenden!

Wenn Dein Auto streikt, gehst Du ja auch zum Kfz-Profi!!

Immer wieder werde ich gefragt: "Sag mal Joschi, wie ist das denn jetzt genau mit der Medienarbeit? Bringt das wirklich was?" Nun meine Antwort ist eigentlich ganz einfach: "Ja, klar!"

Warum gute Medienarbeit der halbe Start in Dein Onlinebusiness ist!

<https://medienprofi.org>

## **Schlusswort**

Schon sind wir am Ende dieses Buches angelangt. Aber in den nächsten Wochen gibt es für Dich noch weitere wertvolle Hilfen als Leserin und Leser. Das alles wartet unter Anderem:

- 7 geniale Tipps, mit denen Du die Tricks der Gurus der Onlinemarketing-Branche einfach kopierst und anwendest
- Meine 5 besten Tricks um mit den genialen fremden Produkten der Experten selbst anzuwenden
- 3 besondere Hacks, die die absoluten Branchenprofis anwenden und so siebenstellige Umsätze erzielen
- Meine eigentlich geheime Ressourcenliste, die meine Insidertools enthält, mit denen Du sofort starten kannst
- Der unglaubliche Expertentipp, um mit weniger als 50 Euro zu starten
- Ideal geeignet für Anfänger, Einsteiger, aber auch für Experten, Berater, Dienstleister, Coaches und Profis

Gib bitte nicht auf und starte Dein Online-Unternehmen oder baue es aus. Auch Du kannst und wirst erfolgreich sein. Du musst nur dranbleiben. „Aufgeben ist keine Option“. Also, los geht's...

**Wir wünschen Dir und Deinem Unternehmen alles Gute und viel Erfolg.**



The advertisement features the OMKO logo at the top, which consists of the letters 'OMKO' in a bold, yellow, sans-serif font. The letter 'O' on the right contains a small line graph icon. Below the logo, the text 'ONLINEMARKETINGKONGRESS' is written in a smaller, black, sans-serif font. A yellow curved line separates this from the main content area. On the left side of this area is a portrait of a smiling man in a grey suit and light blue tie. To the right of the portrait, the text 'OMKO' is written in a large, bold, black font. Below it, the text 'Der Onlinemarketingkongress' is written in a bold, black font, followed by 'Das Branchenevent aus dem deutschsprachigen Raum. Die Top-Größen aus dem Business live erleben' in a smaller, black font. At the bottom right, there is a yellow button with a black border containing the text 'Jetzt gleich Plätze sichern!' in a bold, black font.

Der Onlinemarketing Kongress als TOP-Event der Branche geht in sein drittes Jahr. Am 9. und 10. November 2019 treffen sich die Experten der Online Marketing Szene wieder in Ingolstadt.

Bereits die ersten beiden Male war die Veranstaltung nach kurzer Zeit ausverkauft. Kein Wunder, denn die Liste der Speaker an diesen beiden Tagen ist an Exklusivität kaum zu überbieten. Einige dieser

ausgewählten Experten sind auf keiner anderen Konferenz zu finden und teilen ihr Wissen nur hier.

Ingolstadt verbindet wie keine zweite Stadt die Technologien der Zukunft, den Einsatz im Sport und die altüberlieferten Wahrheiten alter Zeiten. In keiner anderen Stadt wird dieser Dreiklang so intensiv gelebt wie hier. Und genau dieser Dreiklang aus Zukunft, Einsatz und funktionierenden Strategien wird von den diesjährigen Speakern nicht nur gelebt, sondern hier in einem einzigartigen Zusammenspiel weitergegeben.

<https://omko.biz>

## **Haftungsausschluss**

### **1. Inhalt des Angebotes**

Der Autor übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den Autor, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens des Autors kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

Alle Angebote sind freibleibend und unverbindlich. Der Autor behält es sich ausdrücklich vor, Teile der Seiten oder das gesamte Angebot ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Veröffentlichung zeitweise oder endgültig einzustellen.

### **2. Verweise und Links**

Bei direkten oder indirekten Verweisen auf fremde Webseiten ("Hyperlinks"), die außerhalb des Verantwortungsbereiches des Autors liegen, würde eine Haftungsverpflichtung ausschließlich in dem Fall in Kraft treten, in dem der Autor von den Inhalten Kenntnis hat

und es ihm technisch möglich und zumutbar wäre, die Nutzung im Falle rechtswidriger Inhalte zu verhindern.

Der Autor erklärt hiermit ausdrücklich, dass zum Zeitpunkt der Linksetzung keine illegalen Inhalte auf den zu verlinkenden Seiten erkennbar waren. Auf die aktuelle und zukünftige Gestaltung, die Inhalte oder die Urheberschaft der verlinkten/verknüpften Seiten hat der Autor keinerlei Einfluss. Deshalb distanziert er sich hiermit ausdrücklich von allen Inhalten aller verlinkten /verknüpften Seiten, die nach der Linksetzung verändert wurden. Diese Feststellung gilt für alle innerhalb des eigenen Angebotes gesetzten Links und Verweise sowie für Fremdeinträge in vom Autor eingerichteten Gästebüchern, Diskussionsforen, Linkverzeichnissen, Mailinglisten und in allen anderen Formen von Datenbanken, auf deren Inhalt externe Schreibzugriffe möglich sind. Für illegale, fehlerhafte oder unvollständige Inhalte und insbesondere für Schäden, die aus der Nutzung oder Nichtnutzung solcherart dargebotener Informationen entstehen, haftet allein der Anbieter der Seite, auf welche verwiesen wurde, nicht derjenige, der über Links auf die jeweilige Veröffentlichung lediglich verweist.

### **3. Urheber- und Kennzeichenrecht**

Der Autor ist bestrebt, in allen Publikationen die Urheberrechte der verwendeten Bilder, Grafiken, Tondokumente, Videosequenzen und

Texte zu beachten, von ihm selbst erstellte Bilder, Grafiken, Tondokumente, Videosequenzen und Texte zu nutzen oder auf lizenzfreie Grafiken, Tondokumente, Videosequenzen und Texte zurückzugreifen.

Alle innerhalb des Angebotes genannten und ggf. durch Dritte geschützten Marken- und Warenzeichen unterliegen uneingeschränkt den Bestimmungen des jeweils gültigen Kennzeichenrechts und den Besitzrechten der jeweiligen eingetragenen Eigentümer. Allein aufgrund der bloßen Nennung ist nicht der Schluss zu ziehen, dass Markenzeichen nicht durch Rechte Dritter geschützt sind!

Das Copyright für veröffentlichte, vom Autor selbst erstellte Objekte bleibt allein beim Autor der Seiten. Eine Vervielfältigung oder Verwendung solcher Grafiken, Tondokumente, Videosequenzen und Texte in anderen elektronischen oder gedruckten Publikationen ist ohne ausdrückliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

#### **4. Datenschutz**

Sofern innerhalb des Angebotes die Möglichkeit zur Eingabe persönlicher oder geschäftlicher Daten (E-Mail-Adressen, Namen, Anschriften) besteht, so erfolgt die Preisgabe dieser Daten seitens des Nutzers auf ausdrücklich freiwilliger Basis. Die Inanspruchnahme und Bezahlung aller angebotenen Dienste ist - soweit technisch möglich und zumutbar - auch ohne Angabe solcher Daten bzw. unter Angabe

anonymisierter Daten oder eines Pseudonyms gestattet. Die Nutzung der im Rahmen des Impressums oder vergleichbarer Angaben veröffentlichten Kontaktdaten wie Postanschriften, Telefon- und Faxnummern sowie E-Mail-Adressen durch Dritte zur Übersendung von nicht ausdrücklich angeforderten Informationen ist nicht gestattet. Rechtliche Schritte gegen die Versender von sogenannten Spammails bei Verstößen gegen dieses Verbot sind ausdrücklich vorbehalten.

## **5. Rechtswirksamkeit dieses Haftungsausschlusses**

Dieser Haftungsausschluss ist als Teil des Angebotes zu betrachten, von dem aus auf diese Seite verwiesen wurde. Sofern Teile oder einzelne Formulierungen dieses Textes der geltenden Rechtslage nicht, nicht mehr oder nicht vollständig entsprechen sollten, bleiben die übrigen Teile des Dokumentes in ihrem Inhalt und ihrer Gültigkeit davon unberührt.

**Erfolg? Einfach machen!**



**Schau Dir das Video an und erfahre, dass Erfolg einfach zu machen ist!! <https://machen.one>**

## **Zusammenfassung:**

Der Onlinemarketing Starter-Guide enthält alle wichtigen Punkte, um ein eigenes Online-Business aufbauen zu können. Wer die geniale Schritt-für-Schritt-Anleitung von Anfang bis zum Ende befolgt und anwendet, wird schon bald online starten können. Gerne unterstützt der Autor und sein Team jeden Neuling dabei, sein Internetmarketing von der Pike auf zu lernen. Ziel sollte es immer sein, irgendwann die Tipps und Tricks der Gurus anzuwenden. Wer von jedem Guru nur einen entscheidenden Hack anwendet wird vielleicht schon bald selbst zu den Großen der Branche gehören.

## **Über den Autor:**

Joschi Haunsperger ist nicht nur Onlinemarketing-Experte der ersten Stunde, sondern auch ein ausgewiesener PR-Fachmann. Nach seiner Ausbildung zum Verwaltungsfachangestellten und dem anschließenden Studium zum Verwaltungsfachwirt merkte er schnell, dass ihm die anvisierte Laufbahn im Verwaltungsdienst zu langweilig werden wird. Also arbeitete er unter anderem als Reporter für eine Wochenzeitung, einen Fernsehsender und eine Rundfunkanstalt. Vor fast 25 Jahren wechselte Joschi Haunsperger die Seiten und ging in die PR- und Öffentlichkeitsarbeit, wo er sich nach einem zusätzlichen

Journalismus-Fernstudium als Pressesprecher und Marketingspezialist etablierte.

Nebenbei ist er seit 2008 im Onlinemarketing tätig, wo er anfangs den ebook-Shop ebookgigant betrieb und vier Jahre später mit dem plrclub startete. Hier erhalten alle Mitglieder jeden Monat zwei neue PLR-Pakete, die unter anderem zum Listenaufbau genutzt werden können. Wieder vier Jahre später organisierte er den OMKO, den Onlinemarketingkongress mit über 200 Teilnehmern und so bekannten Speakern wie Ralf Schmitz und Dr. Oliver Pott zum ersten Mal. 2018 kam zum OMKO auch noch das Onlinemarketingoktoberfest dazu, das komprimiert an einem Tag sechs Speaker und 100 Teilnehmer zusammenbringt. Für die Bewerbung seiner Projekte nutzt er von Anfang an, neben den verschiedenen bekannten Werbemöglichkeiten des Onlinemarketings, auch die klassischen analogen und digitalen Methoden der Medienarbeit.