



von Thomas Skirde





Zur freundlichen Beachtung

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Außer zum Eigengebrauch ist ohne schriftliche Genehmigung des Autors jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern aller Art.

Untersagt ist ebenfalls das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, zum Zwecke des Verfügbarmachens für die Öffentlichkeit, sei es zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen oder zum Ausdruck. Dies schließt auch Pod-Cast, Videostream usw. ein.

Das Übersetzen in andere Sprachen ist ebenfalls vorbehalten.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors aufgrund eigener Erfahrungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen ändern können.

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnelllebigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem Anwalt, Wirtschafts- oder Steuerberater angeraten.

Lasst uns Geld verdienen online, 1. Auflage 2012

© Copyright:

Thomas Skirde

16 Moo 2 Nong Kratum

30000 Nakhon Ratchasima / Thailand

Übersetzung aus dem Amerikanischen, Lektorat, Textbearbeitung, Satz: Roland Benn





SPRACHREGELUNG:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet: der Besucher, der Kunde usw. Dieser Artikel dient als allgemeiner Gattungsbegriff und schließt weibliche Personen automatisch mit ein.

Sofern wir auf externe Webseiten fremder Dritter verlinken, machen wir uns deren Inhalte nicht zu eigen und haften somit auch nicht für die sich naturgemäß im Internet ständig ändernden Inhalte von Webseiten fremder Anbieter. Das gilt insbesondere auch für Links auf Softwareprogramme, deren Virenfreiheit wir trotz Überprüfung durch uns vor Aufnahme aufgrund von Updates etc. nicht garantieren können.

Autor und Verlag sind nicht haftbar für Verluste, die durch den Gebrauch dieser Informationen entstehen sollten.

Die in diesem Werk erwähnten Anbieter und Quellen wurden zum Zeitpunkt der Niederschrift als zuverlässig eingestuft. Autor und Verleger sind für deren Aktivitäten nicht verantwortlich.

Dieses Handbuch versteht sich als Basisinformationsquelle. Daraus resultierende Einkommen und Gewinne sind allein von Motivation, Ehrgeiz und Fähigkeiten des jeweiligen Lesers abhängig.

Sämtliche Markennamen, Logos usw. sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer, die diese Publikation nicht veranlasst oder unterstützt haben.

Über das Internet erhältliche Texte und Bilder, die in dieser Publikation verwendet werden, können geistiges Eigentum darstellen und dürfen nicht kopiert werden.

EMPFEHLUNG:

Der GRATIS-Kredit

= das Darlehen, das sich selbst tilgt:

www.jeden-tag-reicher.com/gkeb/





EINE SCHNELLE EINFÜHRUNG

Willkommen in der Welt des Internet Marketing!

Diese Anleitung ist speziell für jene erstellt worden, die neu sind in der Welt des Internet Marketing, von manchen auch kurz IM genannt. Mit diesem Führer werden Sie eingeführt in die Grundlagen dieses Marktes und ebenso in die etwas komplexeren Systeme des Internet Marketing.

Bevor Sie jedoch diese Anleitung lesen, sollten Sie Ihren Geist für die enormen Möglichkeiten der Marketingwelt öffnen. Manchmal finden Sie vielleicht manche Dinge, die besprochen werden, zu kompliziert für den Anfang. Aber diese Themen und diese Wissensstücke werden Ihnen mit der Zeit verständlich werden und Ihnen helfen, diesen systematischen Weg des Marketings zu verstehen. Auf lange Sicht wird das Ihren Gesamterfolg bei dieser Reise garantieren.

Betrachten Sie diesen Mini-Führer als ein Haufen Puzzlestücke, die schließlich doch ein komplettes Gesamtbild ergeben. Klingt aufregend? Gut! Lassen Sie uns anfangen...





WAS IST INTERNETMARKETING?

Internet Marketing hat mittlerweile auch viele andere Namen – E-Marketing, Web Marketing, I-Marketing, Digital Marketing, Online-Marketing und so weiter. Dennoch kann es in einfachen Worten definiert werden als die Vermarktung eines Produktes oder einer Dienstleistung einer Einzelperson oder einer Firma unter Verwendung des Internet.

Dieser Typ von Marketing umfasst ein weites Themengebiet, da dazu auch Arten von Marketingstrategien wie Email und Wireless Media Marketing zählen. Unter den Oberbegriff Internet Marketing fallen auch Aspekte wie etwa ECRM oder Electronic Customer Relationship Management und digitale Kundendaten.

Warum ist Internet Marketing ein großer Vorteil für viele Unternehmen?

Das World Wide Web hat uns viele einzigartige und wesentliche Vorteile gebracht. Diese Technologie ermöglicht der ganzen Welt, innerhalb von Sekunden miteinander verbunden zu sein. In Bezug auf Online-Businesses hat das Internet ein globales Portal zur Verfügung gestellt, in welchem Waren und Services von fast jedem und in jedem Teil der Welt ge- und verkauft werden können.

Durch Internet Marketing genießen alle Arten von Geschäften geringere Kosten für die Verbreitung von Informationen und Werbung. Wegen der interaktiven Natur des Internet hat Business Marketing durch sofortige Reaktion profitiert. Darüber hinaus hat IM alle Aspekte von Kreativität, Technik, Werbung, Verkauf und Produktentwicklung vereint.





Durch seinen günstigen Kostenfaktor hat Internet Marketing Unternehmer auch in die Lage versetzt, Geld beim Erreichen ihrer Zielgruppe zu sparen. Mit einem Bruchteil der Kosten von traditioneller Werbung können Firmen ihren Kunden Recherche ermöglichen und letztendlich ihre Produkte auf die denkbar bequemste Weise zu kaufen. Dies macht sie auch für ihre Kunden attraktiv, weil sie in einer sehr kurzen Zeitspanne Resultate liefern können.

Internet Marketing ermöglicht diesen Firmen ebenfalls, ihre Statistiken viel leichter und billiger zu erstellen. Weil nahezu alle Aspekte dieses Marketingtyps durch den Gebrauch von Ad-Servern gemessen, getestet und nachverfolgt werden können, können Anzeigenbetreibende leicht ihre entsprechenden Daten benutzen und beobachten, um festzustellen, welche Methoden die besten Erfolge bringen. Auf diese Weise sind Online-Firmen in der Lage zu bestimmen, welche ihrer Anzeigenbotschaften bei der Zielgruppe besser ankommen. Die Resultate all dieser Werbekampagnen können sofort nachverfolgt werden, sei es, dass der Kunde Anzeigen anklickt, bestimmte Webseiten besucht oder eine gewünschte Aktion ausführt, wie z.B. ein Formular auszufüllen oder ein Produkt zu kaufen.

Als Anfänger in der Welt des Online-Marketing obliegt Ihnen nun die Aufgabe, potenzielle Kunden zu finden, indem Sie ihnen auf verschiedenen Internet-Veranstaltungen die Dienstleistungen oder das Unternehmen besorgen, welche zu ihren Bedürfnissen oder Vorlieben passen. Sie werden diesen Kunden helfen, das Produkt zu finden, nach dem sie suchen. Ihr Ziel sind Menschen, die einen Computer mit Internetanschluss haben. Unternehmer wie Sie können Ihren Online-Store jederzeit besuchen. Verbraucher können das gleiche tun, wann immer sie wollen. Die Zukunft des World Wide Web ist so vielversprechend mit seinem projizierten online Verbraucher Traffic von fast 60%, wovon über 80% im Internet kaufen. Wenn Sie also





entschlossen sind, das Internet für sich selber erfolgreich zu machen, sollten Sie es genießen, ein Online-Business zu haben, das Ihnen auf lange Sicht mehr Gewinn bringt.

Internet Marketing bringt Ihnen viele Vorteile wie minimale Kosten bei der Gründung eines Unternehmens, billigere Werbeoptionen, einen globalen Markt, Ihr eigener Chef zu sein, das Bewerben und Profitieren von Dingen, die Sie begeistern. Klingt unglaublich, nicht war?

Obwohl man aus dem Internet Marketing in vielfacher Weise Vorteile ziehen kann, hat es doch auch seine Risiken und erfordert Investitionen. Sie müssen wissen, dass Sie nicht sofort viel Geld einstreichen können. Ihr Zeitaufwand und Fleiß, Ihre Ausdauer und Leidenschaft, mehr zu lernen, sind sehr wichtig für Ihren Erfolg im IM.

Diejenigen, die denken, dass es ein Weg ist, um schnell reich zu werden, werden enttäuscht werden. Zwar sind viele Unternehmen extrem erfolgreich geworden, aber auch Sie werden erkennen, dass diejenigen, die gescheitert sind, sich nur gewünscht haben, über Nacht Millionäre zu werden. Die Realitäten eines realen Geschäfts treffen auch auf Ihren Online-Store zu, einschließlich Steuern zahlen, Kundendienst und sogar das Einstellen von Personal.

Des weiteren müssen Sie wissen, dass der Start eines Online-Business nicht zum Nulltarif geht. Es gibt Kosten, die zwar geringer sind als bei der Etablierung eines Offline-Geschäfts, aber Sie müssen trotzdem aufkommen für Webdesign, Software, Domains, Hosting und Anzeigenkosten. Eine weitere Realität, mit der man klar kommen muss, sind Serverausfälle. Ja, Ihre Webseite wird hin und wieder wegen unterschiedlicher technischer Probleme down sein, und das ist nicht nur für Sie frustrierend, sondern auch für Ihre Kunden. Jede einzelne Minute, die Ihre Seite für Besucher und potenzielle Kunden nicht erreichbar ist, kostet Sie Geld. Damit müssen Sie rechnen.





Außerdem können Sie sich nicht einfach auf ein bestimmtes System verlassen und es auf Autopilot laufen lassen, um Profite zu generieren. Technische Veränderungen und die gesamte Branche entwickelt sich rasend schnell weiter, was jedes "Autopilot System", das auf lange Zeit automatisch Geld machen soll, zu einer kompletten Lüge macht. Eine Marketing Taktik, die bei jemand in der Vergangenheit wunderbar funktioniert hat, kann bei Ihnen in der Zukunft überhaupt nichts bringen. Darum ist es in Ihrem eigenen Interesse, auf dem neuesten Stand der neuen Technologien und Marketing Trends zu bleiben.

Es wird immer Konkurrenzdruck geben; wenn Sie sich also nicht informiert halten und hart arbeiten, werden Sie sich nicht aus der Masse abheben. Sie müssen einen Eindruck hinterlassen! Also seien Sie fleißig, denn wenn Sie es nicht tun, können Sie sicher sein, dass es einer Ihrer Mitbewerber tut. Wenn Sie übrigens wollen, dass Ihr Business ein langfristiges Unternehmen wird, dann sollten Sie Ihre ersten Gewinne wieder in die Firma stecken, um Anzeigenbemühungen auszudehnen und Webseite und Technik zu verbessern. Maximieren Sie Ihre Gewinne und ziehen Sie die ersten nicht einfach ab. Machen Sie sich auch in Steuerfragen kundig sowie andere rechtliche Bestimmungen, die Sie betreffen. So sind Sie immer auf der sicheren Seite, wenn Sie Ihr Geschäft gründen und schützen Ihre Aktiva. Viele vernachlässigen diese wichtigen Punkte.

Seien Sie sich dieser genannten Realitäten immer bewusst und seien Sie auch immer fest entschlossen, in dieser Branche aufzufallen. Internet Marketing ist nichts für Leute, die einfache Routine bevorzugen. Sie sollten flexibel sein, neue Strategien und Trends zu erlernen, um im Wettbewerb bestehen zu können.





Da Sie nun wissen, was Internet Marketing ist und welche Vor- und Nachteile damit verbunden sind, werden Sie nun die Marketing Methoden kennen lernen, die online Händler anwenden, um ihre Services und Produkte auf dem weltweiten Marktplatz zu bewerben.

Die folgenden Methoden werden in den folgenden Abschnitten behandelt werden:

- Affiliate Marketing
- Artikel Marketing
- Email Marketing
- Blog Marketing
- Pay per click Anzeigen oder PPC
- Suchmaschinenoptimierung oder SEO
- Pop-up Anzeigen
- Banner Anzeigen
- Social Media Marketing
- Mobile Marketing





Diese Internet Marketing Methoden sind nicht alle gleichwertig. Jede hat ihre eigenen Strategien, die Zielgruppe zu erreichen und produziert unterschiedliche Resultate je nach Ziel, Marktumfeld und Beziehung zu Ihren Kunden. Auch macht es einen Unterschied, ob Sie Ihre eigene Webseite bewerben oder sich in Affiliate-Marketing versuchen, Sie werden höchstwahrscheinlich ein paar der Methoden zu unterschiedlichen Zeiten benutzen.

Denken Sie daran, dass, was immer Sie hier verdienen, in Relation steht zu der Arbeit und Zeit, die Sie in die Entwicklung Ihrer Webseite stecken.

Lassen Sie uns nun ans Eingemachte gehen. Auf den nächsten Seiten werden Sie jede der oben erwähnten Marketing Methoden näher kennen lernen. Sie werden dann wissen, was sie sind, wie sie funktionieren und warum sie effektiv sind.





1. Affiliate Marketing

Affiliate Marketing ist eine Online-Praxis, bei der ein Unternehmen einen Partner, den sog. Affiliate, dafür belohnt, dass er durch seine Marketingbemühungen Besucher oder Kunden vermittelt. Die Belohnung besteht entweder aus Geld oder einem Geschenk und wird dafür gewährt, dass entweder ein Angebot wahrgenommen oder eine Webseite empfohlen wird. In diesem Prozess gibt es vier Beteiligte – Merchant(Hersteller/Händler), Netzwerk, Publisher und Kunde. In letzter Zeit wurde dieser Markt komplexer durch weitere Beteiligte wie Affiliate Management Agenturen, Third Party Vendors (spezialisiert) und Super-Affiliates. Das System funktioniert ganz einfach so, dass über die Webseite des Affiliate Traffic (= Besucher) auf die Seite des Merchant geleitet wird bzw. dass Besucher direkt auf die Webseite der Hersteller geschickt werden.

Im Grund kann man es auch Einnahmenteilung zwischen dem Online Merchant (Betreiber) und seinen Online Affiliates (Partnern) nennen. Die Vergütung, die dem Partner ausbezahlt wird, ist abhängig davon, wie viele User auf der Webseite des Merchants klicken, kaufen oder sich eintragen. Affiliate Marketing ermöglicht die Automatisierung des Anzeigenprozesses und der Bezahlung für gewünschte Aktionen.





Merchants bevorzugen diese Internet Marketing Strategie, weil es ein sog. “pay per performance” Modell ist, bei dem sie keinerlei Kosten für die Vermarktung ihrer Produkte haben, außer wenn der Affiliate eine Leistung (Vermittlung) vollbracht hat.

Affiliate Marketing kann auch übersetzt werden als Typ einer Geschäftsbeziehung, bei der Sie als Affiliate Produkte oder Services eines Merchant bewerben, die sich von Ihren eigenen unterscheiden. Das heißt auch, dass Sie sogar ohne eigenes Produkt am Affiliate Marketing teilnehmen können. Sie müssen lediglich für das oder die Produkte des Herstellers Werbung machen.

Und so funktioniert es – Sie müssen eine Webseite haben, die einen Link enthält, der Besucher oder User auf die Webseite oder den Online-Shop des Herstellers leitet. Sobald einer Ihrer Seitenbesucher auf diesen Link klickt und etwas auf der Webseite des Merchant kauft, bekommen Sie eine Provision. Sie sind also derjenige, der über Ihre eigene Seite Traffic zur Webseite des Merchant umleitet. Der Merchant bezahlt Sie jedes Mal, wenn einer Ihrer Besucher dort etwas kauft oder sich für etwas einträgt. Sie bekommen für Ihre Webseite einen eigenen Affiliate-Link, der es dem Merchant einfach macht, die Kunden, die von





Ihnen kamen, zu identifizieren. Ein Merchant kann viele verschiedene Affiliate-Links vergeben und alle führen die Besucher auf seine Webseite.

Was Affiliate Marketing ebenfalls sehr interessant macht, ist der Gebrauch von Webseiten Codes oder Web Cookies. Das ist in der Tat eine hervorragende Möglichkeit zu profitieren, selbst wenn Ihr Besucher auf den Affiliate-Link geklickt hat, aber auf der Merchant-Seite nicht sofort etwas kauft.

Wie funktioniert das? In dem Moment, in dem Ihr Besucher auf Ihren Link klickt, wird ein sog. Cookie in seinem Computer abgelegt. Dieses Cookie zeigt an, dass der User die Seite des Merchant besucht hat und dass er von Ihrer Seite aus dorthin geleitet wurde. Wenn der User jetzt ein paar Tage oder Wochen später sich endlich entschließt, etwas im Shop des Merchant zu kaufen, erkennt das früher auf seinem PC gespeicherte Cookie, dass die Vermittlung über Ihren Affiliate-Link zustande kam, wodurch Sie doch noch die Vergütung vom Merchant bekommen. Sie sollten wissen, dass Cookies eine begrenzte Gültigkeitsdauer haben (z.B. 90 Tage); die Geschäftsbedingungen des Merchant geben darüber Auskunft.

Der Erfolg von Affiliate Marketing hat auch den Erfolg von vielen Online Unternehmen wie z.B. Amazon geebnet, die nun Tausende Partner haben.





2. Artikel Marketing

Artikel Marketing ist eine Online-Werbestrategie, die von vielen Firmen benutzt wird, um ihre Webseiten, Produkte oder Dienstleistungen zu vermarkten, indem sie kurze Artikel schreiben, die Bezug zu ihrer Branche haben. Diese Keyword-optimierten Texte werden in Artikelverzeichnissen gepostet, die eine gute Leserschaft haben. Viele meinen, dass Artikel Marketing ein wesentliches Element jeder Internet Marketing Strategie sei. Diese Artikel haben die Intention, den Usern Informationen und Unterhaltung zu bieten. Normalerweise haben diese Artikel eine Ressource Box oder Bio Box, die die Kontaktinformationen des Schreibers enthält. Die Box kann auch einen Backlink zur Webseite haben, die der Autor promotet, um Leser zum Besuch zu animieren.

Artikel, die gut recherchiert und geschrieben sind, werden normalerweise kostenlos zu dem Zweck veröffentlicht und verbreitet, um für das Unternehmen innerhalb der Branche mehr Glaubwürdigkeit zu gewinnen. Durch diese Artikel ist eine Webseite oder ein Online-Business in der Lage, mehr neue Kunden anzuziehen. Internet Marketer reichen die Artikel für gewöhnlich bei mehreren Artikelverzeichnissen ein, um die Resultate ihrer Kampagne zu maximieren. Um Content-Duplikate zu vermeiden, praktizieren Internet Marketer so genanntes Artikel Spinning, indem sie die Texte umschreiben und umformulieren, um verschiedene





Varianten des Originalartikels zu produzieren. Auf diese Weise kann ein Artikel Seitenbesucher von verschiedenen Artikel-Webseiten akquirieren. Einen Artikel in Nischen-Blogs oder auf Webseiten mit speziellen Themen unterzubringen, die von anderen Webmastern gemanagt werden, ist eine gute und populäre Strategie in Bezug auf Artikel Marketing. Wenn Sie ein Gast-Blogger auf diesen Webseiten sind, können Sie Ihr Business einem interessierten Publikum vorstellen, das sonst wohl unerreichbar wäre.

Die allgemeine Praxis beim Internet Publishing ist, Artikel zu schreiben, die Keyword-relevant sind, eine zugkräftige Schlagzeile sowie 250 bis 500 Wörter Text haben. Wenn Sie Ihre Keywords oder Keyword Phrasen in Ihre Artikel integrieren, haben Sie größere Chancen, kostenlosen Suchmaschinen Traffic zu bekommen.

Bei welchen der Hunderte von Artikel-Verzeichnisse sollten Sie Ihre Texte einreichen? Das ist sicherlich eine der langweiligsten Aufgaben bei dieser Marketing Methode. Darum outsourcen Firmen heutzutage meistens ihr Artikel Marketing einschließlich des Einreichungsprozesses. Die populärsten Article Directories sind u.a. EzineArticles, IdeaMarketters und GoArticles.





Artikel Marketing hilft Ihnen auch, Leads (Emailadressen) für Ihre Liste zu generieren. Wenn Sie Ihre Artikel schreiben, müssen Sie Ihnen darin ein so unwiderstehliches Angebot machen, das sie Ihre Webseite besuchen und sich bei Ihnen eintragen. Sobald Sie deren Informationen haben, können Sie beginnen, eine verkaufsfördernde Partnerschaft herzustellen. Wenn Ihnen das nicht gelingt, werden Sie keine zweite Chance haben, Ihren Leads etwas zu verkaufen.

Angebote, die Sie Ihren Lesern machen, könnten zum Beispiel Gewinnspiele sein oder Spezialreporte zu bestimmten Themen, kostenlose Beratungen oder Gratisleseproben. Auf diese Weise sind die Leser bereit, ihre Emailadresse zu nennen, an die Sie in der Folge immer wieder Ihre Marketing News und Informationen über Ihre Webseite senden können.

Der wichtigste Faktor beim Artikel Marketing ist, User dazu zu bringen, Ihre Webseite zu besuchen, wo Sie etwas kaufen oder sich für Ihren Newsletter eintragen. Wenn das Schreiben der Texte akkurat, speziell und hilfreich gemacht wird, führt dies zu mehr potenziellen Leads und Kunden.





3. Email Marketing

Das ist eine der effektivsten Methoden des Internet Marketing, das Ihr Business fördern kann. Um eine wirkungsvolle und erfolgreiche Email-Kampagne durchzuführen, benötigen Sie die richtigen Informationen, um die gewünschten Resultate zu erhalten.

Email Marketing ist eine Direktmarketing Methode, die Emails benutzt, um eine Werbebotschaft an das Zielpublikum zu bringen. Bei diesem Vorgehen senden Sie Nachrichten an frühere und aktuelle Kunden, die diese ermuntern sollen, mit Ihnen weiterhin Geschäfte zu machen und um Ihre Geschäftsbeziehung zu jenen zu verbessern. Email Marketing wird auch verwendet, um neue Kunden zu gewinnen und um bestehende Kunden zu einem Sofortkauf zu veranlassen.

Diese Form des IM hat verschiedene Vorteile. Erstens haben fast alle Internet-User Email Konten, die sie regelmäßig checken. Zweitens können mit dieser Form der Kommunikation Werbetreibende leicht diejenigen erreichen, die zugestimmt haben, regelmäßig Infos zu einem Thema zu erhalten, das sie interessiert. Und drittens ist diese Methode sehr kostensparend und reaktionsschnell.





Email Marketing kann in drei Kategorien unterteilt werden: Direkt-Emails, Intermediary-Emails und Newsletter Emails.

Direkt-Email ist normalerweise eine Email Nachricht mit kommerziellem Verkaufsinhalt. Sie werden meist an Kunden gesandt, die früher ein bestimmtes Produkt gekauft oder einen Service in Anspruch genommen haben oder an potenzielle Kunden einer Zielgruppe, die Interesse haben könnten an dem, was Sie anbieten.

Direktmail Marketing verwendet dazu die eigene Emailliste oder eine gekaufte bzw. gemietete Liste von Drittanbietern.

Newsletter Mails haben dagegen weniger einen Verkaufs- als vielmehr einen Werbezweck. Sie beabsichtigen einen langfristigen Einfluss auf die Entscheidungsfindung des Kunden, daher ist ihr Inhalt mehr als eine Verkaufsbotschaft. Dieser auch Retention Mail genannte Typ stellt die Vorteile eines Produktes oder einer Dienstleistung auf mehr informative Weise dar.





Intermediary- oder Vermittler-E-mails sind Werbe- und Marketing-Mitteilungen, die im Auftrag des Hauptproviders von einer Firma an deren eigene Abonnentenliste versendet werden.

Um im Email-Marketing erfolgreich zu sein, müssen Sie immer alle relevanten Informationen berücksichtigen, die für Ihr Geschäft notwendig sind. Sie können Nachrichten an Ihre Kunden schicken, wenn Sie der Meinung sind, dass sie von dem, was Sie anzubieten haben, profitieren können.

Wenn Sie solche E-mails verschicken, müssen Sie auch eine informative und fesselnde Schlagzeile texten, um die Aufmerksamkeit der Leser zu erregen.

Überprüfen Sie die E-mail nochmals, bevor Sie sie versenden, und bieten Sie sie im Text- und im HTML-Format an, um sicher zu stellen, dass sie von allen Empfängern gelesen werden kann.





4. Blog Marketing

Blogs sind eine der nützlichsten Plattformen für Internet Marketing geworden. User nehmen in der Regel deshalb an einem Blog teil, um regelmäßig Infos zu erhalten und da die meisten Teilnehmer loyal dabei bleiben, wenn diese relevant und nützlich sind, ist diese interessierte Leserschaft eine gute Basis, daraus zahlende Kunden zu machen. Blogs erreichen ständig genau die gewünschte Zielgruppe und sind somit ein sehr effektiver Weg, Produkte und Services zu vermarkten.

Blog Marketing wird, wie der Name suggeriert, mittels eines Weblogs mit wöchentlichen oder täglichen Posts zu einem bestimmten Thema gemacht. Eine Menge Firmen benutzen Blogs, um mit Ihren Kunden zu kommunizieren und interagieren und ihre Angebote anzubieten. Organisationen verwenden ebenfalls Blogs, um die Eigenschaften und Vorteile eines Produkts vor dem offiziellen Start zu besprechen. Für Firmen sind Sie zudem ein Mittel, um Feedback von den Verbrauchern zu erhalten, so dass sie wissen, ob deren Erwartungen erfüllt werden.

Da Blog Marketing auf die Interaktion mit Online Usern fokussiert, sollten Sie auch Blogging starten, um Ihre Produktlinie zu vermarkten und in Cybermarkt bekannt zu machen.





Sie müssen aber einen Blog entwerfen und schreiben, der sich von Ihren Mitbewerbern unterscheidet. Dadurch gewinnt er mehr Popularität und mehr Webseiten werden sich mit ihm verlinken wollen. Und je mehr Webseiten auf Ihren Blog verlinken, desto mehr Traffic bekommen Sie und damit auch Profit. Behalten Sie nur immer im Sinn, Ihrem Publikum oder Ihrer Zielgruppe ständig einen Grund zu geben, Ihren Blog zu besuchen. Wenn Ihre Leser einen Kommentar hinterlassen, sollten Sie eine Dank-Mail senden. Halten Sie regelmäßig Wettbewerbe bzw. Gewinnspiele ab und gewähren Sie Rabatte und Coupons. Sie könnten Ihre Follower auch bitten, den Link zu Ihrem Blog auf deren Webseiten zu posten, wofür Sie als Belohnung ein Gratisprodukt erhalten.





5. Pay-per-click oder PPC

PPC oder Pay-per-click Anzeigen, auch als Cost Per Click bekannt, wird genutzt, um Traffic auf Webseiten zu bringen, wobei die Werbetreibenden immer dann eine Vergütung an die Hosting Seite zahlen, wenn die Anzeige angeklickt wird. Es gibt zwei Modelle, mit denen bestimmt wird, wie viel pro Klick bezahlt wird – Flatrate und bid-basierte Rate. Bei beiden Modellen ist der Wert eines Klicks abhängig von dem Typ Kunden, den der Werbetreibende ansprechen will und von dem er sich bei einem Besuch seiner Webseite Umsatz verspricht.

Wenn Sie eine Webseite oder einen Blog haben und extra Geld verdienen wollen, können Sie diese Marketing Methode ausprobieren. Setzen Sie Pay-per-click Anzeigen auf Ihren Blog oder auf Ihre Webpage und Merchants bezahlen Ihnen einen prozentualen Anteil für jedes Mal, wenn Ihre Besucher darauf klicken.

Der bekannteste PPC ist Google AdSense. Es kann sehr leicht in Ihren Blog etc. integriert werden, was umso leichter ist, wenn Sie *Blogger* nutzen, was ebenfalls zu Google gehört. AdSense zeigt eine Anzahl von Anzeigen an, die auf Ihre Besucher zugeschnitten sind.





Um an Google AdSense Pay-per-click Anzeigen teilnehmen zu können, müssen Sie ein Online-Formular ausfüllen, das als Ihre offizielle Bewerbung gilt:

www.google.de/adsense/

Pro Klick werden – je nach Thema und Zielgruppe – Beträge zwischen 5 Cent und ein bis zwei Euro bezahlt (teilweise auch mehr). Unterschätzen Sie diese Einnahmequelle aber nicht. Es können leicht mehrere hundert Euro im Monat erzielt werden. Google hat im Jahr 2010 allein an seine deutschen Programmteilnehmer rund 640 Millionen Euro ausbezahlt.





6. Suchmaschinen-Optimierung (SEO)

Wann immer Sie nach einem Thema bei Google, Yahoo oder MSN suchen, erhalten Sie normalerweise Seiten angezeigt, die die Suchbegriffe enthalten, die Sie im Suchfeld eingegeben hatten. Haben Sie sich jemals gefragt, warum eine bestimmte Webseite ganz oben bei Suchergebnissen erscheint? Der Hauptgrund dafür ist Search Engine Optimization, Suchmaschinenoptimierung (SEO).

Suchmaschinen-Optimierung macht eine Webseite Suchmaschinen-freundlicher, wodurch sie bei Suchresultaten ein höheres Ranking hat als andere Webseiten, die den gleichen Keyword Content haben. Suchmaschinen lesen und archivieren Seiten regelmäßig, so dass sie leicht gefunden werden können, wann immer ein User eine Suchanfrage macht. Wenn ein User beispielsweise "Kindererziehung" in sein Suchfeld eingibt und Ihre Webseite dieses Thema behandelt und richtig optimiert ist, dann wird sie auf der ersten Seite der Suchergebnisse auftauchen.





SEO macht Ihre Webseite grundsätzlich leichter verständlich für Suchmaschinen. Das Ziel ist, das Ranking Ihrer Webseite in den Suchergebnissen zu verbessern, was wiederum zu mehr Traffic für Ihre Seite führt. Und je mehr Besucher Sie haben, desto größer ist das Potenzial für Gewinn.

Onsite- und Offsite-Faktoren bestimmen Ihr Suchmaschinen-Ranking. Zu den Onsite-Faktoren gehören Seiten Content und Titel Heading. Offseiten-Faktoren wie Seiten, die auf Ihre Seite verlinken, Wörter, die benutzt werden, um auf Ihre Seite zu verlinken und wie lange solch ein Link schon existiert, spielen auch eine Rolle. Es ist wichtig, dass Sie die Suchmaschinen-Optimierung Ihrer Seite ständig beachten, denn wenn Sie laufend gute Suchmaschinen-Rankings haben, haben Sie auch immer gratis Traffic.





7. Pop-up Anzeigen

Während Ihres Surfens im Internet sind Sie bestimmt auch schon auf Popup Ads gestoßen. Das sind Anzeigenfenster, die beim Besuch entsprechender Seiten erscheinen können. Ihr Ziel ist, Traffic zu generieren oder einfach Emailadressen einzusammeln.

Viele Menschen finden diese Internet Marketing Methode ziemlich ärgerlich, weil sie sie dabei unterbricht, die gesuchten Informationen von der besuchten Webseite zu bekommen. Allerdings haben diese Anzeigen, auch wenn sie aufdringlich sind, gewisse Vorteile. So sind Sie zum Beispiel viel effektiver als Banneranzeigen. Sie erreichen eine Click Through Rate von bis zu 15%, während Banner gerade mal auf durchschnittlich 3% kommen. Da sie effektiver sind als Banneranzeigen, kosten sie auch mehr. Dafür ist der Return on Investment aber auch viel besser. Wenn ein Popup Ad das einzige Fenster auf der Seite ist, gibt es keinen Konflikt mit der Marke, die Sie verkaufen.

In letzter Zeit ist diese Werbemethode durch die Entwicklung von Popup Blockern unpopulärer geworden.





8. Banner Anzeigen

Eine Banneranzeige ist eine Grafik, ein Bild oder ein Text, die auf Webseiten angezeigt wird, um ein Produkt oder eine Dienstleistung bekannt zu machen. Es handelt sich normalerweise um kleine HTML Codes, aber ihre Bedeutung im Internet Marketing ist signifikant. Banneranzeigen variieren in Größe und Ausrichtung (horizontal bzw. vertikal), sind aber am häufigsten im rechteckigen Format von 486 x 60 Pixels (Full Banner). Es gibt keine allgemeinen Regeln für Bannergrößen, sondern die Größe hängt auch von der Webseite ab, auf der sie angezeigt werden sollen. Die Bannergrößen sind insofern begrenzt, als sie die Gesamtgröße der Seite beeinflussen und damit die Ladezeit im Browser verlängern können.

Je nach grafischen Elementen sehen diese Banner solchen Anzeigen ähnlich, die Sie aus Zeitungen und Zeitschriften kennen. Jedoch haben Banneranzeigen die Fähigkeit, den User direkt auf die entsprechende Webseite der Advertisers zu leiten.





Wenn Sie daran interessiert sind, Banner auf einer bestimmten Internetseite zu posten, können Sie mit dem Webseitenbesitzer eine Vereinbarung treffen oder Sie bezahlen an ein Bannernetzwerk, um Ihren Banner auf einer Anzahl von Webseiten zu veröffentlichen. Sie können mit einem Webmaster aber auch vereinbaren, dass Sie seinen Banner auf Ihrer Seite integrieren, wenn er im Gegenzug das gleiche für Sie macht.

Die Phönizier

haben das Geld erfunden...

Aber warum so wenig?

www.nleb.jeden-tag-reicher.com





9. Social Media Marketing

Social Media Marketing ist im Prinzip das Vermarkten Ihres Geschäfts durch Social Media Portale wie Facebook, YouTube, Twitter und andere. Dies erlaubt Händlern, eine mehr persönliche und dynamische Interaktion mit ihren Kunden und potenziellen Kunden zu haben.

Strategien im Social Media Marketing können so einfach sein wie einen Blog, einen Facebook oder Twitter Account zu unterhalten oder den "tweet this" Icon am Ende von Artikeln oder Anzeigen anzubringen. Es kann aber auch so komplex sein, wie eine volle Kampagne inklusive Blogging, Social Networking, Tweeting und das Verbreiten viraler Videos.

Da Marketing der Prozess ist, Verbraucher zu informieren, was Ihr Geschäft und Ihre Produkte sind sowie wer Sie sind, hilft Social Media darüber hinaus, Ihr Business einem globalen Netzwerk potenzieller Kunden vorzustellen. Der Gebrauch von Social Media zur Vorstellung Ihres Unternehmens und um Geschäftsbeziehungen mit Menschen herzustellen, die andernfalls nicht die Chance hätten, auf Sie und Ihre Angebote aufmerksam zu werden, ist eine sehr empfehlenswerte Option im Internet Marketing. Nicht nur das, Social Media Marketing ist ein Weg, der von jedem beschritten werden kann, der eine Internetverbindung hat und ist eine kostengünstige Möglichkeit, Ihre Marketing Strategien und Werbekampagnen zu implementieren.





10. Mobil Marketing

Mobil Marketing ist ein Konzept, das unterschiedliche Definitionen erhalten hat. Es ist zuerst als die Marketing Strategie beschrieben worden, die mobile Medien nutzt, um mit der Zielgruppe zu kommunizieren. Unlängst wurde aber von der Mobile Marketing Association eine aktuelle Begriffsbestimmung gegeben, nach der Mobil Marketing tatsächlich eine Kombination von Praktiken ist, die Unternehmen und Organisationen ermöglicht, mit ihrem Publikum durch ein mobiles Endgerät oder ein Netzwerk zu kommunizieren und interagieren.

Das beliebteste mobile Gerät, das zu diesem Zweck benutzt wird, ist das Mobiltelefon. Um dieses Medium zu nutzen, muss man einen kurzen Code einrichten und sich seine Kunden registrieren lassen, damit sie Ihre SMS erhalten können. Mobile Optimierung stellt sicher, dass Ihre Webseite auf einem Handy Browser korrekt angezeigt wird. Suchmaschinen-Optimierung hat viele Veränderungen erlebt, so dass Internet Marketer interessierter geworden sind, mobile Versionen Ihrer optimierten Webseiten einzurichten. Die meisten heutigen Mobiltelefone haben Internetzugang. Diese Geräte bieten sowohl Unternehmen als auch Verbrauchern mehr Flexibilität, Daten zu senden und zu empfangen in Bezug auf Produkte und Services, die eine Firma anbietet





Die üblichsten Arten von Mobile Marketing sind MMS oder Multimedia Messaging Service, Bluetooth, Infrarot und Mobile Internet. Marketing durch mobile Geräte ist jetzt ein Trend in vielen entwickelten Ländern, wo fast jeder ein Mobiltelefon hat. Dies ist auch eine kosteneffektive Methode, Ihr Business zu promoten und ist für die meisten Altersgruppen leichter zu verstehen. Es wird mit diesen Geräten immer mehr Zeit online verbracht, was Ihr Geschäft für Verbraucher zugänglich macht, während sie unterwegs sind und trotzdem Updates von Ihnen erhalten wollen.

MMS Mobile Marketing ist eine Slideshow aus Texten und Bildern, was auch Video oder Audio einschließen kann, ein perfekter Weg die Aufmerksamkeit eines Verbraucher zu erregen. Die Anzeige wird via MMS ausgeliefert. Die Bluetooth Technology im Marketing macht Gebrauch von Radio Frequenzen, um Daten mit hoher Geschwindigkeit zu übertragen. Infrarot auf der anderen Seite ist ein wenig limitiert, da die Reichweite seiner Frequenz auf einen Meter begrenzt ist.

Mobiles Marketing ist ein neuer Weg, um sich Beachtung bei Verbrauchern zu sichern und Verkäufe zu steigern. Mit all den Smartphones, Tablets und modernen mobilen Endgeräten wird mobiles Marketing definitiv in den kommenden Jahren zunehmen.





Alle wichtigen Internet Marketing Methoden sind in diesem Ebook besprochen worden. Es liegt nun an Ihnen auszuwählen, welche Sie bevorzugen, aber denken Sie an die Dinge, die Sie brauchen, um Erfolg zu haben – gute Recherche, eine positive Einstellung, Fleiß, Geduld und Konzentration.

Viel Erfolg!

Beginnen Sie, herrlich kreierte Resell Rights Produkte zu verkaufen und 100% aller Gewinne behalten dürfen! Kein Designing, kein Verkaufstexte schreiben, keine Marktrecherche, kein Produkt erstellen. Alles ist für Sie bereits getan, so dass Sie ab heute Produkte verkaufen können!

[Klicken Sie hier um die Produkte zu sehen!](#)

[Gratis Internet Marketing Tools und Produkte finden Sie hier](#)

