

Die 7 entscheidenden Komponenten für dein Online Business



Inhaltsverzeichnis

Die 7 entscheidenden Komponenten für dein Online Business.....	1
Inhaltsverzeichnis	2
Einleitung	2
Die entscheidenden Komponenten eines erfolgreichen Online Business.....	5
Verkaufsprozess.....	6
Bezahlte Werbung.....	8
Netzwerke	9
Partnernetzwerke.....	10
Videomarketing.....	10
Webinare.....	11
Produkte.....	11
E-Mail Marketing	12
Du - mit deiner Persönlichkeit und Willen	13
Interessante Links.....	14
Quellenangaben.....	15

Einleitung

Das Internet, ist meines Erachtens, die größte Erfindung der letzten Jahrhunderte. Es hat und wird unser Leben stark verändern.

Immer mehr Systeme und Maschinen arbeiten über das Netz zusammen, Dienstleistungen und Geschäfte fallen teilweise weg. So wird sich z.B. der Bankensektor noch extrem verändern, wenn ich ein Online Konto verwende brauche ich kaum noch meine Bankfiale vor Ort. Um einen Pullover und ein Handy zu kaufen, muss ich nicht mehr weit fahren, sondern lass es mir über Amazon und Co. nach Hause schicken.

Dies alles hat natürlich auch Nachteile und verursacht bei vielen Ängste, ich möchte mich aber hier mit den Chancen des Internets beschäftigen.

Durch die Dynamik des Netzes, neue Softwaretechniken und geändertes Kundenverhalten, hat jeder Unternehmer und alle die es werden wollen, enorme Chancen sich ein neues Business aufzubauen oder sein vorhandenes Geschäftsmodell zu erweitern.

Ich möchte dir, mit diesem E-Book und dem E-Mail Kurs, wo du dich gerade erfolgreich angemeldet hast, zuerst einmal Mut machen sich mit den neuen fantastischen Möglichkeiten, welche das Internet bietet, intensiver zu beschäftigen.

Das du dieses EBook liest, zeigt ja dein Interesse!

Dabei ist es egal ob du gerade, z.B. anfängst einen eigenen Blog zu vermarkten oder du deine Dienstleistung bzw. Produkt über das Internet weiter verbreiten möchtest.

Wir werden dir im E-Mail Kurs ausführlich und auch schon hier im EBook aufzeigen, wie du mit geschicktem, medienübergreifenden **Online-Marketing** und geeigneten, zielgerichteten **Traffic**aufbau mehr Besucher und mehr Kunden gewinnst.

Wenn du neu beginnen möchtest und dir ein eigenes Business im Internet aufbaust, stellen wir dir die wichtigsten Komponenten vor und erklären den Aufbau des gesamten Prozesses.

Das fantastische an diesem Prozess ist, dass er weitgehend automatisiert funktioniert, wenn der Aufbau einmal abgeschlossen ist.

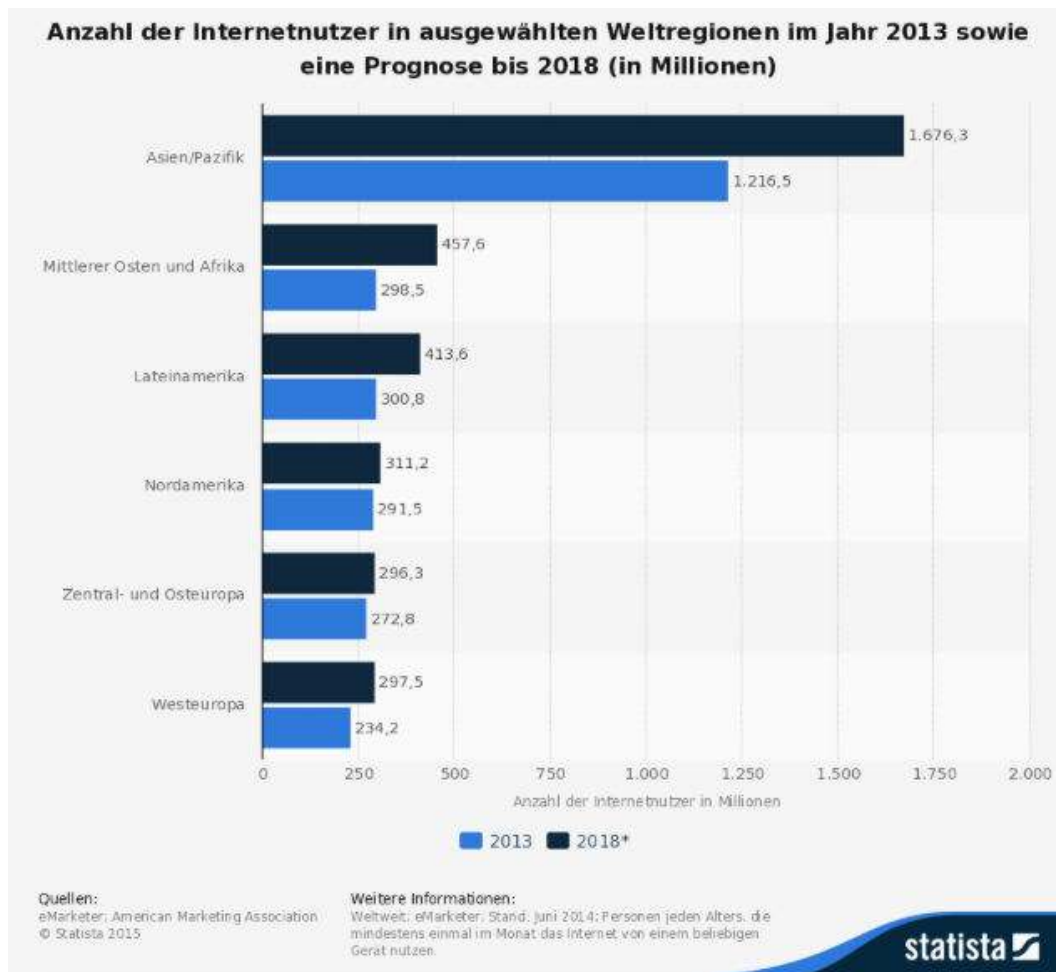


Abb.1 Anzahl der Internetnutzer

Dies bedeutet, dass du nach Aufbau des Verkaufsprozesses mit wenig Zeiteinsatz automatisiert deine Produkte und Dienstleistungen verkaufen kannst.

Das Beste ist, vor allem für die Neueinsteiger, es müssen noch nicht einmal deine eigenen Produkte sein, auch das Empfehlen von fremden Produkten aus deinem Themenbereich bietet gute Möglichkeiten um Geld zu verdienen, Stichwort Affiliate Marketing.

Vielleicht beschäftigen dich eine oder mehrere der folgenden Fragen:

Wie kann ich nebenberuflich Geld über das Internet und von zu Hause aus verdienen?

Wie kann ich meine Dienstleistung oder meine Firma auch im Internet besser vermarkten und dadurch neue Kunden gewinnen?

Wo finde ich eine Schritt für Schritt Anleitung zum Geld verdienen im Internet.

Wie bekomme ich mehr Traffic, d.h. Besucher auf meine Webseite?

Wo hole ich meine Interessenten ab?

Diese Fragen werden wir dir vor allem im E-Mail Kurs beantworten, ansatzweise auch schon hier.

Die entscheidenden Komponenten eines erfolgreichen Online Business

Auf deinem Weg zum Erfolg brauchst du letztlich verschiedene Komponenten bzw. Bausteine, die ich in Abb.2 Zusammenspiel der Komponenten aufgeführt habe.

Diese Bausteine werden geschickt miteinander kombiniert, ergänzt und führen letztlich dann zu deinem Erfolg, im Sinne von mehr Umsatz, mehr Gewinn oder den Aufbau eines neuen Business.

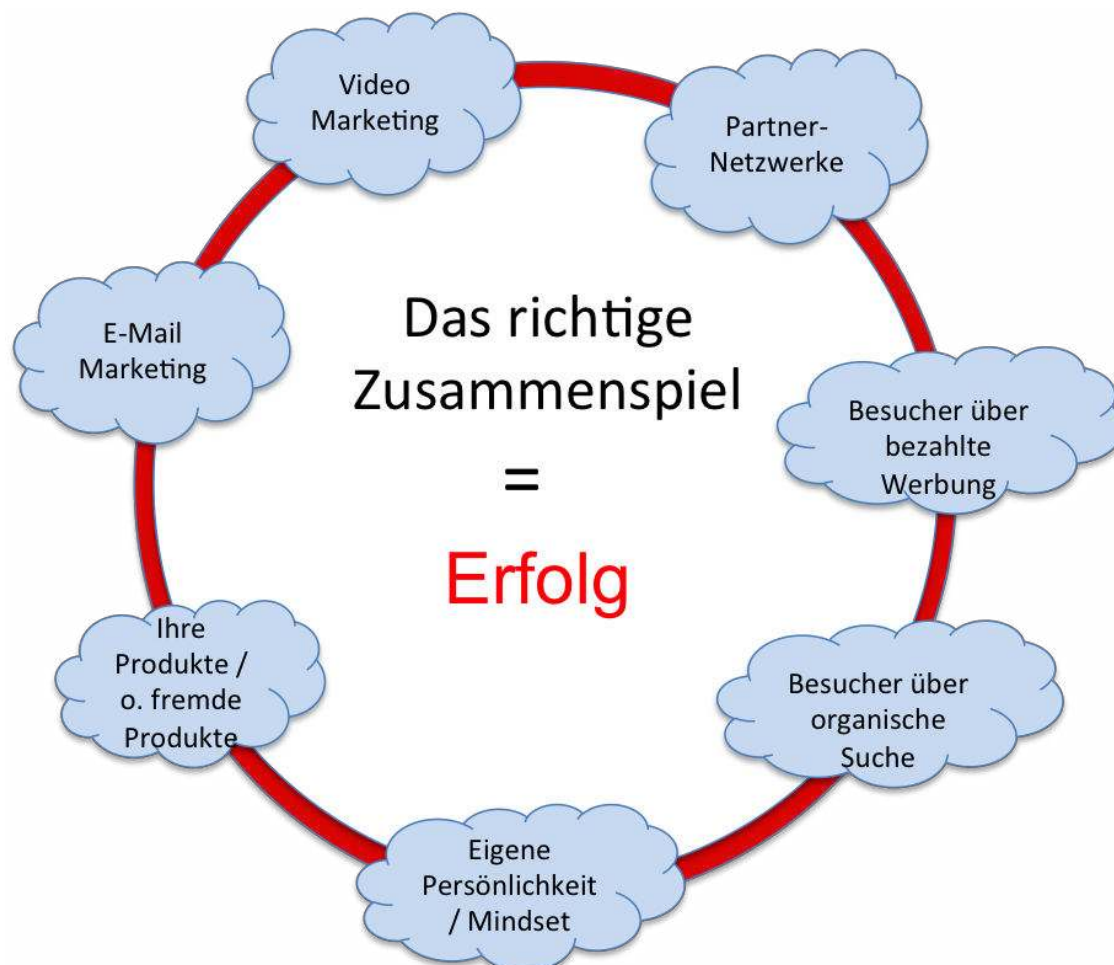


Abb2. Zusammenspiel der 7 Komponenten

Die Reihenfolge ist hier nicht entscheidend, sondern die Kombination und das Zusammenspiel der einzelnen Bausteine!

Ein sehr wichtiger Faktor bist DU, d.h. deine eigene Persönlichkeit und vor allem auch dein Mindset zu deinem Business! Es zählt vor allem deine Motivation, deine Einstellung, deine Kreativität und dein Durchhaltevermögen.

Nachfolgend werde ich näher auf jede Komponente eingehen und diese beschreiben.

Verkaufsprozess

Schauen wir uns zuerst einmal den Prozess an, der für den Verkauf von Infoprodukten im Internet sehr wichtig ist.

Du leitest z.B. über *bezahlte Werbung, Einkauf von Newslettern* und auch über *organischen Traffic*, Besucher auf deine Homepage und auch Landingpages. Es gibt sehr viele Möglichkeiten Besucher zu generieren, neben kostenpflichtigen Möglichkeiten

Damit sich die Interessenten in deinen E-Mail Verteiler eintragen, bietest du ein Goodie/Freebie an, Stichwort: Geben und nehmen!

Hierzu eignen sich besonders Landingpages, weil Sie optisch dafür aufgebaut sind, den Fokus auf den Eintrag zu lenken.

Ein Goodie kann ein E-Book sein, wie dieses hier, aber auch ein Video mit einer kurzen Anleitung, ein Gutschein bei deinem Online Shop, ein Beratungsgespräch, da ist deine Kreativität gefragt.

Dies nennt man im Online Marketing **Lead Magnet**.

Damit sammelst du E-Mail-Adressen, evtl. auch noch den Vornamen zur besseren Ansprache deiner Interessenten und baust so deinen E-Mail Verteiler auf.

Tipp: *Nie mehr als zwei Felder, also E-Mail + Name abfragen, da mit jedem zusätzlichen Feld die Eintragsrate sinkt.*

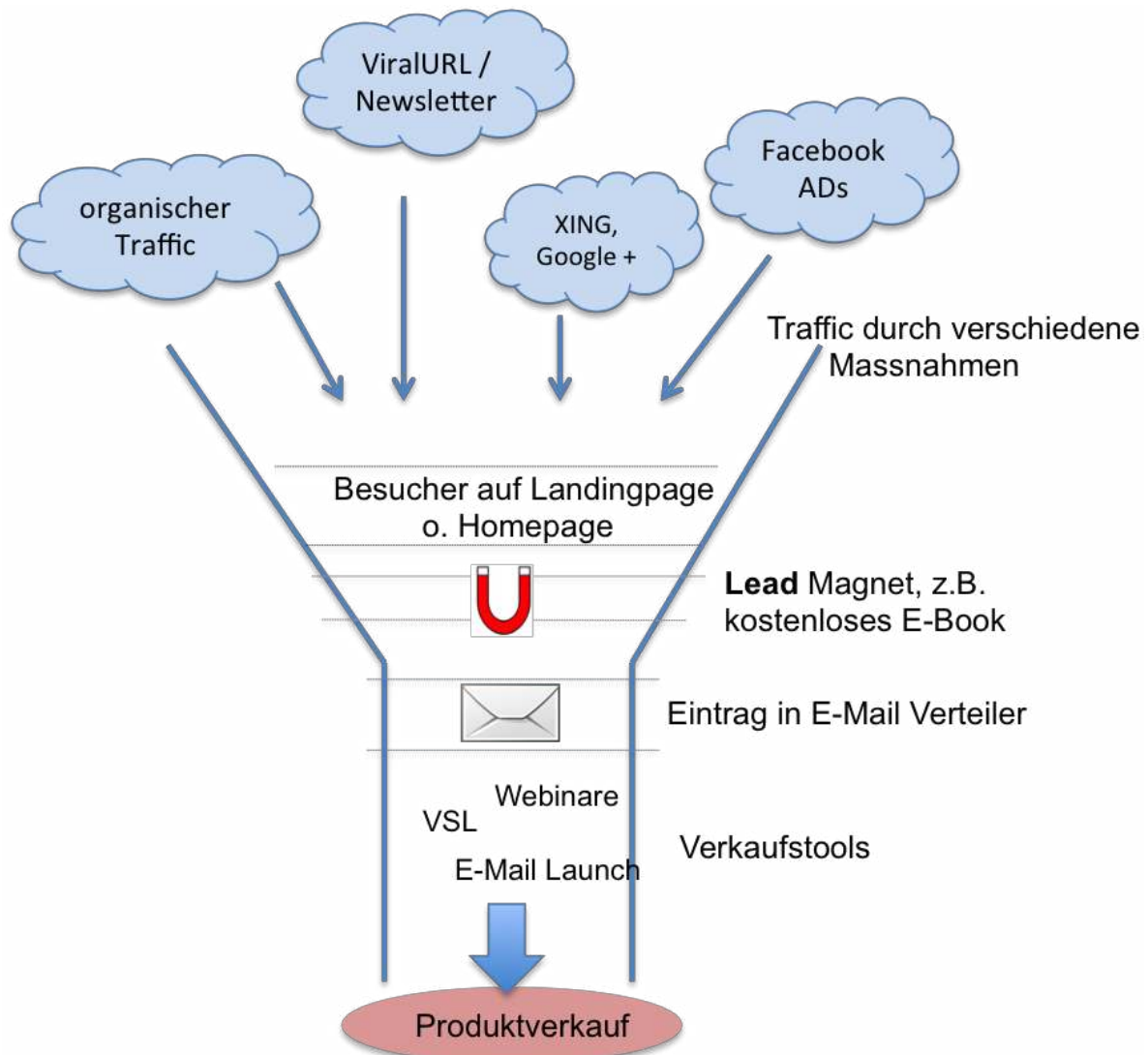


Abb.3 typischer Verkaufsprozess

Was unternimmst du nun mit deiner stetig wachsenden E-Mail Liste?
 Nun bitte nicht alle 2 Tage eine Mail versenden und deine Produkte und Dienstleistungen anpreisen.
 Die E-Mail Liste dient im ersten Schritt um Vertrauen zwischen dir bzw. deiner Firma und den zukünftigen Kunden aufzubauen!

Im Gegensatz zu einem Kunden der in einem Geschäft einkauft und sich schnell einen Eindruck von Produkten, Verkäufer und Geschäft machen kann, hat der Online Kunde diese Möglichkeit nicht!

Deshalb solltest du 4-7 Mails, mit wertvollen Tipps und Informationen versenden und erst dann in den Verkauf starten.

Lerne deine Zielgruppe kennen. Was für Probleme haben die Interessenten?

Was brennt Ihnen unter den Nägeln?

Gib zuerst Hilfestellungen, z.B. in Form einer kleinen Anleitung. Erst nach und nach verweist du auf ein Video (Videosalesletter) oder ein Webinar, wo dann gezielt dein eigenes oder ein Partnerprodukt verkauft wird.

Das, ganz grob erklärt, ist der gesamte Verkaufsprozess.

Ich werde im E-Mail Kurs noch sehr detailliert auf die einzelnen Bausteine des Verkaufsprozesses eingehen.

Bezahlte Werbung

Im Internet gibt es heute genügend Traffic, die Kunst ist es, qualifizierte Besucher auf deine Homepage bzw. Landingpage zu leiten um diese dann in Kunden und Käufer umzuwandeln!

Dazu gibt es kostenlose Trafficquellen, wie z.B. die organischen Besucher deiner Webseite, oder direkte Besucher die z.B. durch andere Webseiten direkt auf deine Seite stoßen.

Diese kostenlosen Quellen sind wichtig, deren Aufbau ist aber nicht einfach und vor allem dauert es relativ lange bist du hier nennenswerte Trafficströme aufbauen kannst. Unter Netzwerke gehe ich noch mal etwas näher auf diese Ströme ein.

Eine schnelle und effektive Methode um Besucher zu bekommen, ist bezahlte Werbung.

Eine sehr bekannte Form für bezahlte Werbung ist Google Adwords, die ist aber mittlerweile relativ teuer, zumindest für hart umkämpfte Keywords, d.h. Keywords die viel gesucht werden und wo man Geld mit verdienen kann, z.B. schnell Abnehmen, Abnehmen durch., schnell Geld verdienen, etc.

Eine m.E. effektivere Methode ist für viele Geschäftsbereiche (u.a. nicht für Dating, Erotik, Abnehmen) die Schaltung von Facebook Werbung, wo wir uns im E-Mail Kurs und Verteiler auch noch intensiv beschäftigen werden, z.B. mit einem Videokurs.

Hier soll es erst mal nur um die Vorstellung der Möglichkeiten gehen. Mittlerweile gibt es auch immer mehr Agenturen, die für dich die Arbeit abnehmen und bezahlte Werbung effektiv auf verschiedene Plattformen schalten, ohne das du dich groß um etwas kümmern musst.

Das mittelfristige Ziel der bezahlten Werbung muss natürlich sein, mit den Ausgaben soviel Einnahmen zu generieren, dass die Ausgaben für die Werbung übertroffen werden, z.B. gibst du 1 € für Werbung aus und erzielst dadurch 2€ Einnahmen.

Das wird dir am Anfang wahrscheinlich nicht gelingen, ist aber nicht tragisch. Ziel ist es, erst einmal, Leads zu sammeln und deine E-Mail Verteiler zu füllen, mit dieser Liste verdienst du dann über kurz oder lang dein Geld, mehr dazu unter E-Mail Marketing.

Netzwerke

Fast die Hälfte unserer Bevölkerung in Deutschland ist heute in sozialen Netzwerken, z.B. bei Facebook aktiv vertreten. Da wäre es fahrlässig diese Netzwerke nicht für unsere Business Strategie zu nutzen! Nirgends kann ich mir so einfach und schnell eine Community und einen Kommunikationskanal aufbauen, wie in sozialen Netzwerken.

Ich empfehle dir deshalb, eine Facebook Fanpage anzulegen und dort auch ab und zu Beiträge zu schreiben. Damit baust du dir langsam Vertrauen auf und kannst deine Produkte und Dienstleistung erklären, auch vermarkten.

In welchen sozialen Netzwerken du aktiv bist, wie z.B. noch bei Google + , Twitter, Xing bzw. LinkedIn und Snapchat hängt ein wenig vom Publikum, der Altersgruppe und deinen Produkten bzw. Dienstleistungen ab.

Facebook ist m.E. für die allermeisten Produkte und Dienstleistungen gut geeignet.

Im Zweifel, so mache ich es, lege ich einen Account an, bzw. eine Facebook Fanpage und teste das Interesse. Wie kommen meine Beiträge an, wieviel Likes erhalte ich, etc. Damit bekommst du ein gutes Gefühl für deine Zielgruppe.

Viele Fans z.B. auf deiner Facebook Fanpage bedeuten aber nicht unbedingt auch viel Leads von diesen Fans auf deiner Homepage. Jede Gruppe nutzt ihren bevorzugten Kanal bzw. Medien, also Facebook Nutzer lieben halt Facebook. Hier solltest du diese Gruppe auch z.B. mit Beiträgen abholen.

Es ist aber wichtig auf verschiedenen Kanälen aktiv zu sein, weil jeder Mensch anders agiert und tickt, der eine schaut halt gerne Videos, der andere ist auf Facebook aktiv, der dritte liest gerne Beiträge auf deiner Homepage.

Partnernetzwerke

Für den Aufbau oder die Erweiterung deines Business solltest du auch auf Partner setzen. Suche dir z.B. auf EDUdip.com einen Partner aus, der ein Webinar über dein Thema veranstaltet. Frage ihn, ob du Einladungen für sein Profil verschicken darfst und sammel so Leads für deine E-Mail Liste. Damit schlägst du zwei Fliegen mit einer Klappe du bekommst Leads, E-Mail Eintragungen und die Zuhörer bekommen Input über dein Thema. Dabei ist es nicht tragisch, dass vielleicht ein Konkurrent über dein Thema referiert, kein Mensch kann alles gleich beherrschen, sehe die Sichtweise deiner Kunden, das ist entscheidend.

Gerade in der Businesswelt ist XING in Deutschland führend, da könntest du überlegen eine Gruppe über dein Thema zu gründen, auch wenn es schon welche gibt und so Partner und Interessenten zu gewinnen.

Videomarketing

Liest du lieber einen Artikel mit ein paar Bildern über ein Thema oder guckst du lieber über das gleiche Thema ein Video?

Die meisten von uns, werden sich wahrscheinlich ein Video anschauen, ich finde die Kombination macht das besondere aus! Youtube ist heute schon die zweitgrößte Suchmaschine der Welt, nach Google.

Wenn du einen Blog mit Artikeln über Anleitungen schreibst, kannst du ganz leicht diesen Beitrag in ein Video verpacken, in dem du ihn einfach abliest und einige interessante Bilder einblendest, schon ist ein einfaches Video fertig.

Die meisten Nutzer haben das aufwendige Video im Kopf, es reicht aber eine Powerpoint Präsentation oder auch das Lesen von Text in Verbindung mit einigen passenden Bildern.

Mit einer geeigneten Software z.B. camtasia nimmst du deinen Bildschirm auf, überarbeitest das aufgenommene Video noch etwas und lädst das Video auf YouTube hoch.

Schon bist du mit einem Video und in der zweitgrößten Suchmaschine der Welt vertreten.

Die Bewerbung eines Videos ist gar nicht mal so teuer, auch das wäre dann eine weitere Möglichkeit der bezahlten Werbung.

Schaue dir auf Youtube Videos an, die für dein Thema gute Besucherzahlen haben. Wie hat der Autor das Video gestaltet, was macht es besonders!

Es gibt übrigens eine Studie, dass aufwendig produzierte Videos nicht besser ankommen, als z.B. ein Video was mit dem Handy aufgenommen wurde oder nur eine Bildschirmabfilmung darstellt.

Die Menschen finden sich hier in ihren Alltagssituationen wieder.

Webinare

Ein Webinar ist letztlich eine Onlineschulung, die entweder über entsprechende Software „Life“ abgehalten wird oder aufgezeichnet dann immer wieder zu beliebigen Zeitpunkten angeboten werden kann. Damit sind sie von der Technik nichts anderes als ein Video, nur mit dem Unterschied, das ich das Webinar nur zu ausgewählten Zeitpunkten anschauen kann.

Das interessante daran ist, das ein Webinar dreimal besser verkauft als das gleiche Video, weil es als werthaltiger empfunden werden!

Deshalb ist das Webinar als Verkaufsinstrument so enorm wichtig! Beim Life Webinar habe ich noch den Vorteil, dass ich auf Fragen der Besucher direkt eingehen kann. Das ist bei der aufgezeichneten Variante dann nur per Mail möglich.

Wir werden das Thema Webinare wie die Erstellung, Handhabung und Anbieter von Software im E-Mail Kurs noch intensiv betrachten.

Produkte

Was sind eigentlich **Infoprodukte**?

Als Infoprodukte gelten alle Produkte die digital versandt, bzw. per Download zu beziehen sind. Dazu gehören z.B. EBooks, Videos, ein Abo, d.h. Zugriff auf einen geschützten Mitgliederbereich oder ein Kombination aus allen Produkten.

Um digitale Produkte zu vertreiben, muss ich nicht unbedingt selber ein EBook schreiben oder ein Video drehen, sondern kann auch über ein Partnerprogramm digitale Produkte anderer Anbieter verkaufen. Einen sehr bekannten Marktplatz für digitale Produkte findest du auf digistore 24.com.

Es gibt bei digitalen Produkten, im Gegensatz zu physischen Produkten, hohe Provisionen von ca. 50%.

Schon allein deshalb, lohnt sich hier der Verkauf für jeden Partner (Affiliate). Allerdings würde ich nicht versuchen, nun alle möglichen Produkte zu vertreiben, sondern dich mittelfristig als Experte für ein bestimmtes Thema zu etablieren. Überlege dir z.B. was dich anspricht, was ist ein Thema worüber du auch mal ein Video drehen könntest oder ein EBook schreiben.

Ich finde die Kombination aus eigenen Beiträgen, später auch eigenen Infoprodukten und der Vertrieb von entsprechenden Partnerprodukten die zu mir passen macht den Mix aus, der dich zum Experten für das entsprechende Fachgebiet macht.

Am Anfang würde ich dir raten, erst ein oder mehrere Partnerprodukte zu vertreiben, so lernst du das Online Marketing kennen, lernst was deine Zielgruppe mag und kannst dann aus den Erfahrungen ein eigenes Produkt entwickeln.

E-Mail Marketing

Das E-Mail Marketing ist der Schlüssel für ein erfolgreiches Online-Business!

„In der Liste steckt das Geld“ von Ralf Schmitz

Schaue dir zunächst den Salesprozess an, den ich weiter oben erklärt habe.

Warum ist die Komponente E-Mail so wichtig im gesamten Salesprozess.

Im wesentlichen aus zwei Gründen:

1. Du baust mit deinen E-Mails zuerst **Vertrauen** auf und erreichst dadurch nach und nach eine stärkere Kundenbindung. Das ist wichtig, weil die Interessenten dich ja nicht kennen, in einem Ladengeschäft, steht der Verkäufer vor dir und du kannst dir sofort einen Eindruck vom Geschäft und dem Verkäufer bilden. Das funktioniert im Internet am besten mit Vertrauensaufbau über E-Mails. Wie schon oben erwähnt, würde ich mit E-Mails zuerst auf Probleme und Wünsche deiner Interessenten eingehen, erzähl auch ruhig ein bisschen was von dir, Menschen mögen Geschichten! Ein Meister darin ist übrigens Kris Stelljes, der fast jeden Tag eine kleine Begebenheit von

sich, in verschiedenen sozialen Medien, preisgibt und sich so eine riesige Community aufbaut

2. Mit deiner E-Mail Liste kannst du deine Produkte und Dienstleistungen immer wieder anbieten und das weitgehend automatisiert!

Wenn du z.B. über ein VSL ein Produkt verkaufst und die E-Mail Adresse nicht abfragst, dann kauft der Kunde im besten Fall, aber dann ist er erst mal weg.

Mit einer (größeren) Liste kannst du auf Knopfdruck Geld verdienen, weil dich die Kunden und Interessenten schon kennen, evtl. schon Produkte bei dir gekauft haben.

Über geschickte Automation, ist es möglich deinem Kunden der Produkt A gekauft hat, sofort Produkt B anzubieten, einem Kunden der nicht gekauft hat, noch mal nach x Tagen darauf hinzuweisen. Da sind durch intelligente E-Mail Systeme, wie Klick Tipp, kaum noch Grenzen gesetzt.

Du - mit deiner Persönlichkeit und Willen

Alle technischen Prozesse, wie vorher geschrieben, werden nicht funktionieren , wenn DU nicht voll und mit all deiner Kraft und Mut dahinter stehst!

Was möchtest du erreichen?

Vielleicht möchtest du deine Produkte jetzt auch über das Internet vertreiben?

Vielleicht möchtest du dich selbständig machen oder dein Hobby in einem Blog mitteilen?

Vielleicht weißt du aber auch noch gar nicht, was du eigentlich möchtest? Welche Bilder hast du von deiner Zukunft im Kopf?

Was sind deine Ziele und Visionen?

Achte auf deine Gedanken, eine Aussage mir gefällt mein Job nicht mehr, ich muß mal was anderes machen, sind keine Ziele und Visionen, genauso wenig wie: „Ich möchte mehr Geld verdienen“.

Stecke dir, wenn dir der Weg klar ist, konkrete Ziele!

Wo möchte ich hin und was sind meine Teilziele?

Schreibe dir alles auf, nur so verinnerlicht auch dein Unterbewußtsein deine Ziele!

Lese entsprechende Literatur über Zielentwicklung und Persönlichkeitsentwicklung, damit „programmierst“ du dich noch besser auf dein Ziel!

Einige Bücher habe ich unter Links aufgeführt, die kann ich alle empfehlen, weil ich sie auch selbst gelesen habe.

Was kann ich gut alleine machen? Was kann ich nicht so gut? Für fast jede Dienstleistung gibt es Freelancer ,die z.B. einen Text schreiben, ein Video drehen, Backlinks setzten,etc.

Das Internet bietet dir, aufgrund der enormen Größe und des Wachstums an Nutzern, praktisch unbegrenzte Möglichkeiten!

Ich wünsche dir für diesen Weg alles Gute!

Interessante Links

Meine Webseite

www.business-2-0.de

Softwareprodukte für dein Business

E-Mail Marketing

Klick Tipp

www.klick-tipp.com

Videoerstellung

Camtasia:

www.techsmith.de/camtasia.html

Webinar Plattform: Edudip.com

Hier findest du viele Webinare und Referenten

Plattformen für Einkauf von Dienstleistungen

www.content.de

www.textbroker.de

www.machdudas.de

Buchtipps:

Die 7 Wege zur Effektivität von Stephen R. Covey
Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg

Der 6 Minuten Coach von Pierre Franckh
Wahres Selbstvertrauen finden

Du kannst schaffen was du willst von Jan Becker
Die Kunst der Selbsthypnose

Professionelle Werbetexte & Content Marketing
Handbuch für Selbstständige und Unternehmer

Launch: So starten Sie mit Ihrer Geschäftsidee online durch
Autor: Jeff Walker

Quellenangaben

Impressum: FH Online Dienste, Frank Hückinghaus, Falkenweg 8, 58256 Ennepetal
info@business-2-0.de