

# Inhalt

---

Einleitung.....	2
Das Design Ihrer Website.....	3
Die wichtigste Aufgabe, die Ihr Webauftritt erfüllen muss.....	5
Den richtigen Preis wählen.....	8
Die Lösung zum Problem anbieten.....	10
Bestehenden Kunden pflegen.....	11
Was ist Ihre USP.....	12
Kontaktdaten/ AGB einfach finden.....	13
Kundenstimmen – Warum?.....	14
Wer trägt das Kaufrisiko?.....	15
Welche Zahlungsmöglichkeiten bieten Sie an?.....	16
Qualität oder Quantität?.....	18
Produkte alleine verkaufen.....	19
Von Konkurrenten lernen.....	20
Sehen Ihre Anzeigen wie Anzeigen aus?.....	21
Bezahlen Sie für jede Werbung?.....	22
Zeitmanagement.....	23
Zielgruppengerechte Werbung.....	24
Produktpalette regelmäßig erweitern.....	26
Frontend, Backend – was soll das?.....	26
Der Experte auf Ihrem Gebiet?.....	28
Produkte und Dienstleistungen tauschen.....	29
Bestellvorgang so einfach wie möglich halten.....	30
Haben Sie zu viele Links auf den Seiten?.....	30
Interessenten ausreichend Informationen geben.....	32
Prägnante Domain wählen.....	33
Was ist Ihre Nische - Haben Sie sich spezialisiert?.....	34
Newsletter anbieten.....	36
Versprechen einhalten.....	37
Schlusswort.....	<b>Fehler! Textmarke nicht definiert.</b>

# Einleitung

---

Ich möchte Ihnen danken, dass Sie sich dieses Ebook gekauft haben. Sie haben eine gute Entscheidung getroffen, die Ihren geschäftlichen Erfolg im Internet merklich zum Positiven beeinflussen wird!

Sicherlich kennen Sie das Problem: Sie haben monatelang an Ihren Webseiten gearbeitet, aber nachdem Sie endlich „LIVE“ sind, haben Sie zwar Dutzende oder gar Hunderte von Besuchern, aber keine Käufer.

Woran liegt das und wie können Sie das ändern?

Diesen beiden Fragen möchte ich in diesem Ebook nachgehen und Ihnen Tipps geben, wie Sie die Performance Ihrer Webseiten wesentlich erhöhen können, indem Sie grundlegende Marketingprinzipien berücksichtigen. Der Goldrausch im Internet ist für die großen Firmen vorbei, aber jetzt kann die Zeit für Sie gekommen sein!

Die dahinterstehenden Prinzipien habe ich durch das Studium der Standardwerke bedeutender amerikanischer Marketing-Experten gewonnen. Diese Prinzipien setze ich bereits seit Jahren auf meinen eigenen englischsprachigen Domains ein, und diese bekommen sehr viel Traffic.

Das Internet gibt auch „dem kleinen Mann“ die Möglichkeit, ein lukratives Geschäft direkt von zu Hause aus aufzubauen. Wenn Sie es richtig anstellen, können Sie durchaus mit den großen, millionenschweren Firmen mithalten. Denn im Internet verschwindet dieser monetäre Unterschied und mit den richtigen Marketing-Strategien sind alle Wege zu hohen Gewinnen offen. Nicht länger sind Sie regional beschränkt und können somit, mit Hilfe des WWW, weltweit anbieten.

Persönlich konzentriere ich mich auf die Vermarktung und Produktion von digitalen Produkten, da dies die Zukunft ist. Denn warum sonst geht man ins Internet, wenn nicht, um INFORMATIONEN zu finden? Die meisten gehen nicht online, um etwas zu kaufen, sondern um eine Lösung für ihre Probleme zu finden. Unsere Aufgabe als Marketing-Experten ist es, diese Probleme zu erkennen und LÖSUNGEN dafür anzubieten.

Dies ist eines der wichtigsten Prinzipien im Marketing: Probleme suchen, erkennen, Lösungen bieten. Diese Lösungen können Sie in vielen verschiedenen Formaten anbieten. Sei es als Ebook (wie Sie es jetzt vor sich haben), als Audio-Interview oder als Videoaufzeichnung. Bieten Sie Lösungen und das Geld wird automatisch folgen.