Inhaltsverzeichnis

Multiplizieren Sie Ihre Marketing- und Werbebemühungen im Internet 2

Forschen Sie in Newsgroups und Diskussionsforen nach Ihrem Unternehmen..... 3

Bieten Sie Ihren Besuchern gratis Content..... 5

Geben Sie Besuchern freien Zugang zu Wettbewerben oder Gewinnspielen 6

Vermarkten Sie Ihre Website eher wie einen frei zugänglichen Club als wie eine Website. 8

Überprüfen Sie Ihre Website regelmäßig. 9

Bahnbrechende Verkaufsideen 9

Machen Sie aus Ihrem Verkaufstext eine Geschichte oder einen Bericht 16

Die richtige Online-Werbe-Strategie 28

Andere Faktoren, die auch verkaufsfördernd sind:..... 32

Suggestion Taktiken der Superlative 35

Professionelle Überzeugungs-Künste 42

Methodische Kaufanreize..... 49

Die richtig smarten Profit-Einsichten..... 57

Multiplizieren Sie Ihre Marketing- und Werbebemühungen im Internet

Sie erreichen dies durch ein Partnerprogramm, durch virales Marketing oder beides gleichzeitig.

Zum Beispiel könnten Sie ein Affiliateprogramm einrichten und Ihren Partnern individuelle Ebooks anbieten, die deren eigene Affiliate-Links enthalten.

Erhöhen Sie die Quote der Besucher, die Ihr Produkt kaufen.

Sie könnten beispielsweise Ihre Schlagzeile ändern, eine stärkere Garantie gewähren, Kundenaussagen veröffentlichen usw.

In einer Woche könnte Ihre Überschrift lauten:

“Wie Sie 5 Pfund in 2 Tagen verlieren!”

Und in der nächsten Woche verwenden Sie:

„Verlieren Sie 5 Pfund in nur 48 Stunden!“

So sehen Sie, welche Schlagzeile besser konvertiert.

Finden Sie durch einen Gratis-Newsletter heraus, was Ihre stärksten Argumente sind, Ihre Produkte zu kaufen.

Besucher, die interessiert sind, tragen sich für den Newsletterbezug, in Ihren Newsletter Verteiler gratis hier ein.

Wenn Sie einmal deren Emailadresse haben, können Sie ihnen immer wieder ähnliche Produkte anbieten. Stellen Sie nur sicher, dass Sie genug interessanten und einzigartigen Content haben, um das Interesse Ihrer Leser wach zu halten.

Holen Sie Ihre Mitbewerber mit ins Boot, indem Sie einen Verband für Ihre spezielle Nische gründen. Das kann zu einer profitablen Partnerschaft führen.