

Die 6 wichtigsten Erfolgsfaktoren, mit denen Sie im Internet Geld verdienen!

1. Konzentrieren Sie 99 % Ihrer Zeit auf Marketing - und lassen Sie die Technik (fast) unberücksichtigt!
2. Konzentrieren Sie sich auf Nischen und Engpässe!
3. Verkaufen Sie nur Produkte mit hohen Margen!
4. Beobachten Sie Ihre Besucher sehr aufmerksam - und optimieren Sie Ihr Geschäft!
5. Erzeugen Sie mindestens 4 Cash-Streams!
6. Schaffen Sie sich einen Newsletter-Stamm!

Drei Produkte die Sie zum erfolgreichen Internet-Marketer von 0 auf 100% garantiert machen werden! Ich kann es Ihnen versprechen, da ich sie alle selber getestet habe!

1. Evergreensystem 2.0

- Das Evergreensystem ist ein Online Coaching Produkt zum Thema Affiliates Marketing, Websiteaufbau & passives Einkommen im Internet.

1. Perfekt für Anfänger geeignet, da wirklich alles von 0 auf 100 mit Videos zum nach machen erklärt wird!!!
2. **SIE WERDEN MINDESTENS 100,-€ an TAG verdienen! Versprochen!**

[Hier geht es zum Evergreensystem 2.0!](#)

[Hier Klicken!](#)

2. Azon Master

- Im Azon Master wird gezeigt wie man wirklich vollautomatisch mit Nischenseiten Schlussendlich finanzielle und geografische Freiheit erhält.

Wer finanzielle und geografische Freiheit erleben will, kommt an einem vollautomatischen Internet Business nicht vorbei...im Azon Master wird einem genau gezeigt wie man dieses Ziel erreicht!

1. Perfekt für Anfänger geeignet, da wirklich alles von 0 auf 100 mit Videos zum nach machen erklärt wird!!!
2. **SIE WERDEN MINDESTENS 1.000,-€ im Monat verdienen! Versprochen!**
3. Der Azon Master arbeitet mit Nischenseiten die auf Amazon verlinken = Provision für Sie!

[Hier geht es zum Azon Master!](#)

[Hier Klicken!](#)

3. Videokurs Future Sale

- Der **Videokurs Future Sale** ist das perfekte **5 Wochen-Programm** für jeden Unternehmer, der seine Neukundengewinnung über das Internet automatisieren möchte.

Gerade Unternehmer, die sich noch nicht mit den enormen Chancen, die einem das Internet bietet, vertraut gemacht haben, erhalten hier wertvolle Tipps und eine einfach

nachzuvollziehende Schritt-für-Schritt-Anleitung. Aber auch geübte Online-Unternehmer finden hier den ein oder anderen heißen Tipp.

Es handelt sich um einen sehr hochwertigen Online-Video-Kurs zu einem vergleichbar sehr günstigen Preis, sodass sich dies jeder Unternehmer leisten kann.

1. Perfekt für Anfänger geeignet, da wirklich alles von 0 auf 100 mit Videos zum nach machen erklärt wird!!!
2. **SIE WERDEN TÄGLICH MINDESTENS 100 Kunden und somit GELD GELD GELD generieren!**

[Hier geht es zum Videokurs Future Sale!](#)

[Hier Klicken!](#)

So simpel es auch klingt: Diese 6 Schritte sind die Quelle für jeden Internet-Erfolg. Wer sie konsequent umsetzt, muss Erfolg haben. Lassen Sie uns die einzelnen Faktoren anschauen. Ich werde Ihnen anhand praktischer Beispiele belegen, dass dieses Modell tatsächlich funktioniert.

1. Konzentrieren Sie 99 % Ihrer Zeit auf Marketing - und lassen Sie die Technik (fast) unberücksichtigt

Der Erfolg Ihrer Website hängt nur zu einem verschwindend geringen Prozentsatz mit dem Layout und der Technik Ihrer Website zusammen. Konzentrieren Sie daher 99 % Ihrer Zeit auf die Vermarktung Ihres Angebots.

Sie in den heute sehr professionellen Webshop-Baukästen, die - zumindest in der Grundstufe - zudem nichts kosten. Sie können hier einen kompletten und sehr leistungsfähigen Webshop herunterladen - und zwar völlig kostenlos. Erst, wenn Sie später weitergehende Funktionen benötigen, lassen sich die Webshop-Baukästen gegen Geld upgraden - und selbst dann sind Sie mit wenigen hundert Euro dabei. Die Webshop-Fertigkits liefern sämtliche Materialien

die Sie benötigen, um durchzustarten - einschließlich wesentlicher Elemente wie einem ausgereiften Warenkorb-System mit Direktanbindung beispielsweise an Kreditkarten-Unternehmen, die Ihnen die Abwicklung der Zahlungsarten abnehmen.

Klicken Sie beispielsweise auf Websites wie www.snowshop.de oder www.24tools.de. Beide Websites sind außerordentlich erfolgreich und bestehen eher durch erhebliche Umsätze als durch professionelles Design.

Immer wieder treffe ich Gründer, die Monate und sehr viel Geld eingesetzt haben, um eine grafisch und technisch perfekte Website umzusetzen. Leider sind es nur selten diejenigen, die später viel Erfolg mit ihrem Shop haben.

Viele Internet-Millionäre haben die Technik in wenigen Stunden eingerichtet, anschließend keines Blickes mehr gewürdigt, sich mit ganzer Kraft um die Vermarktung gekümmert - und haben großen Erfolg und satte Gewinne.

Alexander Wolf, Gründer von www.idealo.de, sagt: "Ganz wichtig ist die Geschwindigkeit der Umsetzung. Das typische Verhältnis, was man kennt - 80 Prozent des Systems programmiert man in 20 Prozent der Zeit, und die restlichen 20 Prozent in 80 Prozent der Zeit -, das greift für mich nicht. Weil ich nach den 20 Prozent der Zeit die Seiten ins Netz stelle, weil mir das fünf Monate länger die Einnahmen generiert. Dann kann ich immer noch irgendwas ändern. Das ist die wichtigste Sache, die ich immer den Programmierern erklären muss, weil sie es natürlich perfekt haben wollen, aber es ewig dauert, und ich es nicht perfekt haben will, sondern nur so, dass es Geld bringt." Alexander lebt heute in Berlin - und das sehr entspannt: "Seit fünf Monaten lebe ich so wahn- sinnig entspannt wie schon lange nicht mehr. Ich schlafe aus, gehe aus, treffe Leute. Ich weiß, das Geld kommt."

Die sehr erfolgreichen Internet-Millionäre haben sich also auf das Marketing fokussiert. In einem ersten - dem mit Abstand wichtigsten - Schritt besteht die Herausforderung darin, Ihrer Website zu

Besuchern zu verhelfen: Konzentrieren Sie sich mit höchster Kraft darauf, möglichst hohen Traffic zu erzielen. Mit Traffic wird der Besucherstrom Ihrer Website bezeichnet. Er ist das Online-Äquivalent zur Lage im Einzelhandel oder zur Anlage einer Zeitschrift, und ebenso wie die wertvollsten Innenstadtlagen einen höheren Mietpreis erzielen oder der Anzeigenpreis mit der Anlagenstärke einer Zeitung wächst, so ist Ihre Website umso

wertvoller, je mehr Augenpaare Ihre Website besuchen. Sie können heute bei Website-Maklern wie Sedo (www.sedo.de) komplette Internet-Projekte kaufen, die vor allem nach der Anzahl der Besucher bewertet werden.

Nachdem ich das Turbo-Traffic-System erstmals im Rahmen eines Seminars vorstellte, hat Rainer König (www.trampolinversand.de) einige Tage später in einem Forum eine Grafik veröffentlicht, die einen angestiegenen Traffic um über 3000 Prozent belegte. Von einem anderen Seminarteilnehmer erhielt ich eine E-Mail: "Lieber Herr Pott, Ihr Traffic-Turbo funktioniert tatsächlich. Über ein halbes Jahr hatte ich bescheidene Umsätze, und nun plötzlich habe ich über

€1000 in nur 5 Tagen verdient!"

Und auch Konstantin Haslauer's Website www.it-company.at konnte von meinen klaren Ratschlägen profitieren. Er schrieb mir: "Ihre Bücher sind sehr gut strukturiert und die Anregungen leicht umzusetzen. Wir haben unseren Traffic nach 2 Tagen schon um 30% erhöhen können. Einfach genial, wieviel Information hier zusammengetragen wurde."

Erfolgsstory: asienspecials.de

Geld verdienen mit Ihrem Jahresurlaub? Das klingt wie ein Traum - und doch ist gerade die Reisebranche einer der Bereiche, mit denen im Internet sehr viel Geld verdient wird. Sie haben ein besonderes Reiseziel, in dem Sie sich auskennen und das Sie schon ein paarmal besucht haben? Zum Beispiel die Toskana, die französische Bretagne oder selbst ausgefallene Gebiete wie die niederländischen Antillen? Dann haben Sie sicher einige Insider-Tipps und gewiss auch eine Menge Fotos aus Ihren Urlauben.

Damit können Sie sehr gutes Geld verdienen, indem Sie eine Info-Website auf- setzen über eine solche Region (oder mehrere), dort hochwertige Tipps und Tricks vorstellen und Fotos abbilden - und dann Hotels, Flüge, Mietwagen usw. empfehlen. Dazu müssen Sie nicht etwa ein Reisebüro eröffnen, und auch mit der Buchung haben Sie nichts zu tun. Sie verweisen ganz automatisch auf ein Partnerprogramm von Branchenriesen wie zum Beispiel Neckermann oder TUI und verdienen eine satte Provision für jede Vermittlung, ohne dass Sie auch nur einen Handschlag dafür tun. Wie das genau funktioniert, erzähle ich Ihnen weiter hinten in diesem Report.

Ralf Hammers Website zum Beispiel hat sich auf Asien und dort auf Spezial- reisen spezialisiert. Seine Website www.asienspecials.de ist eine automatisch funktionierende "Geldmaschine" für ihn.

2. Konzentrieren Sie sich auf Nischen und Engpässe

Außerhalb von Nischen haben Sie es heute schwer, einen erfolgreichen Webshop zu starten. Allrounder wie eBay oder Amazon können Sie offensichtlich ebenso wenig Konkurrenzierung wie die Online-Auftritte von Quelle oder Conrad. Unsere Millionäre sind besonders dort erfolgreich, wo die großen Marktteilnehmer keine ausreichenden Umsätze vermuten und diese Nischen folglich nicht abgrasen.

Große Gewinne mit dem Verkauf von Dunstabzugshauben, Anhängerkupplungen, Spezialschrauben, einem Stanzset für Geburtstagsdekorationen oder einem Spezialreiniger für Druckpatronen? Gerhard Völkl hat sich auf eine ganz besondere Nische spezialisiert: Er verkauft Plastikkarten im Scheckkartenformat auf www.plastikkarten.at - zum Beispiel als VIP-Ausweise oder z.B. Clubkarten. Mit dem sehr einfach gestalteten Shop verdient er rund €300.000 pro Jahr!

Der einfach gestaltete Shop von Gerhard Völkl.

Einer der Webshop-Betreiber berichtet: "Mein Umfeld reagiert manchmal irritiert, wenn ich davon berichte, dass ich Bonsaipflanzen- und Hanf-Spezialdünger verkaufe, und selbst meine Freunde haben anfangs gelacht. Zu lachen habe aber eigentlich nur ich, denn das große Geld verdiene schließlich ich damit - über €20.000 im Monat!"

Oder fragen Sie Norbert Gutheins, den Gründer von German Grocery, den ich Ihnen weiter vorn vorgestellt habe. Als hoch qualifizierter Diplom-Ingenieur wurde er skeptisch und fragend angeschaut - viele haben einen Internet-Webshop, der noch dazu mit Alltagsprodukten handelte, als "unter seinem Niveau" abgetan. Das sind interessanterweise die Leute, die ihm seinen tollen Erfolg heute neiden!

Sie können sich gar nicht genug spezialisieren! Sie glauben das nicht? Als einer unserer Shop-Millionäre begonnen hat, Aquaristik-Zubehör zu verkaufen, war er damit nur mäßig erfolgreich - zu übermäßig war die Konkurrenz und zu aufwendig die Logistik, um Tausende Produkte zu bevorraten. Unter allgemeinen Suchbegriffen wie "Aquarium" in den großen Suchmaschinen auf den attraktiven vorderen Plätzen gelistet zu sein, war aufgrund der großen Konkurrenz unmöglich. Erst als er sich auf Koi-Zubehör spezialisiert hat, hat er seine Umsätze auf €15.500 pro Monat verzehnfacht. Das ist zwar beachtlich - zum Millionär hat ihn aber etwas später, nach meinem Rat, die strikte Fokussierung auf Piranha-Futter gemacht.

Wenn Sie heute in Google die Suchbegriffe "Piranha Futter" eingeben, indem Sie unseren Millionär auf einem der vorderen Plätze. Parallel zur Top-Listung ist auch sein Umsatz explodiert! Wenn ich auf meinen Seminaren anhand von Zahlen belege, welche Mengen Piranha-Futter über das Internet verkauft wurden, ernte ich stets großes Erstaunen.

Schauen Sie oben auf die Grafik: Katzen- und Fischfutter gibt es in rauen Mengen - aber eben auch gigantischen Mitbewerb (linke Spalte "Mitbewerberdichte"). Ein "Sechser im Lotto" ist dagegen

Piranha Futter: 170 Personen suchen pro Monat speziell nach Piranha Futter - und es gibt fast KEINEN Mitbewerber!

Ein anderer Internet-Millionär hat zunächst mit dem Verkauf von Fotozubehör begonnen, musste hier aber gegen die Foto-Giganten im Netz bestehen - aussichtslos! Er hat sich dann zunächst konsequent auf den Verkauf von Zubehör für Schwarz-Weiß-Fotografen verlegt - eine offensichtliche Nische, von der viele vermuten mögen, dass dieser Zweig seine besten Zeiten längst hinter sich hat. Selbst diese Fokussierung war noch nicht ausreichend: Erst mit der weiteren Konzentration auf spezielle Grautonenkarten, mit denen der Schwarz-Weiß-Enthusiast Graustufen auf dem späteren Foto zuordnen kann, ist er zum Millionär geworden und hat 2005 über 3 Millionen Euro umgesetzt! Er verschickt diese Karten - mit sehr hoher Marge übrigens - heute weltweit und hat Kunden selbst in Singapur und Korea! Kurios - aber sehr erfolgreich!

Auch mein Kunde Gerhard Hess hat eine spannende Nische erkannt und erfolgreich besetzt: Er verkauft für €180.000 pro Jahr personalisierte Babyflaschen unter www.meine-babyflasche.de

Ein weiteres Beispiel: Roland Goller hat eine extreme Nische entdeckt und betreibt eine hoch profitable Website, die sich mit Zahlenmystik und Numerologie auseinandersetzt. Nie gehört? Das ging mir genauso - aber die Zielgruppe selbst ist sehr willens, sehr viel Geld hierfür auszugeben!

Erfolgsstory: einfach-autos.de

Jack Metayer hat das geschafft, wovon viele nur träumen: Er hat sich eine reine Geldmaschine im Internet geschaffen, mit der er jeden Monat rund €5.000 verdient. Wohlgemerkt: Nicht etwa Umsatz, sondern Reingewinn! Das Beste: Er verkauft nicht mal ein Produkt - und macht dafür kaum mehr einen Finger krumm!

Die Website von Jack Metayer bringt ihm monatlich €5.000 Reingewinn ein!

Klingt das nicht zu schön, um wirklich wahr zu sein? Nein - vielmehr ist das sogenannte "Affiliate-Marketing" seit vielen Jahren ein probates Mittel, um sehr viel Geld verdienen zu können. In den USA heißt diese Methode kurz "No hassle, pure cash", was übersetzt bedeutet "Keinerlei Probleme, nur reiner Gewinn".

Jack Metayer erzählte mir: "Das Tolle daran ist, dass die einzige Aufgabe darin besteht, in einer Nische wie zum Beispiel Autos eine gute Inhaltsseite mit nützlichen Tipps aufzubauen. Einfache Seiten kann man so in 2 bis 3 Tagen erstellen - und danach hat man einen Geldautomaten zu Hause stehen, der, ohne dass man selbst noch etwas tut, laufend Gewinne einfährt. Den Versand, Rechnung, Abwicklung, Kundenservice übernimmt dabei mein Affiliate-Partner - ich selbst kann mich zurücklehnen. Mein Job besteht nur darin, Produkte oder Dienstleistungen zu empfehlen."

3. Verkaufen Sie nur Produkte mit hohen Margen

Alle meine Millionäre haben den zweiten wichtigen Erfolgsfaktor konsequent umgesetzt - der übrigens meist mit der Konzentration auf Nischen einhergeht: Sie handeln mit margenstarken Produkten. Was eigentlich selbstverständlich sein sollte - denn schließlich möchten Sie einen möglichst hohen Gewinn erzielen -, gerät bei vielen Gründern leider oft in Vergessenheit.

Einer meiner Kunden verkauft Spezialbatterien über das Internet, die er für Centbeträge importiert. Überlegen Sie: Wenn Sie ein teures elektronisches Spezialgerät hätten, und Ihnen fehlt genau diese Batterie zum Betrieb - würden Sie dann nicht auch zum Beispiel €10 investieren? Genau das funktioniert im Internet sehr gut - und die Gewinnspannen sind gigantisch. Trotzdem ist es auch für den Käufer ein gutes Geschäft - denn er hat das dringend benötigte Teil bekommen.

Auch Koifutter ist im Einkauf sehr preiswert - noch preiswerter, wenn der Händler große Mengen abnimmt und diese dann in handliche Portionen selbst verpackt. Weil Koifische selbst aber sehr teuer sind (einzelne Exemplare kosten einige Tausend Euro), richtet sich dieses Angebot eher an wohlhabende Kunden, die gerne bereit sind, für ihre Fische etwas mehr Geld auszugeben.

Königsbeispiele mögen Videos, Musik oder Fachwissen sein, die Sie auf rein digitalem Wege zum Download bereitstellen. Diese Produktkategorie können Sie beliebig oft replizieren - und das völlig kostenfrei. Außerdem gibt es hier keine Lieferengpässe!

Wie aber können Sie sicher sein, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auch wirklich auf Interesse und eine Käuferschaft trifft? Dazu gibt es im Internet -

mehr im Verborgenen und eher für Insider zugänglich - einige sehr brauchbare und dazu kostenlose Programme, die den tatsächlichen Bedarf anhand tatsächlicher Such- und Kaufanfragen ermitteln.

Mein 6-teiliges Vollpaket erspart Ihnen tatsächlich sehr viel "Lehrgeld", weil Sie exakt wissen, ob sich der Einstieg mit Ihrem Produkt wirklich rentiert -

4 kostenlos nutzbare Internet-Tools, die der Report detailliert beschreibt, machen's möglich. Sie wissen anschließend sogar, welche Konkurrenz Sie zu erwarten haben, wie stark diese wirklich ist - und wie effektiv diese das Marketingbudget in der Vergangenheit eingesetzt hat.

4. Beobachten Sie Ihre Besucher sehr aufmerksam - und optimieren Sie Ihr Geschäft!

Ich bin in meinen Seminaren immer wieder erstaunt, wie wenig selbst erfahrene Website-Betreiber ihre Kunden tatsächlich kennen und vor allem verstehen.

Typische Fragen:

Worüber indem meine Besucher eigentlich meine Website und wie wurden sie auf mein Angebot aufmerksam?

Mit welchen Suchbegriffen genau werde ich in den großen Suchmaschinen gefunden?

Welche Seiten verweisen auf meinen Shop und wie entwickeln sich diese Verweise?

Wie navigieren meine Käufer durch meinen Shop - und wo liegen virtuelle Fallstricke?

Wie ist die technische Ausstattung meiner Benutzer?

Aus welchen Ländern, Regionen und Städten kommen meine Besucher?

Wenn ich meinen Seminarteilnehmern live fortführe, was exakt ich über meine Besucher weiß, herrscht großes Geraune im Saal. Es klingt unglaublich, aber nach der Anwendung des Wissens meines Reports können Sie beispielsweise exakt feststellen, welche Seiten Ihre Kunden vor dem Besuch Ihrer Website besucht haben, mit welchen Suchphrasen sie überhaupt auf Sie aufmerksam geworden sind, welche Internet-Provider und -Bandbreiten Ihre Kunden verwenden, an welcher Stelle Ihrer Website Ihr Kunde typischerweise abbricht und den Shop verlässt. Sie können sich sogar virtuell an die Fersen einzelner Besucher anheften und genau schauen, was er sich wie lange in Ihrem Shop anschaut. Das alles ist möglich mit sehr preiswerten oder kostenlosen Tools im Internet - und lässt sich auch von absoluten Techniklaien problemlos im eigenen Shop einbauen.

5. Erzeugen Sie mindestens 4 Geldquellen ("Cash-Streams")

Was hindert Sie daran, mit Ihrem eigenen Internet-Geschäft €100.000 und mehr im Jahr zu verdienen? Um aus Ihrer Website einen echten Goldesel zu machen und deren Potenzial maximal möglich auszuschöpfen, gibt es zahlreiche Methoden. Zahlreiche Websites verdienen heute sehr viel mehr Geld mit Sekundäreinkünften als aus dem Verkauf ihres eigentlichen Produkts oder ihrer Dienstleistung.

Die 4 Geldquellen ("Cash-Streams"), die eine gewinnoptimierte Website auszeichnen, sind - in der Reihenfolge ihres typischen Beitrags zum Gewinn einer guten Website:

1. Produkt-Cash

2. Cash aus der Empfehlung (nicht etwa dem Verkauf!) anderer Produkte, die zu Ihrer Zielgruppe passen

3. Cash aus der Empfehlung anderer Produkte, die zwar nicht speziell auf Ihre Zielgruppe zugeschnitten sind, aber von jedermann benötigt werden

4. Cash aus der Vermarktung Ihres hohen Traffics - zum Beispiel durch den Verkauf von Werbeflächen oder Anzeigenplätzen

Für Empfehlungen anderer Produkte durch Sie an Ihre Kunden zahlen Ihnen Drittanbieter satte Provisionen. Und das risikofrei, denn Sie werden ausschließlich für die Empfehlung bezahlt, während der tatsächliche Produktverkauf durch den Drittanbieter durchgeführt wird. So macht es beispielsweise Sinn, dass ein Themenwebshop mit dem Nischen-Schwerpunkt "Koi-Fische" Japan-Reisen anbietet, um dort die Tierchen in ihrer lebenswirklichen Umgebung beobachten zu können. Ebenso könnte der Webshop auch Koi-Literatur anbieten. Bei einer Provision von zum Beispiel €200 pro vermittelter Japan-Reise und nur 20 solchen Empfehlungen pro Monat haben Sie stattliche €4000 nebenbei verdient!

"Dank Ihnen habe ich auf meiner Seite www.asienspecials.de bereits 6 tolle Buchungen verzeichnen können!", so schrieb mir Ralf Hammer, der eine tolle Nische besetzt hat: Er ist Spezialist für individuelles Reisen - ich hatte Ihnen Herrn Hammer schon kurz vorgestellt.

Die Vermarktung anderer Produkte, die sich nicht direkt themenspezifisch an Ihrem Publikum ausrichten, muss sorgfältig überlegt werden. Wenn Sie beispielsweise exklusiv Ihrem Publikum ein besonders günstiges Mobiltelefon zum Nulltarif anbieten und dieses Angebot wirklich keine Haken und Ösen hat, freuen sich Ihre Besucher darüber - und Sie erhalten beispielsweise €60 oder €70 Provision von jeder Vermittlung. "Ich habe dank Ihrer Reports (ich habe mir aus allen was rausgesucht, was für mich schnell umsetzbar ist) nun innerhalb von 3 Tagen €200 Provision erhalten und sehe täglich mindestens eine neue Bestellung!", erhielt ich als Feedback von Christoph Wagner, der eine kleine Ein-Mann-Website auf www.webinanz24.de betreibt.

Die Vermarktung von Werbepunkten ist eine zusätzliche Einnahmequelle, die ebenso sorgfältig überlegt sein muss - schließlich soll Ihr Shop nicht wie ein bunt blinkender Banner-Friedhof aussehen. Geschickt und professionell eingesetzt, lassen sich hier aber dennoch stattliche Gewinne mitnehmen.

Das besonders Angenehme: Sie müssen sich um keine der Partnerschaften aktiv selbst bemühen - es gibt im Internet seit Jahren erfolgreiche Partner- Netzwerke, bei denen Sie sich nur einmal anmelden müssen und dann per Klick Zugriff auf Tausende deutschsprachiger Anbieter haben. Eine Einrichtungs- oder andere Gebühr fällt dabei nicht an.

Einige Beispiele von Partnern, die Ihnen Prämien zahlen, wenn Sie deren Produkte an Ihre Kunden empfehlen.

Alles, was Rang und Namen hat, bietet Ihnen dann Produkte an, die Sie gegen Provision empfehlen können. Einige Beispiele? Neckermann zahlt Ihnen 10 % Provision bei einem beliebigen Kauf Ihrer Kunden. Wenn Sie einen neuen Premiere-Kunden werben, bekommen Sie €50 Provision - und Ihr Kunde einen Receiver und ein wertvolles Dolby-Surround-Set umsonst. Tchibo zahlt Ihnen €25 Vermittlungsprovision auf einen sehr preiswerten Sylt-Urlaub. Wenn Sie einen Besucher überzeugen, ein kostenloses (!) Focus-Probeabo, beschränkt auf 3 Ausgaben, anzufordern, erhalten Sie €5 Provision - eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten! Ein anderer Anbieter verschenkt 1 kostenlose Druckerpatrone - ganz ohne Haken. Immer, wenn einer Ihrer Besucher eine solche Patrone anfordert - was sehr viele tun, schließlich ist das Angebot ohne Haken und unwiderstehlich -

, erhalten Sie €2 Provision. Mit diesem Programm allein hat ein Webshop-Betreiber, der sich auf den Verkauf individueller Mauspads konzentriert hat, in einem der vergangenen Monate über €6000 reinen Gewinn erwirtschaftet - und begeisterte Kundenzuschriften erhalten und damit die Loyalität und Bindung an seinen Shop gesteigert, denn wer lässt sich schon eine kostenlose Tintenpatrone entgehen?

Und genau dies ist auch die Methode, mit der Sie völlig ohne Produkte und Dienstleistungen sehr viel Geld verdienen können: Sie benötigen da- für nur eine einfache (idealerweise eine thematisch fokussierte) Website, bieten hier nützliche, selbst verfasste Informationen, Hintergrundartikel und anderen Inhalt an und vermitteln "nebenbei" besonders wertvolle Empfehlungen. Ihr Besucher bekommt richtig tolle Produkte, bezieht sie über den von Ihnen empfohlenen Drittanbieter - und Sie erhalten eine satte Provision. Sie züchten sich damit also eine echte Internet-Goldgans, die Ihnen goldene Eier legt! Die zuvor aufgeführten Beispiele von vielen Kunden wie Jack Metayer zeigen, dass Sie hiermit €5.000 im Monat an purem Bargeld verdienen können!

Auch die Vermarktung von Werbeflächen können Sie delegieren - beispielsweise an spezialisierte Websites, die Werbetreibende und Sie als Shopbetreiber zusammenführen. Fair: Sie zahlen Provisionen nur im Erfolgsfall, dann also, wenn Sie selbst Geld verdient haben!

6. Schaffen Sie sich einen Newsletter-Stamm

Oft unterschätzt wird die Bedeutung eines eigenen Newsletters. Jeder Besucher Ihrer Website, der Ihnen freiwillig seine Mailadresse hinterlässt und sich in Ihrem Newsletter anmeldet, ist dabei pures Bargeld!

Ein guter Bekannter mit einem sehr erfolgreichen Unternehmen in Norddeutschland verdient regelmäßig sehr viel Geld damit, über 500.000 Newsletter-Teilnehmer anzuschreiben. Dabei bietet er ihnen wirklichen Mehrwert. "Alleine mit meinem Newsletter verdiene ich pro Jahr 2 Millionen Euro." Wenn Sie das umrechnen, ist jeder Newsletter-Abonnent im Durchschnitt €4 pro Jahr wert. Selbst wenn Sie nur 10.000 Abonnenten erreichen, bedeutet das für Sie €40.000 zusätzliches, risikofreies Einkommen. Warum also sind nur wenige Newsletter wirklich erfolgreich? Zwei Hindernisse sind der Grund:

Die Bereitschaft der Besucher einer Website, ihre Mailadresse zu hinterlassen, ist über die letzten Jahre gesunken und heute so gering wie nie - zu groß ist die Angst der Internet-Anwender, Opfer eines Spammers zu werden. Nur der, der seinen Abonnenten einen zusätzlichen (und von den Abonnenten aus so erlebten) Mehrwert liefert, ist erfolgreich. Viele Signale gilt es zu setzen, damit Ihr Besucher sich wirklich einträgt.

Zum Zweiten unterlassen es viele Website-Betreiber, ihren Newsletter wirklich verkaufsfördernd aufzubauen.¹

¹ Quelle: Dr. Oliver Pott; founder.de; Die 6 wichtigsten Erfolgsfaktoren, mit denen Sie im Internet Geld verdienen; 10.Auflage