



Beachten Sie folgendes:

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 und Medien 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.

Matthias Lösch

„Internet Marketing Schnellstart“, 3. überarbeitete Auflage 2018

SPRACHREGELUNG:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet: der Zauberer, der Zuschauer 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.

Inhaltsverzeichnis

1. Was ist Internetmarketing?
2. Wie startet man im Internet?
3. Internetmarketing – auf was ist zu achten?
4. Warum wird Internetmarketing immer beliebter?
5. Kann man vom Internetmarketing leben?
6. Ein steiniger Weg zum "Internet-Guru"?
7. Die TOP-10-Argumente, die für das Internetmarketing sprechen
8. Vermeiden Sie diese 11 Fehler!
9. Geld verdienen im Internet – so geht es
10. Was ist „modern Giveaway“? - So nutzt man sie zum Geld verdienen!
11. Geld verdienen mit social Media
12. Geld verdienen mit der Liste
13. Geld verdienen als Affiliate
14. Geld verdienen über Virale-Mailer
15. Geld verdienen über Plattformen
16. Hier geht es zur Sache – Praxisteil
17. Einige Worte im Vertrauen

1. Was ist Internetmarketing?

Das Internetmarketing ist auch bekannt unter den Begriffen Onlinemarketing oder Webmarketing. Diese Begriffe bezeichnen alle Maßnahmen, welche ergriffen werden, um Internetuser auf die eigene Internetpräsenz aufmerksam zu machen.

Die Werbung ist dabei ein wichtiger Bestandteil. Mit unterschiedlichen Arten von Werbung versucht der Internetmarketer, seine Geschäfte zu forcieren und auf seine Produkte aufmerksam zu machen.

Das Internetmarketing macht im Gegensatz zur TV- oder Printwerbung die eigene Werbung messbar. Das Videomarketing spielt in den letzten Jahren eine immer größere Rolle, da hiermit auch der Großteil der mobilen User erreicht wird.

Zusammenfassend kann man sagen, dass der Begriff Internetmarketing für alle Werbe- und Vermarktungsmaßnahmen im Internet steht. Von A wie Auto bis Z wie Zylinderkopfdichtung. Alle Dienstleistungen eingeschlossen.

Die eigene Website bekannt machen

Um seine Präsenz im Internet so gut wie möglich darzustellen, benötigt ein Internetmarketer in erster Linie eine gut aufgebaute, sachbezogene Website. Hierauf präsentiert er seinen Kunden seine Produkte oder Dienstleistung. Aber damit allein funktioniert der Internethandel nicht.

Der Webseitenbetreiber muss möglichst viele Besucher bzw. potenzielle Kunden auf seine Website bekommen, um seine Produkte zu verkaufen. Dazu wurden über die Jahre verschiedene Strategien entwickelt.

Kein Handel und keine Dienstleistung funktioniert ohne Werbung. Internetmarketing ist der Oberbegriff für die verschiedenen Arten der Werbung für den Vertrieb von Waren jeglicher Art durch das Internet.

Das Ziel heißt, so viele Besucher wie irgend möglich auf die eigene Website zu lenken.

Die Marketingmaßnahmen im Internet bringen dem Betreiber einer Website einige Vorteile:

- Eine Website ist rund um die Uhr erreichbar. 24h x 365 Tage
- Dadurch entsteht eine Verfügbarkeit, auf welche nicht nur regional, sondern weltweit zugegriffen werden kann.
- Durch, wenn nötig, blitzschnelle und regelmäßige Aktualisierung ist die Website (weltweit) immer auf dem neuesten Stand.
- Eine Website kann über multimediale Inhalte wie Texte, Videos, Bilder oder Audiobeiträge verfügen.
- Der Betreiber kann mit seinen Mitgliedern bzw. Kunden mittels Social Media, Blogs und Foren direkt kommunizieren.
- Als Bindungselemente für die Kunden stehen unterschiedliche Kontaktmöglichkeiten und Newsletter zur Verfügung.
- Eine Website ermöglicht mittels Onlineshops den direkten Verkauf.

Verschiedene Werbemöglichkeiten im Internetmarketing

Das alleinige Ziel des Internetmarketing ist es, die eigene Internetpräsenz so gezielt darzustellen, dass möglichst viele Besucher auf die eigene Website gelenkt werden, um dort von Interessenten zu potenziellen Käufern zu werden.

Die unterschiedlichen Werbemethoden sind:

- Newsletter- und E-Mailmarketing
- Bannermarketing
- Suchmaschinenmarketing, kurz SEM, welches sich in Suchmaschinenwerbung, kurz SEA und Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO unterteilt
- Videomarketing
- Mobile-Marketing

- Social Media-Marketing
- Affiliate-Marketing.

Ein guter Internetmarketer verfügt über eine gepflegte und große Liste von E-Mail-Adressen. Mittels dieser Liste kann er gezielt seine Newsletter bzw. Werbemittel an seinen bestehenden Kundenstamm versenden. Zudem sollte ja auch jede gute Website über eine Newsletter Liste verfügen, in welche sich Interessenten eintragen können.

Auch diese werden dann per E-Mail immer wieder beworben. Weit verbreitet in der Onlinewerbung ist die klassische Bannerwerbung. Hinzu kommen Pop-Ups bzw. Layer Ads um auf die Produkte oder Dienstleistung der eignen Website aufmerksam zu machen.

Das Suchmaschinenmarketing ist ein ganz wichtiger Aspekt beim Internetmarketing. Mit der Suchmaschinenoptimierung verschafft man sich einen der besseren Plätze für die Suchmaschinen. Sind die Contents mit den entsprechenden Keywords ausgestattet, wird bei der Produktsuche mittels einer Suchmaschine die eigene Webadresse ziemlich weit oben in der Liste stehen, was bedeutet, dass die Chance auf viele Besucher bedeutend ansteigt.

Das Videomarketing ähnelt der TV-Werbung. Auch hierbei werden kurze Werbespots im Internet geschaltet. Viele der großen Internetmarketer schwören auf die Werbung mittels Video-Launch. Vielfach werden diese Videospots auch als Verkaufsvideos genutzt.

Das Mobile-Marketing gewinnt durch die hohe Anzahl an Smartphones immer mehr an Bedeutung.

Erweitert wurde das Anwendungsgebiet noch durch die sogenannten QR-Codes. Sie sind die codierte Form einer Webadresse, welche mittels Medien wie Werbeplakaten, Zeitschriften oder Infoblättern verbreitet werden. Durch das Eingeben dieses Codes kann durch den Mobilfunk schnell und einfach auf Informationen aus dem Internet zugegriffen werden.

Das Social Media-Marketing verfolgt überwiegend Ziele der Marketingkommunikation und des Branding. Hierzu werden die Netze von Facebook, Twitter oder/und Google genutzt.

Ebenfalls sehr wichtig ist das Affiliatemarketing.

Große Internetmarketer behaupten, mit den Affiliates einen nicht geringen Anteil ihrer Einnahmen zu erzielen. Als Affiliatemarketing wird die Zusammenarbeit mit Partnern bezeichnet. Diese verlinken die zu bewerbende Webadresse auf ihren eigenen Websites und lenken somit Besucher auf die beworbene Website. Für den Affiliatehandel wurden extra Portale eingerichtet, auf welchen sich Internetmarketer eintragen und Webseitenbetreiber ihre passenden Partnerprogramme suchen können.

Mit einer eigenen Website, dem richtigen Produkt und einem gut aufgestellten Internetmarketing sind selbst Anfänger und Branchenfremde relativ schnell in der Lage, im Internet unabhängig sowie selbstständig Geld zu verdienen.

2. Wie startet man im Internet?

Kennen Sie das Gefühl, wenn man sich jahrelang im Job für die Firma krumm gearbeitet hat und dann die Kündigung bekommt?

Oder Sie arbeiten in einem Job, in welchem der tägliche Stress immer unerträglicher wird?

Das ist in den letzten Jahren vielen deutschen Arbeitnehmern passiert. Dadurch wird der Wunsch nach Selbstständigkeit immer größer. Viele kommen durch die gestiegenen Lebenshaltungskosten auch mit ihrem Einkommen nicht mehr aus und suchen nach einem Nebenerwerb.

Allein im Jahr 2015 wurden in Deutschland über 388.200 Existenzgründungen registriert. 21,5% dieser Existenzgründer legten ihre Tätigkeit in den Bereich des Handels. Die meisten von ihnen wurden im Onlinehandel tätig, da dieser fast barrierefrei ist und hier mehr oder weniger problemlos gestartet werden kann.

Start ins Internetmarketing

Der Start in den Internethandel ist sicher einfacher, als wenn man versucht, an einem bestimmten Standort ein Geschäft zu eröffnen. Zudem benötigt man für das Internetmarketing nicht unbedingt ein Startkapital.

Eventuell wird etwas Geld benötigt, um gewisse Lehrgänge zu finanzieren, aber auch dabei halten sich die Summen eigentlich in Grenzen. Aber für einen Start ins Internetmarketing sollten eine Reihe von Punkten und Regeln beachtet werden.

Grundvoraussetzung ist erst einmal die richtige Geschäftsidee. Da stehen einem alle Möglichkeiten offen, die das Internetmarketing bereithält.

Grundlage für ein funktionierendes Onlinebusiness ist eine eigene Website. Webhoster gibt es wie Sand am Meer, aber es muss auch finanzierbar bleiben. Eine günstige Website mit einer Adressenendung auf .com oder .de reicht schon aus. Das Thema der Website sollte aber mit dem geplanten Produkt oder der Dienstleistung im Einklang stehen.

Speziell Neueinsteiger in das Internetmarketing suchen immer nach Nischenthemen. Hierbei ist Vorsicht geboten, da für jedes gewählte Thema auch genügend Interessenten vorhanden sein müssen.

Ganz wichtig sind die Motivation und die Ausdauer. Wer seine Motivation verliert, weil er nicht von null auf Hundert starten kann, scheitert mit Sicherheit.

Viele Interessenten am Internetmarketing scheuen davor zurück, weil sie "keine Ahnung" von der Materie haben. Aber hierfür kann man in Onlinekursen Coachings durchlaufen, welche zwar kostenpflichtig sind, aber einem das Wissen um das Internetmarketing von A - Z vermitteln.

Der rote Faden

Hat man sich ein Thema oder ein Produkt für seine Website ausgesucht, sollte man sich einen roten Faden entwickeln, nach welchem man konsequent vorgeht.

Wer z. B. das Internetmarketing erst einmal testen möchte und es als Nebenjob neben seiner regulären Arbeit sieht, hat die Möglichkeit, über eine eigene Website zuerst als Affiliate-Marketer tätig zu werden. Das bedeutet, er sucht sich zum Thema seiner Website passende Partnerprogramme, welche er auf seiner Website verlinkt.

Über diese Partnerprogramme beginnt er sein Geldverdienen im Internet. Bezahlt werden Affiliates entweder per Click, auf Provisionsbasis für vermittelte Kaufabschlüsse oder mit einem pauschalen Entgelt.

Wer sich entscheidet, ein Produkt zu vermarkten, egal aus welchem Bereich, muss sich darüber im Klaren sein, dass dieses Produkt am besten etwas ganz Besonderes, nie da gewesenes sein sollte. Ein Produkt selber zu erstellen, ist mit der heutigen Technik nicht mehr schwierig. Auch für diesen Fall kann man ein Onlinecoaching in Anspruch nehmen.

Eine gute Voraussetzung, um ein Produkt erfolgreich zu vermarkten, ist, wenn man sich etwas aus dem eigenen Interessengebiet aussucht oder ein Produkt in einem Bereich erstellt, in dem man vielleicht über spezielle Kenntnisse verfügt.

Wichtig nach der Auswahl oder der Erstellung eines Produktes ist dann die Veröffentlichung. Um den Verkauf vorzubereiten und anzukurbeln, muss das Produkt beworben werden. Dazu stehen unterschiedliche Möglichkeiten des Internetmarketing zur Verfügung. Weitverbreitet ist die E-Mail-Werbung, Newsletter, Bannerwerbung, Video-Launches usw.

Die Werbung sollte so gestaltet sein, dass der potenzielle Kunde der Meinung ist, dass er dieses Produkt unbedingt besitzen muss.

Es muss ein Hype erzeugt werden, der unwiderstehlich ist. Dem potenziellen Käufer muss klargemacht werden, dass er möglicherweise das letzte Produkt dieser Serie bekommt.

Eine weitere gute Geschäftsidee stellen Abo-Systeme dar. Mit einem gut funktionierenden Abo-System hat man den Vorteil der monatlich wiederkehrenden, stabilen Einnahmen. Im Gegensatz zu einem Einmalkaufprodukt kann man mit einem Abo einen festen Kundenstamm aufbauen und diese längerfristig an sich binden.

Abos lassen sich z. B. als Ratgeber für eine Diät aufbauen. Monatliche Folgen mit Neuheiten und immer wieder neue Rezept Vorschläge können kombiniert werden mit dem Angebot von Nahrungsergänzung.

Grundsätzlich kann man sagen, dass der Start ins Internetmarketing recht einfach zu gestalten ist. Mit der richtigen Motivation, Ausdauer und einer passenden Geschäftsidee kann auch ein Neueinsteiger ein guter und erfolgreicher Internetmarketer werden.

3. Internetmarketing – auf was ist zu achten?

Der Traum von der Selbstständigkeit ist in der heutigen Zeit recht einfach zu verwirklichen. Im Jahr 2015 haben fast 400 000 Deutsche diesen Weg beschritten.

22% von ihnen haben sich mit ihrem Business dem Handel verschrieben. Die Meisten davon sind auch im Internetmarketing aktiv geworden.

Dabei spielt es keine Rolle, ob man von diesem Business seinen Lebensunterhalt bestreiten möchte oder es nur als Nebenjob betrachtet.

Das hört sich so einfach an, wie es eigentlich auch ist. Aber gewisse Spielregeln sollten schon beachtet werden, um nicht innerhalb kurzer Zeit kläglich zu scheitern.

Die Website

Die wichtigste Grundlage für ein funktionierendes Internetmarketing ist die Website mit einer passenden Webadresse. Nach Möglichkeit sollte das Thema in der Webadresse enthalten sein und diese eine Endung auf .de oder .com vorweisen.

Hat man sich für sein Internetbusiness sein Thema oder sein Produkt ausgesucht, sollte die Website dieses auch grundlegend beinhalten.

Zudem sollte die Website geordnet und übersichtlich aufgebaut sein. Nur dann haben Besucher die Möglichkeit, auf Anhieb das zu finden, wonach sie suchen. Eine Überlastung mit Werbung sollte vermieden werden. Viele Internetmarketer verdienen mit ihren Websites zusätzlich Geld, indem sie als Affiliate-Marketer Partnerprogramme anderer Websites bewerben. Auch hier sollten nur themenrelevante Partner verlinkt werden, damit das Allgemeinbild der Seite nicht leidet.

Eine Website lebt von ihren Besuchern und diese halten den Webseitenbetreiber am Leben. Nur mit ausreichend Besuchern auf der Website kann ein Internetmarketer wirklich Geld verdienen. Also muss er immer daran arbeiten, den Besucherstrom auf seiner Website zu vermehren.

Dazu stehen ihm mehrere Möglichkeiten zur Verfügung. Zum einen kann er sich wieder selber Partner suchen, welche seine Zugangsdaten auf ihren Webseiten verlinken. Des Weiteren kann er Bannerwerbungen schalten oder die herkömmlichen Printmedien benutzen.

Ein sehr bekanntes und probates Mittel ist die E-Mail-Werbung. Ein guter Internetmarketer verfügt über eine gut gefüllte und sortierte E-Mail-Liste. Um seine Kunden mit Newslettern zu füttern oder ein neues Produkt zu bewerben eignen sich diese E-Mail-Listen besonders gut, da sie zumeist aus bereits bestehenden Kundenverhältnissen stammen und somit potenzielle Käufer gezielt angesprochen werden können.

Auch die Video- und Audiowerbung gewinnt immer mehr an Popularität. Hier werden, ähnlich wie in der TV-Werbung, kleine Werbespots produziert, welche anschließend im Internet geschaltet werden.

Motivation und Disziplin

Motivation, Disziplin und Ausdauer gehören zu den wichtigsten Aspekten eines erfolgreichen Internetmarketing. Speziell Neueinsteiger auf diesem Gebiet sollten Ausdauer beweisen und nicht nach den ersten Rückschlägen das Handtuch werfen. Vor den entstehenden Problemen den Kopf in den Sand stecken, hilft ach nicht wirklich weiter.

Fast alle, heute gestandenen, Internetmarketer haben am Anfang Rückschläge erlitten. Da helfen nur Ausdauer und Motivation.

Das Internet hält Unmengen an Coachings und Kursen bereit, welche helfen können, Fehler von vornherein zu vermeiden oder begangene Fehler auszumerzen.

Disziplin heißt auch, die anfallenden Arbeiten schnell und ordentlich zu erledigen. Die Contents der Website müssen immer auf dem Laufenden und neuesten Stand sein.

Da ist der regelmäßige Arbeitseinsatz schon gefragt. Mit dem Internetmarketing Geld verdienen bedeutet, bei entsprechendem Erfolg an der Arbeit bzw. am Ball zu bleiben. Zurücklehnen und darauf warten, dass das Geld fließt, funktioniert in den meisten Fällen nicht.

Über kurz oder lang sollte das Internetmarketing logischerweise per Autopilot zum Erfolg führen. Aber dafür muss es erst richtig funktionieren. Wer z. B. ein funktionierendes Abo-System aufgebaut hat und mit wiederkehrenden Einnahmen arbeiten kann, ist irgendwann in der Lage, zu expandieren. Abo-Kunden sind in den

meisten Fällen langfristige Kunden, welche für regelmäßige Einnahmen sorgen. Dann können anfallende Arbeiten ins Outsourcing gegeben werden. Damit beginnt in gewisser Hinsicht das Zurücklehnen, da der Internetmarketer sich nur noch um organisatorische Angelegenheiten kümmern muss.

Outsourcing bedeutet, anfallende Arbeiten, wie das Erstellen der Contents an andere zu übertragen. Dafür findet man im Internet schon sehr günstige Autoren, welche sich um die Arbeit reißen.

Auch Produkte müssen nicht zwingend selber produziert werden. Das Pre-sale wird einem Internetmarketer immer einfacher gemacht.

Mit dem nötigen persönlichen Einsatz, einer gut aufgestellten Website und dem passenden Produkt ist jeder, auch Neueinsteiger, in der Lage, ein funktionierendes Internetbusiness auf die Beine zu stellen.

Mit einem gut aufgestellten und funktionierenden Internetmarketing kann der Traum vom freien, unabhängigen Leben in Wohlstand wahr werden.

4. Warum wird Internetmarketing immer beliebter?

Das Internetmarketing wurde, wie sollte es anders sein, aus den USA nach Deutschland importiert. Auch in Deutschland hat der Anteil der Menschen, welche versuchen, mit dem Internetmarketing im Netz Geld zu verdienen in den letzten Jahren rapide zugenommen.

Immer mehr Menschen suchen nach seriösen Möglichkeiten, um mit einem Nebenjob oder sogar einer Selbstständigkeit im Internethandel ihren Lebensstandard zu verbessern.

Der deutschsprachige Raum kann mittlerweile einige Unternehmer vorweisen, welche mit der Arbeit im Internet und dem Internetmarketing ein Vermögen verdient haben.

Lebe deinen Traum

Seit dem Beginn der Wirtschaftskrise vor ein paar Jahren denken immer mehr Menschen in Deutschland darüber nach, wie sie mit einer selbstständigen Arbeit der Drehmühle eines bezahlten Jobs entkommen können.

Während zum jetzigen Zeitpunkt die Chancen groß sind eine Anstellung zu bekommen, ist aber dennoch der Wunsch, dem Hamsterrad zu entkommen geblieben. Speziell Menschen, die erkennen, dass der Stress in einem neuen Arbeitsverhältnis hoch ist und sie sozusagen ausgesaugt und ausgelaugt nach Hause kommen und im Alter das finanzielle Fiasko wartet.

Da ist es verständlich, dass bewusst nach Alternativen bzw. nach einem Zusatzeinkommen gesucht wird. . Also, was tun?

Da bietet das Internet immer noch einen Ausweg. Nie war es einfacher als in der heutigen Zeit, mit einem Internetbusiness und einem gut funktionierenden Internetmarketing im Netz Geld zu verdienen.

Der Technikfortschritt der letzten Jahre gibt einem User alle Tools an die Hand, welche er benötigt. Viele Deutsche haben in der Zwischenzeit nach diesem Rettungsanker gegriffen.

Wer träumt nicht von einem unabhängigen Leben und einer Arbeit ohne einen Vorgesetzten? Mit einem Internetbusiness können Sie sich diesen Traum erfüllen.

Ein funktionierendes Internetmarketing und eine Nische, in welcher Sie ein Produkt vermarkten können, ermöglichen Ihnen es mit Ausdauer, Disziplin sowie dem nötigen Arbeitseinsatz im Internet so viel zu verdienen, dass Sie arbeiten können, wann, wie viel und wo Sie wollen.

Viele Internetmarketer haben das geschafft, wovon sie immer geträumt haben. Mit den Einnahmen aus dem Internetbusiness konnten sie ihr Traumhaus bauen, das Traumauto anschaffen sowie Urlaub an den schönsten Orten der Welt zu machen.

Aber auch das Internetmarketing stellt gewisse Ansprüche. **Von selbst geht gar nichts.** Viele Versuche sind schon am Anfang gescheitert. Wer dann nicht Ausdauer

und Disziplin beweist, wird es nicht schaffen, ein erfolgreicher Internetmarketer zu werden.

Auch Quer- und Neueinsteiger profitieren vom Internetmarketing

Der Vorteil am Internetmarketing ist, dass auch Neu- und Quereinsteiger ohne Vorkenntnisse in diesem Gewerbe erfolgreich sein können. Viel der großen, gestandenen Internetmarketer veranstalten in der Zwischenzeit Online-Coachings und Lehrgänge zum Erlernen des Internetmarketing. Wer keine Vorkenntnisse aufweisen kann, sollte sich zumindest im Vorfeld über die Möglichkeiten des Internetmarketing informieren.

Das Erlernen der Grundkenntnisse stellt eine gute Vorbereitung dar, um anschließend die eigenen Geschäftsideen umzusetzen und zum Erfolg zu führen. Sicherlich werden einige Rückschläge hinnehmen müssen.

Auch viele der wirklich großen Internetmarketer sprechen immer wieder von den Rückschlägen, welche sie erlitten haben sowie den begangenen Fehlern während der Startphase ihres Internetbusiness.

Da hilft nur, sich immer wieder neu zu motivieren, Ausdauer zu beweisen und mit viel Disziplin das gestellte Ziel nicht aus den Augen zu verlieren.

Methoden, um im Internet Geld zu verdienen, gibt es wie Sand am Meer. Es muss nur die Richtige gefunden werden.

Viele der Internetmarketer sehen ihr Internetbusiness nur als Nebenjob an. Sie richten sich eine eigene Website mit einem ihrer Meinung nach interessanten Thema ein und verlinken zum Geld verdienen Partnerprogramme, welche sie auf diesem Wege bewerben. Diese sogenannten Affiliate-Marketer werden von ihren Partnern entweder mit Pay per Click, auf Provisionsbasis oder pauschal bezahlt. Sollten sie lohnende Partnerprogramme gefunden haben, geben die meisten sich mit diesem Zusatzeinkommen zufrieden.

Aber viele merken auch mit der Zeit und dem näheren Kennenlernen der Materie Internetmarketing, dass hier viel mehr Geld drin stecken kann. Sie orientieren sich neu und beginnen, selber als Produktgeber in Erscheinung zu treten und beginnen, eigene Produkte zu vermarkten.

Der Anteil an Softwareprodukten jeder Art, E-Books, Videos und Onlinecoachings über das Internetmarketing ist in den letzten Jahren enorm angestiegen. Da immer mehr Deutsche in das Internetmarketing einsteigen möchten, ist natürlich auch die Nachfrage nach diesen Artikeln entsprechend angestiegen.

Aufgrund der immer weiter ansteigenden Lebenshaltungskosten im ist der Anteil der Menschen, welche nach einem zusätzlichen Einkommen oder einer wirklich gewinnträchtigen Selbstständigkeit suchen, stark angestiegen.

Das Internet und hier vor allem der Bereich Internetmarketing, bieten da ausreichend Möglichkeiten, mit welchen auch Neu- oder Quereinsteiger in diesem Geschäftsbereich erfolgreich werden können.

5. Kann man vom Internetmarketing leben?

Immer mehr Menschen suchen nach einem Nebenverdienst oder der richtigen Idee für eine Existenzgründung. In Deutschland haben sich im Jahr 2015 fast 400 000 Menschen entschlossen, den Weg in die Selbstständigkeit einzuschlagen.

Mehr als 10% von ihnen sind im Bereich Internetmarketing tätig geworden. Die Tendenz ist weiterhin steigend. Aber viele Interessenten scheuen vor dem Internetmarketing zurück, weil ihnen jede Art von Vorkenntnissen fehlt. Man hört immer wieder von einigen großen Internetmarketer, die mit dem Onlinebusiness wohlhabend oder sogar reich geworden sind.

Kann auch ein Neu- oder Quereinsteiger vom Internethandel leben? Diese Frage ist grundsätzlich mit Ja zu beantworten.

Um erfolgreiches Internetmarketing zu starten und längerfristig zu betreiben, müssen aber einige Regeln und Richtlinien beachtet werden.

Mut und Motivation zum Einstieg ins Internetmarketing

Wer nach einem Nebenverdienst oder einem Weg in die Selbstständigkeit sucht, sollte den Mut aufbringen, sich zu informieren, wie das Internetmarketing

gehandhabt wird. Mit dem heutigen Stand der Technik wird es auch Neu- oder Quereinsteigern einfach gemacht, mit einer eigenen Website in das Internetmarketing einzusteigen.

Für ein funktionierendes Onlinebusiness ist es dringend vonnöten, sich über zur Verfügung stehende Themen zu informieren. Einfach eine Website einrichten und irgendwie loslegen, wird in den seltensten Fällen von Erfolg gekrönt sein.

Ein hieb- und stichfestes Konzept muss her. Fast jeder Mensch hat irgendwelche Spezialgebiete, womit er sich auskennt oder ist Fachmann auf einem bestimmten Gebiet. Aus diesen Bereichen sollte sich ein Thema für eine Website basteln lassen. Als Fachmann auf einem Gebiet kann ein angehender Internetmarketer auch als Produktgeber auftreten.

Das Einrichten der Website benötigt besondere Sorgfalt, da diese für die zu erwartenden Besucher übersichtlich und gut lesbar sein sollte.

Viele Neueinsteiger verlieren nach einigen erfolglosen Wochen oder gar Monaten ihre Motivation und geben auf. Das ist aber der falsche Weg. Nur wer sich immer wieder motivieren kann, nach Rückschlägen und Erfolglosigkeit sagt, jetzt erst recht, der wird seinen Weg als Internetmarketer auch machen.

Viele der "großen" Internetmarketer bieten Online-Coachings für verschiedene Bereiche des Internetmarketing an. Oftmals sind Ratgeber kostenlos erhältlich. Sollte jemand mit seinem Onlinebusiness gar nicht vorankommen, darf er sich auch nicht scheuen, sich Rat von anderen zu holen.

Speziell Neueinsteiger ins Internetmarketing müssen das Business ja von Grund auf lernen. Hier gilt das Motto vom Tellerwäscher zum Millionär.

Wem das auf den ersten Blick „zu viel“ ist, soll sich mal an seine berufliche Ausbildung erinnern, das hat auch gedauert... Das muss im Internet nicht so lange sein, aber trotzdem muss man erst mal „hineinwachsen“. Das ist ein Prozess!

Deshalb gilt; „Am erfolgreichsten sind noch immer die geworden, die ganz unten angefangen haben.“

Geld verdienen mit dem Internetmarketing

Mit der richtigen Idee für das Internetmarketing auf einer eigenen Website zu starten, verlangt neben Ausdauer, Disziplin sowie Motivation auch die passende Strategie.

Neueinsteiger sollten sich für dieses Gebiet grundsätzlich vorher Informationen einholen. Für ein funktionierendes Onlinebusiness stehen einige Möglichkeiten zur Auswahl.

Viele Neueinsteiger beginnen mit dem Affiliate-Marketing. Das bedeutet, sie suchen sich für ihre Website ein Thema, richten ihre Seite ein und suchen sich zum Geld verdienen Partnerprogramme, die sie auf der Website verlinken. Die Bezahlung dafür geschieht entweder mit Pay per Click, pauschal oder auf Provisionsbasis.

Mit dieser Art von Business kann man erste Erfahrungen mit dem Internetmarketing machen. Wer aber auf lange Sicht gesehen seinen Lebensunterhalt mit dem Internetmarketing bestreiten möchte, muss weitere Wege gehen.

Eine andere Möglichkeit ist der Verkauf von eigenen Produkten. Ein Produkt kann als Einmal-Verkaufsprodukt vermarktet werden, welches aber auch nur einmal Gewinn abwirft.

Die zweite Möglichkeit für den Verkauf ist ein Abo-System. Ein Produkt kann als Download in mehreren Fortsetzungen angeboten werden. Damit schafft man sich ein Business mit regelmäßigen, wiederkehrenden Einnahmen. Macht man das dann nach den ersten Erfolgen mit weiteren Produkten, hat man schon eine sehr stabile Einnahmequelle.

Das Internetmarketing ist ein sehr vielseitiges Geschäft. Jeder, egal ob er ein Computer-Dummie, ein Laie auf dem Gebiet des Onlinehandels oder total branchenfremd ist, kann mit dem Internetmarketing Geld verdienen.

Mit der richtigen Strategie, der richtigen Idee, Disziplin und Ausdauer kann das Internetmarketing so erfolgreich gestaltet werden, dass man nicht nur davon leben kann, sondern auf lange Sicht gesehen, seinen Traum leben kann.

Ein gut aufgestelltes Internetbusiness wird einem Internetmarketer ein freies und unabhängiges Leben, zumindest in Wohlstand beschere. Traumhaus, Traumauto, Traumurlaub. Das alles ist möglich mit einem funktionierenden Onlinebusiness.

Aber all das geschieht nicht von allein und auch nicht von heute auf Morgen. Auch **das selbstständige Arbeiten ohne Chef erfordert den regelmäßigen Arbeitseinsatz.**

Damit der Rubel ans Rollen kommt und auch am Rollen bleibt, **ist ein hohes Maß an Selbstdisziplin nötig.**

6. Ein steiniger Weg zum "Internet-Guru"?

In Deutschland stehen seit einiger Zeit die Zeichen auf Sturm. Die stetig steigenden Lebenshaltungskosten und auch die drohende Altersarmut zwingen immer mehr Menschen dazu, sich eigenverantwortlich nach einem Zusatzverdienst oder sogar nach einem besser bezahlten Job umzuschauen. Viele haben aber erkannt, dass Sie dann oft von einem Hamsterrad in das nächste Hamsterrad mit höherer Drehzahl „umsteigen“. Eine Alternative ist nur eine Eigenständigkeit.

Die Zahl derer, die einige selbstständige Arbeit anstreben, steigt immer mehr. Das Internetmarketing lässt eine Vielzahl an Möglichkeiten zur Selbstverwirklichung zu.

> E N D E <

Der Onlinehandel hat in uns
Gesamt-Handelsvolumen
dem Internet Geld
Nebenjob

Wer einmal mit dem Internetmarketing begonnen hat,
immer wieder von den gestandenen
den "Gurus" des Intern
erwirtschaft