



## **HAND IN HAND GELD VERDIENEN MIT NETZVERDIENST.COM**

**Das Ebook für den erfolgreichen Vertriebspartner**



### **WICHTIG:**

Der „14 Tage Schnellstart“-Kurs ist unser aktueller Hauptkurs für Vertriebspartner. Dieses Partner-Ebook hatte früher diese Funktion, und wurde vom 14 Tage-Kurs abgelöst.

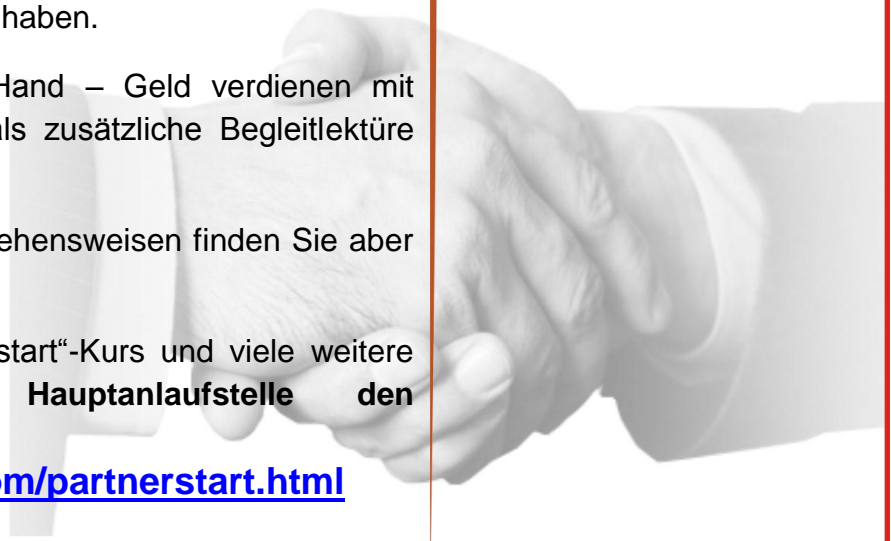
Wenn Sie also gezielt u. effektiv als Vertriebspartner zusammen mit mir verdienen wollen, sollten Sie auf jeden Fall zu Beginn den 14 Tage Kurs durchgearbeitet haben.

Dieses Partnerebook „Hand in Hand – Geld verdienen mit Netzverdienst.com“ können Sie als zusätzliche Begleitlektüre zum 14 Tage-Schnellstart nutzen.

Alle wichtigen und effektiven Vorgehensweisen finden Sie aber im 14 Tage Schnellstart.

Sie finden den „14 Tage Schnellstart“-Kurs und viele weitere Hilfestellungen über Ihre **Hauptanlaufstelle** den **Vertriebspartnerbereich:**

<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>





## Inhalt

<b>Vorwort von Heiko Häusler.....</b>	<b>4</b>
<b>Basis-Infos: Was ist ein Partnerprogramm?.....</b>	<b>5</b>
Was ist ein Partnerprogramm? .....	6
Warum biete ich Ihnen eine Partnerschaft an und worin liegt Ihr Vorteil? .....	7
Wie ist das Partnersystem aufgebaut, was verdienen Sie daran und was ist so einzigartig an meinem speziellen Programm? .....	8
<b>Teil A: Werbestrategien, ohne eine eigene Webseite zu betreiben.</b>	<b>12</b>
<b>Teil B: Werbestrategien mit der eigenen Webseite/Plattform .....</b>	<b>14</b>
Partner-Marketing mit einer eigenen Homepage .....	15
Partnermarketing mit der eigenen Verteiler-Liste .....	17
Partner-Marketing mit Redirect (Weiterleitungs-)Seite.....	19
Marketing über andere Plattformen: Blog, Web 2 – Communitys.....	21
So nutzen Sie ein Blog zur Werbung.....	22
So nutzen Sie Web-2.0-Plattformen .....	24
<b>Teil C: Geeignete Werbeformen und deren Umsetzung. ....</b>	<b>25</b>
Effektiv Werben mit Google Adwords .....	26
Werbung per Newsletter .....	29
Kostenlose Marketingstrategien .....	31
Persönliche Empfehlung per E-Mail .....	32
Auf Werbung antworten .....	34
WERBUNG BEI MAILTAUSCHERN .....	36
WERBUNG IN FOREN .....	42
Signaturen .....	44





Werbung in Besuchertauschern .....	45
Werbung in Kleinanzeigen .....	46
Kleiner Exkurs: „Starke Worte“ .....	48
Werbung in Gästebüchern .....	50
Werbung über Stellengesuche .....	52
Werbung in Verzeichnissen und Katalogen .....	55
Werbung in Branchenbüchern .....	59
<b>Teil D: So legen Sie los! Ihre Anlaufstellen als Partner. ....</b>	<b>60</b>
SO LEGEN SIE LOS! .....	65
Ihre Anlaufstellen als Partner im Überblick: .....	68
<b>Anhang: Kurzanleitung So werden Sie Vertriebspartner: .....</b>	<b>72</b>





## VORWORT VON HEIKO HÄUSLER

Hallo liebe Vertriebspartnerin, lieber Vertriebspartner,  
ein gutes Partnerprogramm ist eine klassische „Win-Win-Situation“! Sie als Partner verdienen mit relativ geringem Aufwand Geld, weil Sie sich nur um die Vermittlung von Interessenten und nicht um den ganzen „Rest“ (Produkterstellung, Lieferung, Support und so weiter...) kümmern müssen.

Ich als Partnerprogramm-Betreiber habe natürlich auch was davon: Denn im Gegensatz zu (fast) jeder anderer Werbeform bezahle ich hier nur, wenn ich zuvor auch Umsatz gemacht habe. Das bedeutet: Je besser wir zusammen arbeiten, desto stärker profitieren beide Seiten. Und genau aus diesem Grund habe ich für Sie das Ihnen nun vorliegende Partner-Ebook erstellt.

In diesem Ebook biete ich Ihnen zahlreiche Möglichkeiten, Ihre Werbe-„Arbeit“ zu erleichtern – beispielsweise durch fertig eingerichtete Werbeseiten oder fertige Texte für Ihr Blog oder Ihre Webseite.

Doch natürlich stellen wir Ihnen nicht nur das Partnerprogramm selbst vor, sondern auch die wichtigsten und effektivsten Werbeformen. Wenn Sie dieses Ebook durcharbeiten, werden Sie lernen, wie Sie als Vertriebspartner gutes Geld verdienen können. Also: Legen Sie los.

Denn eines ist gewiss: Ein Partnerprogramm wie unseres werden Sie so schnell nicht wieder finden. Wo sonst erhalten Sie MONATLICHE Folgeprovisionen für jeden Kunden, den Sie geworben haben?!?

Deshalb nun genug der Vorrede.

Legen wir los! Ich wünsche Ihnen jede Menge Erfolg mit meinem Partnerprogramm.

Grüße

Heiko Häusler





## BASIS-INFOS: WAS IST EIN PARTNERPROGRAMM?

**Kurzinhalt: HAND IN HAND GELD VERDIENEN MIT NETZVERDIENST.COM.** Die richtigen Werbestrategien, um mit Netzverdienst.com ein dauerhaftes Einkommen zu erschaffen – Anleitung für den Vertriebspartner.

Zum Einstieg ist es unerlässlich für Sie, über alle Hintergründe zu diesem „Hand in Hand Geldverdienen“ Bescheid zu wissen, deshalb klären wir vorab erst einmal folgende Fragenstellungen:

***Was ist ein Partnerprogramm?***

***Warum biete ich Ihnen das an?  
Worin liegt Ihr Vorteil?***

***Wie ist mein Partnersystem aufgebaut, was verdienen Sie daran und was ist so einzigartig an meinem Programm?***





## WAS IST EIN PARTNERPROGRAMM?

Ein Partnerprogramm funktioniert nach einem sehr simplen Prinzip: Sie bringen Besucher auf meine Webseite(n). Aus diesen Besuchern werden teilweise Interessenten, die dann wiederum teilweise zu Käufern bzw. Abonnenten werden. Dafür erhalten Sie dann sehr großzügige Provisionen.

Die Basis hierbei ist immer das Produkt. Sobald das Produkt richtig gut ist, ist der Interessent auch gewillt zu kaufen und nur dann verdienen Sie und auch ich Geld.

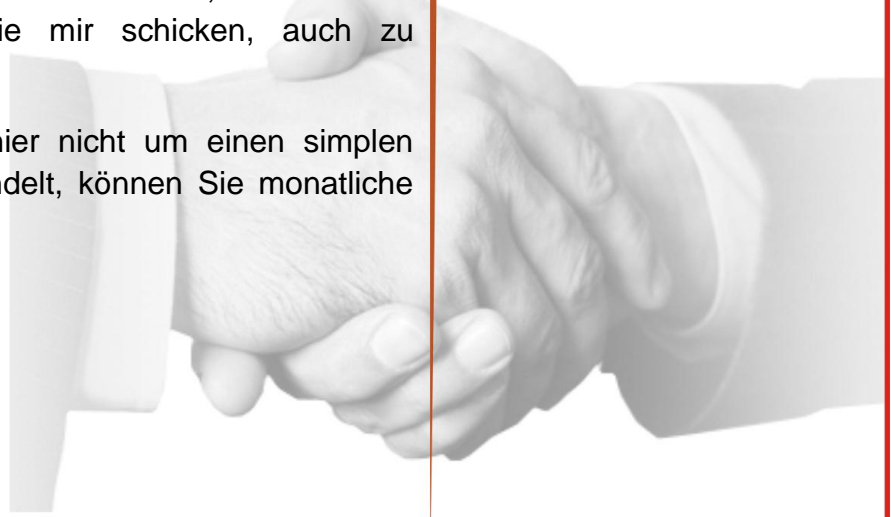
Schauen Sie sich einfach mein einzigartiges Produkt auf <http://www.netzverdienst.com> an.

Schauen Sie sich an, was Kunden zu meinem Angebot sagen: <http://www.netzverdienst.com/info.html>

Sie werden sehen: Meine Produkte lohnen sich und sind sehr gefragt, da dieser Service ziemlich einmalig in Deutschland ist und die Produkte äußerst hochwertig sind. Und davon können Sie dauerhaft profitieren, indem Sie für mich Werbung machen.

Ihr erster Vorteil: Das Produkt ist hochattraktiv, also werden viele der Interessenten, die Sie mir schicken, auch zu Abonnenten werden.

Ihr zweiter Vorteil: Da es sich hier nicht um einen simplen Verkauf sondern um ein Abo handelt, können Sie monatliche Folgeprovisionen (!) verdienen.





## WARUM BIETE ICH IHNEN EINE PARTNERSCHAFT AN UND WORIN LIEGT IHR VORTEIL?

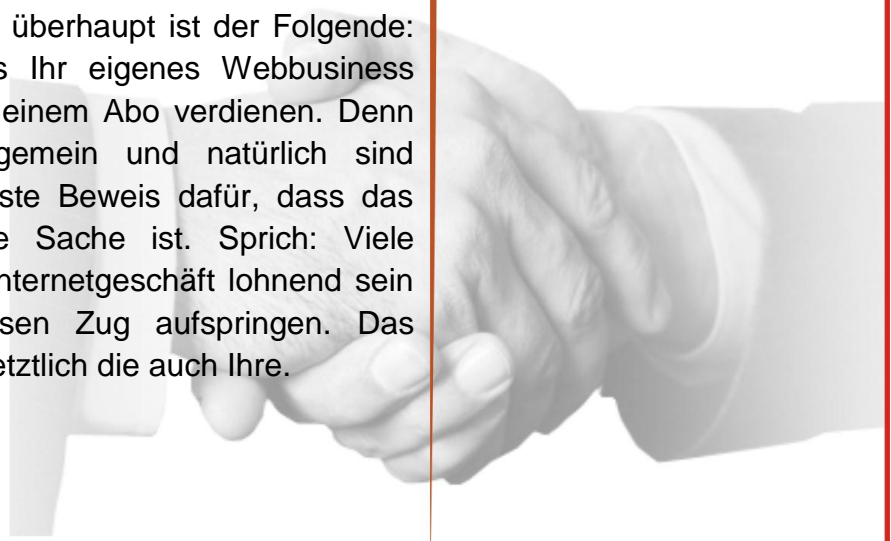
Ich betreibe das Partnerprogramm aus mehreren wirklich triftigen Gründen. Zum Einen spare ich natürlich unglaublich viel Zeit, wenn Sie für mich Werbung machen. Ich selbst kann – auch mit Hilfe meiner Mitarbeiter – unmöglich alle denkbaren Werbeformen abdecken. Sie als meine Vertriebspartner können das um ein Vielfaches besser!

Die so gesparte Zeit stecke ich lieber in meine Produkte, vor allem in das Netzverdienst.com-Abo.

So wird das Abo-Angebot immer attraktiver und hochwertiger. Und dadurch wird es noch besser und attraktiver für Interessenten. Da greift dann Ihr Vorteil wiederum, denn so sind potentielle Kunden, die Sie mir schicken auch eher gewillt, begeisterte und dauerhafte Abonnenten zu werden. So gelangen Sie zu immer größeren Provisionen.

Zum Anderen wächst der Bekanntheitsgrad von Netzverdienst.com mit vielen einzelnen Werbern noch schneller. So können wir uns vom Markt deutlich abheben und wachsen, unsere Produktpalette wiederum vergrößern, und vor allem dauerhaft zu so niedrigen Preisen anbieten.

Und einer der wichtigsten Gründe überhaupt ist der Folgende: Natürlich wünsche ich mir, dass Ihr eigenes Webbusiness floriert und Sie richtig Geld mit meinem Abo verdienen. Denn dadurch wächst der Markt ungemein und natürlich sind erfolgreiche Partner auch der beste Beweis dafür, dass das Netzverdienst.com-Abo eine tolle Sache ist. Sprich: Viele Andere werden sehen, dass ein Internetgeschäft lohnend sein kann, und werden mit auf diesen Zug aufspringen. Das vergrößert meine Zielgruppe und letztlich die auch Ihre.





WIE IST DAS PARTNERSYSTEM AUFGEBAUT, WAS VERDIENEN SIE DARAN UND WAS IST SO EINZIGARTIG AN MEINEM SPEZIELLEN PROGRAMM?

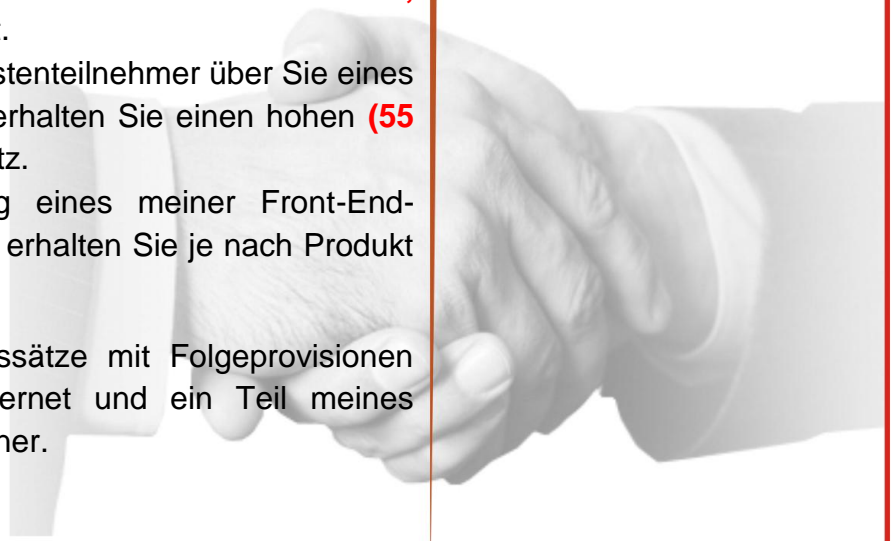
**Als Affiliate (Vertriebspartner) haben Sie nur Vorteile:**

- Sie müssen nichts verkaufen,
- keine Rechnungen stellen,
- den Artikelversand nicht organisieren,
- kein Mahnwesen unterhalten,
- und keinen Support unterhalten.

**Wie funktioniert das Ganze: Einfache Aufgabe, Geld verdienen leicht gemacht:**

- Sie leiten einfach nur Besucher auf eine meiner Werbeseiten.
- Meine Verkaufs-System macht die Besucher teilweise zu Interessenten
- und die Interessenten wiederum teilweise zu Abonnenten oder Käufern.
- Und besser noch: Wenn einer der Besucher Abonnent des einzigartigen Netzverdienst.com-Abos wird, erhalten Sie **10 € Provision – und zwar Monat für Monat**, solange das Abo aktiv bleibt.
- Wenn Ihre Besucher und Listenteilnehmer über Sie eines meiner Launch-Produkte , erhalten Sie einen hohen **(55 %!!!)** Anteil am Netto-Umsatz.
- Wenn über Ihre Werbung eines meiner Front-End-Produkte gekauft wird dann erhalten Sie je nach Produkt **bis zu 90 % pro Einheit!!**

Diese hoch attraktiven Provisionssätze mit Folgeprovisionen sind einmalig im Deutschen Internet und ein Teil meines Erfolges und auch der meiner Partner.





### Ihr aktiver Verdienst:

**Da ich digitale Produkte vertreibe, kann ich Ihnen auch satte Provisionen auszahlen:**

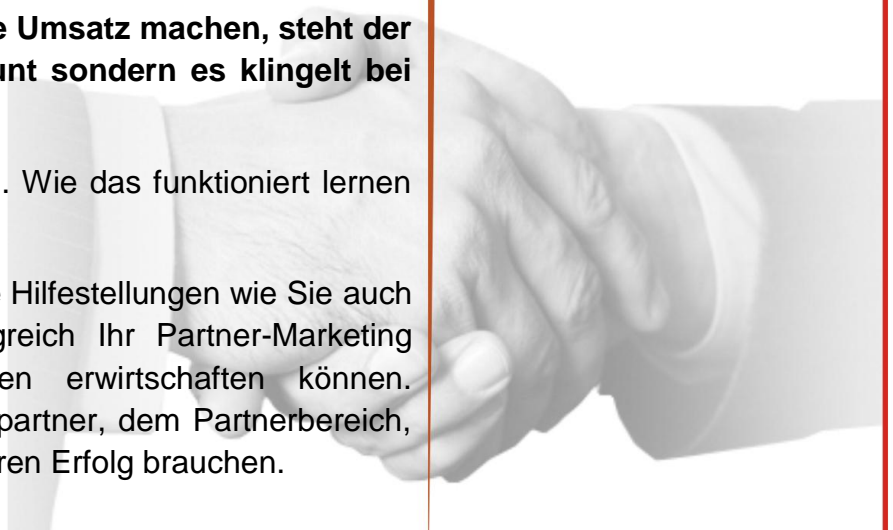
- Sie erhalten 5 Euro (bzw. 5,95 €, wenn Sie sich als Umsatzsteuer-pflichtiger Unternehmer anmelden) für jeden Test-Abonnenten, den Sie werben (Das Test-Abo kostet nur 10 € und entsprechend hoch ist das Interesse!)
- Sie erhalten 10 € als **MONATLICHE FOLGEPROVISION**, wenn dieser Interessent dann Abonnent (das Abo kostet 27 € pro Monat) bleibt und wird. Ein solches Angebot ist wirklich einmalig in Deutschland!
- Sie erhalten satte 55 % vom Nettopreis (bzw. von Bruttopreis als Unternehmer) beim Verkauf von meinen Launch-Produkten wie zb. den "Abomasterplan" oder "Durchstarten2010"!!
- Sie erhalten zudem bis zu satten 88 % vom Nettospreis (bzw. von Bruttopreis als Unternehmer) jedes Frontend-Produkts: jedes Ebooks, jedes Dauerabos (Halbjahres-Jahres- oder Zweijahres-Abo), jedes Video-Kurses, und und und, das über einen Ihrer Werbelinks verkauft wird.

**Genial: Ich zahle jeweils zum Monatsende die Provison des Vormonats aus.**

In der Praxis heißt das: **Sobald Sie Umsatz machen, steht der nicht nur in Ihrem Partneraccount sondern es klingelt bei Ihnen in der Kasse!**

Die Auszahlung erfolgt per Paypal. Wie das funktioniert lernen Sie im Vertriebspartnerbereich.

Denn ich geben Ihnen umfassende Hilfestellungen wie Sie auch ohne große Vorkenntnisse erfolgreich Ihr Partner-Marketing umsetzen und satte Provisionen erwirtschaften können. In der Schlüsselseite für Vertriebspartner, dem Partnerbereich, bekommen Sie alles was Sie für Ihren Erfolg brauchen.

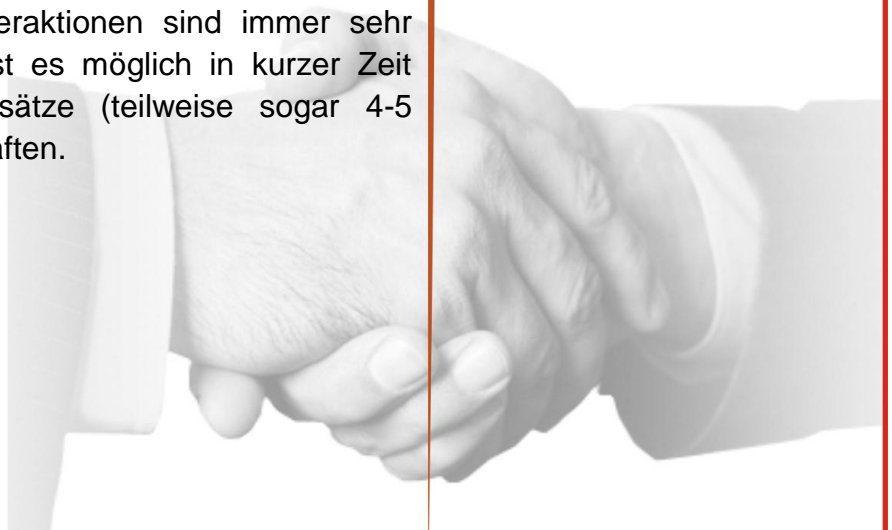




## Hauptanlaufstelle - „Geld verdienen als Partner“:

<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>

- Neben einem ausführlichen Einführungsvideo in das Thema, ist der Vertriebspartnerbereich Basis für alle Infos rund um die Vertriebspartnerschaft.
- In den Unterkategorien finden Sie unsere aktuellen Werbekampagnen, News rund um Neuerungen und Updates, aktuelle Partneraktionen usw.
- Zukünftiges (Neue Partnerbereiche, Features, Hilfsmittel usw.) werden dann auch hier eingestellt oder verlinkt.
- Aktuelle Unterseiten:
  - **Partnernews & Updates**  
Im Partner-News-Blog informieren wir Sie über Neuerungen, Updates, Sonder-Aktionen, neue Werbekampagnen, neu erscheinende Kurse und Lektionen uvm.
  - **Werbekampagnen**  
Hier finden Sie alle Haupt-Werbekampagnen gelistet und beschrieben. Mit dieser vielfältigen Sammlung an Möglichkeiten für das Abo zu werben, sind Sie in der Lage Ihr Marketing vielseitig und interessant zu gestalten.
  - **Sonderaktionen**  
Neben den Haupt-Werbekampagnen gibt es immer wieder sehr lukrative Sonderaktionen bei z.B. Launches von neuen Produkten und Software. Die Sonderaktionen sind immer sehr gefragt, denn hier ist es möglich in kurzer Zeit massive Einmal-Umsätze (teilweise sogar 4-5 stellig!!) zu erwirtschaften.





### **14 Tage Schnellstart:**

- In meiner Schnellstart-Anleitung für Vertriebspartner bekommen Sie in 14 Lektionen eine umfassende Schulung, wie Sie erfolgreich als Partner Werbung und Umsätze machen.
- In diesem Kurs lernen Sie die effektivsten Marketing-Techniken für Affiliates kennen, und bekommen technische Anleitungen zur Partner-Software und zu praktischen Tools an die Hand.
- Der Kurs ist eine effektive Schritt-für-Schritt-Anleitung für Ihre ersten 2 Wochen als Vertriebspartner und wird regelmäßig aktualisiert.

Sie finden den „14 Tage Schnellstart“-Kurs und viele weitere Hilfestellungen über Ihre Hauptanlaufstelle den Vertriebspartnerbereich.

<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>

### **WICHTIG:**

**Der 14 Tage Schnellstart-Kurs ist unser aktueller Hauptkurs für Vertriebspartner. Dieses Partnerebook hatte früher diese Funktion, und wurde vom 14 Tage-Kurs abgelöst.**

Wenn Sie also gezielt und effektiv als Vertriebspartner zusammen mit mir verdienen wollen, sollten Sie auf jeden Fall zu Beginn den 14 Tage Kurs durchgearbeitet haben.

Dieses Partnerebook „Hand in Hand – Geld verdienen mit Netzverdienst.com“ können Sie als zusätzliche optionale Begleitktüre zum 14 Tage-Schnellstart nutzen.

Alle wichtigen und effektiven Vorgehensweisen finden Sie aber im 14 Tage Schnellstart.





## TEIL A: WERBESTRATEGIEN, OHNE EINE EIGENE WEBSEITE ZU BETREIBEN.

**Kurzinhalt: Was ein Partnerlink ist und warum es genügt, diesen ohne eigene Webseite direkt zu bewerben.**

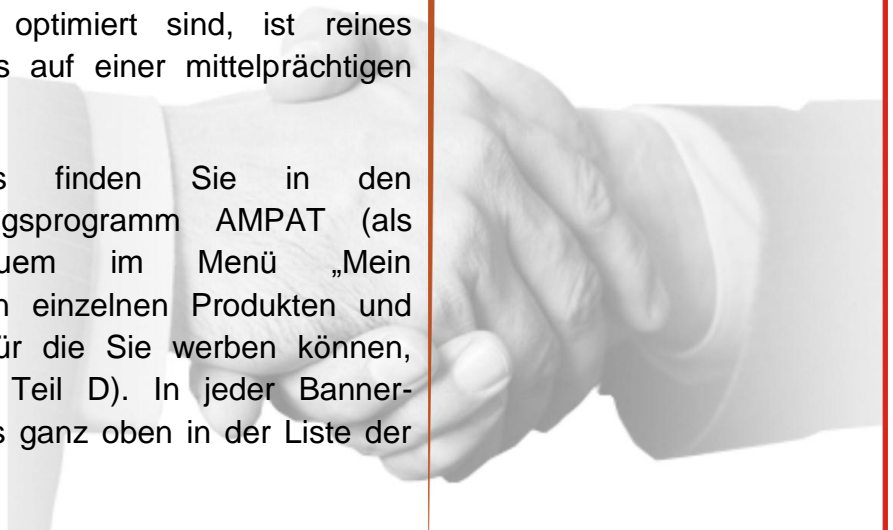
Der Partnerlink (Affiliatelink) ist der Schlüssel für jedes Partnerprogramm. Er fungiert als Ihre Visitenkarte, die Sie automatisch Jedem mitgeben, der über Ihre Werbung zu meinen Produkten weitergeleitet wird.

Mit Hilfe dieses Links wird über unser Partner-Programm der Weg eines jeden Käufers exakt zurückverfolgt. Hat er auf einen Ihrer Partnerlinks geklickt und ist so auf einer meiner Webseiten gelandet, dann gibt er diese Informationen, ohne es zu wissen oder beeinflussen zu können, an unser Programm weiter.

Die Zuordnung Ihrer Provision ist also stets gewährleistet. Auch hier gilt: Provision kassieren ohne eigenen Aufwand! Denn natürlich übernehmen wir Verkaufsabwicklung und Support. Ihre Arbeit ist mit der Weiterleitung des Interessenten auf unsere Werbeseite erledigt.

Und das Gute ist, sie benötigen somit auch keine eigene Webseite oder technisches Know-How, wenn Sie die Links nutzen, um mit uns Geld verdienen. Da unsere Webseiten allesamt für beste Ergebnisse optimiert sind, ist reines Linkmarketing allemal besser, als auf einer mittelprächtigen eigenen Webseite zu werben ;-).

Ihre persönlichen Partnerlinks finden Sie in den Werbematerialien im Verwaltungsprogramm AMPAT (als Abonnent auch ganz bequem im Menü „Mein Netzverdienst.com“ im Abo), den einzelnen Produkten und Themen die wir anbieten und für die Sie werben können, zugeordnet. (Weitere Details in Teil D). In jeder Banner-Kategorie steht dieser Link jeweils ganz oben in der Liste der Werbemittel.





Wenn jemand über einen solchen Partnerlink auf eine unserer Seiten (egal welche!) zugreift, wird auf seinem Rechner ein Cookie platziert.

Wenn dieser jemand nun innerhalb eines halben Jahres (!) etwas kauft oder das Abo bestellt, ordnet unser Partnerprogramm diese Bestellung Ihrem Partneraccount zu und Sie erhalten die jeweilige Provision.

### **Möglichkeiten des Linkmarketings:**

Mit Ihrem persönlichen Partnerlink haben Sie wirklich ein große Bandbreite an Werbemöglichkeiten. Diese Links können Sie per Mail verschicken, in Ihr Blog einbinden, als Banner oder Werbebutton auf Ihrer Webseite einbinden, direkt per Adwords oder mit Mail- oder Besuchertauschern bewerben. Wenn Sie beispielsweise den Link in Ihre Mails einbauen, können Sie sogar so damit werben, als wäre die verlinkte Seite Ihre eigene Homepage.

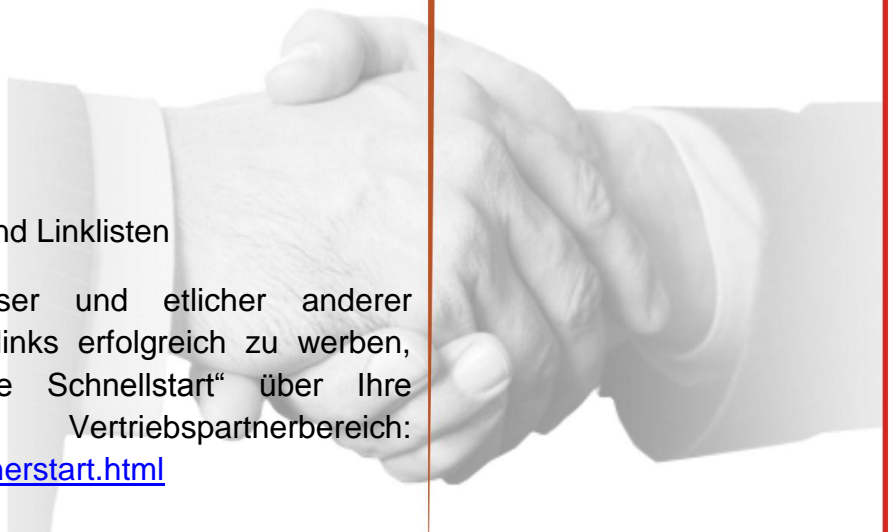
Wichtig dabei ist, dass möglichst schon im „**Betreff**“ die wichtigen Informationen enthalten sind, damit der Empfänger auf einen Blick erfährt, um was es geht.

### **Hier einige weitere Beispiele für Werbung mit Affiliatelinks:**

- Persönliche Empfehlung per Email an Freunde und Bekannte
- Google Adwords
- Newsletter Dienste
- Besuchertauscher
- Mailtauscher
- Webverzeichnisse, Kataloge und Linklisten

Genauere Vorgehensweisen, dieser und etlicher anderer Werbestrategien, um mit Partnerlinks erfolgreich zu werben, finden Sie im Teil „14 Tage Schnellstart“ über Ihre Hauptanlaufstelle den Vertriebspartnerbereich:

<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>





## TEIL B: WERBESTRATEGIEN MIT DER EIGENEN WEBSEITE/PLATTFORM

Kommen wir nun zu Werbemöglichkeiten, die Sie mit einer eigenen Homepage nutzen können.

Hier gibt es zahlreiche Möglichkeiten. So können Sie unsere Werbebanner und fertige Texte auf Ihrer bestehenden Webseite einbauen.

Sie können aber auch einfach eine komplett fertige Webseite von uns nutzen. Oder aber Sie richten Weiterleitungsseiten ein über die Ihre Besucher, ohne es zu merken, direkt auf meine Werbeseiten geleitet werden – natürlich mit Ihrem Partnerlink „im Gepäck“.





## PARTNER-MARKETING MIT EINER EIGENEN HOMEPAGE

Sollten Sie für Ihre Partnerwerbung eine eigene Homepage betreiben wollen, stellen wir Ihnen zum professionellen Einsatz vielseitige Werbemittel zur Verfügung, die Sie auf Ihrer Seite einbinden können.

- Vorformulierte Profi- Verkaufstexte
- Hochwertig designte Verkaufsbanner in verschiedenen Größen den jeweiligen Themen zugeordnet; teilweise animiert
- Fortschrittliche Werbeformen wie Flashanimationen, Layer-Pop-Ups usw.

Diese Werbemittel werden von uns ständig erweitert und verbessert, damit Sie immer am Puls der Zeit werben können.

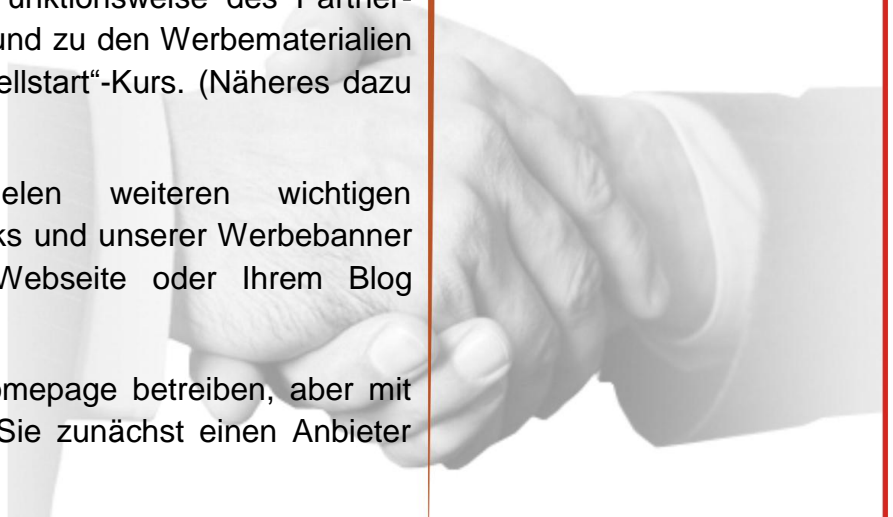
Zu finden sind die Werbemittel in Ampat in Ihrem Vertriebspartnerbereich unter „Werbmaterial“ oder als Abonnent ganz bequem im Abobereich unter „Mein Netzverdienst.com“ unter „Meine Partnerverwaltung“.

Einen kurzen Überblick hierzu finden Sie bei den Basis-Infos ganz am Anfang des Ebooks.

Eine genaue Beschreibung zur Funktionsweise des Partner-Verwaltungs-Programms AMPAT und zu den Werbematerialien bekommen Sie im „14-Tage-Schnellstart“-Kurs. (Näheres dazu am Ende von Teil D des Ebooks).

Dort lernen Sie neben vielen weiteren wichtigen Vorgehensweisen, wie Sie Textlinks und unserer Werbebanner auf ihrer bereits bestehenden Webseite oder Ihrem Blog einbinden.

Sofern Sie noch keine eigene Homepage betreiben, aber mit dem Gedanken spielen, müssen Sie zunächst einen Anbieter





finden, der Ihre Seite möglichst kostengünstig oder sogar ganz umsonst hostet.

Wir haben Ihnen hier ein paar Links die Ihnen bei der Suche des geeigneten Webspace (Webseitenspeicherplatz) helfen können:

<http://www.hosting-tarife.com/webspace-1.html>

<http://forum.chip.de/webspace-webserver-webhosting/kostenloser-webspace-160515.html>



**CHIP ONLINE** TEST & KAUFBERATUNG NEWS DOWNLOADS PREISVERGLEICH COMMUNITY  
FLACHBILD-TV DIGIKAMERE NOTEBÜCHER DSL/LAN HANDYS SOFTWARE TIPPS/TOOLS BUSINESS SICHERHEIT PC-SYSTEME  
CHIP Forum   Erweiterte Forensuche

Antworten

Ersten ungelesenen Beitrag anzeigen Themen-Optionen

21.07.2002, 23:08 #1 (permlink)

**TheNoxier**  
CHIP-Urgestein  
Registriert seit: 26.04.2001  
Ort: Garmisch-Partenkirchen  
Beiträge: 9.316

**Kostenloser Webspace**  
Beitrag im CHIP FAQ-Portal | Update: 22.08.2007

Dieser Thread soll dazu dienen, das Forum ein wenig übersichtlicher zu halten und den sich wiederholenden Fragen vorzubeugen!  
Wenn ihr einen guten kostenlosen Webhoster kennt, dann schreibt bitte die Daten hier hinein, ich werde sie dann in das Anfangsposting übernehmen.  
- Ollie -

**Übersicht**

- 1 Webspace-Übersichten
- 2 Reiner Webspace
- 3 Webspace mit PHP/MySQL
- 4 Bilder-Webspace
- 5 Filehoster (große Dateien)

**Tipps zur Nutzung der Übersicht:**

- Thema (Textzeile) mit der Maus markieren und "Strg+C" drücken (-> Copy).
- Mit "Strg+F" die Browsersuche starten.
- Mit "Strg+V" den Text in die Browsersuche einfügen (-> Paste) und Enter drücken.

**Wichtige Regeln:**

1. Bitte keine Anfragen, die werden hier in der Regel nicht beantwortet und von einem Moderator gelöscht. Dafür ist der Thread nicht da!
2. Wir geben keine Garantie, dass die Provider die Leistung wirklich bieten oder dass die Daten immer aktuell sind.
3. Postet keine Links, die gegen die Forenrichtlinien verstoßen, vor allem keine Werbung!





## PARTNERMARKETING MIT DER EIGENEN VERTEILER-LISTE

Sehr effektiv ist die Werbung über den Aufbau einer eigenen Liste. Bei dieser Methode nutzen Sie die eigene Homepage als Instrument, um E-Mailadressen für einen Verteiler zu sammeln.

Bieten Sie einfach dem Webbusiness-Interessierten Kunden ein Geschenk an das er erhält wenn er sich in den Verteiler einträgt

So funktioniert die Sache: Informieren Sie Ihre Kunden mit einem eigenen Newsletter immer wieder über Geschehnisse in der Branche und zu unserem Thema. Bauen Sie sich einen Stamm von Geschäftspartner auf und bieten Sie einen Newsletter oder eine Mailingliste an, um die Kollegen mit Informationen (und Ihrer Werbung...) zu versorgen. Das ist um ein vielfaches effektiver, als die Werbung direkt über eine Webseite.

### **Hier in aller Kürze die Funktionsweise eines solchen Systems:**

Der Interessent kommt auf Ihre Seite, wird dort auf ein Geschenk aufmerksam gemacht.

Bsp.:

**„Wie Sie mit Google Analytics und Conversion Tracking Ihren Umsatz vervielfachen!!“**

**„Sichern Sie sich das Gratis- Ebook zum Thema und erhöhen Sie heute noch Ihren Umsatz um ein Vielfaches!!“**

Dann wird er aufgefordert sich in ein Formular einzutragen, um das Geschenk zu erhalten.





Dieses Formular ist mit einem Autoresponder-System verknüpft, das der bei Anmeldung des Interessenten eine vorgefertigte E-Mail mit dem Downloadlink des Geschenks versendet und die E-Mailadresse des Interessenten speichert.

So bauen Sie sich kontinuierlich mit Gratisgeschenken eine Liste von Interessenten auf, die kostbarerweise wirklich an der Thematik „Geld verdienen im Internet“ interessiert sind. Diese Liste können Sie dann immer wieder durch gezielte Werbemails bewerben.

Detaillierte Infos zum Thema Liste aufbauen und ein Autoresponder-System unterhalten finden Sie im Abo-Bereich von Netzverdienst.com.



PLATZ FÜR IHRE NOTIZEN:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## PARTNER-MARKETING MIT REDIRECT (WEITERLEITUNGS-)SEITE

Mit einer Weiterleitungsseite, können Sie ihre eigene Domain (Internetseitenname) mit Ihrem Partnerlink versehen auf meine Seite weiterleiten, ohne dass Sie eine eigene Homepage dazu benötigen, oder extra programmieren bzw. programmieren lassen müssen.

**Denn meine Webseiten sind für Verkäufe und Webmarketing natürlich bereits bestens optimiert.**

Der Käufer wird professionell zum Produktkauf animiert. Die Wahrscheinlichkeit, dass gekauft wird, ist wesentlich höher als bei einer „selbstgebastelten“ Homepage. Die Provisionen werden bei Kauf aber anhand des Partnerlinks dennoch Ihnen zugeschrieben, und das auch noch wenn der Kunde bis zu einem halben Jahr nach Weiterleitung bei uns kauft.

Neben kostenpflichtigen „.de“ oder „.com“ Domainnamen gibt es auch die Möglichkeit sogenannte Gratis-Domains in Form von Subdomains (Unter-Webseiten-Name) anzumelden. Zum Beispiel bei <http://www.nic.de.vu> .

Das ist eher eine „schwächere“ Methode als mit „echten“ Domainnamen, da diese mehr geklickt werden und auch eher gelistet werden.

Dennoch empfiehlt es sich zusätzlich mit Subdomains zu werben, denn Sie

**denicvu**™  
Network Information Center

Start »  
Name noch frei? »  
**Registrierung** »  
Leistungen »  
Login »  
Domain: domain.de.vu  
Passwort: »  
» LOGIN »  
» vergessen? »  
FAQ/Hilfe »  
Support »  
Topsites »  
Whois »  
Kontakt »  
AGB »

### Domain registrieren

Registrieren Sie kostenlos Ihre eigene Domain!

Geben Sie nachfolgend ein, welche Domain Sie kostenlos auf Ihren Namen registrieren möchten.

Domain registrieren

Domain: http/www. [ ] .de.vu

» Registrieren »»



können sich dadurch sehr viele Domainnamen gratis zulegen, um damit einfach die Masse an Werbung zu vergrößern.

Ich habe zudem für die Redirect-Seite speziell ein Online-Tool entwickelt, mit dem ich Ihnen eine fertige Weiterleitungs-Seite als Indexseite für Ihre Domain zum Download anbiete.



**Unter diesem Link finden Sie das Redirect- Tool:**

<http://www.netzverdienst.com/weiterleitungsseite/>

(Laden Sie einfach die index.html herunter. Öffnen Sie die Datei dann mit einem Texteditor, tauschen Sie den Partnerlink darin durch Ihren gewünschten Link aus und laden Sie anschließend, die Datei wieder auf Ihren eigenen Server hoch).

Die so erhaltenen Weiterleitungsseiten können Sie natürlich auch umbenennen und beliebig in Ihre vorhandene Webseite integrieren.





## MARKETING ÜBER ANDERE PLATTFORMEN: BLOG, WEB 2 – COMMUNITYS

Web 2.0 ist in aller Munde. Und das nicht ohne Grund. Das Internet wächst in gigantischen Ausmaßen, wird immer pluraler und interaktiver, gerade da eine Internetfltrate und schnellste Übertragungsraten heute in jedem Haushalt Standard sind. Hier haben sich in den letzten Jahren viele neue Nutzungsformen und Plattformen herausgebildet die unglaublich beliebt und hochfrequentiert sind.

Eines der bekanntesten und meistbesuchten ist [www.youtube.com](http://www.youtube.com).

Nach Berechnungen des US-Unternehmens Ellacoya Networks ist YouTube verantwortlich für 10 Prozent des gesamten Internet-Datenverkehrs und 20 Prozent des HTTP-Aufkommens (Stand 2007)!! Sozusagen unvorstellbar viel Traffic dieses Portal generiert und den Sie sich zu Nutze machen können.

Eine weitere sehr beliebte neue Nutzungsform sind Blogs, Diese Online-Tagebücher, eignen sich wirklich sehr gut um Marketing zu betreiben.

The screenshot shows the YouTube interface for a video titled "High Five Escalator". The video player shows a scene with people and a sign that says "GET READY!". Below the video, there are navigation options like "Startseite", "Videos", "Kanäle", and "Community". The video has 1,547 ratings (5 stars) and 130,474 views. There are also social media sharing options for MySpace, Facebook, and Digg.



## SO NUTZEN SIE EIN BLOG ZUR WERBUNG

Mit einem eigenen Blog schlagen Sie gleich drei Fliegen mit einer Klappe. Denn damit können Sie auf einzigartige Art und Weise zeitgleich für diese Faktoren arbeiten. Nebenbei sparen Sie sich zeitraubende Arbeiten am Webdesign und erhalten mit wenigen Minuten Arbeit am Tag großartige Ergebnisse.

Nicht zuletzt sehen Blogs meist deutlich professioneller aus als in Eigenregie zusammen gebastelte Webseiten(-Versuche). Blogs sind, wenn Sie sie mit hochwertigen und interessanten Informationen füttern, eine beliebte Anlaufstelle bei Ihren Interessenten, Besucher und bisherigen Kunden.

Gleichzeitig sind Blogs in idealer Weise dazu geeignet, in Suchmaschinen weit oben aufzutauchen. Denn fast alle Kriterien, die Suchmaschinen heute zur Qualifizierung von Webseiten nutzen, werden von Blogs perfekt erfüllt.

### **Besonders Google LIEBT Blogs!**

Denn Blogs sind von den Blog-Anbietern bereits für Suchmaschinen optimiert. Sie sind sehr textlastig. Sie werden (normalerweise) regelmäßig aktualisiert und bieten deshalb immer frisches Futter für die Suchmaschinen. Sie konzentrieren sich aufs Wesentliche und verzichten auf Schnickschnack. Und im Laufe der Zeit können Sie durch Kommentare und Direkt-Links zu Blogs mit ähnlichen Themen zudem ein richtiges Netzwerk aufbauen. Optimierte, textlastige Inhalte und jede Menge Links von Webseiten zu ähnlichen Themen – dazu sagt keine Suchmaschine nein...!

Blogsysteme zu betreiben ist in aller Regel durchweg kostenfrei für jedermann. Allerdings sollte nur jemand, der seinen Blog regelmäßig pflegt und aktualisiert, eine solche Seite in Angriff nehmen. Also auch hier gilt ohne Fleiß kein Preis.



# HAND IN HAND GELD VERDIENEN MIT NETZVERDIENST.COM

Das Ebook für den erfolgreichen Vertriebspartner

Schauen Sie doch einfach zur Veranschaulichung mein eigenes Blog an:

<http://www.heiko-haeusler.com>



**Netzverdienst.com Blog**  
Geld verdienen im Internet mit Netzverdienst.com

Blog Über den Autor und dieses Blog Meine Gratis-Ebooks Video-Liveseminare Impressum

« Alter Seite 1 von 8

## Heute Abend kostenloses Internet-Liveseminar

Veröffentlicht von Heiko am 21. Januar 2009 in Geld verdienen. 1 Kommentar

Nochmals zur Erinnerung: Heute Abend findet mein kostenloses Internet-Liveseminar statt. Thema: "Was ist 100 Wochen?" Schauen Sie unbedingt vorbei, wenn Sie wissen wollen, wie Sie im Internet wirklich gutes Geld verdienen können.

Tragen Sie sich bitte hier ein, damit ich Ihnen am frühen Abend den Link mit der Software senden kann: <http://www.netzverdienst.com/seminareinladung.html>

Grüße  
Heiko Häusler

Artikel bookmarken

**Abonnieren Sie mein Blog!**  
#blog abonnieren  
Klicken Sie auf das Icon oben, um mein Blog zu abonnieren. Dadurch bleiben Sie immer auf dem neuesten Stand. Auf der folgenden Seite wählen Sie eine beliebige Software oder klicken einfach auf "View Feed XML", um dieses Blog direkt in Ihrem Browser zu abonnieren.

**Herzlich Willkommen!**  
  
Vielen Dank für Ihren Besuch im meinem Blog. Schauen Sie sich um, informieren Sie sich und vergessen Sie nicht, diese Webseite in Ihren Favoriten zu speichern! Weiterhin viel Erfolg!

wünscht  
Heiko Häusler

P.S.  
Tragen Sie sich hier ein und ich sende Ihnen mein kostenloses Ebook "So können Sie sich zum Erfolg"

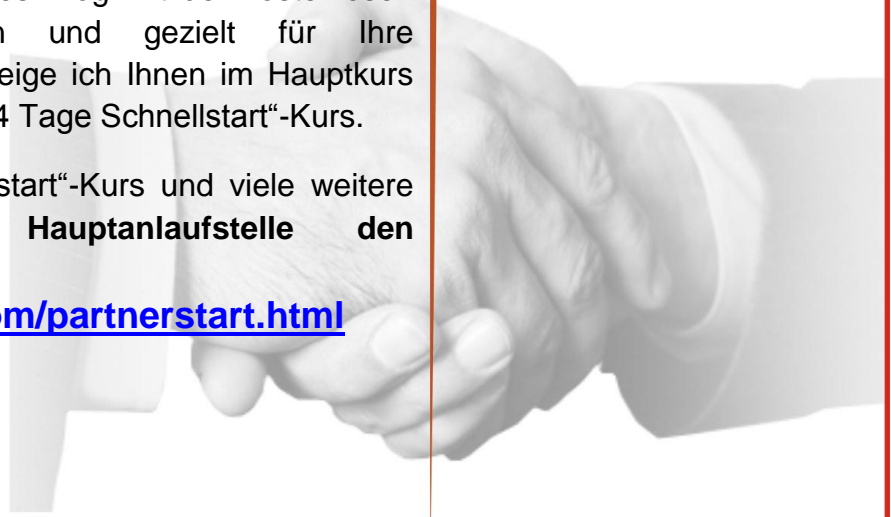
**Tags**  
Ads-to-Cash AdSense  
Adwords  
Optimierung  
Amerika gewinnt  
Audio Autoresponder Bonus  
Email-Marketing  
GA-Cashformel  
Geld verdienen geld

Ihr eigenes Vertriebspartner-Blog ist eine der Hauptstützen für Ihr Partner-Business.

Wie Sie spielend leicht ein eigenes Blog mit der kostenlosen Software Wordpress aufbauen und gezielt für Ihre Vertriebspartnerarbeit einsetzen zeige ich Ihnen im Hauptkurs zur Vertriebspartnerschaft, dem „14 Tage Schnellstart“-Kurs.

Sie finden den „14 Tage Schnellstart“-Kurs und viele weitere Hilfestellungen über Ihre **Hauptanlaufstelle** den **Vertriebspartnerbereich**:

<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>





### SO NUTZEN SIE WEB-2.0-PLATTFORMEN

Auch zahlreiche weitere Web-2.0-Dienste bieten sich als Werbepattformen an. Der Ablauf ist immer derselbe: Sie legen ein Profil an, verweisen von dort auf Verkaufsseiten (beispielsweise per Partnerlink auf meine) und verknüpfen sich mit „Gleichgesinnten“, um Besucher und damit potentielle Käufer zu gewinnen.

Es lohnt sich wirklich, bei diesen Communities (Gemeinschaften) ein Profil anzulegen und Mitglieder zu kontaktieren. Die Anmeldung ist in den meisten Fällen sehr unkompliziert. Sie laden in der jeweiligen Profiladministration ein Profilbild, Werbetexte, Banner, Werbelinks usw. hoch. Dann müssen Sie loslegen und andere Mitglieder durch Einträge in den persönlichen Gästebüchern des jeweiligen Systems oder mit internen Messages (Nachrichten) kontaktieren um auf Ihr Profil aufmerksam zu machen.

Hier eine kleine Auswahl beliebter Plattformen:

[www.myspace.com](http://www.myspace.com)



[www.facebook.de](http://www.facebook.de)



[www.twitter.com](http://www.twitter.com)



[www.xing.de](http://www.xing.de)



[www.meinvz.de](http://www.meinvz.de) [www.kwick.de](http://www.kwick.de) [www.spin.de](http://www.spin.de)



## TEIL C: GEEIGNETE WERBEFORMEN UND DEREN UMSETZUNG.

Damit Sie Arbeitstechnisch die besten Möglichkeiten zur Platzierung Ihrer Werbung kennenlernen und erfolgreich unsere Produkte den Kunden näher bringen können bekommen Sie in diesem Teil die geeignetsten Werbeformen detailliert erklärt.

Wir beginnen mit Google Adwords – das ist zwar kostenpflichtig, dafür aber auch extrem effektiv. Darauf stelle ich Ihnen verschiedene kostenlose Werbemöglichkeiten vor. Die sind – der Name sagt es schon – kostenlos. Dafür müssen Sie bei kostenloser Werbung aber grundsätzlich damit rechnen, jede Menge Zeit zu investieren, um wirklich etwas zu erreichen!

Natürlich bleibt die Entwicklung auf dem Gebiet Marketing-Methoden nicht stehen. Im Gegenteil das Internet raßt buchstäblich gerade in diesem Bereich.

Deshalb habe ich Ihnen im „14 Tage Schnellstart“-Kurs im Abo-Bereich die aktuellen Methoden und vieles mehr, detailliert erklärt, zur Verfügung.

Zum „14 Tage Schnellstart“ gelangen Sie über die Schlüsselseite: Vertriebspartnerbereich.

Hier der Link zum Vertriebspartnerbereich:  
<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>





## EFFEKTIV WERBEN MIT GOOGLE ADWORDS

Google AdWords ist eine Form der Internetwerbung, die von Google bereitgestellt wird und die richtig angewandt ein sehr mächtiges Werkzeug ist.



AdWords ist eine spielerische Verbindung der englischen Begriffe "Advertisement", das heißt zu deutsch "Werbung" und "Words", auf deutsch "Worte", es steht also ganz einfach für ein Inserat. Diese Anzeigen sind Ihnen bestimmt schon aufgefallen, wenn sie gegoogelt haben. Sie finden sich als separate Suchergebnisse oben und am rechten Bildrand neben den normalen, nichtkommerziellen Ergebnissen und sind als "Anzeigen" gekennzeichnet.

Je nach dem was man sucht, wird man mit den AdWords sogar eher fündig als mit den herkömmlichen Suchergebnissen. Gerade im Bereich des Geldverdienens ist der Suchende ja auch eher bereit, auf Angebote professioneller Seitenbetreiber einzugehen. Und man kann die Zielgruppe sogar noch genauer bestimmen, weil sich das Land, die Sprache und selbst die Region, für die die Anzeige geschaltet werden soll, frei festlegen lassen.

Die Annonce, die Sie bei Google Adwords aufgeben können, besteht aus einem 4-Zeiler:





**Der Überschrift,  
einer Kurzbeschreibung (über 2 Zeilen)  
und der Internet-Adresse.**

Schließlich wählt man die "Keywords" aus. Das sind die Ausdrücke, von denen man erwartet, dass sie von einem potenziellen Interessenten eingegeben werden, wenn er auf der Suche nach dem betreffenden Produkt ist. Daher ist es wichtig, sich diese Begriffe genau zu überlegen! Die Besonderheit bei Google Adwords ist, dass Ihre Werbung NUR angezeigt wird, wenn jemand nach den entsprechenden Keywords sucht.

Nach einer Suche zeigt Google ca. 8 AdWords pro Seite an. Ob eine Anzeige gut positioniert oder sogar auf der ersten Seite erscheint, ist von verschiedenen Faktoren abhängig: Zum einen dem internen Qualitätsfaktor, den Google anhand mehrerer Kriterien wie etwa der Klickrate der Keywords und der Bedeutsamkeit des Anzeigentextes maschinell berechnet.

Die andere Größe ist finanzieller Natur: Der Inserent kann seiner Anzeige auch durch höheren Geldeinsatz auf die Sprünge helfen, er beeinflusst die Position seiner Anzeige dadurch dass er pro Klick auf die Anzeige mehr bezahlt. Wichtig ist dabei das Folgende: Man bezahlt immer nur für einen Klick auf die Anzeige, also nicht für Einblendungen oder ähnliches. Man zahlt also nur, wenn ein grundsätzlich interessierter Surfer (der nach dem Keyword gesucht und dann auf die Anzeige geklickt hat) die eigene Webseite besucht. Genau das macht Adwords so effektiv und mächtig.

Jetzt zur finanziellen Seite einer AdWords-Kampagne. Wichtig ist dabei, dass man wirklich nur für Besucher bezahlt: Wenn niemand auf die Anzeige klickt, muss man natürlich gar nichts bezahlen.

Was ein Klick höchstens kostet, bestimmt der Inserent selbst und beeinflusst damit auch die Positionierung der Anzeige: Billiger Klick=schlechte Positionierung und teurer Klick=gute Positionierung. Google hilft durch die ständige Berechnung des internen Qualitätsfaktors selbst dabei auch nach. Eine gut formulierte Anzeige verdient sich ihre Kosten quasi selber, wenn der Inserent sich mit AdWords gut auskennt.

Auch bei der Einstellung des optimalen Klick-Preises ist Google durch die eingebauten Berechnungsroutinen tagesaktuell behilflich. AdWords berechnet auf Wunsch sogar das Gebot, das die Anzeige an die erste Stelle setzt.





Bei all' den "Optimierungen", die Adwords anbietet, muss man aber natürlich darauf achten, dass diese oftmals vor allem Google selbst nutzen. Sie sollten dagegen natürlich versuchen, pro Besucher möglichst wenig Geld auszugeben.

Da man nie genau wissen kann, wie oft eine Anzeige geklickt wird, bestimmt man mit dem Tagesbudget den Rahmen des täglichen Einsatzes. So wird verhindert, dass die Klick-Kosten in astronomische Höhen steigen. Man kann beispielsweise mit einem Monatseinsatz von 150 € beginnen und legt damit das Tagesbudget auf 5 € fest. Ein guter Wert für den Klick-Preis wäre dann 50 Cent. Nach der Faustregel "10 Klicks=1 Interessent" hat man dann am Ende des Monats bereits 30 potenzielle Kunden!

Um gewinnbringend vorgehen zu können, bietet AdWords viele komfortable Tools, die einem helfen, den Überblick zu wahren und entsprechend zu kalkulieren.

Da ich aus eigener Erfahrung die Schlagkraft von AdWords kenne und dieses Werkzeug für die beste aller Werbemöglichkeiten halte, habe ich dem Thema eigens ein ganzes Ebook gewidmet, mein Bestseller-Ebook "GA-Cash-Formel".

Das Ebook die GA- Cash-Formel können Sie als Abonnement hier downloaden:

[http://abo.netzverdienst.com/eigene\\_ebooks](http://abo.netzverdienst.com/eigene_ebooks)

Sie erlernen alle Kniffe, Tricks und das Insiderwissen, das Sie brauchen um AdWords gezielt und profitabel einzusetzen!

Auch im 100-Wochen-Kurs im sind 3 Google AdWords-Wochen drin, wo ich in Text und Videos detailliert auf das Thema eingehe.

Link zu „100-Wochen“: <http://abo.netzverdienst.com/100wochen>



## WERBUNG PER NEWSLETTER

Bei Newsletter-Werbung gibt es neben der Möglichkeit, einen eigenen Newsletter zu verschicken auch die Option, sich bei so genannten Newsletter-Anbietern gegen Gebühren anzumelden.

Diese Anbieter haben meistens eine bestehende große Liste an Abonnenten, die Sie nicht erst noch extra aufbauen müssen um diese zu erreichen.

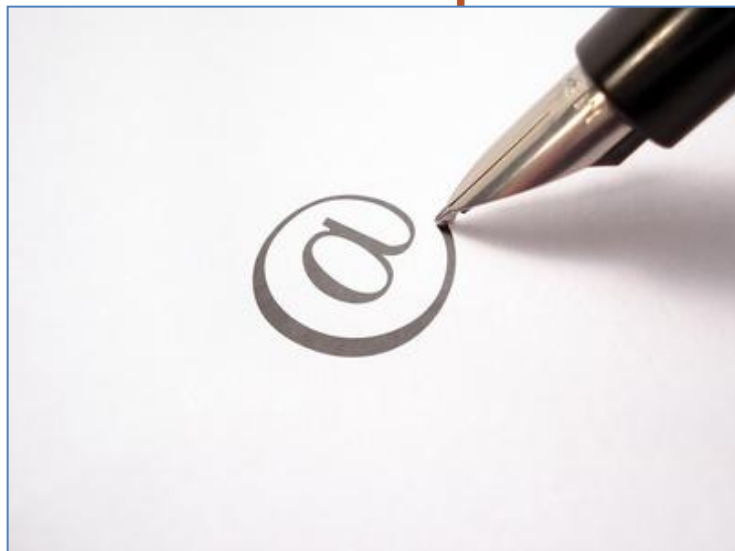
Ihre Werbung geht über solche Anbieter an tausende Internet-User, die den Newsletter selbst abonniert haben, also auch wirkliches Eigeninteresse an den Inhalten des jeweiligen Themas haben.

Der Nutzer, der einen Newsletter abonniert, gibt sein Einverständnis, zu einem speziellen Thema in mehr oder weniger regelmäßigen Abständen E-Mails zu erhalten. Daher kann man von vorne herein davon ausgehen, dass der Empfänger am Thema interessiert ist.

Der Empfänger erspart sich darüber hinaus das Aufsuchen von Websites. Bei solchen Newsletter-Systemen können Sie in der Auswahl der Form des Inhalts Ihrer Newsletter-Anzeige sehr flexibel arbeiten, denn es werden neben reinen Text-Newslettern auch solche die Banner, Animationen oder auch Video-Clips enthalten können, angeboten.

Sie können Ihre Werbung in Newslettern verschiedenster Anbieter unterbringen. Von entscheidender Bedeutung ist dabei, dass sich das Newsletter-Thema möglichst mit dem Thema Ihrer Werbung deckt. Alles andere wäre rausgeschmissenes Geld.

Denn Newsletter-Werbung ist meistens nicht sehr günstig. Also Orientierung dient der so genannte TKP (Tausender-Kontakt-





# HAND IN HAND GELD VERDIENEN MIT NETZVERDIENST.COM

Das Ebook für den erfolgreichen Vertriebspartner

Preis). Er beschreibt, wie viel Geld Sie für 1000 Email-Empfänger ausgeben müssen.

Die Preise unterscheiden sich stark, je nach Thema sollten Sie mit 10-75 € pro Tausend Mail-Empfänger rechnen. Was ein Newsletter-Anbieter taugt (bzw. für Ihre Zielgruppe taugt) wissen Sie leider erst hinterher.

Bei vielen Anbietern haben Sie die Möglichkeit, erst einmal testweise 1.000 Leute anzuschreiben. Machen Sie davon Gebrauch. Wenn Sie damit deutlich mehr als die Kosten wieder reinholen, können Sie auf den ganzen Newsletter mit 5.000, 10.000 oder 15.000 Empfängern anschreiben.

Eine Auswahl entsprechender Anbieter finden Sie unter folgendem Link:

<http://werbe-anbieter.de/newsletterwerbung-anbieter.html>

oder geben Sie in Google und anderen Suchmaschinen einfach "Newsletter-Anbieter" ein.

Noch besser ist dieser kleine Trick: Suchen Sie bei Google nach Anbietern ähnlicher Produkte, wie Sie es anbieten, indem Sie einfach – als wären Sie ein Kunde – eine ganz normale Suche machen. Kontaktieren Sie dann die besten und passendsten Anbieter mit der Bitte um eine Werbemöglichkeit in deren Newsletter.

**Übrigens:** Bei <http://werbe-anbieter.de/> (eine Datenbank für Werbeanbieter) finden Sie eine größere Auswahl an Werbenetzwerke und alternative Werbeformen im Bereich kostenpflichtige Werbeanbieter. Die Seite durchzuschauen lohnt sich trotzdem, da Sie sich hier immer einen aktuellen Überblick über Werbeformen und Co. verschaffen können.

**WERBEANBIETER.DE** DIE DATENBANK FÜR DEUTSCH-SPRACHIGE WERBEANBIETER

MEHR WERBUNG = MEHR BESUCHER  
MEHR WERBUNG = MEHR KUNDEN  
MEHR WERBUNG = MEHR GELD

### NEWSLETTERWERBUNG-ANBIETER

Was ist Newsletterwerbung?

Das lästige Suchen nach Newsletterwerbe-Anbietern ist vorbei! Auf dieser Seite finden Sie alle wichtigen deutschsprachigen Newsletterwerbe-Anbieter auf einen KLICK!

Wenn Sie einen deutschsprachigen Newsletterwerbe-Anbieter kennen, der hier nicht aufgeführt ist, und mindestens 5000 Mitglieder hat, dann senden Sie uns bitte den Link des Anbieters zu, um ihn hier zu listen. [Bitte hier klicken.](#)

Wenn Sie selber ein deutschsprachigen Newsletterwerbe-Anbieter sind und Ihr Newsletter mehr als 5000 Mitglieder hat und Ihr Service hier nicht aufgeführt ist, dann [klicken Sie bitte hier.](#)

\* Anbieter mit mehr als **10.000** Mitgliedern sind mit **dicker Schrift** gekennzeichnet  
\* Anbieter mit mehr als **50.000** Mitgliedern sind **rot** gekennzeichnet.

A	URL	Mitglieder	Werbeformen	Zahlmethoden
	<a href="http://adrea.de">adrea.de</a>	16.700 +	Newsletter Normal Newsletter Exklusiv Newsletter Standalone	PayPal Moneybookers Banküberweisung

D	URL	Mitglieder	Werbeformen	Zahlmethoden
	<a href="http://dam24.de">dam24.de</a>	125.000 +	Newsletter Normal Newsletter Exklusiv Newsletter Standalone Bannerwerbung Toolbarwerbung	Banküberweisung

**Sind Sie Werbe-Anbieter?**



## KOSTENLOSE MARKETINGSTRATEGIEN

Im kommenden Abschnitt lernen Sie viele und wirklich lohnende Werbemöglichkeiten kennen, mit denen Sie kostenlos und erfolgreich Ihre Werbung platzieren. Kostenlos ist natürlich immer gut, heißt aber nicht dass es mit wenig Anstrengung und Engagement funktioniert. Im Gegenteil, um Ihren Werbeerfolg mit diesen Methoden umzusetzen brauchen Sie: Sitzfleisch, Fleiß, Kontinuität und Selbstmotivation. Nur dann rollt der Rubel wirklich beträchtlich und in Ihre Tasche. Also ran an den Speck!

Also: Kostenlose Werbung funktioniert in aller Regel nur über Masse!

Arbeiten Sie täglich (!) an Ihren kostenlosen Werbestrategien, sonst können Sie sich diese Art der Werbung gleich schenken.

Bedenken Sie: Gegenüber bezahlt-Werbung sparen Sie bares Geld und müssen deshalb die wichtigste Währung überhaupt investieren: Ihre Zeit.





## PERSÖNLICHE EMPFEHLUNG PER E-MAIL

Wenn Sie voll hinter dem Produkt stehen können (wie beim Netzverdienst.com-Abo) dann ist dies sicher die beste Werbemöglichkeit überhaupt.

Schicken Sie einfach eine kurze Empfehlung mit dem Link an Freunde und Bekannte.

Besonders gut dafür geeignet: Einladung zum Live-Seminar.

Nutzen Sie Ihre Ressourcen aus und empfehlen Sie unsere Produkte Ihren Freunden und Bekannten und einfach allen die in Ihrem Emailpostfach befinden. Eine solche E-Mail sollte wie folgt aussehen:

*Hallo Andreas*

*Peter hier,*

*Ich habe gerade eine ziemlich interessante Webseite gefunden. Es geht um Methoden, wie man im Internet dauerhaft richtig Geld verdienen kann. Man lernt ganz einfach und gut beschrieben, wie man sich mit praktisch keinen Kenntnissen und minimalem Geldaufwand ein eigenes funktionierendes Web-Business aufbaut.*

*Stell Dir vor, dieses System kann man für nur 10 Euro 4 volle Wochen lang in vollem Umfang nutzen. Gratis Ebooks zu dem Thema gibt es bei Anmeldung auch noch kostenlos!*

*Ich selbst habe mich dort jetzt dauerhaft angemeldet, da sich mein Standbein Internet dadurch inzwischen echt rentiert.*





*Hier ist die Seite*

*<http://www.IHRPARTNERLINK>*

*Auf bald*

*Peter*

*P.S.: Hätte am Anfang nicht geglaubt mit sowas erfolgreich zu sein. Das kann wirklich jeder!*

Die Nachricht im P.S. wird am häufigsten gelesen selbst wenn der Empfänger den Haupttext nur überfliegt. Also empfiehlt es sich ein P.S. einzusetzen um die Botschaft zu unterstreichen.

Weitere Vorlagen für Werbemailtexte finden Sie dann auch bei den Werbematerialien in Verwaltungsprogramm Ampate. Dort ist Ihr persönlicher Partnerlink bereits integriert.

<http://www.netzverdienst.com/ampat.php>

Abonnenten können auf die Werbematerialien auch direkt über den Vertriebspartner-Bereich im Abo zugreifen.

<http://abo.netzverdienst.com/meinnetzverdienst>

In den Bereich „persönliche Empfehlungen“ kann man natürlich auch Werbung über die eigene Verteilerliste, das eigene Blog, Twitter und ähnliches zählen. Weiter Infos hierzu in Teil: B dieses Ebooks.

PLATZ FÜR IHRE NOTIZEN:

---

---





## AUF WERBUNG ANTWORTEN

Zunächst mal zur Klarstellung: Das Versenden von SPAM-Nachrichten ist verboten und zudem eine wenig effektive Art der Werbung.

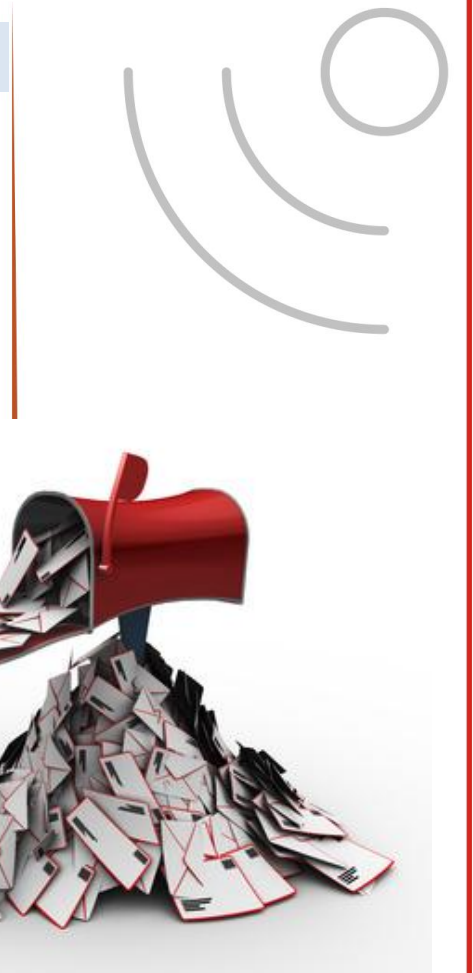
Doch gibt es die eine oder andere Möglichkeit, andere Networker direkt anzuschreiben. Sie regen sich auf, wenn Sie SPAM oder unaufgeforderte Werbemails erhalten? Sollten Sie nicht, jedenfalls nicht, wenn Ihnen in deutscher Sprache ein MLM-Geschäft empfohlen wird. Denn wenn Ihnen jemand eine Mail schickt, dürfen Sie natürlich auch darauf antworten.

Also: Machen Sie es sich zur Gewohnheit, grundsätzlich auf jede SPAM-Mail zu beantworten.

Bitte achten Sie darauf, dass Sie immer auf "Antworten" klicken. Die Person, die Ihnen die Mail geschickt hat, soll sehen, dass sein eigener Text in der Mail steht. Klicken Sie zum Beispiel auf: "Neue E-Mail" schreiben, dann kann es passieren, dass Sie eine böse Mail zurück bekommen, wo die Person sich bei Ihnen über Spam beschwert. Dann zählt es nicht mehr, dass die betreffende Person Ihnen zuerst eine Spammail zugeschickt hat. Klicken Sie jedoch auf Antworten, dann kann Ihnen nichts passieren.

Sprechen Sie den Werber am besten auch immer direkt und namentlich an. Beginnen Sie danach immer mit einem Bezug auf das Angebot des Empfängers. Gehen Sie nach dem Motto: "Hört sich interessant an, aber ich habe da auch etwas, dass Sie als erfahrenen Networker sicherlich interessiert" vor.

Genauso können Sie auch mit Mails aus den Mailtauschern (eine nachfolgende Methode) vorgehen. Fast alle Werber





geben Namen und Kontaktdaten an – nutzen Sie das. Nehmen Sie sich die Zeit: Wenn Sie eine Werbeseite öffnen müssen, kopieren Sie die Mailadresse raus und schreiben Sie den Werber an.

Außerdem können Sie die so erhaltenen Mailadressen auch in eine Sammlung von Networker-Adressen aufnehmen, die Sie in gelegentlich bewerben sollten. Aber seien Sie vorsichtig: Dieses Vorgehen ist schon sehr nah am Spaming und erfolgt deshalb auf eigene Gefahr.

### **1. Beispiel:**

*Einen wunderschönen guten Tag wünsche ich Ihnen!*

*Danke für Ihre Mail. Da ich mit meinem Geschäft voll zufrieden bin, werde ich Ihr Angebot nicht in Anspruch nehmen.*

*Mit freundlichen Grüßen*

*(hier fügen Sie Ihren vollen Namen und Ihre Postanschrift ein und eine Zeile tiefer kommt das Wichtigste: Ihr Homepagename beziehungsweise Ihr Partnerlink!)*

Da Sie geschrieben haben, dass Sie voll und ganz mit Ihrem Geschäft zufrieden sind, wird die Person, der Sie die Mail geschickt haben, hellhörig. Die allermeisten Leute im Internet haben nämlich keinen Erfolg. Das ist einfach so, weil sie nicht wissen, wo sie Werbung machen sollen. Immerhin betrifft das ca. 98% der Leute, die im Internet Geld verdienen möchten. Sie sind davon ja nun nicht betroffen, weil Sie von mir verschiedene kostenlose Werbemöglichkeiten per Mail erhalten haben.

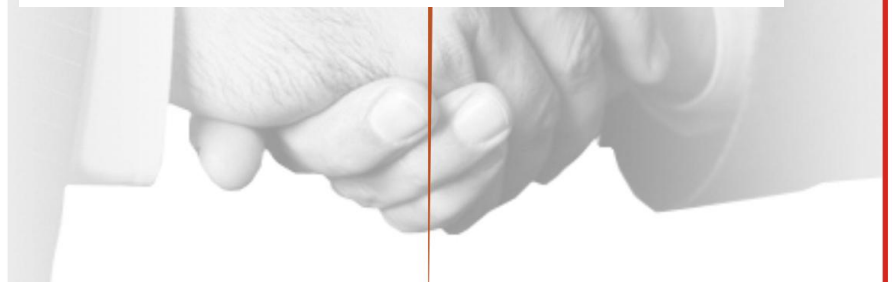




## WERBUNG BEI MAILTAUSCHERN

In jedem Mailtauschersystem (eine aktuelle Liste finden Sie hier: <http://werbe-anbieter.de/> ) informieren sich zwischen 50 und 2500 Networker gegenseitig über Geschäftsmöglichkeiten. Das Prinzip ist ganz einfach: Sie bekommen so oft wie Sie wollen, Werbe-Mails zugeschickt. In den Mails sehen Sie die Werbung von anderen Partnern und Kunden. Für das Lesen der Werbe-Mails erhalten Sie Punkte auf Ihrem Konto gutgeschrieben. Diese können Sie dann wieder mit Ihrer eigenen Werbung eintauschen. Sie erhalten damit völlig gratis mehr Besucher auf Ihre Website!

Bei ca. 90% aller Mailtauschanbieter ist es so, dass Sie die Werbemails, die Sie erhalten, bestätigen müssen. Das heißt, dass Sie auf den Bestätigungslink klicken müssen, um die Punkte gutgeschrieben zu bekommen. Nun müssen Sie sich die beworbene Seite einige Sekunden anschauen. Erst danach erhalten Sie die Punkte auf Ihrem Konto gutgeschrieben. Das Selbe müssen andere Mailtauschpartner auch machen, wenn Sie Ihre Werbung lesen. Jeder muss für ein paar Sekunden auf der jeweils beworbenen Homepage verweilen. Das ist auch gut so, denn nur so wird Ihre Webseite auch gesehen. Grundsätzlich kann man davon ausgehen, dass man für etwa 1000 Werbemails einen Interessenten bekommt.





### **1.) Mailtauscher manuell nutzen**

#### **a) Spezielles Mailtauscher-Postfach anlegen**

Zunächst brauchen Sie ein Postfach, das Sie nur für Mailtauscher-Mails nutzen. Machen Sie nicht den Fehler, sich die Mailtauscher-Mails an Ihre normale Email-Adresse schicken zu lassen. Das ist ineffektiv und hält Sie nur auf.

Nutzen Sie für die Anmeldung der Mailtauscher eine Mailadresse, die Sie nur für diese Mailtauscher einsetzen. Legen Sie bei einem Gratisanbieter wie [www.freemail.de](http://www.freemail.de) eine eigene Mailadresse für die Mailtauscher an.

Wählen Sie dazu "kostenlos registrieren" und füllen Sie alle Felder komplett aus.

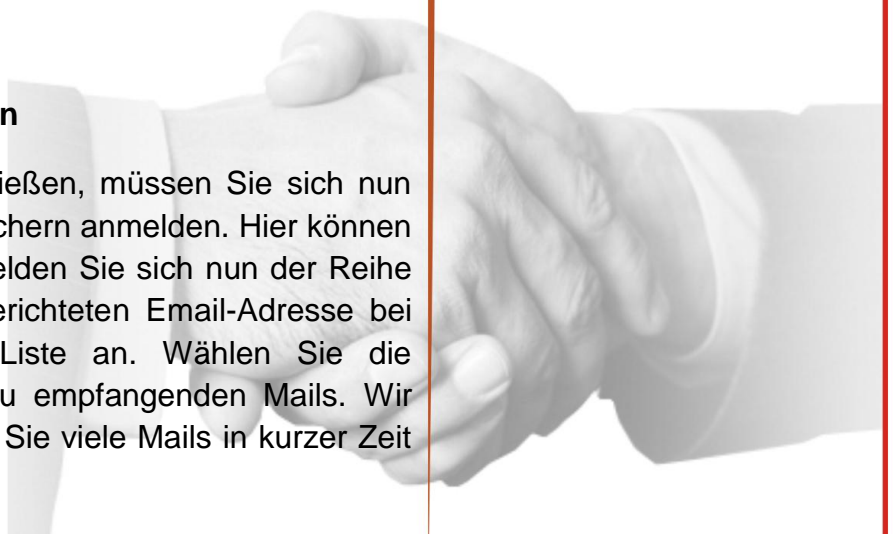
#### **b) Sie können sich nun in Ihr neues Postfach einloggen.**

### **2. Software, um viele Mails gleichzeitig zu öffnen, einrichten**

Wichtig: Benutzen Sie als Browser am besten Firefox (einfach danach googeln). Starten Sie den neuen Browser nun, wählen Sie "Extras" und dann "Einstellungen" und entfernen Sie das Häkchen bei "Grafiken laden", damit die Mails ohne überflüssigen Schnickschnack und damit möglichst schnell geladen werden.

### **3. Bei den Mailtauscher anmelden**

Um Ihre Vorbereitungen abzuschließen, müssen Sie sich nun noch bei möglichst vielen Mailtauschern anmelden. Hier können Sie besonders effektiv werben. Melden Sie sich nun der Reihe nach mit der unter Punkt 2 eingerichteten Email-Adresse bei den allen Mailtauschern der Liste an. Wählen Sie die höchstmögliche Zahl an täglich zu empfangenden Mails. Wir werden Ihnen später erklären, wie Sie viele Mails in kurzer Zeit





bestätigen können. Diese Mailtauscher schicken eine Mail mit einem Aktivierungslink an Ihre neue Mailadresse.

Loggen Sie sich also unter [www.freemail.de](http://www.freemail.de) ein.

Öffnen Sie die Mails der Reihe nach und klicken Sie auf jeden der Aktivierungslinks.

Vorsicht: Möglicherweise werden einige der Mails von Freemail als SPAM bezeichnet. Im SPAM-Ordner können Sie die Mails aber trotzdem ganz normal bestätigen.

Dies ist das letzte Mal, dass Sie eine Mailtauscher-Mail über das Postfach öffnen.

In Zukunft melden Sie sich nur etwa einmal die Woche bei [www.freemail.de](http://www.freemail.de), öffnen das Postfach und löschen lediglich alle Mails.

#### **4. Mails mit Software bestätigen**

Anstatt die Mails aus dem Postfach zu bestätigen, greifen Sie auf die Übersicht der unbestätigten Mails in den Mailtauschern selbst zurück.

Sie sollten einmal täglich, am besten am Vormittag, alle Mails bestätigen und auch gleich Ihre Werbung verschicken.

Für den Erfolg im Network-Marketing ist regelmäßige Arbeit sehr wichtig:

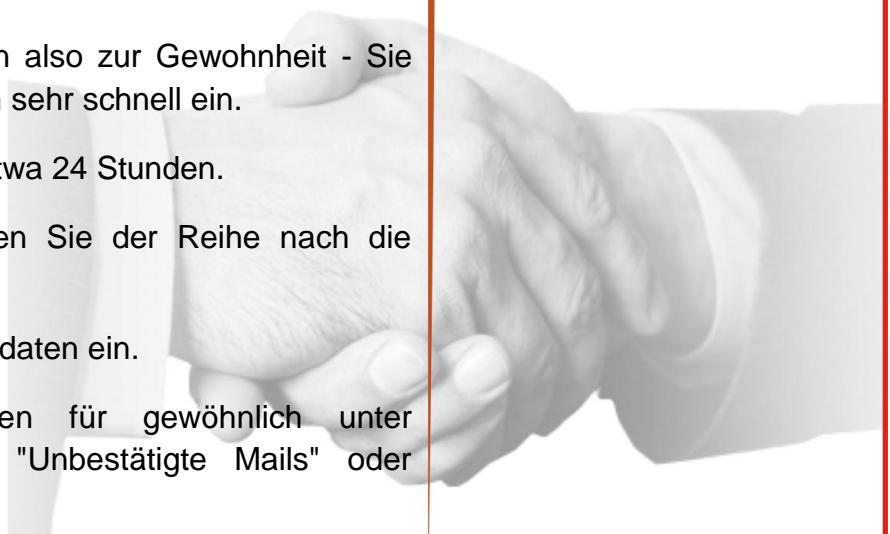
Machen Sie sich dieses Vorgehen also zur Gewohnheit - Sie werden sehen, der Erfolg stellt sich sehr schnell ein.

Warten Sie nach der Anmeldung etwa 24 Stunden.

Starten Sie nun Firefox und rufen Sie der Reihe nach die Loginlinks auf.

Loggen Sie sich mit Ihren Zugangsdaten ein.

Die unbestätigten Mails werden für gewöhnlich unter Menüpunkten wie "Ihre Mails", "Unbestätigte Mails" oder einfach nur "Mails" aufgelistet.





Rufen Sie die Liste auf.

Klicken Sie nun mit der mittleren Maustaste auf 20 bis 50 Links der Liste - je nachdem, wie schnell Ihre Verbindung ist.

Verfügt Ihre Maus nicht über eine mittlere Maustaste, können Sie stattdessen die "Strg"-Taste gedrückt halten und mit der linken Maustaste klicken.

Warten Sie etwa eine Minute.

Klicken Sie mit der rechten Maustaste auf das Karteikärtchen oben links und klicken Sie auf "Andere Tabs schließen".

Die anderen Fenster werden nun geschlossen und Sie können wieder auf "Unbestätigte Mails" klicken.

Und siehe da: Die Liste ist bereits erheblich geschrumpft.

Wiederholen Sie diesen Vorgang so lange, bis alle Mails bestätigt sind.

Wichtig: Gelegentlich bleiben Mails zurück und lassen sich nicht bestätigen.

Klicken Sie dann auf "unbestätigte Mails löschen", um diese Mails loszuwerden.

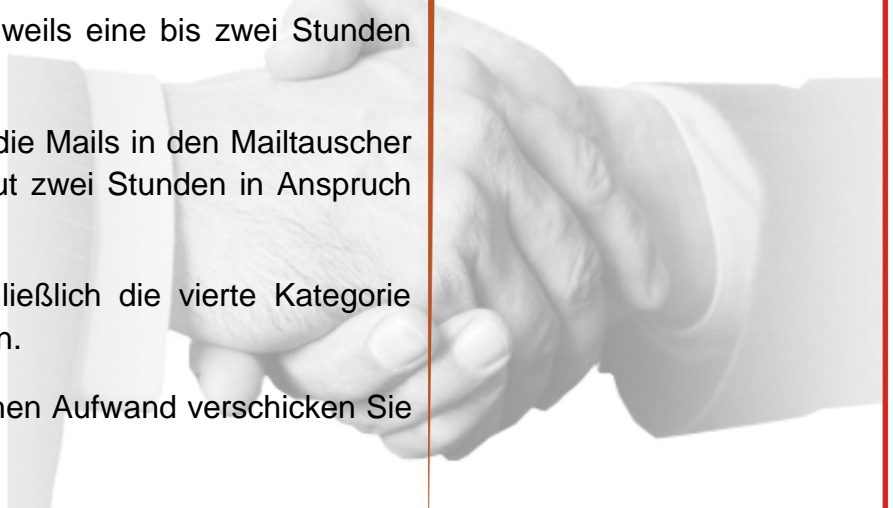
Nur ein kleiner Teil der Mailtaucher spukt genug Mails aus, dass es lohnt, sie täglich zu bestätigen - in etwa 30 Minuten pro Tag haben Sie das erledigt.

Zusätzlich bestätigen Sie dreimal die Woche die Mailtaucher der zweiten Kategorie, was Sie jeweils eine bis zwei Stunden kosten wird.

Einmal die Woche bestätigen Sie die Mails in den Mailtaucher der dritten Kategorie - das wird gut zwei Stunden in Anspruch nehmen.

Einmal alle zwei Wochen ist schließlich die vierte Kategorie dran - wiederum etwa zwei Stunden.

Für diesen überschaubaren zeitlichen Aufwand verschicken Sie jede Woche tausende Werbemails.





Eine kleine Info noch:

Bei manchen Anbietern müssen Sie ihre Mails, nachdem der Countdown abgelaufen ist, durch das Klicken des genannten Buchstaben oder der Zahl oder die Eingabe des angezeigten Codes nochmals bestätigen. Das ist mühsam. Bedenken Sie aber: Auch andere Interessenten müssen das tun. Die Chance, dass Ihre Mail auch gelesen wird, steigt so beträchtlich.

## 5. Werbung buchen

Nach ein/zwei Tagen haben Sie bei den Mailtauschern sicherlich schon einige Punkte gesammelt.

Sie können nun jedes Mal, nachdem Sie die Mails bestätigt haben, auch gleich Ihre Werbung verschicken, um noch effektiver zu arbeiten. Eine Grundregel bei der Werbung ist: Im Zweifel lieber Mails mit kurzer Laufzeit an möglichst viele Abnehmer schicken. Loggen Sie sich also wieder in die Mailtauscher ein und wählen Sie "Mails buchen". Entscheiden Sie sich nun für die Art der Mail, beispielsweise 5 oder 10 Sekunden. Im nächsten Fenster schalten Sie Ihre Anzeige.

Wichtig ist vor allem, dass die Überschrift interessant ist und dass Sie Ihren korrekten Werbelink angeben.

Wählen Sie als Kategorie, Geldverdienen oder ähnliches, füllen Sie die Felder Überschrift, Text und Link aus.

Geben Sie bei der Zahl der zu verschickenden Mails die höchstmögliche Zahl an und klicken Sie auf abschicken.

Fertig!

Wenn Sie Punkte übrig haben, können Sie verschiedene Werbeseiten bewerben. Anbei eine kleine Liste mit „Keywords“ (Schlagwörtern) mit denen Sie geeignete Mailtauscher mit Hilfe von Suchmaschinen finden können:

Tipp: Am besten grasen Sie viele verschiedene Suchmaschinen ab, da diese teilweise nach unterschiedlichen Kriterien auflisten. Eine große Hilfe sind sogenannte Metasuchmaschinen die mehrere Suchmaschinen parallel absuchen. So wie [www.metager.de](http://www.metager.de) . Unter folgenden Link







## WERBUNG IN FOREN

### **Diskussionsforen sind sehr beliebt.**

Sie dienen der Kommunikation zwischen den Teilnehmern. Sie können sich entweder selbst ein Thema aussuchen oder ein neues Thema beginnen. Es ist erlaubt, mit einem Pseudonym (Nickname) Beiträge zu schreiben. Der echte Name muss nicht angegeben werden. Sonderregelungen durch den Forenmaster sind möglich. In der Regel wird immer nur einmal ein Nickname vergeben. Ihr Nickname existiert somit kein zweites Mal.

Gehen Sie jedoch in ein anderes Forum mit einem anderen Homepagenamen, dann können Sie selbstverständlich den Nicknamen von dem vorhergehenden Forum wieder verwenden.

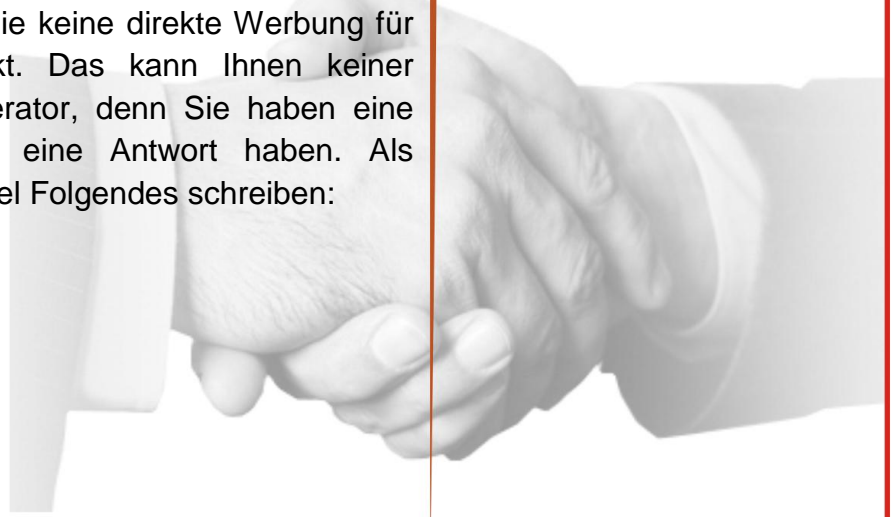
Alle Beiträge sind für jeden zugänglich. Schreiben Sie immer freundliche Worte. Beginnen Sie im Forum ein neues Thema. Fragen Sie einfach einmal, ob schon jemand eine Erfahrung gemacht hat, mit Ihrem z.B. Geschäft. Bitten Sie um eine ehrliche Antwort. Somit machen Sie keine direkte Werbung für unser Geschäft, sondern indirekt. Das kann Ihnen keiner verbieten – auch nicht der Moderator, denn Sie haben eine Frage gestellt und wollten nur eine Antwort haben. Als Überschrift können Sie zum Beispiel Folgendes schreiben:

Brauche dringend Eure Hilfe

dringend Hilfe gesucht

Könnt Ihr mir helfen?

Brauche dringend Euren Rat





Wer kennt sich aus mit „Jetzt würde hier der Name Ihres Geschäftes stehen“ ?

Setzen Sie dann Ihre URL im Beitrag mit rein. Diskutieren Sie ruhig mit den Leuten, denn auch im Internet brauchen die Leute erst einmal Ihr Vertrauen. Sehen Sie, wie einfach es ist, für seine Homepage Werbung zu machen?

Sie können auch folgendes schreiben:

„Ich habe mir eine Homepage gemacht, doch ich bin darin Anfänger. Könnt Ihr mir vielleicht noch ein paar gute Tipps geben? Kann ich die Gestaltung und insbesondere die Farbzusammenstellung so lassen?“ So oder so ähnlich können Sie schreiben. Geben Sie Ihren Homepagenamen mit an.

Viele Foren bieten Ihnen die Möglichkeit Ihren Homepagenamen in ein gesondertes Feld mit anzugeben. Nehmen Sie am besten nur solche Foren, wo Sie ohne Bedenken Ihre URL eintragen können. Wenn Ihr Homepagename aussagekräftig ist, dann haben Sie schon die halbe Miete drin. Dann ist es schon fast egal, was für ein Beitrag Sie schreiben.

Anbei eine kleine Liste mit „Keywords“ (Schlagwörtern) mit denen Sie geeignete Foren mit Hilfe von Suchmaschinen finden können:

Forum  
Foren  
Forum Beitrag  
Foren Beitrag  
Forum Beitrag schreiben  
Forum URL eintragen  
Foren URL eintragen  
Forum URL kostenlos eintragen  
Forum URL kostenlos hinzufügen  
Foren URL kostenlos hinzufügen  
Forum Homepage Eintrag  
Foren Homepage kostenlos Eintrag





## SIGNATUREN

**Die folgende Technik ist in erster Linie für Signaturen in Forums-Texten gedacht, kann aber ebenso gut mit Signaturen in den eigenen Emails verwendet werden:**

Unter Signaturen versteht man ein- oder mehrzeilige Texte, die sich am Ende jeder Ihrer Nachricht befinden sollte. Die meisten Programme setzen Ihnen die Signatur automatisch unter Ihre E - Mail. Auch für die Signaturen gibt es Regeln die es zu beachten gilt. Bis zu vier Zeilen werden allenfalls noch toleriert.

Diese Zeilen enthalten in der Regel Ihre E - Mail-Adresse, Ihr Webseitentitel (falls vorhanden) und Ihren Namen. Manche Leser bringen dort auch lustige Sprüche oder Zitate unter. Nachstehend folgt ein Beispiel für eine Signatur:

Bitte achten Sie auf die korrekte Form Ihrer Signatur, da Sie sich mit einer falschen (z. B. zu langen) Signatur den Unmut der Netzteilnehmer zuziehen können. Sofern Sie sich inhaltlich in Diskussionen einbringen, stört sich kaum jemals jemand an einer kommerziell orientierten Signatur. Am sichersten gehen Sie, wenn Sie einfach auf einen Beitrag antworten, auch wenn Sie wenig von dem jeweiligen Thema verstehen. Allerdings sollte in Ihrer Signatur auch ein aussagekräftiger Homepagename befinden.





## WERBUNG IN BESUCHERTAUSCHERN

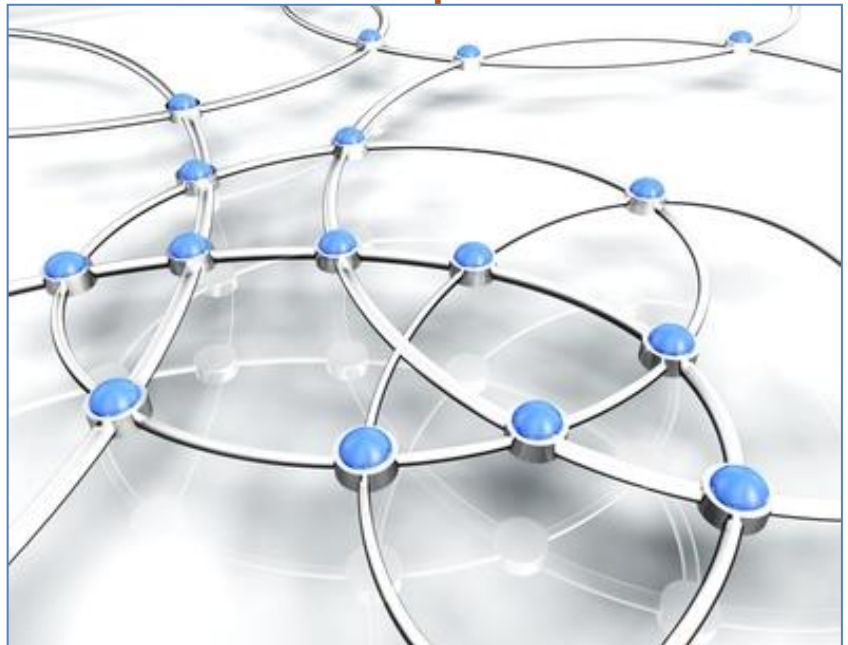
Ähnlich den Mailtauschern gibt es das System der Besuchertauscher, deren Ziel es ebenso ist Webseiten bekannt zu machen. Analog bekommt man hier für das Betrachten der Seiten anderer Mitglieder Punkte, die man benötigt um die eigene Seite ebenso anderen Benutzern zu zeigen. In einer so genannten Surfbar sieht der Benutzer die zu besuchenden Seiten und muss diese in kurzen Zeitabständen durchsehen und dann zur jeweils nächsten Webseite weiterklicken.

Einige Besuchertauscher sind automatisiert, und funktionieren, indem sie automatisch, nach Ablauf eines kurzen Zeitraums, zur nächsten zu besuchende Seite wechseln. Einen Besuch der Seite also auch dann anzeigen, wenn gar niemand am PC sitzt.

Auch wenn seriöse Anbieter die automatische Variante in der Regel nicht bereitstellen werden, kann man daran erkennen, warum Besuchertausch-Systeme im Allgemeinen nicht als sehr wirkungsvolles Werbemittel angesehen werden, weil sie keine realen Besucherzahlen gewährleisten. Zudem muss man sich darüber im Klaren sein, dass auch die anderen Teilnehmer auf die gleiche Weise verfahren.

Die nicht-automatischen Systeme können dennoch für den einen oder anderen "echten" Besucher sorgen.

Sie finden viele Besuchertauscher-Anbieter hier:  
<http://werbe-anbieter.de/besuchertausch-anbieter.html>





## WERBUNG IN KLEINANZEIGEN

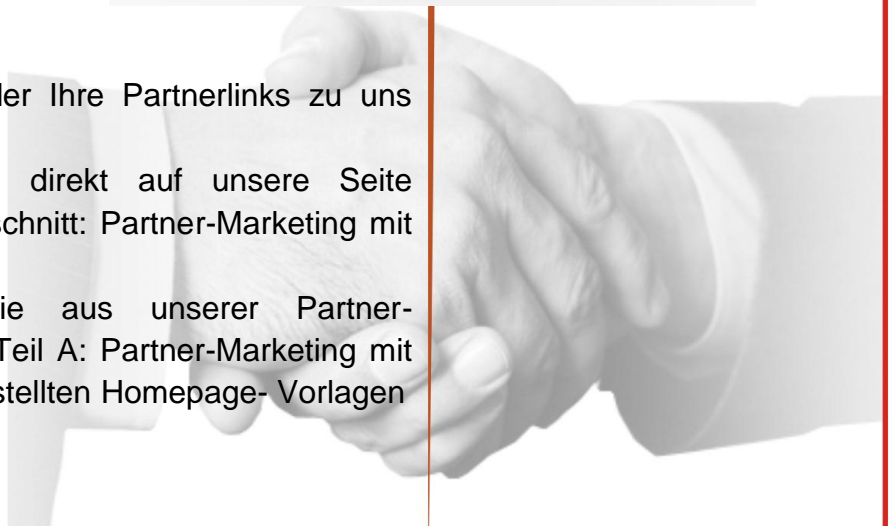
Kleinanzeigen können Sie nicht nur in der Zeitung, sondern auch im Internet aufgeben.

Dabei benutzen Sie die sehr zahlreich vorhandenen Online-Kleinanzeigen-Portale, die in der Regel eine kostenfreie Schaltung der Anzeigen erlauben. Es gibt natürlich auch kostenpflichtige Anbieter speziell für gewerbliche Anzeigen.

Die Portale sind durchweg in verschiedene Rubriken aufgeteilt, so dass Sie Ihre Anzeige zielgerichtet, sprich Ihrem Thema entsprechend aufgeben können.

Hierbei wählen Sie eine treffende Überschrift, beschreiben darunter kurz und prägnant die Eigenschaften oder den Charakter der Zielseite von uns für die Sie werben und fügen Ihre E-Mail-Adresse, die Internetadresse des Ziels ein. Als unser Partner müssen Sie, damit der Besucher auch von unserem Programm Ihnen zugeordnet werden kann, eine der folgenden Varianten für den Ziel-Link wählen:

- Name Ihrer Homepage auf der Ihre Partnerlinks zu uns führen
- Name Ihrer Homepage die direkt auf unsere Seite weiterleitet. Siehe: Teil A: Abschnitt: Partner-Marketing mit Redirect (Weiterleitungs-)Seite
- Name Ihrer Homepage die aus unserer Partner-Homepage- Vorlage besteht. Teil A: Partner-Marketing mit den von uns zur Verfügung gestellten Homepage- Vorlagen





- Ihr Partnerlink. Den Partnerlink direkt anzugeben ist in den meisten Fällen nicht unbedingt die geeignetste Methode, da dieser sehr lang ist.

Beachten Sie bitte das auch einige Anbieter von Anzeigenmärkten Geld für die Schaltung der Anzeige wollen, deshalb empfiehlt es sich immer die Konditionen durchzulesen, auf Kleingedrucktes zu achten und zu schauen, was in den ABG's steht. Steht in den ABG's nicht, dass Sie Geld für die Annonce bezahlen müssen, dann ist diese auch kostenlos. Doch leider steht das auf der Hauptseite, wo Sie Ihre Annonce aufgeben, nicht immer sehr deutlich. Passen Sie also genau auf!

Die Kleinanzeigen oder auch Kleinannoncen genannt, bleiben in der Regel zwischen 3 und 12 Wochen in den Anzeigenmärkten bestehen, deshalb empfiehlt es sich, dass Sie sich in Ihrem Kalender Notizen machen, wann Ihre Annoncen auslaufen. So können Sie sehen, wann Sie wieder Werbung schalten müssen.

Bei Kleinanzeigen müssen Sie immer fortwährend Annoncen schalten. Jedoch brauchen Sie sich hier nur einmalig ca. 200 300 Internetseiten zu suchen. Das reicht völlig aus, denn der Eintrag nimmt schon etwas Zeit in Anspruch.. Doch diese 200 – 300 Seiten können Sie immer wieder verwenden, da Sie immer wieder neue Annoncen schalten müssen, wenn die alte Annonce abgelaufen ist.

Einige Kleinanzeigen-Portale finden Sie unter folgendem Link:  
<http://werbe-anbieter.de/kleinanzeigen-anbieter.html>

Oder Sie geben bei Google und anderen Suchmaschinen einfach die Schlagworte Kleinanzeigen, Online Kleinanzeigen, Anzeigenmarkt, Online Anzeigenmarkt usw. ein, um geeignete Portale zu finden. Achten Sie aber bitte auf Angaben zur Kostenfreiheit bzw. -pflicht!





## KLEINER EXKURS: „STARKE WORTE“

Die folgenden Informationen können Sie natürlich nicht nur verwenden, um Kleinanzeigen zu formulieren. Gute Texte brauchen Sie auch bei Adwords-Anzeigen, auf Ihrer Homepage und an so ziemlich jeder anderen Stelle, wo Sie Werbung selbst verfassen.

Die Überschrift sollte so aussagekräftig sein wie nur möglich. Seien Sie hier ruhig Mutig!

**Anstatt zu schreiben:** „Machen Sie Geld von zu Hause aus“.

**Schreiben Sie besser:** „Verdienen Sie 45 Euro pro Stunde“.

**Anstatt zu schreiben:** „Durch uns bekommen Sie viele Besucher auf Ihrer Webseite“.

**Schreiben Sie besser:** „Täglich 1500 Besucher und mehr für Ihre Webseite“.

**Anstatt zu schreiben:** „Machen Sie Geld im Internet“.

**Schreiben Sie besser:** „Gestern habe ich 3.417 Euro mit meiner neuen Webseite verdient“.

Der Anzeigentext sollte kurz und präzise sein. Also keine ellenlangen Sätze. Sagen Sie dem Leser genau, was für Vorteile er durch das Abo hat. Überschriften und Anzeigen mit diesen Wörtern werden viel öfter gelesen, als herkömmliche Anzeigentexte. Sie werden dadurch mehr Besucher auf Ihre Homepage bringen und dementsprechend Provisionen erzielen können.

Die Wortliste können Sie auch für alle Anderen Marketing-Strategien verwenden. Überall wo Sie eine Überschrift oder eine Beschreibung abgeben müssen, sollten Sie einige

dieser Wörter verwenden. Verben sind die treibende Kraft Ihrer Anzeige und / oder Ihrer Webseite. Das Ziel Ihrer Anzeigen muss es sein, die Aufmerksamkeit der maximalen Anzahl von Lesern zu erlangen. Die ersten zwei Wörter Ihrer Überschrift sind die Wichtigsten. Mit dem Rest der Überschrift sollen die Leser „gefangen“ werden. Die Leser lieben zum Beispiel, wenn







## WERBUNG IN GÄSTEBÜCHERN

Als Internetnutzer ist Ihnen sicherlich schon aufgefallen, dass viele Webseiten ein Gästebuch betreiben. Haben Sie schon einmal daran gedacht, dies als Werbeplattform zu nutzen? Viele Gästebücher bieten die Funktion beim Eintragen eine Webseite anzugeben. Das nutzen Sie, und geben Ihren Webseitenamen bzw. Ihre Affiliate-Links dort an. Oftmals kann man sogar Links direkt im Nachrichten Text einbinden. Natürlich müssen Sie jetzt Sie sich jetzt nicht in tausende Gästebücher eintragen, doch in 100 - 300 wäre schon richtig gut. Sie sollten dazu aber vollkommen verschiedene Internetseiten für den Eintrag nutzen.

Methode zum Auffinden der geeignetsten Gästebücher:

Am aller effektivsten ist es, wenn Sie in ca. 30 verschiedenen Suchmaschinen mit folgenden Schlagworten suchen:

Gästebuch  
Gästebuch Eintrag  
Gästebuch eintragen  
Gästebuch URL Eintrag  
Gästebuch Homepage  
Eintrag  
Gästebuch Homepage  
eintragen  
Gästebuch Seite  
hinzufügen



Für Ihr Gästebuch- Marketing nehmen Sie von jeder der 30 Suchmaschinen die ersten 10 Ergebnisse bei denen Sie die Möglichkeit haben eine Webseite anzugeben. Ihre Besucherzahlen werden immens ansteigen, da die sich die Treffer ganz oben in den Suchmaschinen befinden.



Ebenso können Sie die Besucherzahlen in die Höhe treiben indem Sie Schlagwörter zu Ihrem Thema in die 30 Suchmaschinen eingeben und sich dann auf den jeweils ersten 10 Treffern mit Gästebuch eintragen. Auch bei dieser Methode werden Ihnen die Topplatzierungen der Treffer viele Besucher bescheren.

Tipp: Melden Sie sich bei [www.nic.de.vu](http://www.nic.de.vu) weitere kostenlose Homepagenamen an um „gute Gästebücher mit mehreren Einträgen zu bemustern. [www.nic.de.vu](http://www.nic.de.vu) benutzt URL-Weiterleitung, die Sie auf die gewünschten Zielseiten weiterleiten lassen können.

Wie machen Sie nun effektiv Werbung in den Gästebüchern?

Als Werbemittel dient Ihnen bei den Gästebüchern nur der Link zu Ihrer Webseite. In den Text schreiben Sie einfach etwas Nettes über die Homepage des Gästebuches. Z. B.: Wie Ihnen die Homepage oder das Angebot gefallen hat. Schreiben Sie nur Positives und benutzen Sie eine ausgenommen freundliche persönliche Grußformel. Die Texte der Einträge ändern Sie am besten alle 50 Einträge ein bisschen ab. Suchen Sie sich jedoch nur Gästebücher, wo Sie auch Ihren Homepagenamen eintragen können.





## WERBUNG ÜBER STELLENGESUCHE



Inzwischen ist es vollkommen üblich sich einen neuen Job übers Internet zu suchen. Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten (die, wie wir seit dem Euro und der Finanzkrise leider wissen, immer wieder kommen), nutzen sehr viele Menschen, das Internet um sich ein weiteres Standbein aufzubauen. Jobportale auf denen Arbeitssuchende Anzeigen schalten, schießen wie Pilze aus dem Boden. Diese Entwicklung machen Sie sich für Ihre Werbung zu Nutze, indem Sie Emailadressen der Jobsuchenden sammeln und sich eine Liste für Mailaktionen speziell für diese Werbezielgruppe aufbauen.



### Vorgehensweise:

Suchen Sie geeignete Jobportale via Internetrecherche mit Suchmaschinen. Ich habe Ihnen am Ende des Textes eine Liste mit Suchbegriffen für Ihre Suchmaschinenanfrage zusammengestellt.

Dann kopieren Sie sich die Internetadresse der gefundenen Jobportale in ein Worddokument als Arbeitsvorlage, und vergeben einen sinnvollen Namen wie "Arbeitsgesuch-Marketing", Wichtig! Filtern Sie sich aus Ihren Suchergebnissen bitte die Jobbörsen raus bei denen der Suchende auch seine E-Mailadresse angibt.

Kopieren Sie sich die E-Mail- Adresse des Jobsuchenden und den Homepagenamen des zugehörigen Jobportals in das



Worddokument. So erstellen Sie sich eine Adresssammlung die Ihnen als Grundlage für Ihre die darauffolgende Mailaktion dient.

Beispiel:

1. Mustermann@gmx.de     [http://www. Arbeitsmarkt\\_x.de](http://www.Arbeitsmarkt_x.de)

2. Mustermann2@yahoo.de   [http://www. Arbeitsmarkt\\_y.de](http://www. Arbeitsmarkt_y.de)

Sammeln Sie erst einmal ca. 2000 Arbeitsgesuche heraus. Dann schicken Sie an jeden Arbeitssuchenden eine E-Mail mit Ihrem Anliegen. Bitte jeden Empfänger einzeln anschreiben. Es wirkt sehr unseriös, wenn der Arbeitssuchende sieht, dass Sie den gleichen Text mehrfach verschickt haben.

Die Email:

Einleitend begrüßen Sie den Arbeitssuchenden in Ihrer Mail sehr freundlich mit Namen (falls angegeben. Schreiben Sie ihm, dass Sie auf folgender Homepage (hier fügen Sie nun den Link ein, der in Ihrem Worddokument neben der Mailadresse steht) waren, und gelesen haben, dass die er eine Arbeit sucht. Erläutern Sie Ihm, dass Sie eine tolle und sichere Möglichkeit gefunden haben sich mit einem Internetbusiness ein sehr rentables finanzielles Standbein aufzubauen. Schreiben Sie dem Arbeitssuchenden, dass er alle Informationen von Ihnen bekommt, so dass sein Erfolg garantiert ist. Machen Sie Ihm Mut, etwas Neues anzufangen. Inhaltliche Infos zu Netzverdienst.com fügen Sie aus den jeweiligen Vorlagen der Bannerfarm ein.

Am Ende der Mail bedanken Sie sich für die Zeit und das Interesse, was der Arbeitssuchende durch das Lesen der Mail aufgebracht hat und wünschen Sie ihm beste Gesundheit für seinen weiteren Lebensweg. Schreiben Sie zum Schluss Ihre genaue Postanschrift und Ihre Internetadresse als Signatur ans Ende der E-Mail. Es ist wichtig, dass Sie Ihre genaue Postadresse mit in der Mail angeben, denn das wirkt seriöser, wie wenn Sie nur Ihren Namen nennen. Im Impressum Ihrer Homepage haben Sie ja ebenfalls Ihren Namen und Ihre Adresse angeben, also können Sie dies auch bedenkenlos in Emails nennen.





Schreiben Sie ganz zum Schluss ein P.S.:. Hier geben Sie nochmal die wichtigsten Infos bzw. Ihren persönlichen Erfolg mit Netzverdienst in einem kurzen Satz wieder (inkl. Homepagelink). Das P.S.: wird in der Regel am stärksten wahrgenommen auch wenn der Text der Email nur kurz überflogen wurde.

Wichtig! Der Betreff der Email sollte wie folgt aussehen:

Jobangebot/ Ihr Jobgesuch bei Arbeitsmarkt\_xyz.de

Tipp: Die meisten regionalen Anzeigenblätter und Zeitungen betreiben heutzutage ein Onlineportal mit Stellenmarktanzeigen bzw. Rubriken zu Stellengesuchen. Dort geben Jobsuchende sehr oft Ihre Emailadresse mit in der Suchanzeige an.

Anbei eine kleine Liste mit „Keywords“ (Schlagwörtern) mit denen Sie geeignete Jobbörsen mit Hilfe von Suchmaschinen finden können:

Jobportal  
Jobbörse  
Jobanzeige  
Suche Nebenjob  
Nebenjob Gesuch  
Suche Heimarbeit  
Heimarbeit Gesuch  
Nebenbeschäftigung  
Jobvermittlung  
Jobvermittlung Gesuch  
Jobvermittlung Gesuche  
Arbeitsvermittlung  
Nebenbeschäftigung Vermittlung  
Heimarbeit Vermittlung  
Stellenvermittlung





## WERBUNG IN VERZEICHNISSEN UND KATALOGEN

Im Internet gibt es Tausende Verzeichnisse und Kataloge, die Sie für Ihr Marketing nutzen können. Unterschätzen Sie die Verzeichnisse auf gar keinen Fall. Viele Leute suchen lieber in Verzeichnissen, als sich durch Suchmaschinenergebnisse zu klicken.

Um zu starten suchen Sie sich so viele Verzeichnisse wie möglich heraus. Und beachten Sie dabei nicht nur die großen bekannten Verzeichnisse sondern auch die Kleinen. Denn besser in einem kleineren Verzeichnis Werbung zu machen und gefunden zu werden, als in einem Großen und nicht gefunden zu werden.

Eine Liste möglicher Suchmaschinenbegriffe nach Verzeichnissen und Katalogen finden Sie am Ende des Textes. Probieren Sie verschiedene Varianten aus. Sie werden sehen, dass Sie dadurch ganz unterschiedliche Ergebnisse gelistet bekommen.

Tragen Sie sich mit Ihren Werbeinhalten (Werbetext aus Bannerfarm, Internetadresse...) in jedes einzelne Verzeichnis ein.

Am besten, benutzen Sie die Favoriten-Funktion Ihres Browsers, um sich die Verzeichnisseiten abzuspeichern. Sind Sie zum Beispiel gerade beim 400. Suchergebnis und wollen erst zu einem späteren Zeitpunkt weiter machen, dann speichern Sie aktuelle Seite, in den Favoriten ab. Wenn Sie die Arbeit wieder aufnehmen, und an der gleichen Stelle starten wollen, brauchen Sie nur auf Ihre Favoriten zu klicken und dann auf die gewünschte Seite gehen. Wenn Sie später damit fertig sind, löschen Sie die Seite einfach wieder aus den Favoriten.

Machen Sie sich einen genauen Plan und nehmen Sie sich vor, jeden Tag mindestens 20 Verzeichnisse zu finden, in die Sie sich eintragen können. Das sind dann am Monatsende immerhin schon 600 Verzeichnisse, wo Sie eingetragen sind.





Auch wenn Sie in den ersten 4 Wochen schon große Erfolge erzielt haben, hören Sie nicht auf Werbung für weiter zu recherchieren, damit Sie dauerhafte Erfolge erzielen können.



## Kataloge

In einem Katalog werden die Einträge in Kategorien und Unterkategorien aufgelistet. Ihre Homepage, die Sie eintragen hier eintragen, wird dabei meist manuell in die passende Kategorie und Unterkategorie eingetragen. Die Nutzer müssen also zuerst auf die Hauptkategorie und dann auf die Untereinträge klicken, bis sie zu Ihrer Seite gelangen.

Es gibt bei den einzelnen Katalogen leider keine einheitliche Kategorisierung. Deshalb müssen die Besucher von Katalogen oftmals mehrere Kategorien durchsehen bis sie fündig werden.

Für die Dienlichkeit dieser Marketingmethode ist eine gute Navigation und Vernetzung innerhalb des Katalogs entscheidend, nicht so sehr die Masse der verzeichneten Webseiten. Ein guter Katalog verfügt über eine zusätzliche Suchfunktion. Verwendet ein User nun die Suchfunktion und gibt ein Suchwort zu dem Thema ein, was ihn interessiert, dann wird er auch Ihren Eintrag und Ihre Webseite finden.

Der Vorteil bei Katalogen: Die umfangreiche Handarbeit der einzelnen Kategorien reduziert die Anzahl der Einträge. Alle Einträge wurden bereits begutachtet und meistens für sinnvoll und oftmals von Experten in die Rubriken eingetragen.





Hat ein Katalog eine Suchfunktion, dann ist das so, als wenn Sie in eine Suchmaschine gehen und nach einem oder mehreren Begriffen suchen. Der Unterschied zwischen Suchmaschine und Katalog ist aber ausschlaggebend denn durch die Vorauswahl wurden unzweckmäßige Ergebnisse von vornherein ausgeschlossen. Dadurch erhält der Suchende sehr viele brauchbare Treffer. Ich selbst trage mich mehr in Kataloge ein, als in Suchmaschinen. Bei den Suchmaschinen müssen Sie schon unter den ersten 20 Suchergebnissen sein, damit auch jemand auf Ihre Homepage klickt.

Falls Sie sich entscheiden, Ihre Homepage bei den verschiedensten Suchmaschinen anzumelden, sollten Sie auf jeden Fall vorher in Kataloge, Verzeichnisse, Linklisten, Gästebücher und Branchenbücher usw. eingetragen sein. Das ist ganz wichtig. Denn so erhöhen Sie die Anzahl der Backlinks (Links zu Ihrer Seite), die gerade bei Google ausschlaggebend für den PageRank (Platzierung in den Suchmaschinen) ausschlaggebend sind. Je mehr Backlinks desto höher Ihr PageRank. Starten Sie mit den Suchmaschinen also erst, wenn Sie Ihre Homepage auf ganz viele Webseiten eingetragen haben. Sie können dadurch in den Suchmaschinen erheblich nach oben kommen.

In den Katalogen kommt Ihr Homepagename (URL) und eine kurze aussagekräftige Beschreibung Ihrer Webseite. Die Beschreibung begrenzt sich meistens auf sehr wenige Zeichen. Überlegen Sie deshalb genau, was Sie schreiben. Fragen Sie sich, was Ihr Hauptanliegen ist und was Sie bezwecken wollen. In der Beschreibung sollten einige Schlüsselwörter enthalten sein. Sie müssen jedoch im ganzem Satz schreiben. Mit ein wenig Geschick lassen sich fünf oder sechs Hauptschlüsselwörter in einem Satz unterbringen. Denken Sie immer daran, dass Ihre Seite persönlich begutachtet wird.

Die Beschreibung Ihres Werbeangebotes können Sie, wenn diese gut ist, für viele verschiedene Marketingmaßnahmen einsetzen. Deshalb nehmen Sie sich fürs formulieren der Beschreibung richtig viel Zeit. Diese Zeit ist gut investierte Zeit, die sich für Sie auszahlen wird.





Sie werden mitunter auch etwas finden, wo auf den Webseiten keine Rubriken zu finden sind, sondern Suchmaschinen, Verzeichnisse und Kleinanzeigen usw., was nicht weiter schlimm ist, denn auch diese Seiten können Sie für Ihre Werbung nutzen. Sie können sich ja in Ihrer Wordvorlage in der sie sich die Kataloge abspeichern, hinter den Homepagenamen einen kleinen Vermerk machen. Z.B. für Kataloge ein K, für Suchmaschinen ein S und so weiter.

Eine Tatsache im Internet ist, dass es nicht ausreicht, nur auf 50 oder 100 Webseiten Werbung zu machen, sondern auf tausenden damit man auch wirklich gefunden wird und sich ein effektives Netzwerk bilden kann.

Die meisten Leute, die für Ihre Homepage Werbung machen wollen, wissen nicht so recht, was sie in den Suchmaschinen eingeben sollen, um sinnvolle Treffer für die jeweilige Marketing-Methode zu finden. Probieren Sie doch einmal mehrere Schlagwort-Varianten, die Sie immer am Schluss des jeweiligen Abschnitts finden, aus. Sie werden feststellen, dass Sie immer wieder andere Treffer erhalten. Wenn Sie zum Beispiel in eine Suchmaschine „Katalog URL Eintrag“ eingeben, erhalten Sie andere Suchergebnisse, als wenn Sie zum Beispiel „Katalog URL eintragen“ nehmen. Obwohl sich diese beiden Beispiele sehr ähnlich sind, erhalten Sie unterschiedliche Suchergebnisse. Es sind natürlich auch doppelte Seiten dabei, was sich auch mit der besten Suchmaschine nicht vermeiden lässt.

Anbei eine kleine Liste mit „Keywords“ für Ihre Recherche:

Verzeichnis  
Verzeichnisse  
Verzeichnis URL Eintrag  
Verzeichnisse URL Eintrag  
Verzeichnis URL eintragen  
Verzeichnisse URL eintragen  
Katalog  
Kataloge





## WERBUNG IN BRANCHENBÜCHERN

Branchenbücher bieten Ihnen potenzielle Kunden, die gezielt nach Unternehmen, Produkten und Dienstleistungen suchen. Durch einen Eintrag in Branchenbücher haben Sie die Möglichkeit, das Netzverdienst.com- Abo durch das stetig pluraler werdende Medium Internet zu bewerben.

Branchenbücher listen Gewerbetreibende aus Ihrer Region oder überregional auf, ob Klempner, Schlosser, Tischler, Autohändler, Geschäfte oder Ärzte... Im Branchenbuch finden Sie wonach Sie suchen. Sie können direkt aus den jeweiligen Einträgen sofort mit dem gewünschten Unternehmen in Kontakt treten. Online – Branchenbücher haben mehr Vorteile als ein herkömmlicher Eintrag im Offline - Branchenbuch. Im Offline – Branchenbuch tragen Sie sich meistens nur einmal ein und Sie zahlen oft jährliche Gebühren. Das ist im Internet anders. Hier können Sie sich in so viele Branchenbücher eintragen, wie Sie wollen. Es gibt wirklich zahlreiche Internetbranchenbücher, in die Sie sich kostenlos eintragen können.

Anbei eine kleine Liste mit „Keywords“ (Schlagwörtern) mit denen Sie geeignete Branchenbücher mit Hilfe von Suchmaschinen finden können:

Branchenbuch  
Branchenbücher  
Branchenbuch Eintrag  
Branchenbuch kostenlos Eintrag  
Branchenbücher kostenlos Eintrag  
Branchenbuch kostenloser Eintrag  
Branchenbuch URL Eintrag  
Branchenbücher URL Eintrag  
Branchenbuch Homepage hinzufügen  
Branchenbuch Homepage kostenlos hinzufügen  
Branchenbuch Seite kostenlos hinzufügen





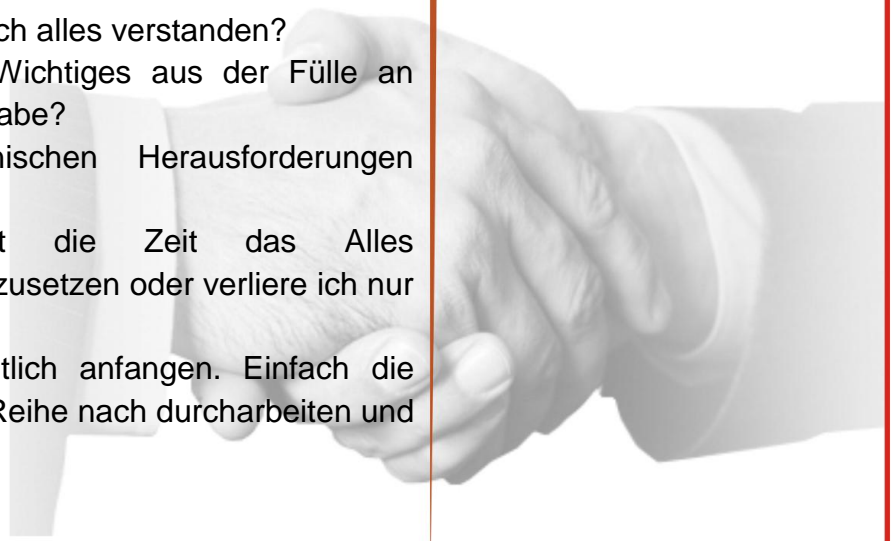
## TEIL D: SO LEGEN SIE LOS! IHRE ANLAUFSTELLEN ALS PARTNER.



Vielleicht wundern Sie sich, warum dieser Teil am Schluss dran kommt und nicht am Anfang, was den meisten logischer erscheinen würde.

Nun, das habe ich bewusst so gemacht, weil:

1. Die meisten Leute Ebooks erst einmal einfach durchlesen bzw. querlesen und sehr oft ganz am Ende verharren wenn alle Fakten bekannt sind und überlegen was Sie jetzt aus den ganzen Infos machen. An diesem Punkt hole ich Sie ab und erkläre Ihnen **WIE Sie JETZT loslegen.**
2. Die meisten Leute so viel Neues erst mal gedanklich sortieren wollen, nach dem man sich einen Überblick verschafft hat. Das ist ganz natürlich. Der natürlich nächste Schritt wäre eigentlich, sich eigenständig aus den Inhalten eine Strategie zurecht zu legen und dafür alle Voraussetzungen zu schaffen. Viele bleiben, während diese Mechanismen gedanklich greifen, in Wartestellung weil sie sich Folgendes oder Ähnliches fragen:
  - a. Habe ich das auch wirklich alles verstanden?
  - b. Was wenn ich etwas Wichtiges aus der Fülle an Information übersehen habe?
  - c. Kann ich die technischen Herausforderungen bewältigen?
  - d. Habe ich überhaupt die Zeit das Alles erfolgsversprechend umzusetzen oder verliere ich nur kostbare Freizeit?
  - e. Mit was soll ich eigentlich anfangen. Einfach die Inhalte des Ebooks der Reihe nach durcharbeiten und abhaken?





- f. Muss ich nicht erst Marketing Experte sein um erfolgreiche Umsätze zu machen?
- g. Wie mache ich das mit den Einkünften steuerlich? Muss ich jetzt ein Gewerbe anmelden? Begebe ich damit in ein Risiko? Was ändert sich dann alles für mich usw.
- h. Leidet nicht mein eigentliches Webbusiness darunter wenn ich meine Zeit mit Vertriebspartner-Marketing vergrabe?
- i. Usw.



Die meisten Menschen sind immer etwas verunsichert, zögerlich und haben Ängste wenn Sie Ihre ersten Schritte in einem Bereich mit vielen unbekanntem Faktoren gehen. Wir sind durch viele psychologische und erziehungstechnische Gründe stark geprägt und gewohnt, dass bei sowas äußere Impulse, klare Anweisungen, vorgegebene Ziele und Aufgaben uns auffangen und festen Halt geben.

Es sind schon unzählige Internet-Karrieren durch diese Mechanismen im Keim erstickt worden.

Die meisten von uns haben dadurch echte Starschwierigkeiten. Wenn kein Impuls von außen kommt der Dich lenkt, musst Du es selbst machen. Klingt einfach ist es aber nicht, weil man eben bei der Suche nach dem Anfang an etlichen „Wenn und





Abers“ hängen bleibt, die vielen den wirklichen Start extrem erschweren bis verhindern.

Die Anderen, die genau dieses „Es- Selbst“ machen können (egal aus welchen Gründen), sind:

- nicht zwingend die Intelligentesten
- oder die technischen Cracks
- auch nicht die Umsichtigsten
- oder die Angstfreiesten

Sondern die **Zielstrebigsten**, sozusagen Macher-Typen und Macher-Typinnen ;-)

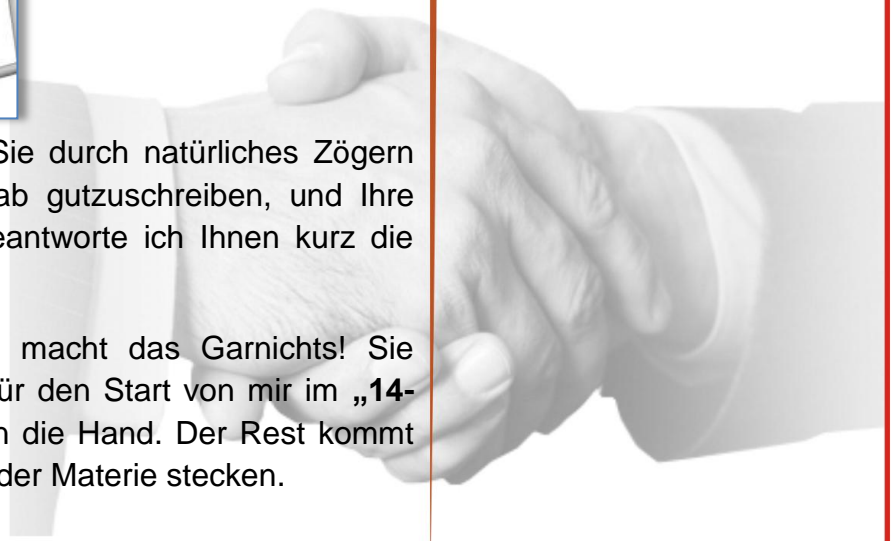
Diese „Es-Selbst“-Macher, oder Selfmade-Leute, brauchen keinen Startschuss, brauchen keine äußeren Impulse, überwinden Ihre Ängste und legen los. Das ist alles.

Tja, das ist jetzt eine gute Gelegenheit für Sie selfmademässig einfach loszuschlagen.



Und um Ihnen jetzt die Zeit die Sie durch natürliches Zögern verlieren würden, sozusagen vorab gutzuschreiben, und Ihre Verunsicherungen zu nehmen, beantworte ich Ihnen kurz die obigen Fragen (a.-i.):

- a.) Wenn ja gut, wenn nicht, macht das Garnichts! Sie bekommen alles Wichtige für den Start von mir im „**14-Tage Schnellstart-Kurs**“ an die Hand. Der Rest kommt nach und nach wenn Sie in der Materie stecken.





- b.) Macht nichts! Siehe a.) ;-)
- c.) Können Sie. Das meiste ist echt nicht so schwer. Und wenn Sie dennoch mal nicht weiterkommen, gibt's immer noch die Community die immer wieder gerne weiterhilft. Sie bekommen Vertriebspartner-Ansprechpartner und Support-Ansprechpartner.
- d.) Das Tempo bestimmen Sie selbst! 2-4 Stunden die Woche für Vertriebspartner-Arbeit sind eine gute Basis. Je Mehr natürlich desto besser, aber mit Effektivität und Zielstrebigkeit bekommen Sie auch mit wenig Einsatz einen flotten Start hin. Die Effektivität bekommen Sie von mir die Ziele auch.
- e.) Mit was Sie anfangen sollen, sage ich Ihnen im nachfolgenden Abschnitt. Das Ebook durcharbeiten (am besten mit Rotstift bewaffnet) ist **begleitend** natürlich sehr gut. Dabei können Sie sich Methoden aus dem Ebook markieren und sortieren, die Sie umsetzen wollen. Aber wichtiger ist am Anfang, dass Sie gleich aktiv losgehen und Werbung machen, diese erweitern und immer wieder nachoptimieren. Wie das genau geht? Sage ich Ihnen gleich!
- f.) Nein! Umsätze machen Sie einzig und allein dadurch, dass Sie Leute dazu bringen im Internet Ihre Partnerlinks zu klicken. Wie das geht sage ich Ihnen. Zum Marketing-Experten werden Sie dann automatisch während Sie meine Vorgehensweisen umsetzen.
- g.) Auch zu diesem Thema gebe ich Ihnen umfassende Hilfe in meinen Kursen und Lehrvideos. Mein Vorab-Tipp: Machen Sie sich JETZT nicht mit bürokratischen Gedanken-Hürden den Kopf voll. Stichhaltige Infos und Vorgehensweisen rund um Kleingewerbe, Nebengewerbe, Personengesellschaft, Unternehmertum bekommen Sie auch von mir. Infos wie zb: **„Als Kleingewerbebetreiber haben Sie einen Steuerfreibetrag von 17.500 EUR. => d. h. wenn Sie pro Jahr max. 17.500 EUR verdienen, müssen Sie keine Umsatzsteuer an den Staat zahlen.“** Außerdem gibt es auch hier die Community, die Sie fragen können wie es denn die Anderen machen.





h.) Nein, im Gegenteil, fast alle Dinge die Sie für Ihre Partner-Arbeit machen, kommt Ihnen auch bei Ihrem Webbusiness zu Gute. Machen Sie z.B. ein Blog auf, um Partner-Werbung zu machen, dann können Sie das dann zusätzlich für Ihr Webbusiness nutzen, und anders herum. Wenn Sie dann selbst ein Partner-Programm haben, haben Sie viele Erfahrungen gesammelt und wissen wie es Ihren Partner geht, und wie Sie diese unterstützen müssen. Die erfolgreichsten Partner mit den höchsten Umsätzen sind inzwischen auch sehr erfolgreiche Internet-Marketer mit gut gehen Umsätzen. Wenn Sie lernen wie Sie erfolgreich für mich Werbung machen, können Sie das auch effektiv für Ihr eigenes Business einsetzen.

i.) Die Antwort auf usw. ist die wichtigste:

Sicherlich gibt es noch etliche mögliche Fragen die Sie zögern lassen könnten oder die Ihnen gedanklich Hürden in den Kopf setzen könnten.

Auch hier habe ich Ihnen praktische Lösungen:

Scheuen Sie sich nicht, fragen Sie die Community! Die Profis und Mitstreiter dort sind echt sehr hilfsbereit und auch sehr interessant.

Fragen Sie unseren extra Ansprechpartner für Vertriebspartner (Affiliate-Manager) der sich regelmäßig mit mir bez. den Anliegen meiner Vertriebspartner bespricht. Wir werden Ihren Kopf schon freibekommen, damit Sie zielstrebig loslegen können! ;-)





## SO LEGEN SIE LOS!:

### **0. Wenn sie noch kein Partner sind, dann registrieren Sie sich als aller erstes als Vertriebspartner:**

→ Eine kurze Anleitung finden Sie ganz unten im letzten Abschnitt des Ebooks.

→ Alternativ habe ich Ihnen im „14 Tage Schnellstart-Kurs“ die Anmeldung und die wichtigen Einstellungen, detailliert erklärt, als Video und Text aufbereitet.

### **1. Arbeiten Sie den 14-Tage-Schnellstart-Kurs durch.**

Hier leite ich Sie Schritt-für-Schritt bzw. Tag-für-Tag durch meine Schnellstart-Anleitung für Vertriebspartner. Neben einigen technischen Anleitungen zur Partner-Software und zu praktischen Tools, bekommen dabei erklärt WIE Sie Wo erfolgreich Werbung machen. Sozusagen ein Affiliate-Marketing-Rundumschlag.

### **2. Nutzen Sie parallel zu „14-Tage“ Ihre vorhandenen Möglichkeiten.**

Damit Ihre Partnerwerbung ohne Zögern beginnt und von Anfang an Provisionen für Sie generiert, fangen Sie parallel zu „14-Tage“ eigenständig mit Werbung an.

#### **Nutzen Sie dazu Ihre vorhandenen Gegebenheiten.**

- Ändern Sie z.B. Ihre E-Mail Signatur und binden Sie ganz unten einen Werbesatz ein. (Meine persönliche Empfehlung: Die Netzverdienst.com – Internet-Business-Schmiede: IhrPartnerlink)
- Wenn Sie bereits ein Blog betreiben, dann schreiben Sie einen kurzen Beitrag über Netzverdienst.com und packen Ihren Partnerlink rein.
- Wenn Sie bereits eine Newsletter-Liste haben, dann schreiben Sie einen Sonder-Newsletter über das Netzverdienst.com Angebot inkl. Partnerlink. Und packen Sie auch hier in jede Mail zB. ins PS. einen Werbesatz mit Partnerlink.

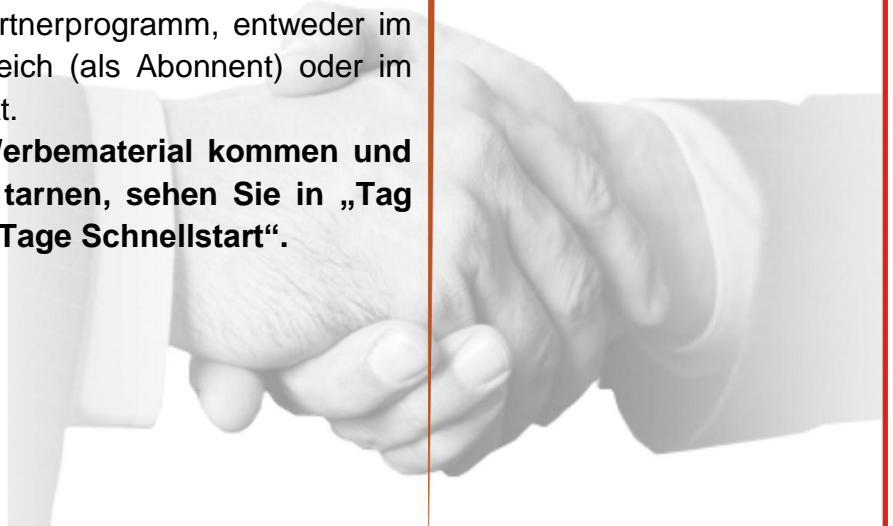




- Wenn Sie bereits bei Web2.0-Communities (Facebook, MeinVZ, Wer-kennt-Wen, Xing, mySpace usw.) angemeldet sind, dann packen Sie dort Werbetexte und Partnerlinks rein. Informieren Sie Ihre „Freunde“, schreiben Sie an Ihre Pinnwand und gründen Sie Gruppen bzw. Clans zum Thema „Geld im Internet“.
- Wenn Sie bereits Twitter nutzen, dann packen Sie Ihren Partnerlink in Ihre Tweets.
- Wenn Sie bereits eine Homepage haben, (branchenfremd macht nichts) dann packen Sie dort Werbebanner, Werbetexte und Partnerlinks rein.
- Suchen Sie selbst Möglichkeiten um Ihre Partnerlinks unterzubringen. Überall wo Sie sich im Internet bewegen, und die Möglichkeit finden Beiträge zu hinterlassen sollten Sie das ausnutzen. Verteilen Sie Ihren Partnerlink wo Sie gehen und stehen im WWW. (Blogs, Gästebücher, Foren, Pinnboards, Communities, Erfahrungsbericht-Portale, kostenlose Kleinanzeigen, Tauschbörsen, usw.)
- Sie benötigen dazu lediglich:
  - Ihren Partnerlink, den Sie am besten tarnen damit er nicht gleich nach Affiliate-Werbung aussieht.
  - Werbesätze und Werbetexte
  - Ggf. Bannergrafiken.

Das alles finden Sie im Partnerprogramm, entweder im Netzverdienst.com- Abobereich (als Abonnent) oder im Verwaltungsprogramm direkt.

**Wo und Wie sie an Ihr Werbematerial kommen und wie Sie Ihren Partnerlink tarnen, sehen Sie in „Tag 01“ und „Tag 02“ von „14 Tage Schnellstart“.**





**3. Holen Sie sich Infos u. Hilfestellungen von den Anlaufstellen für unsere Vertriebspartner.**

- Schauen Sie in den Bereich „Geld verdienen als Partner“ an. Auf den Unterseiten bekommen Sie Infos zu aktuellen Aktionen und unseren aktuellen Werbekampagnen.
- Schauen Sie sich unten alle Anlaufstellen für Vertriebspartner durch.

**4. Nutzen Sie die Community.**

- Für Vertriebspartner gibt es in unserem Forum eine eigene Kategorie.
- Tauschen Sie sich dort mit erfahrenen Mitstreitern aus, stellen Sie Fragen und beteiligen Sie sich an Diskussionen. Einen vielseitigeren Wissens-Pool bekommen Sie nirgends.

**5. Legen Sie los! Das ist Ihr Startschuss. ;-)**



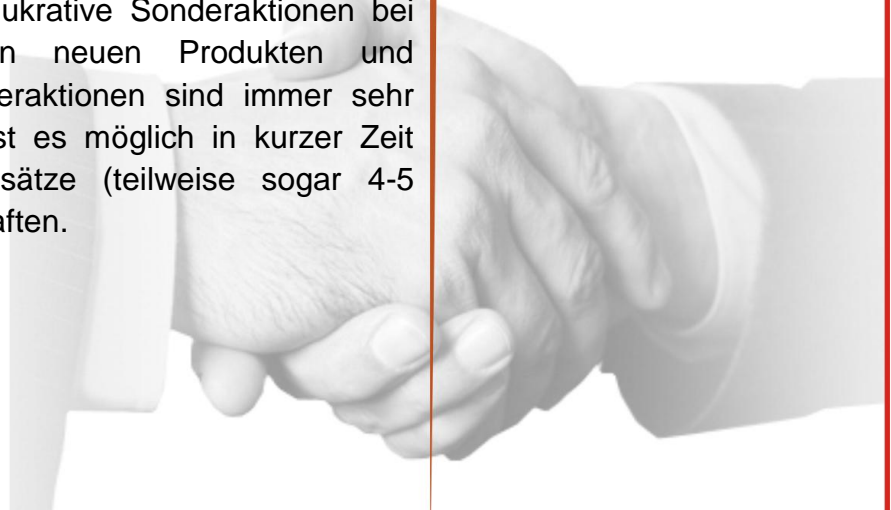


## IHRE ANLAUFSTELLEN ALS PARTNER IM ÜBERBLICK:

### Hauptanlaufstelle - „Geld verdienen als Partner“:

<http://abo.netzverdienst.com/vertriebspartnerbereich>

- Neben einem ausführlichen Einführungsvideo in das Thema, ist der Vertriebspartnerbereich Basis für alle Infos rund um die Vertriebspartnerschaft.
- In den Unterkategorien finden Sie unsere aktuellen Werbekampagnen, News rund um Neuerungen und Updates, aktuelle Partneraktionen usw.
- Zukünftiges (Neue Partnerbereiche, Features, Hilfsmittel usw.) werden dann auch hier eingestellt oder verlinkt.
- Aktuelle Unterseiten:
  - **Partnernews & Updates**  
Im Partner-News-Blog informieren wir Sie über Neuerungen, Updates, Sonder-Aktionen, neue Werbekampagnen, neu erscheinende Kurse und Lektionen uvm.
  - **Werbekampagnen**  
Hier finden Sie alle Haupt-Werbekampagnen gelistet und beschrieben. Mit dieser vielfältigen Sammlung an Möglichkeiten für das Abo zu werben, sind Sie in der Lage Ihr Marketing vielseitig und interessant zu gestalten.
  - **Sonderaktionen**  
Neben den Haupt-Werbekampagnen gibt es immer wieder sehr lukrative Sonderaktionen bei z.B. Launches von neuen Produkten und Software. Die Sonderaktionen sind immer sehr gefragt, denn hier ist es möglich in kurzer Zeit massive Einmal-Umsätze (teilweise sogar 4-5 stellig!!) zu erwirtschaften.





### 14 Tage Schnellstart:

- In meiner Schnellstart-Anleitung für Vertriebspartner bekommen Sie in 14 Lektionen eine umfassende Schulung, wie Sie erfolgreich als Partner Werbung und Umsätze machen.
- In diesem Kurs lernen Sie die effektivsten Marketing-Techniken für Affiliates kennen, und bekommen technische Anleitungen zur Partner-Software und zu praktischen Tools an die Hand.
- Der Kurs ist eine effektive Schritt-für-Schritt-Anleitung für Ihre ersten 2 Wochen als Vertriebspartner und wird regelmäßig aktualisiert.

Sie finden den „14 Tage Schnellstart“-Kurs und viele weitere Hilfestellungen über Ihre Hauptanlaufstelle den Vertriebspartnerbereich.

<http://www.netzverdienst.com/partnerstart.html>

### Vertriebspartner-Verwaltung:

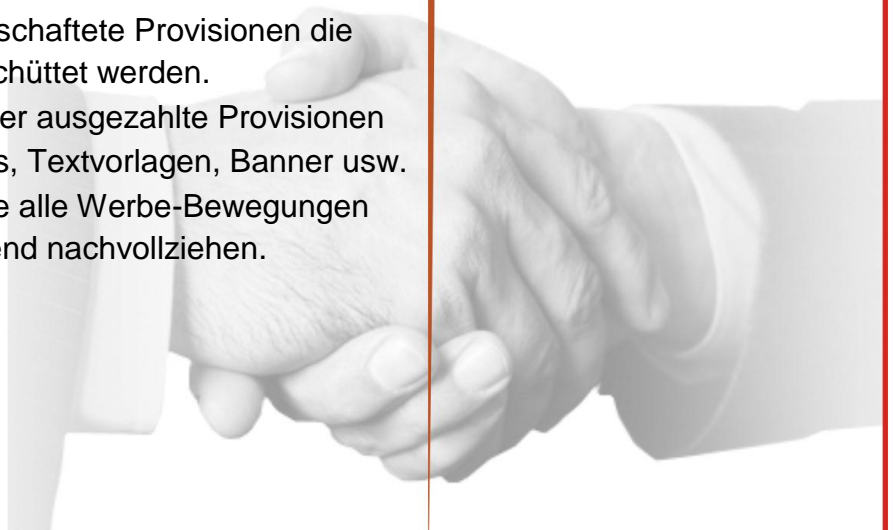
<http://www.netzverdienst.com/ampat.php>

(als Netzverdienst.com-Mitglied zusätzlich im Abo:

<http://abo.netzverdienst.com/meinepartnerverwaltung>)

Das ist die Schaltzentrale für Ihre Partneraktivitäten. Hier finden Sie im Hauptmenü unter: "**Mein Partnerbereich**":

- **Ihren Partnerstatus:** Echtzeit-Übersicht über Ihre Klicks, Provisionen und Umsätze.
- **Offene Provisionen:** Erwirtschaftete Provisionen die beim nächsten Lauf ausgeschüttet werden.
- **Gutschriften:** Übersicht über ausgezahlte Provisionen
- **Werbematerial:** Partnerlinks, Textvorlagen, Banner usw.
- **Statistiken:** Hier können Sie alle Werbe-Bewegungen den Kampagnen entsprechend nachvollziehen.





### **Vertriebspartner-Community:**

<http://abo.netzverdienst.com/forums/%C3%BCber-netzverdienstcom/vertriebspartner-forum>

Die Community im Partner-Forum ist eine aktive Gemeinschaft die gerne weiterhilft. Wenn Sie also Fragen haben zu allem was Sie beschäftigt, oder wo Sie Hilfe benötigen, ist der erste Schritt immer die Community zu befragen. Erfahrene Mitstreiter greifen Ihnen hier immer wieder gerne unter die Arme.

### **Teilnahmeregeln:**

Die Teilnahmeregeln finden Sie unter dem Punkt „Affiliate-Programm“ in unseren AGB.

<http://www.netzverdienst.com/agb.html>

Die Rahmenbedingungen, zb. zu Ihren Verdienst-Möglichkeiten finden Sie im ersten Kapitel des Ebooks und ganz ausführlich nochmal im „14 Tage Schnellstart-Kurs“

### **Hilfe und Support:**

- **FAQ:** In den FAQ finden Sie häufig gestellte Fragen und deren Antworten:  
[http://kundensupport.netzverdienst.com/index.php?\\_m=knowledgebase&\\_a=view](http://kundensupport.netzverdienst.com/index.php?_m=knowledgebase&_a=view)
- **Supportsystem:** Den technischen Support erreichen Sie 24 Stunden rund um die Uhr unter:  
<http://abo.netzverdienst.com/support>
- **Direkt zum Supportsystem:**  
<http://kundensupport.netzverdienst.com/>
- **Anfrage-Ticket direkt unsere Supportmitarbeiter senden:**  
[http://kundensupport.netzverdienst.com/index.php?\\_m=tickets&\\_a=submit](http://kundensupport.netzverdienst.com/index.php?_m=tickets&_a=submit)

### **Das Abo testen:**

Wenn Sie noch kein Abonnent sind und Netzverdienst.com für 4 volle Wochen für nur 10 Euro testen wollen dann klicken Sie hier: <http://www.netzverdienst.com/testen.html>



**Weitere Links im Abo die Ihnen weiterhelfen:**

(Nur für Abonnenten)

- **Einstiegs: Video-Kurs: Partner werden:**  
<http://abo.netzverdienst.com/videopartnerwerden>
- **Affiliate-Marketing Startup – Videokurs:**  
<http://abo.netzverdienst.com/startup-videos/affiliate-marketing-startup>
- **Coaching: Traffic generieren:**  
<http://abo.netzverdienst.com/traffic-generieren>





## ANHANG: KURZANLEITUNG SO WERDEN SIE VERTRIEBSPARTNER:

Als **Netzverdienst.com-Abonnent** können Sie sich ganz bequem im Abo-Bereich registrieren.

Und zwar hier:

- <http://abo.netzverdienst.com/content/daten-aendern>  
(Menü: „Mein Netzverdienst.com“ → „Meine Aboverwaltung“ → „Persönliche Daten ändern“)
- Füllen Sie Ihre **Adressdaten** komplett aus. Geben Sie Ihre **Paypal-Emailadresse** an und setzen das **Häkchen bei „Ja, Partnerschaft AKTIV schalten...“**
- Bestätigen Sie jeweils mit Klick auf „ändern“.
- Sollten Sie noch kein Paypal-Konto haben, dann legen Sie sich hier eins zu: <http://www.paypal.de>. Auf Ihr Paypal-Konto fließen regelmäßig Ihre Provisionen. Die Anmeldung bei Paypal ist ebenfalls einfach.
  - Klick auf „Neu Anmelden“
  - Konto „Für Käufer und Verkäufer“ wählen.
  - Daten ausfüllen usw.





**Wenn Sie ohne Abo Vertriebspartner werden** wollen dann registrieren Sie sich hier:

<http://www.netzverdienst.com/ampat.php>

- Wählen Sie: "**Sie sind noch kein Mitglied? Klicken Sie hier...**"
- Registrieren Sie sich auf der Folgeseite mit den üblichen Daten (Name, E-Mail, Passwort).
- Sie werden umgehend eingeloggt.
- In AMPAT gehen Sie als erstes auf „**Meine Daten**“ und klicken auf der Folgeseite links im Menü auf „**Daten ändern**“.
- Füllen Sie **Ihre Adressdaten** komplett aus. Geben Sie Ihre **Paypal-Emailadresse** an und setzen das **Häkchen bei „Ja, Partnerschaft AKTIV schalten....“**
- Bestätigen Sie jeweils mit Klick auf „**ändern**“.
- Sollten Sie noch kein Paypal-Konto haben, dann legen Sie sich hier eins zu: <http://www.paypal.de>. Auf Ihr Paypal-Konto fließen regelmäßig Ihre Provisionen. Die Anmeldung bei Paypal ist ebenfalls einfach.
  - Klick auf „Neu Anmelden“
  - Konto „Für Käufer und Verkäufer“ wählen.
  - Daten ausfüllen usw.

