

Dein Online Business für passives Einkommen

In 4 Wochen

Herzlichen Dank für den kostenlosen Download meiner 5-Schritte-Anleitung zum Aufbau deines eigenen, vollautomatischen Online Business' in vier Wochen.

Online Business – hört sich kompliziert und umfangreich an und natürlich ist das Ganze nicht über Nacht getan. Mit meinen **fünf essentiellen Schritten** sparst du dir dabei aber etliche Recherchen und hast einen direkten Fahrplan für dein Business!

Mein Wunsch war es immer, Einkommen zu erzielen, ohne eben direkt dafür arbeiten zu müssen. Ein weiterer, wichtiger Punkt in der Entscheidung zum Online Marketing ist bis heute die örtliche Unabhängigkeit zum Arbeitsplatz. Das bedeutet in der Praxis: Ich kann Urlaub machen, da ich finanziell bereits unabhängig bin und dabei auch noch Geld verdienen!

Das hast du bestimmt schon oft gehört, trotzdem kann ich dir jetzt wirklich sagen, dass es funktioniert...

Soviel zu dem Prinzip, jetzt geht's los in die Praxisumsetzung mit meinen fünf Schritten.



Schritt #1: Die Idee für dein Business

Auf geht's in die Praxis – du brauchst eine Idee, die du verkaufen kannst. Natürlich wird dir niemals jemand Geld schenken, Menschen erwarten einen Mehrwert aus deinen Produkten.

Was also kannst speziell DU deinen potentiellen Kunden bieten, dass sie dir genügend Geld zahlen, um nicht mehr aktiv arbeiten zu müssen? Jetzt wirst du wahrscheinlich einen innerlichen Rundumschlag machen und feststellen, dass du für keine gewinnbringende Eigenschaft besonders geeignet bist – doch das ist FALSCH!

Da ich dir keine direkte Idee liefern kann, mit der du Geld verdienen wirst, solltest du dir zunächst einige Inspirationen holen. Dies mache ich zum Beispiel immer durch den Marktplatz für digitale Produkte auf [Digistore24.com](https://www.digistore24.com).

Dort durchstöberst du als nächstes die verschiedenen Kategorien, die beispielsweise „Liebe und Beziehung“, „Fitness“ oder „Geld verdienen“ lauten. Damit wären auch schon die drei Hauptmärkte für digitale Infoprodukte angesprochen – hier wird mit Abstand das meiste Geld verdient.

Doch wie genau hilft DIR das jetzt, deine Produktidee zu finden?

Ganz einfach – sieh dir die ersten fünf Produkte der Kategorie an. Als nächstes klickst du auf

„Verkaufsseite ansehen“ und wirst zur Produktseite des digitalen Kurses weitergeleitet. Hier findest du sogenannte Key-Selling-Points, aus denen du bei guten Seiten die Vorteile des Kunden herauslesen kannst. Jetzt kommt der entscheidende Schritt für dich: Notiere dir die Key-Selling-Points auf ein Blatt Papier.

Wenn du jetzt z.B. auf einer Salespage für Beziehungsratgeber bist, wirst du etwas Ähnliches wie

„stärke die Beziehung zu deinem Partner“ finden. Genau das ist der Appell an dich!

Hast du jetzt mehrere Kategorien und die entsprechenden Salespages durchforstet, wirst du auf deinem Blatt Papier bis zu 50 Key-Selling-Points niedergeschrieben haben. Diese liefern dir jetzt wie von Zauberhand die Idee für dein Produkt. Ich garantiere dir, dass du unter diesen 50 aufgeschriebenen Key-Selling-Points etwas findest, in dem du wirklich gut bist.

Und das wars auch schon – Du entscheidest dich für eines der aufgeschriebenen Keywords und überlegst dir, wie schwer oder leicht es wohl wäre, dazu mehr Informationen aus dem Internet zu recherchieren.

Dort wäre z.B. für das Beispiel „stärke die Beziehung zu deinem Partner“ ein sehr hohes Potential der kostenlosen Informationsbeschaffung im Internet. Suche in Google nach genau diesem Keyword, versuche verschiedene Variationen und Synonyme für das Thema und lese dich ein.

Ich garantiere dir, dass du dort etliche kostenlose und für dich neue Informationen findest, die jetzt die Basis für dein digitales Infoprodukt bilden.



Schritt #2: Welche Form wähle ich für mein Produkt?

Jetzt, wo feststeht in welche der erfolgreichen Nischen du dich ansiedeln möchtest, fehlt dir nur noch die Umsetzung und Aufzeichnung deiner recherchierten Informationen.

Überlege dir, welche Form am besten für deine Zielgruppe geeignet ist um den enthaltenen Inhalt möglichst direkt rüber bringen zu können. Als Beispiel gebe ich dir Folgendes mit auf den Weg:

1. Ein E-Book eignet sich super für kurze Erklärungen wie diese hier, bei denen es keinerlei direkter Praxisbeispiele bedarf. Leider ist der Wert eines „Buches“ auch begrenzt und kann daher selten mehr als 40€ kosten.
2. Ein Audio-Podcast bildet durch seine Form schon einen höheren Verkaufspreis mit entsprechendem Absatz. Du kannst diese Form wählen, wenn du Menschen viele Informationen erklären möchtest, ohne dass einzelne direkte Schritte dabei von unerlässlicher Bedeutung sind. Ein Beispiel wäre hier ein „Motivationscoaching“ bei dem es mehr auf das Gesamte als auf einzelne Teilschritte ankommt.

3. Ein Videokurs – der Bestseller und mit Abstand der profitabelste Weg deine Informationen zu verkaufen. Ohne dir dazu viel erklären zu müssen, weißt du sicherlich, dass digitale Videokurse zu nahezu unbegrenzten Preisen verkauft werden – und das täglich! Da du hier die Möglichkeit hast die genauesten Teilschritte aufzuzeigen und zu erklären, bietet es zudem für den Endkonsumenten den höchsten Mehrwert. Ein super Beispiel für einen Videokurs, wäre eine Anleitung wie du deine eigene Webseite erstellst. Dabei benutze ich das einfache, kostenlose Screen-Capture-Programm „OBS-Studio“, welches du kostenlos downloaden kannst. So kannst du dem User jeden einzelnen Teilschritt unglaublich genau erklären und ihm dein vorhandenes Wissen haargenau übertragen.

Entscheide dich also für eines der drei oben genannten Formen für dein digitales Kernprodukt. Die anderen Produkte, wie z.B. dein Leadmagnet oder dein Tripwire können gerne in anderen Formen erstellt sein. Auch hier möchte ich nicht auf ein kleines Beispiel verzichten:

Dein Kernprodukt könnte ein Videokurs zum Hundetraining sein, während dein Leadmagnet eine kurze Checkliste mit den 10 besten Tricks ist und dein Tripwire = Einstiegsprodukt ein kleines Audiopodcast zum Nachmachen der genannten Tricks ist.

So kannst du von Schritt zu Schritt entscheiden, welche Form sich eignet um die Informationen und den enthaltenen Mehrwert am Besten zu vermitteln.



Schritt #3: Wie bekommst du Interessenten für dein Produkt?

Jetzt geht's ans Eingemachte! Du hast dein Produkt erstellt und es wartet nur noch darauf, gekauft zu werden. Doch wo bleiben all die Interessenten, die sich aus deiner Keyword-Recherche ergeben haben?

Ganz einfach, zu Beginn stehst du mit deinem „digitalem Geschäft“ mitten im tiefen Wald, in den sich wohl kaum ein Interessent verirrt. Ich benutze diese Metapher sehr gern, denn als Gegenbeispiel kannst du große Webseiten wie Bild.de mit Geschäften mitten in Berlin vergleichen. Dort sind natürlich viel mehr potentielle Kunden und mit der richtigen Reklame überzeugst du diese auch sich in dein Geschäft zu begeben und zu kaufen.

Wir wollen natürlich irgendwann mitten in New York stehen um die meisten Besucher abgreifen zu können. Wie du aber sicherlich weißt, wäre ein kleiner Laden mitten im Wald nahezu kostenlos und würde keine Miete von uns in Anspruch nehmen, während ein Geschäft mitten in New York wahrscheinlich an die 50.000€ Miete monatlich kosten würde.

Und genau so ist das mit unserem digitalen Geschäft, welches wir über unsere eigene Webseite erstellen. Wenn wir im Wald stehen, also wir keine Besucher einkaufen, dann ist das Ganze nahezu kostenlos für uns. Wenn wir aber wirkliche Umsätze machen wollen, benötigt es etwas mehr Investment. Das Gute daran ist, dass wir uns schrittweise an die vorderen Ladenplätze herantasten können.

Wie das funktioniert? Mit eingekauftem Traffic, also Besuchereinkauf. Wir haben also die Möglichkeit über eine zielgerichtete Targetierung auf Facebook zum Beispiel, genau die User anzusprechen, die sich auch wirklich für unser Produkt interessieren. Wenn wir jetzt beschließen, 2€ täglich für Besucher auszugeben, die wir über Facebook Werbeanzeigen auf unsere Seite locken, so können wir bei guter Targetierung schon 2 – 50€ mit ihnen verdienen.

Merke dir – je genauer deine Zielgruppe definiert ist und wie das funktioniert lernst du in meinem Bestseller-Kurs „Facebook Ads Anleitung“, desto günstiger wird für dich der Preis den du für den einzelnen Kunden bezahlen musst. Derzeit schalte ich monatliche Anzeigen von rund 300 – 500€ und gewinne dadurch tägliche neue Abonnements und direkte Sales die mir ein monatliches Einkommen von mindestens 2.000€ einbringen – Tendenz steigend.

Was du also aus diesem dritten Schritt für dich mitnehmen musst ist Folgendes: Je mehr Besucher du einkaufen kannst, desto mehr Geld kannst du auch mit ihnen verdienen. Das Ganze funktioniert aber nur, wenn dein digitales Geschäft auch wirklich gut aufgebaut und für den User interessant ist.

Hast du dein Geschäft erst einmal aufgebaut und einigermaßen optimiert, sodass dein Interessent möglichst leicht zum Kauf schreiten kann, so kannst du es dir erlauben deine ersten Euro in Werbeanzeigen zu investieren. Das Ganze funktioniert zum Glück auch, in dem du einfach eine fertige Webseite als „Affiliate“ bewirbst und gezielt Besucher auf fremde Seiten schickst, von deren

Verkäufe du dann meistens 50% erhältst, aber dazu mehr in meiner Facebook Ads Anleitung.

Neben PPC (Pay-Per-Click) Werbung gibt es auch die kostenlose Suchmaschinenoptimierung, welche aber sehr langwierig und von starken Schwankungen abhängig ist.



Schritt 4: Binde Kunden langfristig an dich!

Alles super, wir haben unsere Idee gefunden, die richtige Form für unseren Kurs gewählt und schalten bereits die ersten kleineren Werbeanzeigen für unser Produkt. Es haben sich mittlerweile die ersten Käufe eingeschlichen – Herzlichen Glückwunsch dazu!

Was passiert aber mit Menschen, die sich für unser Produkt entschieden haben? Im Normalfall verlassen sie deine Seite und sind höchstwahrscheinlich zufrieden mit deinem Produkt. Leider war es das auch schon. Wir müssen immer wieder neuen Aufwand betreiben, um neue Kunden und somit neues Einkommen zu generieren. Doch wie bringen wir unser bestehendes kleines Business jetzt auf ein passives Level, auf dem wir immer wieder und wieder automatisch Geld verdienen?

Ganz einfach – der Schlüssel zum Erfolg ist E-Mail-Marketing! Menschen wie du, die sich für einen Leadmagnet entschieden haben, landen automatisch in einem E-Mail-Verteiler, welcher vollautomatisch zu einer bestimmten Abfolge E-Mails versendet.

Diese E-Mails müssen wir nur einmal erstellen und hin und wieder anpassen, sodass Interessenten aus unserer E-Mail-Liste vollautomatisch die besten Angebote und Tricks zugeschickt bekommen und somit die Möglichkeit haben immer wieder Produkte von uns oder von anderen Herstellern über uns zu kaufen. Somit sichern wir uns unser passives Einkommen!

Eine super Möglichkeit für ein automatisiertes E-Mail-Programm mit tollen Vorlagen und Opt-In-Pages ist [Klick-Tipp](#). Für fast alle meine digitalen Businessse benutze ich dieses E-Mail-Marketing-System und möchte es heute nicht mehr missen. Nie war es einfacher und günstiger für mich sogenanntes „Recurring Income“ zu erzielen. Wiederkehrende Provisionen oder Einnahmen sind außer dem Verkauf von monatlichen Abos nur über E-Mail-Marketing zu realisieren.

Der grundlegende Schritt dabei beruht auf zufriedenen Kunden! Wenn jemand einmal wirklich zufrieden und überzeugt von deiner Dienstleistung oder deinem Produkt ist, wird er mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit nochmals Kunde bei dir.

Stelle also unbedingt sicher, dass Kunden wirklich zufrieden mit deinen Produkten sind. Aus eigener Erfahrung kann ich dir nur empfehlen, mehr in deinen Produkten zu geben, als du deinen Kunden versprichst.

Ein Beispiel dafür wären Bonuslektionen, die du auf deiner Salespage oder im Bestellformular gar nicht nennst. Sie werden für einen super positiven Nebeneffekt sorgen, der dir statt dem ein oder anderen Mehrkauf durch die Nennung auf deiner Salespage, wiederkehrende Kunden bringen wird.

Und genau hier liegt der Schlüssel zum wiederkehrenden, passiven Einkommen durch digitale Produkte.

Schritt #5: Optimierte, was das Zeug hält!

Optimieren, perfektionieren und fertigstellen. Das sind die Schritte, die du jetzt befolgen solltest. Deine Produkte scheinen ganz gut verkauft zu werden, dennoch geht dir vierstelliger bis fünfstelliger Umsatz je nach Nische durch die Lappen.

Und das ist auch gar nicht weiter schlimm, denn du musst irgendwann einfach loslegen. Viel wichtiger ist es aber noch, deine Produkte laufend an die Wünsche deiner Zielgruppe anzupassen und ihnen immer noch einen Mehrwert mehr mit zu geben. Leg noch eine Schippe drauf und lass dich von Kundenwünschen für neue Produktmaßnahmen inspirieren, denn das sichert dir die Treue deiner Kunden.

Wie sieht deine Salespage aus? Ist dein Videosalesletter, in dem du deinen Kunden von deinem neuem Produkt überzeugen möchtest wirklich gut? Was haben Kunden angemerkt, was ihnen gefehlt hätte? Welchen Teil solltest du ausführlicher behandeln um deine Infos an die Kundenwünsche anzupassen?

All das sind Dinge, die du tun kannst um deinen Umsatz zu vervielfachen. Lass dir dafür Zeit, das geht nicht von heute auf morgen. Optimierung ist ein fortlaufender Prozess, bei dem du im Optimalfall immer weiter perfektionierst, was du Anfangs begonnen hast.

Hier sind die drei wichtigsten Punkte, die du optimieren solltest:

1. Deine Landingpage für deinen gratis Leadmagneten
2. Deine Salespage für deine Produkte
3. Deine Facebook Werbeanzeigen (Bilder, Werbetexte und Zielgruppen)

Wenn du diese drei Dinge beachtest und fortlaufend immer wieder anpasst, wird sich dein Business schnell vergrößern und mit deinem Gewinn wachsen.

Um jetzt zum Ende und damit deinem Beginn in das digitale Business zu kommen, gebe ich dir meinen wirklich wertvollsten Tipp mit auf den Weg, wenn du Monate an Recherche sparen möchtest und ich dich an die Hand nehmen soll.

Als Beginner fehlt dir einfach Erfahrung und du kannst natürlich gern durch Ausprobieren und Testen zum eigenen Produkt kommen, um aber wirklich von effizientem Arbeiten sprechen zu können, empfehle ich jedem Kunden einen Coach an die Hand zu nehmen, der an den entscheidenden Schritten durch Praxiserfahrung zur Seite steht.

Genau dafür gebe ich dir meinen Einsteigerrabatt „erfolg“ für 10€ Rabatt auf meine Komplettanleitung „**Erfolgsrakete V1**“. Wenn du wissen möchtest, was genau du darin lernst und zudem ein Beispiel für eine gute Salespage sehen möchtest, lege ich dir folgende Adresse ans Herz:

<https://erfolgsrakete.de/>

...bis gleich!

