

DETLEV REIMER'S

DETLEV REIMER'S

INTERNET MARKETING ERFOLG

Leicht gemacht!

Leicht gemacht!

Auch Sie können im Internet Geld verdienen

Auch Sie können im Internet Geld verdienen!

Wichtige Informationen:

Dieses Ebook kommt mit dem Recht, es (unverändert) an Andere weitergeben zu können!

Die Informationen in diesem Ebook repräsentieren die Ansichten des Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Da sich in der heutigen Zeit die Bedingungen im Internet und im Bereich Computer so schnell ändern, behält sich der Autor vor, den Inhalt, wenn notwendig, auf den neuesten Stand zu bringen oder Meinungen aufgrund neuer Bedingungen zu ändern. Dieses Ebook dient der Information. Der Autor übernimmt keine Verantwortung für Schäden, die Ihnen aus der Verwendung irgendwelcher hier enthaltenen Informationen entstehen könnten. Obwohl jeder Versuch gemacht wurde, alle enthaltenen Informationen zu verifizieren, kann keine Verantwortung dafür übernommen werden, dass nicht eventuell Fehler, Ungenauigkeiten oder Auslassungen enthalten sind.

**Copyright 2009, Detlev Reimer –
Internetmarketingportal.de**

Meine Projekte:

<http://www.internetmarketingportal.de/blog/> – Artikel zum Thema Geld verdienen im Internet

<http://www.plrebooks.de/> – Reseller-Ebooks mit Private Label Rechten

<http://www.ecoverpro.de/> – Photoshop Plugins um virtuelle Ecover zu erstellen

<http://www.infoprodukt-cash.de/> – Wie man viel Geld mit Infoprodukten verdienen kann

Meine Kontaktdaten:

Webservice Detlev Reimer - Elsternstraße 30 - D-33607
Bielefeld, Tel.: 0521/3043563

Online-Kontakt: <http://www.internetmarketingportal.de/support>

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	3
1.0 Die Internet Marketing-Szene heute	4
1.1 Das negative Image von Internet Marketing	5
1.2 Um im Internet Marketing erfolgreich zu sein, müssen Sie aus Ihrer "Komfortzone" herauskommen.....	7
2.0 Eine Gewinnermentalität entwickeln.....	9
2.1 Regel #1: Investieren Sie in sich selber	10
2.2 Das Prinzip des Überflusdenkens.....	11
2.3 Kooperationsdenken, statt Konkurrenzdenken.....	13
2.4 Hören Sie auf, den „Gurus“ die Schuld zu geben!	15
2.5 Wie man produktiv ist und seine Zeit effektiv managt	16
2.6 Rätselraten und geizig sein ist NICHT klug	18
3.0 Nehmen Sie die Schnellstraße des Internet Marketing.....	20
3.1 Das Geld ist in der Liste	21
3.2 Ihre Glaubwürdigkeit und wie Sie sie aufbauen.....	22
3.3 Erstellen Sie viele Websites für zusätzliche Einnahmequellen.....	23
3.4 Spiel das "Internet Marketing Game" - Vollzeit!.....	25
3.5 Starten Sie Ihre eigene innere Mastermind-Gruppe	26
3.6 Setzen Sie auf hohe Preise	27
3.7 Modellieren Sie Ihren Erfolg anhand anderer Internet-Existenzgründer....	29
3.8 Konzentrieren Sie sich auf das Marketing	31
3.9 Automatisieren Sie Ihr Internet Business von Anfang an	32
3.10 Lernen Sie, wie Sie Ihre Arbeit an andere ausgliedern und delegieren...	33
4.0 Schlusswort und Ihr "Call to Action"	35
4.1 Noch mehr Internet Marketing Erfolgstipps	36
4.2 Das letzte Puzzleteil für den Internet Marketing Erfolg: Handeln Sie!	38

1.0 Die Internet Marketing-Szene heute

1.1 Das negative Image von Internet Marketing

Haben Sie jemals den Ausdruck "**Kümmern Sie sich um Ihre eigenen Angelegenheiten**" gehört? Manchmal wird er in einer recht abfälligen Weise benutzt, aber es ist ein ziemlich guter Ratschlag, wenn es um Internet Marketing geht.

Jeden Tag gibt es viele neue Leute, die im Bereich „Internet Marketing“ das große Geld machen wollen, obwohl sie noch nicht ein Produkt selbst verkauft haben. Sie tragen sich in die Mailinglisten der Internet Marketing „Gurus“ ein, von denen sie hoffen, dass sie sie führen. Und dann werden sie schlichtweg mit "Angeboten, denen sie nicht widerstehen können" bombardiert.

Viele von diesen Angeboten sind nichts weiter als Hype und Irreführung, hauptsächlich, um den neuen Marketer von seinem Geld zu trennen. Es dauert gewöhnlich auch für den naivsten neuen Internet Marketer nicht sehr lange, um sich benutzt und desillusioniert zu fühlen.

Negativität setzt ein...aber richtig!



Es ist wirklich nicht schwer, den vielen guten Produktlaunches der großen und bekannten Internet Marketer zu verfallen, da diese das neue Produkt schon frühzeitig als „neue Wunderwaffe“ für gute Onlineprofite anpreisen.

Kein Wunder, denn sie sind doch die „Gurus“...die Leader...diejenigen, die wissen sollten, was neue Internet Marketer wirklich brauchen, um erfolgreich zu werden.

Sie sind großartige Verkäufer! Was glauben Sie, wie sie namhafte Internet Marketer geworden sind? Sie sind Meister des Verkaufens.

Ich will jetzt nicht sagen, dass all die Produkte, die von den Internet Marketing Gurus auf den Markt gebracht werden, nichts als Augenwischerei sind oder, dass sie *alle* nur großer Hype und Lügen sind. Das ist keineswegs der Fall.

Es gibt da sehr viele wirklich gute, sogar exzellente Produkte, die Ihnen helfen können, erfolgreich zu werden. Der Trick ist, herauszufinden, welche die guten Produkte sind, die Ihnen einen echten Wert bieten, und welche nur geschaffen wurden, um Ihnen das Geld aus der Tasche zu ziehen.

Dabei kommt dann die alte Redewendung "Kümmern Sie sich um Ihre eigenen Angelegenheiten" ins Spiel. Es ist wirklich Ihre Sache, Ihr Business gut genug zu kennen, um in der Lage zu sein, zwischen den Produkten, die Ihnen wirklich helfen werden, und denen, die von den Marketern nur als "Geldesel" geschaffen wurden, zu unterscheiden.

Alles, was Ihnen in Ihrer Nische und für Ihr Thema helfen kann, sollten Sie etwas genauer unter die Lupe nehmen. Wenn das Produkt ein Thema behandelt, an dem Sie sich bisher „die Zähne ausgebissen haben“ und Sie der Meinung sind, dass Sie das Wissen aus diesem Produkt benötigen, um weiterzukommen, dann sollten Sie darin investieren.

1.2 Um im Internet Marketing erfolgreich zu sein, müssen Sie aus Ihrer "Komfortzone" herauskommen.

Wir haben alle eine Komfortzone. Es gibt Dinge, mit denen wir sehr vertraut sind, und das sind gewöhnlich Dinge, die wir gut können. Wir sind dann sehr selbstsicher und haben Vertrauen in unsere Fähigkeiten, wenn es darum geht, Aufgaben, die in unsere Komfortzone fallen, erfolgreich zu bewältigen.

Nur ein Beispiel: Vielleicht sind Sie sehr vertraut mit, sagen wir mal, Affiliate Marketing. Sie sind gut darin, und Sie haben ein recht nettes Einkommen. Gut für Sie! Aber sind Sie sicher, dass es das Beste ist, wozu Sie fähig sind?

Vielleicht können Sie sogar wirklich einen Riesenhaufen Geld verdienen, wenn Sie einige wirkungsvolle Promotionstechniken anwenden würden. Natürlich liegt das aber nicht mehr innerhalb Ihrer Komfortzone, also müssen Sie sich schon ein wenig strecken.

Wenn Sie noch nie Google Adwords benutzt haben, um darüber eine Werbekampagne zu starten, könnte Sie der Gedanke daran ein wenig zögern lassen. Aber Sie dürfen keine Angst davor haben, Neues auszuprobieren, wenn Sie jemals wirklich erfolgreich im Internet Marketing sein wollen. Alles, was Sie tun müssen, ist, die Informationen zu sammeln, die Sie brauchen, um dann loszulegen!

Ich rate Ihnen, nicht blind zu fliegen. Sie sollten Ihre Hausaufgaben machen, bevor Sie versuchen, eine Anzeigenkampagne mit Google Adwords zu starten. Sonst können Sie buchstäblich das letzte Hemd dabei verlieren, denn man muss

schon Einiges dafür können, damit man mehr darüber einnimmt, als man für die Werbung ausgeben muss.

Vielleicht haben Sie niemals Artikel und Ebooks geschrieben (oder schreiben lassen), die im Bezug zu den Produkten oder Services standen, die Sie auf Ihrer Webseite promoten, und sie in Artikel- und Ebookverzeichnissen gepostet.

Es mag außerhalb Ihrer Komfortzone liegen, aber Sie können Ihr Einkommen damit stark verbessern. Wenn Sie nicht schreiben können, kaufen Sie PLR (Private Label Rechte – siehe unter <http://www.plrebooks.de/>) Produkte und schreiben sie um oder Sie beauftragen einen Ghostwriter damit.

Ein Blog könnte den Traffic auf Ihrer Webseite erhöhen, aber vielleicht zögern Sie damit, einen anzulegen, nur weil es eine neue Idee für Sie ist und es noch nie gemacht haben.

Hören Sie auf, zu zögern und tun Sie etwas. Sie können Ihre Komfortzone erweitern, genauso wie Ihr Einkommen, indem Sie neue Techniken lernen, die Ihnen helfen, im Internet Marketing erfolgreich zu sein. Der Erfolg kommt dann, wenn Sie anfangen, etwas Gelerntes umzusetzen.

Nicht, indem Sie versuchen, alles perfekt zu machen und indem Sie monatelang abwarten, bis vielleicht auch noch „die Sterne gut stehen“ für Ihr Vorhaben. Um es mal mit den Worten von Nike auszudrücken: Just do it!

Denn genau damit sammelt man die Erfahrungen, die man benötigt. Die Meisten wollen allerdings eine Abkürzung nehmen und lassen den Teil mit den Erfahrungen sammeln einfach weg. Das kann nur funktionieren, indem Sie die wichtigsten Aufgaben alle an Spezialisten outsourcen. So etwas geht beispielsweise auf Myhammer.de – dort schreibt man ein Projekt aus und andere bieten dann darauf. So greift man auf die Erfahrungen Anderer zurück.

2.0

Eine Gewinnermentalität entwickeln

2.1 Regel #1: Investieren Sie in sich selber

Es gibt eine Regel im Internet Marketing, über die Sie niemals hinwegsehen dürfen, und die lautet: **„Investieren Sie in sich selber“**!

Sie haben dieses Mantra wahrscheinlich wieder und wieder gehört, und doch haben Sie nicht die leiseste Ahnung, was das bedeutet. Lassen Sie es mich erklären...

Ein Internet Business ist kein Gebäude. Es ist kein Platz...kein richtiger physikalischer Platz. Ein Internet Business existiert nur im Cyberspace und im Herzen und Gehirn des Betreibers dieses Internet Businesses.

Kurz gesagt: **SIE sind Ihr Internet Business**. Sie sind alles, aus dem Ihr Internet Business wirklich besteht.

Wenn Sie ein Offline-Business hätten, könnten Sie Verbesserungen am Gebäude oder der Landschaft vornehmen, und die Leute würden sehen, welche Art von Verbesserungen an der angebotenen Ware stattgefunden haben.

Aber bei einem Internet Business gibt es keine physikalischen Gebäude, die verbessert werden können. Die einzigen Verbesserungen, die Sie durchführen können, sind die an sich selbst, an Ihrem Denken und an Ihren Fähigkeiten, die Ihr Business vorantreiben. Das ist es, was mit "Investieren Sie in sich selber" gemeint ist. Sie müssen in sich selber investieren, um Ihr Internet Business zu verbessern.

Die Frage, die Sie sich vielleicht stellen, ist "Wie investiere ich in mich selber, und was investiere ich in mich selbst?" Also, ich rede nicht davon, sich einen 100€ Haarschnitt machen zu lassen, oder einen Designeranzug zu kaufen. Ich

spreche darüber, zu lernen und Ihre Wissensbasis zu verbreitern, so dass Ihr Business davon profitieren kann.

Wenn Sie nur eine einzige Stunde pro Tag damit verbringen, Newsletter oder Artikel zu lesen, die Ihr Business betreffen, addiert es sich zu einer Menge Stunden pro Monat auf, und Sie werden in sich selber investieren.

Sie können an Kursen teilnehmen. Sie können an Teleseminaren und Webinaren teilnehmen, die Ihr Wissen vermehren. All diese Dinge sind gemeint mit "Investieren Sie in sich selbst" und das ist Regel #1 im "Internet Marketing Spiel".

Erweitern Sie Ihren Horizont!

2.2 Das Prinzip des Überflusdenkens



Was in aller Welt ist "**Überflusdenken**", fragen Sie sich vielleicht? Also, es gibt zwei Arten, auf die Welt des Internet Marketings zu schauen. Ein Weg ist der, dass nur eine begrenzte Menge an Business da draußen existiert, und ich sollte meinen Teil bekommen, ohne irgendjemand anders zu berücksichtigen. Ich nenne das "Mangeldenken".

Wenn Sie diese Art des Denkens in Ihrem Business einsetzen, kommen Sie vielleicht zurecht... haben sogar ein recht ordentliches Leben. Mangeldenken ist das Gegenteil von Überflussdenken.

Überflussdenken ist der Glaube, dass da draußen genug Business ist, um richtig durchzustarten, und dass wir alle ein gutes Einkommen haben können, indem wir Referrals, Ideen und Hilfe weitergeben, um Anderen zu helfen...einschließlich unserer Konkurrenz.

Überflussdenken ist der Glaube, dass wir alle zusammen stärker sind, als jeder für sich genommen und dass wir individuell stärker werden, indem wir uns gegenseitig helfen. Dieses Prinzip, angewendet auf Internet Marketing, ist gewöhnlich das produktivere Denken.

Mangeldenken bedeutet, dass Sie so weit wie möglich das festhalten, was Sie haben. Sie teilen nichts mit anderen. Was Sie besitzen, gehört Ihnen. Oftmals werden Entscheidungen von Leuten getroffen, die Mangeldenken auf das anwenden, was die Konkurrenz tut. Mangeldenken ist im Wesentlichen eine defensive Haltung.

Überflussdenken ist eine offensive Haltung. Überflussdenken ist das, was uns Beziehungen aufbauen lässt. Leads und Information teilen...sogar einen anderen Marketer promoten... es macht uns glücklicher, ausgeglichener und weniger gestresst.

Wenn Sie glauben, dass dort draußen jede Menge Business vorhanden ist (Überflussdenken), dann werden Sie kein Problem damit haben, zu teilen. Das Gute am Überflussdenken ist, dass es ansteckend ist. Je besser Sie im Überflussdenken werden, desto mehr werden Sie von Ihregleichen akzeptiert werden und desto mehr geben diese Ihnen auch zurück.

Es wird dann kein Problem sein, Partner für Joint Ventures (Zusammenarbeiten) zu finden. Überflusdenken hat mehr Erfolgspotenzial als Mangeldenken.

2.3 Kooperationsdenken, statt Konkurrenzdenken

Es gibt jene von uns in dieser Welt, die von Natur aus konkurrenzbetont sind. Wir konkurrieren sogar darum, wie sehr wir miteinander konkurrieren. Wir denken ständig in den Kategorien von "Gewinnen" oder "Verlieren".



Es ist nichts Falsches daran, einen Wettbewerb gewinnen zu wollen. Der Trick ist, den Unterschied zwischen einem konkurrenzbetonten Event und einem Event zu unterscheiden, bei dem der Preis durch Kooperation anstatt durch Konkurrenzkampf gewonnen wird.

Sehen Sie, wenn Sie an einem Wettbewerb teilnehmen, gibt es immer ein Ziel oder eine Ziellinie. Wenn Sie zum Beispiel eine Partie Schach spielen, ist das

Ziel das "Schach-Matt". Wenn Sie American Football spielen, ist das Ziel, in einer begrenzten Zeit mehr Punkte als das Gegnerteam zu bekommen. Beim Internet Marketing hingegen gibt es keine Ziellinie. Es gibt kein Zeitlimit, und das Spiel ist niemals vorbei.

Das Ziel beim Internet Marketing ist, das Internet Marketing vorwärts zu bringen. Kooperation ist effektiver als Konkurrenz.

Jeder bringt sozusagen seine Schulter an das Rad, und drückt gemeinsam, um das kollektive Ziel zu erreichen, Internet Marketing im Allgemeinen weiter voranzubringen. Die vereinte Anstrengung ist für jeden Teilnehmer besser, weil jeder gewinnt.

Für diejenigen von uns, die geborene Wettkämpfer sind: Wir müssen darum wetteifern, wer am kooperativsten sein kann. Wir müssen mehr Leads liefern. Wir müssen mehr Joint Ventures eingehen.

Wir müssen uns strecken, um schneller zu helfen, als andere. Das ist der einzige Weg, wie Wettkampf bei der Kooperation helfen kann, die für erfolgreiches Internet Marketing notwendig ist. Da draußen gibt es genügend Business für alle von uns. Die Menge an Business ist nicht limitiert. Wir alle können einen Nutzen davon haben, wenn irgendeiner von uns einen Nutzen hat.

2.4 Hören Sie auf, den „Gurus“ die Schuld zu geben!

Wir alle kennen Menschen, die ständig eine Ausrede für ihr eigenes Versagen haben. In der Regel war ihr Versagen, ihrer Meinung nach, durch jemand anderen als sie selbst verursacht.

Wenn sie ihre traurigen Geschichten erzählen, dann haben sie wegen etwas, das jemand anders getan oder nicht getan hat, versagt, und das Versagen war einfach nicht ihre eigene Schuld... sie waren nur die **OPFER**.

Nach dem, was sie sagen, waren sie nur unschuldige Zuschauer, als ihr Business zerbröckelte. Klar doch! Glauben Sie niemals ein Wort einer solchen Trauergeschichte. Wir alle halten unseren eigenen Erfolg oder unser eigenes Versagen in den eigenen Händen. Nur will es keiner zugeben.

Wenn Unternehmen versagen...und das tun sie...dann versagen sie aus vielerlei Gründen, von denen keiner auf Andere geschoben werden kann. Ich habe schon mit Internet-Existenzgründern gesprochen, die meinten, die "Internet Gurus" seien Schuld, weil sie ihnen nicht genug beigebracht hätten. Das ist natürlich völliger Quatsch!

Diese Jammerer werden jedem, der ihnen zuhört, erzählen, dass das Versagen ihres Business nicht im geringsten ihre eigene Schuld war, und dass ihr Business versagt hat, weil ein "Guru" ihnen falsche Dinge erzählt hat, ihnen Produkte verkauft hat, die sie nicht brauchten und ihre Mailbox mit so vielen Angeboten überhäuft hat, dass sie keine Zeit mehr für ihre Arbeit hatten.

Wenn die sehr erfolgreichen Internet Marketer (manchmal "Gurus" genannt) Ihren Email-Listen Angebote machen, dann sagen sie nicht dazu, dass jeder einzelne Abonnent die Produkte kaufen MUSS.

Es sind lediglich Angebote von Produkten, von denen diese erfolgreichen Internet Marketer glauben, dass sie es wert sind, sie ihren Abonnenten zu empfehlen. Das Angebot bedeutet nicht, dass das Produkt jeder Person in ihren riesigen und beeindruckenden Mailinglisten hilft.

Jeder Internet-Existenzgründer ist für seinen eigenen Erfolg verantwortlich, genauso wie für sein eigenes Versagen, wenn es dazu kommt. Jeder sollte sein eigenes Business so gut kennen, dass er entscheiden kann, ob ein angebotenes Produkt wirklich hilfreich in seiner Situation ist oder eben nicht und dass ein Ratschlag, wenn er gegeben wird, genau das ist: Nur ein RATSCHLAG.

Es ist kein Befehl, den Sie befolgen müssen...es ist nur ein Vorschlag. Die Entscheidungen über Ihr Business sind immer Ihre, und nur Ihre Sache.

2.5 Wie man produktiv ist und seine Zeit effektiv managt

Ich habe Leute sagen hören, dass sie ihr eigenes Internet Business starten wollen, so dass sie keinen Boss haben, der ihnen sagt, was sie tun müssen, und wann sie es tun müssen. Diese Menschen wollen keine Stechuhr betätigen, sondern sie wollen Freiheit (so wie ich sie auch schon seit knapp 7 Jahren habe).

Sie wollen arbeiten, wann sie möchten und WENN sie es möchten. Denn sie wollen keinen Chef haben, der ihnen sagt, was sie zu tun haben.

Damit liegen sie falsch! Oder zumindest sollten sie Unrecht haben, oder sie sind zum Scheitern verurteilt. Fakt ist, wenn Sie von zu Hause aus arbeiten, sind SIE der Chef, und Sie sollten besser einen verdammt strengen Chef haben.

Sie, der Chef, müssen sicherstellen, dass jeden Tag ausreichend Zeit in das Geschäft gesteckt wird, und dass die Zeit so produktiv wie möglich genutzt wird. Sie werden vielleicht keine Arbeitszeit mehr haben, die Ihnen von Anderen diktiert wird, aber Sie sollten besser auf jeden Fall eine Arbeitszeit haben.

Ihr alter Chef hat vielleicht die 10 Minuten übersehen, die sie zu spät von der Mittagspause wiedergekommen sind, aber Sie werden eine ganze Ecke härter zu sich selbst sein müssen, wenn Sie jemals in irgendeinem Internet Business Erfolg haben wollen, und Sie vergessen besser auch Ihre alte 37 Stunden-Woche.

Das Internet Marketing-Geschäft ist hart (zumindest am Anfang, wenn Sie sich Ihre Sporen erst noch verdienen müssen...)! Glauben Sie niemals den Internet-Werbepots, die Ihnen sagen, dass Sie jeden Monat tausende und abertausende von Euros mit Teilzeitarbeit oder einen geringen Monatsbeitrag wie bei MLM-Launches verdienen können.

Sie MÜSSEN einen Arbeitszeitplan für sich selber aufstellen. Sie müssen diesen Plan einhalten und sie sollten sich besser daran erinnern, dass die Zeit um ist, wenn Sie alles geschafft haben, und nicht, wenn genau 8 Stunden um sind.

Ihre Zeit IST Ihre eigene, die Sie managen. Sie müssen Ihre eigene Disziplin mitbringen. Sie sind immer noch für jemanden verantwortlich.

Sie sind verantwortlich für SICH SELBST!

2.6 Rätselraten und geizig sein ist NICHT klug

Sparsam zu sein ist eine gute Sache, aber es gibt einen großen Unterschied zwischen sparsam sein und einfach geizig sein. Sie müssen bedenken, dass das Ziel im Internet Marketing nicht ist, das Geld zu behalten, das Sie haben. Das Ziel lautet, mehr Geld zu verdienen, als Sie im Moment haben.

Haben Sie jemals die Redewendung gehört, "Du musst Geld investieren, um Geld zu machen?" Es ist eine wahre Aussage, die durch die Erfahrungen derer wahr wurden, die bereits aktiv geworden sind und ihre eigenen Pläne umgesetzt haben. Sie dürfen nicht so ängstlich sein, ein paar Euros auszugeben – denn, das würde Sie daran hindern, Geld zu verdienen.

Ich habe schon öfter gehört, dass ansonsten sehr intelligente Leute gesagt hatten, sie hätten einen an einem Marketingkurs nicht teilgenommen, weil er "übersteuert" war. Sie haben ein paar hundert Euros gespart, aber sich im Endeffekt daran gehindert, einige tausend Euros zu verdienen, indem sie geizig waren. Sie waren wirklich "sparsam"!

Eine andere, wirklich dumme Sache, ist, dass ich einen anderen Marketer schon sagen gehört habe, er hätte eine Software nicht gekauft, die ihm eine Menge Zeit sparen könnte, nur weil sie zu teuer war und vielleicht noch nicht alle "Bugs" ausgemerzt waren.

Was für eine Art von Denken ist das?

Würden Sie fortfahren, Gras mit einem altmodischen, mechanischen Rasenmäher zu mähen, anstatt mit einem elektrischen Rasenmäher, nur weil er zu viel kostet, und er ein Problem haben könnte?

Hier ist etwas, das Sie sich einprägen sollten: **Sparsam zu sein, ist kein Verbrechen.**

Dumm zu sein *ist auch kein Verbrechen.*

Wenn Sie wirklich ein erfolgreicher Internet Marketer sein wollen, müssen Sie willens sein, in Ihr Wissen zu investieren und die Tools für sich selber bereitzustellen, die Ihren Erfolg ermöglichen. Das heißt halt auch öfter mal in die Tools und Kurse zu investieren, die nicht gerade billig sind – es geht ja nicht darum, einen Preis für die höchste Summe an gespartem Geld zu gewinnen...!

3.0 Nehmen Sie die Schnellstraße des Internet Marketing

3.1 Das Geld ist in der Liste

Erinnern Sie sich an diesen alten Werbespot (ich weiß nicht mehr für welche Firma er war) der zwei alte Frauen zeigte, die Hamburger kauften und eine von ihnen fragte "Wo ist das Fleisch"? Das Fleisch im Hamburger war so winzig, dass es fast unsichtbar war, und das Fleisch ist das, was aus einem Hamburger einen Hamburger macht.

Eine Liste (E-Mail Liste) ist, was ein Internet Business zu einem Internet Business macht. Es ist das "Fleisch" von einem Online-Business. Wenn sie so klein ist, dass sie fast unsichtbar ist, dann haben Sie kein Internet Business. Es ist wirklich so einfach. Sie müssen eine Liste haben!

Es gibt viele Wege, eine Liste aufzubauen...eine Liste zu kaufen ist keine von ihnen, lassen Sie sich also nicht täuschen. Sie müssen hart daran arbeiten, Ihre Liste aufzubauen, und das ist eine Aufgabe, die niemals beendet sein wird.

Die größten Internet Marketer in dem Business sind immer noch damit beschäftigt, Listen aufzubauen. Das werden sie immer sein, und Sie sollten es ebenso sein.

Die Tatsache ist, dass ein erster Verkauf an einen neuen Kunden Sie fünf Mal soviel kostet, wie ein wiederholter Verkauf an ein bestehendes Mitglied Ihrer Opt-In Liste.

Es ist ganz einfache Mathematik. Die Kosten eines Verkaufes werden vom Gewinn abgezogen. Je weniger es Sie kostet, einen Verkauf zu tätigen, desto größer wird Ihr Profit sein.

Es gibt viele, viele akzeptierte und funktionierende Methoden, eine Liste aufzubauen. Man kann Artikel schreiben und Ebooks schreiben und vermarkten.

Man kann Anzeigen schreiben (kostenlose oder bezahlte). Man kann in Blogs posten und eine Signatur benutzen, die einen Link zu seiner Webseite beinhaltet.

Man kann einen eigenen Blog auf seiner eigenen Website starten. Die Liste geht weiter und weiter, und Sie sollten danach streben, all die verfügbaren Methoden zu benutzen, um Ihre eigene, beeindruckend große Opt-In Liste aufzubauen, weil es das ist, wo das "Fleisch" versteckt ist – Ihr Profit also!

3.2 Ihre Glaubwürdigkeit und wie Sie sie aufbauen

Draußen in der Welt des Offline-Businesses zählen natürlich der Ruf und die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens. Sie sind sehr offensichtlich. In Ihrer eigenen Nachbarschaft wissen Sie, welche Händler als ehrlich angesehen werden und welche Händler keinen guten Ruf haben.

Sie handeln mit den Händlern, die für ehrlich und vertrauenswürdig gehalten werden und die Glaubwürdigkeit in der Gemeinde besitzen. Das Internet ist wirklich nicht anders als eine Gemeinde oder eine Kleinstadt. Der Ruf und die Glaubwürdigkeit sind alles. Ohne sie haben Sie eine sehr geringe (wenn überhaupt) Aussicht auf Erfolg.

Glaubwürdigkeit in der Offline-Business Welt aufzubauen funktioniert nach dem Prinzip: Ein Kunde nach dem anderen. Ein Händler ist sehr davon abhängig, was ein Kunde Anderen über ihn erzählt.

Wenn der Händler hilfreich ist und seinen Kunden hilft, ihre Probleme zu lösen, und wenn er kostenlos gute Ratschläge gibt, dann steigt seine Glaubwürdigkeit, und damit läuft auch sein Geschäft besser. Glaubwürdigkeit im Internet aufzubauen, läuft im Wesentlichen genauso.

Als Internet Marketer müssen Sie sich selbst in der Nische, in der Sie Ihr Business betreiben, als zuverlässig und kenntnisreich erweisen. Das ist der Weg, wie Sie Glaubwürdigkeit aufbauen, und wenn Sie Glaubwürdigkeit aufbauen, folgen die Verkäufe ganz natürlich. Verkäufe kommen nicht zuerst...

Glaubwürdigkeit kommt zuerst.

Es gibt viele Wege, wie Sie Ihre Glaubwürdigkeit in der Welt des Internet Marketings aufbauen können. Sie können Artikel und Ebooks schreiben und vermarkten, die gute und korrekte Information bieten. Sie können in Blogs und Foren posten, und den anderen Mitgliedern beweisen, dass Sie wissen, wovon Sie sprechen.

Sie können Ihr eigenes Forum oder einen Blog auf Ihrer eigenen Website starten. Sie können Anzeigen schalten und wenn Leute auf Ihre Website kommen und Hilfe finden, die Ihre Probleme löst, dann bauen Sie Glaubwürdigkeit auf.

Tatsache ist, dass Ihr Business niemals größer sein wird, als Ihr Glaubwürdigkeitsfaktor. Bauen Sie Glaubwürdigkeit auf und helfen Sie Anderen und der Erfolg wird zu Ihnen kommen.

3.3 Erstellen Sie viele Websites für zusätzliche Einnahmequellen.

Die Wahrheit ist, dass ich keinen einzigen sehr erfolgreichen Internet Marketer kenne, der nur eine einzige Einnahmequelle hat. Sie alle haben ihre Finger sozusagen in vielen verschiedenen Kuchen.

Sie haben multiple Einkommensquellen und viele unterschiedliche Websites. Sie müssen darauf achten, was erfolgreiche Leute tun und von ihnen lernen, so dass auch Sie erfolgreich werden können.

Haben Sie jemals den Ausdruck gehört, "Das sind nur Peanuts"? Es ist ein Ausdruck, der bedeutet, dass etwas zu klein ist, um es Wert zu sein. Ich bin da anderer Meinung. Lassen Sie uns sagen, dass Jemand Erdnüsse züchtet und sie an einem Straßenstand verkauft.

Er hat eine Einkommensquelle.

Dann beginnt er, Erdnussbutter herzustellen und verkauft sie ebenfalls. Nun hat er schon zwei Einkommensquellen. Als nächstes fängt er an, die Erdnüsse zu rösten und indem er sie verkauft, hat er drei Einkommensquellen. Dann kauft er günstig Pecannüsse ein und fügt sie seinem Sortiment hinzu und hat daraufhin vier Einkommensquellen. Sie sehen jetzt hoffentlich, was ich meine.

Sein Business ist nicht länger Peanuts. Er hat vielleicht NUR mit Peanuts angefangen, aber er hat zusätzliche Einkommensquellen aufgebaut und nun floriert sein Business, weil er den Geschmack von mehr und mehr Kunden anspricht und bedient.

Genau so funktioniert Internet Marketing auch. Leute werden von verschiedenen Dingen angezogen. Je mehr verschiedene Dinge Sie haben, desto mehr unterschiedliche Leute werden angezogen. Jedes Internet Business fängt mit einer einzigen Idee an, und einer einzigen Website.

So startet jeder erfolgreiche Internet Marketer. Diejenigen, die supererfolgreich sind, hören jedoch nicht mit einer Website auf. Sie schaffen und schaffen. Sie fügen weitere Websites und Produkte hinzu. Sie bauen sich zusätzliche Einkommensquellen auf und Sie sollten ebenfalls nach multiplen Einkommensquellen streben.

3.4 Spiel das "Internet Marketing Game" - Vollzeit!

Ich habe letzte Nacht einen Werbespot im Fernsehen gesehen. Ich bin nicht sicher, welche Art von Produkt dort verkauft wurde, weil ich zu sehr gelacht habe, um aufzupassen, nachdem ich einige Leute sagen hörte, dass sie jeden Monat tausende und abertausende von Euro machen, während sie nur Teilzeit arbeiten.

Einer sagte sogar "ein paar Stunden pro Woche". Das hat mich WIRKLICH zum Lachen gebracht!

Es war lustig, aber in einer anderen Weise auch traurig. Ich musste daran denken, dass da draußen in der wirklichen Welt tatsächlich Leute sind, die diesen Hype schlucken.

Diese armen Seelen werden ihr hart verdientes Geld in jedwedes Produkt investieren, über das sie stolpern, und sie werden sehr bitter enttäuscht sein.

Es macht keinen Unterschied, welches Produkt verkauft wird. Tatsache ist, dass es möglich ist, Geld online zu verdienen, aber es ist mit Sicherheit nicht einfach, und jeder der glaubt, er kann mit Teilzeitarbeit einen Haufen Geld verdienen, wird schlichtweg für dumm verkauft.

Sie könnten eine nette kleine Website einrichten und sie auf Teilzeitbasis betreiben. Wenn Sie nur ein Hobby wollen (ein teures jedoch), ist das in Ordnung.

Wenn Sie wirklich hauptberuflich Geld mit Internet Marketing, und ein sehr GUTES Leben damit leben wollen, dann sollten Sie es besser in Ihren Kopf kriegen, dass es kein Teilzeitjob sein wird. Sie können nicht drei oder vier

Stunden die Woche oder sogar drei bis vier Stunden pro Tag arbeiten, und es in der Welt des Internet Marketing zu etwas bringen.

Die Konkurrenz ist hart! Der Weg zum Erfolg ist ein langer und harter, und Sie können ihn nicht auf einer Teilzeitbasis zurücklegen. Wenn Sie im Internet Marketing wirklich erfolgreich sein wollen, dann glauben Sie mir, wenn ich Ihnen sage, dass es ein Vollzeitjob ist, und dass der Erfolg nicht einfach oder schnell kommen wird.

3.5 Starten Sie Ihre eigene innere Mastermind-Gruppe

Andrew Carnegie bat Napoleon Hill, die 504 erfolgreichsten Leute dieser Ära zu interviewen. Carnegies Ziel war, die gemeinsamen Erfolgsfaktoren zu identifizieren. Das war im Jahre 1908 und Andrew Carnegie war damals vermutlich der reichste Mann der Welt.

Neunundzwanzig Jahre später hat Napoleon Hill sein berühmtes Buch herausgebracht, "Think and Grow Rich". Das Buch erläutert dreizehn Prinzipien, die seine vielen Jahre der Recherche als Gemeinsamkeit jeder wirklich erfolgreichen Person auf dieser Liste identifiziert haben.



Eines dieser Prinzipien war, dass niemand alleine den Erfolg erreicht hat. Hill nannte diese Gruppen "Mastermind Groups". Die Idee war, dass ein Kopf besser war als zwei und zwei besser als drei und so weiter.

Jede wirklich erfolgreiche Person hat ihre eigene Mastermind Gruppe... eine Gruppe von Leuten, auf die er sich verlässt, ihm Ratschläge zu geben, ihn zu kritisieren, ermutigen, motivieren und inspirieren. Kollektive Intelligenz, gemäß Hills Theorie, ist größer als jede Intelligenz alleine.

Dieses Prinzip anzuwenden, ist von zentraler Wichtigkeit, um Erfolg in der Internet Marketing Community zu haben. Sie müssen Ihre eigene Mastermind-Gruppe bilden. Wenn Sie im Internet Marketing involviert sind, haben Sie wahrscheinlich bemerkt, dass dort Gruppen von Marketern sind, die zusammenarbeiten.

Die Cross-Promotion von Produkten und Services Anderer. Kurz gesagt, sie sind eine Gruppe...eine Mastermind-Gruppe. Auch Sie brauchen eine eigene Mastermind-Gruppe.

Der Weg, um Ihre eigene Mastermind-Gruppe zusammen zu bekommen, ist durch die Kontakte, die Sie ganz natürlich knüpfen, wenn Sie im Internet Marketing engagiert sind. Aus diesen Kontakten bilden Sie Ihre eigene Gruppe aus engeren Kontakten, die gut Bescheid wissen und zuverlässig sind.

Es braucht Zeit und es braucht Geduld, aber das ist es beides auf jeden Fall wert. Zusammen werden Sie alle stärker sein, als als Individuen. Zwei Köpfe sind wirklich besser als einer, und mehr als zwei sind noch besser.

3.6 Setzen Sie auf hohe Preise

Ein "Hochpreisprodukt" ist etwas, das für mehr als 100 Euros im Internet Marketing verkauft wird. Tatsache ist, dass Sie mit Hochpreisprodukten mehr Geld einfacher und in kürzerer Zeit machen werden als Sie mit Produkten machen würden, die weniger kosten. Es ist wirklich alles eine Sache von einfacher Mathematik.

Sehen Sie es so. Jeder Verkauf kostet Sie Geld. Sie müssen auf irgendeine Art und Weise Werbung machen, um ein Resultat zu bekommen.

Wenn Sie ein Produkt für €10 verkaufen, dann müssen Sie hundert Produkte verkaufen, um eintausend Euros einzunehmen ($100 \text{ Verkäufe} \times €10 = €1000$). Wenn Sie jedoch ein Produkt promoten, das für €100 weggeht, dann müssen Sie nur zehn Verkäufe machen, um die gleichen €1000 zu verdienen ($10 \text{ Verkäufe} \times €100 = €1000$).

Denken Sie daran, dass jeder Verkauf Sie etwas für Werbung kostet. Nur um runde Zahlen zu haben, sagen wir, dass Sie €1 für jeden Verkauf an Werbung ausgeben. Wenn Sie 100 Verkäufe machen, dann werden Sie €100 Euros ausgegeben haben, egal für wieviel Sie das Produkt verkauft haben. Sie müssen nicht Einstein sein, um zu sehen, wo das hinführt.

Jetzt sind Sie vielleicht nicht in der Lage, Hochpreisprodukte zu verkaufen. Die meisten Internet Marketer können es nicht.

Sie haben sich sehr wahrscheinlich, wie jeder andere auch, noch hoch zu arbeiten. Sie könnten gut damit starten Zehn-Euro-Produkte zu verkaufen, aber Sie müssen nicht dabei bleiben.

Während Ihre Opt-In Liste wächst, können Sie anfangen, Produkte für einen höheren Preis zu verkaufen. Der selbstverständlichste Platz, um damit anzufangen, ist mit einem teureren Back-End-Produkt für Ihr erstes Produkt, das für zehn Euro weggeht.

Der zweite Schritt ist, ein Produkt zu promoten das zwanzig Euro kostet, mit einem teureren Back-End Produkt, und so weiter.

3.7 Modellieren Sie Ihren Erfolg anhand anderer Internet-Existenzgründer

Sie können sie beobachten und viel von ihnen lernen, und viele der Internet Marketing Fallen vermeiden. Es gibt eine Menge Fallen da draußen und Sie müssen wirklich nicht in jede einzelne von ihnen hineintappen und sich wieder mühsam herauswinden.

Sie brauchen auch nicht das Rad zweimal zu erfinden. Die grundlegende und einfache Wahrheit ist, dass es Businessmodelle gibt, die funktionieren, und dass es Businessmodelle gibt, die katastrophale Misserfolge sind. Diejenigen, die offensichtlich Geld einbringen, sind die erfolgreichen. Sie werden keine erfolgreichen Internet Marketer finden, die nicht funktionierende Businessmodelle verwenden.

Es ist wirklich eine ziemlich sichere Wette, dass die Top Marketer die besten verfügbaren Techniken benutzen. Die meisten dieser Top Marketer haben bereits die meisten Fehler gemacht, die einem passieren können, und wenn sie eine Technik nicht benutzen, dann ist es sehr wahrscheinlich, dass sie bereits wissen, dass sie nicht funktioniert.

Was ich damit meine, ist, dass sie Ihnen einfach nichts bringen wird...sie wird Ihnen kein Geld einbringen, und Geld verdienen ist die beste Definition für erfolgreiches Internet Marketing.

Hier haben wir also den besten Ratschlag, den Sie jemals kriegen werden. LERNEN SIE VON DEN BESTEN! Schauen Sie sich einfach im Internet um, finden Sie erfolgreiche Internet Marketer, und lernen Sie von ihnen.

Finden Sie heraus, was sie wirklich tun und welche Techniken sie haben, die sie wirklich erfolgreich machen. Dann machen Sie sich diese Techniken zu eigen. Implementieren Sie sie in ihr eigenes Internet Business.

Es gibt eine Technik, die so gut wie alle erfolgreichen Internet Marketer benutzen, und sie benutzen sie ständig.

Sie stellen Fragen, und sie hören sehr genau auf die Antworten. Eine andere Technik, die alle erfolgreichen Internet Marketer benutzen, die ich kenne, ist, dass jeder von ihnen viele verschiedene Einkommensquellen hat.

Sie setzen nicht alles auf ein Pferd. Lernen Sie von den Besten, und dann werden Sie auch ein supererfolgreicher Internet Marketer sein.

3.8 Konzentrieren Sie sich auf das Marketing

Da sind so viele Dinge, die Ihre Zeit und Ihre Aufmerksamkeit in Anspruch nehmen können, wenn Sie ein Internet Marketer sind. Ich habe kürzlich ein Schild in einem kleinen Laden gesehen.

Da stand etwas drauf wie "Wir geben uns die beste Mühe, freundlich, entgegenkommend und hilfsbereit zu sein. Aber es ist schwer sich zu erinnern, dass das Ziel ist, den Sumpf trockenzulegen, wenn dein Ar*** von Alligatoren umzingelt ist". (Ich hab es ein bisschen entschärft.) :-)

Aber Sie wissen, was ich meine.

Es ist sehr, sehr einfach, von einem Haufen verschiedener Dinge abgelenkt zu werden, die nichts damit zu tun haben, Ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen zu promoten, oder ihren eigenen Ruf und Glaubwürdigkeit aufzubauen...oder was wir in dem Business "Marketing" nennen.

Die wichtigste Sache, an die Sie sich erinnern müssen, ist dass Sie nicht einen einzigen Cent machen werden, bis jemand seine Kreditkarte herausholt, seine Informationen in Ihr Verkaufsformular eingibt, und den "Kaufen"-Button drückt.

Dieser Akt ist Ihr Ziel. Alles, was Sie denken, tun oder sagen, muss darauf abzielen, um genau dies passieren zu lassen. Egal wie interessant die Aktivität ist, mit der Sie gerade beschäftigt sind, wenn sie Ihnen kein Geld einbringt, dann verschwenden Sie schlichtweg Ihre Zeit, Ihre Anstrengungen, Ihre Energie und Ihre Gedanken.

Nun, Ihren Ruf und Ihre Glaubwürdigkeit aufzubauen, ist ein Teil (ein GROSSER Teil) des Internet Marketings. Zeit, die Sie damit verbringen, Artikel und Ebooks zu schreiben und zu submitten, ist keine verschwendete Zeit.

Sie machen Marketing, wenn Sie mit dieser Art von Aktivität beschäftigt sind. Das Gleiche gilt für die Zeit, die Sie damit verbringen, in Foren und Blogs zu posten. Sie tun das, um Leute auf Ihre Website zu bekommen, und das sind die Leute, die letztendlich das kaufen werden, was Sie anbieten.

Jeder von uns hat nur 24 Stunden am Tag zur Verfügung. Die Wahl, die wir haben, ist, wie wir diese Stunden verbringen. Wenn Sie ein Internet Marketer sind, müssen Sie so viele Stunden wie möglich für Marketing aufwenden.

3.9 Automatisieren Sie Ihr Internet Business von Anfang an

Es gibt da eine Menge Dinge im Internet Marketing Business, die Sie wirklich nicht alle einzeln und auch noch per Hand machen müssen. Sie müssen Ihr Internet Business von Anfang an automatisieren, oder Sie können sehr schnell vom Wachstum überwältigt werden und Ihre Aufgaben, wie beispielsweise Ihren Support, nicht mehr bewerkstelligen.

Es gibt Tools, die Ihre Arbeit erleichtern können, aber Sie müssen wissen, welche das sind und wie man sie am besten einsetzt.

Lassen Sie uns zuerst Autoresponder betrachten. Bereits einfache Autoresponderdienste können Ihr Internet Business automatisieren. Wenn Sie lernen, wie man Autoresponder am besten einsetzt, dann haben Sie Automation und Personalisierung auf einmal. Ihr Autoresponder kommt mit einer Möglichkeit zur Personalisierung der Nachrichten.

Wenn Sie nicht lernen, wie man sie benutzt, wird er Ihnen nicht nützlich sein. Sie müssen sich die Zeit nehmen und lernen, wie man den Autoresponder am besten benutzt.

Dann sind da die Nachrichten, die Sie in Ihren Autoresponder laden. Es ist richtig, dass Ihr Autoresponder die Mitglieder Ihrer Opt-In Liste automatisch kontaktieren kann.

Das ist ziemlich gut, aber es ist nicht der beste Weg, um den Autoresponder zu benutzen. Sie müssen sich die Zeit nehmen und den Aufwand hineinstecken um Ihre Nachrichten viral zu machen, so dass Sie mit jeder Nachricht, die Sie hinaus schicken, automatisch ihre Opt-In Liste vergrößern.

Fügen Sie ein Spiel hinzu, ein Quiz, einen Witz...etwas...irgendetwas...das die Empfänger Ihrer Autoresponder Messages dazu bringt, die Nachricht an Andere weiterzuleiten, so dass der weitere Aufbau der Opt-In Liste automatisiert wird.

Es gibt Software, die automatisch Ihre Artikel und Ebooks in Artikel- und Ebook-verzeichnisse eintragen kann. Es wird Sie ein bisschen Zeit kosten, diese Software einzurichten, aber Sie werden dadurch eine Menge an zusätzlicher Zeit für die eigentlich Tätigkeit einsparen. Automation ist einer der Schlüssel, um ein erfolgreicher Internet Marketer zu werden.

3.10 Lernen Sie, wie Sie Ihre Arbeit an andere ausgliedern und delegieren

"Outsourcing" ist über die letzten Jahre ein "negativ belegtes" Wort geworden. Man sieht den Ausdruck als ein Bild für Jobs, die Flügel bekommen und nach Übersee fliegen. Aber das ist nicht die Art von Outsourcing, über das ich hier rede.

Unglücklicherweise gibt es nur eine begrenzte Anzahl von Stunden, die wir jeden Tag mit Arbeiten verbringen können. Essen und Schlafen benötigt einige

Stunden, und wir wollen ein paar Stunden mit unseren Familien und unseren Freunden verbringen, in denen wir Dinge tun, die uns Freude bereiten.

Egal, wieviel getan werden muss, wir können einfach keine 24 Stunden am Tag damit verbringen und da kommt dann Outsourcing ins Spiel.

Die mühsamen und zeitaufwändigen Aktivitäten, die jedes Internet Business erfordert, können von Anderen erledigt werden. Sie müssen nicht alles selber machen. Sie haben nicht einmal die Zeit, alles selber zu tun.

Es gibt einige sehr talentierte Ghostwriter, die die Fähigkeit besitzen, Artikel und Ebooks für Sie zu schreiben. Sie arbeiten schon für sehr günstige Beträge. Wenn Sie die Ghostwriter für die Artikel oder Ebooks bezahlen, dann gehören sie Ihnen. Sie können Ihren Namen als Autor darunter setzen und besitzen sogar das Copyright.

Sie können PLR (Private Label Rights) Material kaufen und Ghostwriter dafür bezahlen, um die Artikel und Ebooks für Sie umzuschreiben, für noch weniger Geld als Sie für Originalartikel und -Ebooks bezahlen müssten. Oder Sie können Software kaufen, die das Umschreiben von PLR Material viel weniger zeitaufwändig macht.

Sie können außerdem Firmen im Internet finden, die Artikel und Ebooks für Sie in Verzeichnisse einträgt. Dieses Eintragen kostet viel Zeit, sogar mit Automationssoftware. Diese Firmen nehmen nicht viel Geld, und sie können Ihnen eine Menge Zeit sparen.

Nutzen Sie Outsourcing, und schaffen Sie sich freie Zeit um zu tun, was Sie tun müssen... nämlich Marketing! Suchen Sie einfach in Ihrer Suchmaschine nach Ausdrücken wie Freelancer oder projektbezogene Arbeiten und Sie werden sehr schnell fündig werden.

4.0 Schlusswort und Ihr "Call to Action"

4.1 Noch mehr Internet Marketing Erfolgstipps



Wenn Sie nicht mit der Geschwindigkeit einer Schnecke auf der Informationsautobahn dahinkriechen wollen, dann werden Sie sämtliche möglichen Techniken benutzen müssen, um auf die Überholspur zu kommen.

Sie müssen in der Lage sein, weit genug vorzusehen, so dass Sie die Tücken erkennen und sich selber und Ihr Internet Marketing Business mit einer guten Geschwindigkeit voranbringen, während Sie die ganzen Stolpersteine vermeiden.

Tipp #1: Nimm die Geschwindigkeit auf

Kommen Sie aus Ihrer Komfortzone heraus, und seien Sie willens, neue Dinge auszuprobieren. Haben Sie keine Angst, neue und innovative Ideen zu versuchen...einige von ihnen könnten sie glatt reich machen.

Tipp #2: Machen Sie sich eine Gewinnereinstellung zu Eigen.

Gewinner glauben immer an sich selbst, und sie übernehmen immer den vollen Verdienst für ihre Erfolge, und ebenso die volle Verantwortung für ihre Misserfolge.

Tipp #3: Sparen Sie nicht am falschen Ende.

Das bedeutet, Zeit und Fleiß zu investieren, genauso wie Geld, um Sie zum besten Internet Marketer zu machen, der Sie sein können. Nehmen Sie an den Kursen, Teleseminaren und Webinaren teil. Kaufen Sie die Software für Ihr Business.

Tipp #4: Umgeben Sie sich mit Gewinnern.

Es gibt ein altes Sprichwort, "Gleich und gleich gesellt sich gern". Stellen Sie sicher, dass Ihre Gesellschaft die Gewinner sind. Formen Sie eine Mastermind-Gruppe.

Tipp #5: Nehmen Sie eine positive Haltung ein.

Mein Vater pflegte zu sagen, "Kann nicht, wird niemals was", wenn ich dachte, ich könnte eine neue Sache nicht tun. Er hatte Recht. Wenn Sie wirklich glauben, dass Sie etwas können, dann können Sie es wahrscheinlich auch wirklich. Haben Sie Vertrauen in sich selbst und Ihre Fähigkeiten.

Tipp #6: Akzeptieren Sie niemals ein "Nein" als letzte Antwort.

Erinnern Sie sich daran, als Sie ein Kind waren und Ihre Mutter oder Ihren Vater zu etwas überreden wollten? Nur weil sie "Nein" sagten, hat es sie wohl niemals davon abgehalten, weiter zu fragen, oder? "Nein" bedeutet "nicht jetzt" oder "vielleicht später" oder sogar "überzeug mich".

4.2 Das letzte Puzzleteil für den Internet Marketing Erfolg: Handeln Sie!

Es gibt sehr viele Leute, die sehr gut im Reden sind. Sie sind gut darin, große Pläne zu schmieden. Es passiert nur nie. Diese sind wie ein Freund von mir und seine "bessere Hälfte". Sie "planen" ständig Urlaube...wirklich großartige Reisen. Sie holen sogar die Straßenkarten heraus und sie legen eine Route fest.

Das Problem ist, dass sie niemals eine Tasche packen und wirklich ins Auto steigen und losfahren - also findet der Urlaub auch niemals statt.

Hier ist also die Erklärung: Sie können einen großartigen Plan haben. Sie können so perfekt vorbereitet sein, bereit, einen großen Erfolg aus Ihrem Internet Business zu machen, dass Sie nur noch loszulegen brauchen, aber wenn sie es nicht wirklich TUN, dann werden Sie *absolut nichts verdienen...Null Komma Null...nada!*

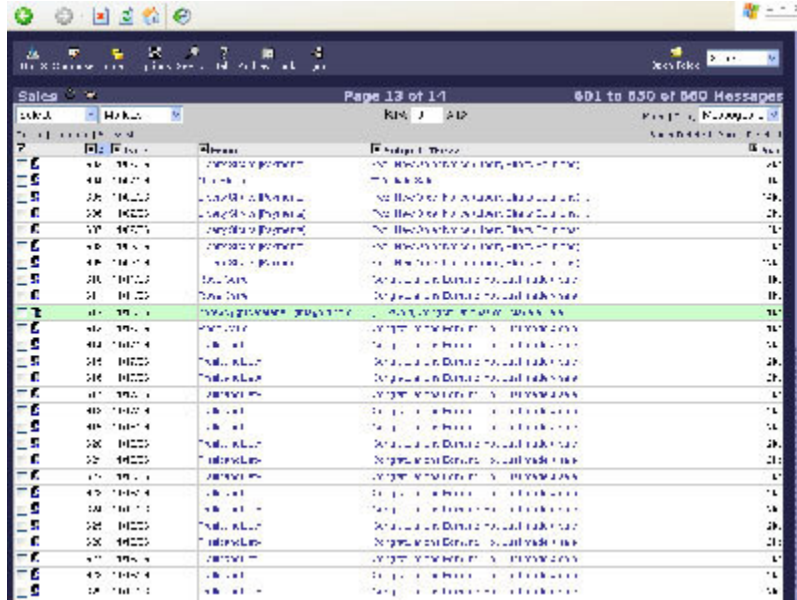
Das Gleiche gilt, wenn Sie einen guten Rat bekommen. Der Rat ist gut, aber wenn Sie ihn nicht in die Tat umsetzen, dann wird er Ihnen nicht helfen.

Haben Sie jemals einen Gemüsegarten angelegt? Sie gehen ins Geschäft, kaufen Saat und Werkzeuge. Dann haben Sie zwei Möglichkeiten: Sie können entweder das Werkzeug benutzen, um den Boden vorzubereiten und die Saat einzupflanzen, oder Sie können die Werkzeuge zusammen mit der Saat in den Schuppen legen und nichts tun.

Wenn Sie die Saat aussäen und regelmäßig gießen, wird sie wachsen und sich vervielfältigen. Wenn Sie sie wegpacken, dann passiert gar nichts. So ist auch Internet Marketing. Sie präparieren entweder den Boden, pflanzen die Saat und bauen ein Business, oder Sie reden nur davon.

Denken Sie immer daran: **Ein erfolgreiches Business ist ein Traum, der wahr geworden ist, nachdem die Arbeit getan wurde.**

Die Wahl ist Ihre. Sie wissen jetzt wie. Sie haben einen Plan. Sie haben die Werkzeuge. **Nun müssen Sie nur noch handeln!**



Das Handeln kann ich Ihnen leider nicht abnehmen. Aber ich kann Ihnen garantieren, dass Sie sehr viel bei der Umsetzung Ihres Planes lernen werden. Es gibt kein richtig oder falsch in diesem Business. Es ist nur wichtig, dass Sie überhaupt loslegen und aktiv werden.

Denn je mehr Sie ausprobieren, desto schneller werden Sie genau den Weg finden, der Ihnen den Erfolg mit Ihrem eigenen Internet Business bringt. Es liegt nur an Ihnen, den ersten Schritt zu machen, und den Weg immer weiter zu gehen. Ein großer Internet Marketer namens David Vallieres hat einmal gesagt: „You need to fail fast“ – Du musst schnell scheitern. Denn, je öfter man Fehler macht und im Kleinen „scheitert“, desto mehr wertvolle Erfahrungen hat man

dazu gewonnen. Diese Erfahrungen sind es, die einen guten Internet Marketer von einem schlechten Internet Marketer unterscheiden.

Der gute hat alles schon ausprobiert und weiß, was online funktioniert, während der schlechte Internet Marketer alles nur theoretisch weiß und immer noch auf den „optimalen Zeitpunkt“ wartet, um endlich loszulegen. Diesen optimalen Zeitpunkt gibt es allerdings nicht.

Es wird ihn nie geben. Es ist genau der Zeitpunkt, an dem Sie sich **ENTSCHEIDEN**, aktiv zu werden. Sie können Ihren Kurs immer noch korrigieren, wenn Sie feststellen, dass noch nicht alles rund läuft...!

Sind Sie bereit für dieses Online-Abenteuer? Es ist Zeit, zu handeln...

JETZT!

Es grüßt Sie,

Ihr Detlev Reimer

<http://www.internetmarketingportal.de/blog/>

