

**DETLEV REIMER'S**

**Der pfiffige Reseller!**

**WIE SIE ENDLICH GUTES GELD MIT RESELLER-PRODUKTEN VERDIENEN!**

**Der pfiffige Reseller!**

**WIE SIE ENDLICH GUTES GELD MIT RESELLER-PRODUKTEN 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>

# Inhalt

<b>INHALT.....</b>	<b>3</b>
<b>1.0 Pfiffige Reseller-Erfolgseinstellung.....</b>	<b>7</b>
1.1 Eine gute Kaufrate erreichen .....	8
1.2 Ihre Webpräsenz definieren .....	9
1.3 Effektiver Verkaufstext .....	10
1.4 Leads finden.....	12
1.5 Lernen Sie den Fachjargon.....	13
<b>2.0 Dynamische Resell Rights Strategien &amp; Taktiken.....</b>	<b>16</b>
2.1 Ein Resell Rights Produkt dynamisch verkaufen .....	17
2.2 Splitten Sie Ihre Resell Rights Ebooks für maximale Profite auf .....	18
2.3 Bestechen Sie Kunden mit Freebies, um die Resell Rights Profite zu maximieren .....	19
2.4 Bei Verkäufen (und Ablehnungen) nachfassen, um Ihre Kunden zufriedenzustellen und Ihre Profite zu erhöhen.....	21
2.5 Schaffen Sie ein Netzwerk von Websites, um eine massive dynamische Resell Rights Marketing-Kampagne durchzuführen.....	22
2.6 Reseller-Strategien – Legen sie den Akzent auf Kundenbetreuung und überragenden Service .....	24
2.7 Reseller-Strategien – Kennen Sie Ihre Stärken .....	25
2.8 Reseller-Strategien - Blogs benutzen, um den Bekanntheitsgrad zu steigern .....	27
2.9 Reseller-Strategien – Promotion-Artikel schreiben .....	29
2.10 Reseller-Strategien – Machen Sie Werbung in Ihrer Zielgruppe .....	30
<b>3.0 Wo Sie Top Resell Rights Produkte bekommen .....</b>	<b>32</b>
3.1 Wie Sie Produkte von bester Qualität bekommen, indem Sie kostenpflichtigen Mitglieder-Websites beitreten.....	33
3.2 Wie man erstklassige Produkte von den Autoren und Designern selbst bekommt.....	34
3.3 Durchkämmen Sie die Suchmaschinen, um Top-Produkte zu finden, die andere vielleicht verpasst haben.....	36
<b>4.0 Fazit.....</b>	<b>38</b>
4.1 Resell Rights Tipps und Tricks.....	39
4.2 Wie Sie sich im Resell Rights Marktplatz behaupten können.....	40

# **1.0 Pfiffige Reseller- Erfolgseinstellung**

## 1.1 Eine gute Kaufrate erreichen

Wie jeder erfolgreiche Reseller Ihnen sagen wird, reicht es nicht aus, ein großartiges Produkt oder einen großartigen Service zu haben, das oder den Sie unter Ihrem Namen branden und vermarkten können. Sie werden auch den Gewinn eines jeden Produktes, das Sie verkaufen, maximieren wollen. Einer der besten Wege, auf dem Sie sicherstellen können, dass Sie immer den größten Gewinn aus jedem Verkauf herausbekommen, ist es, mit einer aggressiven Verkaufsrate zu starten.

Wenn Sie sich nach Waren und Dienstleistungen umschaun, die Sie im Internet vermarkten können, werden Sie schnell sehen, dass es eine Reihe von Möglichkeiten gibt, wie ein Reseller eine Vereinbarung mit einem Anbieter strukturieren kann.

Eines der Modelle ist so ausgelegt, dass der Anbieter den Verkaufspreis festlegt, und die Reseller einen Prozentsatz von jedem Verkauf erhalten. Das ist zwar ein funktionierendes System, bietet dem Reseller aber keinen Raum, besonders kreativ zu sein.

Eine Reseller-Vereinbarung mit einem festen Einkaufspreis einzugehen, erlaubt Ihnen, sehr viel kreativer zu sein, als Sie es jemals bei einem Festpreis mit einer Provision sein könnten. Lassen Sie uns Ferngespräche als Beispiel nehmen. Sie sind in der Lage, einen Einkaufspreis von €0,01 pro Minute von Ihrem Anbieter zu erhalten.

Jetzt gewinnen Sie selber zehn Kunden, die sie alle mit einer Rate von €0,05 pro Minute versorgen. Im Laufe des ersten Monats generieren Ihre zehn Kunden insgesamt zehntausend Ferngesprächs-Minuten. Die Kosten für den Datenverkehr sind €100. Ihr Gewinn nach Abzug der Kosten beträgt also €400. Bei dem gleichen Szenario gibt Ihr Anbieter Ihnen jetzt aber den schlechteren Festpreis von €0,04 pro Minute, mit einer Zehn-Prozent Provision auf alle

Verkäufe. Dieselben zehn Kunden, die Ihnen €400 mit dem ersten Einkaufspreis gebracht haben, würden jetzt im 2. Szenario nur eine Provision von \$40,00 einbringen. Welche Version bevorzugen Sie?

Gute Einkaufspreise geben Ihnen nicht nur Raum, um Ihren Einkommensstrom zu kontrollieren, sondern geben Ihnen auch Raum, um wettbewerbsfähig bei der Preisgestaltung zu sein, sowie bei der Qualität der Ware oder Dienstleistung, die Sie wiederverkaufen. Überprüfen Sie heute das Potenzial, einen besseren Einkaufspreis von Ihren Anbietern zu bekommen.

## 1.2 Ihre Webpräsenz definieren

Sie wollen also Ihre persönlich gebrandeten Resell Rights Produkte und Dienstleistungen online vermarkten? Gut für Sie! Man kann eine Menge Geld im Internet verdienen, wenn man es richtig anstellt. Eines der ersten Dinge, die Sie machen müssen, ist, eine Website zu erstellen, die Ihre Angebote mit großer Effizienz bewirbt und die trotzdem sehr zugänglich für die Marktsektoren ist, auf die Sie abzielen.

Ein häufiger Fehler, den viel zu viele Online-Marketer begehen, ist, die Gestaltung einer Titelseite für die Website, die derartig mit Text, Grafik und Animationen überladen ist, dass sie die Leute davon abschreckt, einen Blick auf das zu werfen, was Sie eigentlich zu bieten haben. Behalten Sie im Hinterkopf, dass die Menschen immer sehr beschäftigt sind und nur kurze Aufmerksamkeitsspannen haben. Sie haben nur ein paar Sekunden, um ihre Aufmerksamkeit zu bekommen und aufrecht zu erhalten.

Wenn Ihre Website eine Riesenbandbreite benötigt, um vollständig zu laden, oder wenn es den Anschein hat, dass der Betrachter sich durch eine Menge Zeug durchkämmen muss, um das zu finden, wonach er sucht, verlieren Sie Ihre Chance. Halten Sie es attraktiv und machen Sie es verlockend, aber vergessen

Sie nicht, dass Sie das Ganze so einfach wie möglich halten sollten (K.I.S.S. – Prinzip – „Keep it simple, stupid“ zu deutsch: „Halte es einfach, Dummerchen“).

Zusätzlich dazu, Ihre Startseite einladend und übersichtlich zu gestalten, sollten Sie die einzelnen Seiten, die Ihr Angebot darstellen, informativ, aber nicht zu wortreich gestalten.

Sie müssen genügend Details präsentieren, so dass der Kunde weiß, was Sie haben und wie es ihm nützen kann, aber es gibt keine Notwendigkeit für eine Dissertation über die Geschichte und die innere Funktionsweise des Dienstes oder des Produktes, das Sie verkaufen.

Anwendungsideen sind immer ein gutes Zugpferd. Fokussieren Sie Ihre Anwendungen auf die Zielgruppe, die Sie anpeilen, fügen aber ein oder zwei breitere Anwendungen hinzu.

Man kann nie wissen, wann ein potenzieller Kunde nicht nur nach Business sucht, sondern auch etwa nach einem privaten Verein oder einer religiösen Organisation. Machen Sie die Anwendungen klar, prägnant und frei von jedem Jargon oder Schlagwörtern, die den Interessenten verwirren könnten.

Denken Sie daran, dass Ihre Website der erste Eindruck eines potenziellen Kunden von Ihnen und Ihrem Unternehmen sein kann. Machen Sie einen ersten Eindruck, der sie veranlasst, wieder zu kommen und nicht weg zu laufen.

## **1.3 Effektiver Verkaufstext**

Für den Online-Marketer ist es absolut notwendig, die Aufmerksamkeit eines Interessenten mit den ersten paar Worten Ihres Verkaufstextes zu erhalten. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich nun um Inhalte auf Ihrer Website, den Text Ihrer Werbe-E-mails oder Werbeanzeigen handelt, die Sie aktiviert haben,

wie Pop-ups rund um das Internet.

Wenn Sie es nicht schaffen, schnell das Interesse eines potenziellen Kunden zu gewinnen, bedeutet, dass Sie keine zweite Chance haben werden. Deswegen muss Ihr Verkaufstext bestechend, einfühlsam und verführerisch zugleich sein.

Es gibt zwei Arten, um mit einem wirklich großartigen Verkaufstext herauszukommen. Ihre erste Option ist, den Verkaufstext selbst zu schreiben. Einer der Vorteile, die Arbeit selbst zu machen, ist dass Sie Ihre Produktlinie kennen und wissen, was sie tun kann, und wie sie das Leben vieler Menschen leichter machen kann.

Auf diese Weise können Sie ganz einfach zeigen, warum Ihr Unternehmen das richtige ist, um diese hervorragenden Angebote wahr zu nehmen.

Natürlich kann es sein, dass Sie überhaupt keine literarischen Fähigkeiten besitzen. Unter diesen Umständen ist es das Beste, Ihren Verkaufstext von einem professionellen Werbetexter schreiben zu lassen.

Ein professioneller Texter, mit einem Auge für die Erstellung von Vertriebs- und Marketingmaterial, wird in der Lage sein, sich mit Ihnen hinzusetzen und schnell genug alles über Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Produktpalette zu erfahren, um effektive Texte für alle möglichen Anwendungen zu schreiben.

Aus einem Kernset von Ideen können Sie sich den Text aussuchen, der auf Ihrer Website, in Ihren elektronischen Broschüren, Online-Anzeigen und Werbebriefen erscheinen soll.

Rechnen Sie damit, eine Menge Geld zu bezahlen, wenn Sie einen talentierten Texter für Ihren Verkaufstext haben wollen. Das ist eine Ausgabe, bei der Sie nicht an den Kosten sparen sollten. Wenn Sie das tun wollen, schreiben Sie besser Ihren eigenen Text.

## 1.4 Leads finden

Während einige Unternehmen in der Lage sind, eine "Build it and they will come"-Mentalität einzusetzen, wird es nicht für Sie und Ihr Reseller-Business funktionieren. Bevor Sie irgendwelche Kunden haben werden, müssen Sie Ihren Namen bekannt machen. Das bedeutet, Leads zu beschaffen. Hier sind einige Vorschläge, wo Sie diese finden können.

Die billigsten Leads - auf den Preis bezogen - werden Sie bekommen, indem Sie sie selber suchen. Glücklicherweise gibt es viele professionelle Anbieter, die Mitgliedslisten besitzen, auf die Sie mit wenig oder gar keinen Problemen zugreifen können. Nehmen wir zum Beispiel an, Sie haben sich entschlossen, Anwaltsbüros als ideale Kandidaten für die Waren oder Dienstleistungen auszusuchen, die Sie wiederverkaufen.

Jedes Bundesland hat eine Vereinigung von Rechtsanwälten. Sie werden in der Regel Anwaltskammern genannt. Die meisten von ihnen, haben interne Suchmaschinen, die es Ihnen erlauben, all die Kontaktinformationen zu finden, die Sie brauchen, um Kaltaquise durchzuführen oder einmalige Werbebriefe zu verschicken.

Während es einige Zeit in Anspruch nehmen kann, um die Liste für den Postversand zusammenzustellen, sind die Chancen sehr gut, dass Sie einige sehr hochwertige Kunden in einem kurzen Zeitraum finden.

Wenn Sie die Suche wirklich nicht selbst durchführen wollen, dann können Sie sich nach kundenspezifischen Lead-Listen (sprich: Newsletter) umschaun, um dann entweder mit dem Besitzer des Newsletters einen Deal auszuhandeln, oder um eine Werbeanzeige in dem Newsletter zu schalten. Am besten ist hierbei immer noch eine Standalone-Anzeige, bei der nichts weiter als Ihre Anzeige an die gesamte Liste geschickt wird.

Direkt danach kommt die Top-Sponsor-Anzeige, die in der Regel in dem normalen Newsletter mit rausgeschickt wird und die ganz am Anfang steht. Es gibt noch wesentlich mehr Möglichkeiten, seine Anzeigen in einem solchen Newsletter zu platzieren, aber diese werden immer ineffektiver, je weiter unten die Anzeige steht.

Die andere Möglichkeit wäre, Banner auf Websites zu schalten, die zu Ihrem Thema passen, für das Sie die Leads finden wollen. Sie suchen sich dann beispielsweise über Google Adwords die besten davon raus und platzieren dann Werbung, die Sie ebenfalls über Google schalten können. So erreichen Sie ebenfalls sehr viele Interessenten und diese tragen sich dann in Ihre Liste ein, wenn Sie z.B. ein Gratis-Ebook oder Report abgeben.

Wie Sie Ihr Unternehmen aufbauen, wird einer der wertvollsten Posten die Empfehlung zufriedener Kunden sein. Zögern Sie niemals, Ihre Kunden nach Empfehlungen zu fragen, und nach der Erlaubnis, ihre Namen zu erwähnen, wenn Sie den ersten Kontakt herstellen. Dies kann sofort Türen für Sie öffnen, etwas, was sonst vielleicht eine Menge Aufwand von Ihrer Seite erfordern würde

Seien Sie pro-aktiv dabei, Ihren Firmennamen und Ihre Produkte so schnell wie möglich an den Mann oder die Frau zu bringen, und Sie werden bald sehen, wie Ihr Unternehmen floriert.

## **1.5 Lernen Sie den Fachjargon**

Wenn Sie es mit dem Geld verdienen als Reseller ernst meinen, dann müssen Sie genau lernen, was mit einigen der üblichen Begriffe, die im Reseller-Umfeld vorkommen, gemeint ist. Hier sind ein paar kurze Definitionen für Sie als Starthilfe.

Als Reseller sind Sie im Business des Wiederverkaufs einer Ware oder einer

Dienstleistung, die von einer anderen Person bereitgestellt wird. Kurz gesagt, Sie verkaufen Produkte unter Nutzung der so genannten Wiederverkaufsrechte weiter. Wiederverkaufsrechte (engl.: „Resell Rights“) gelten für physische Produkte, Dienstleistungen und digitale Produkte wie Software und Ebooks.

Bei physischen Produkten und Dienstleistungen, werden Sie typischerweise der Vermittler sein, also derjenige, der den Traffic auf die Seite des Anbieters führt,, wobei der Anbieter Bestellungen erfüllt, die Sie verkauft haben und bietet Ihnen eine Provision irgendeiner Art. Es ist also eher ein Geschäft auf Provisionsbasis, bei der Sie der Affiliate sind. Sie sind in diesem Fall nicht unabhängig vom Händler, sondern im Gegenteil: Sie sind auf ihn angewiesen.

Diese Produkte und Dienstleistungen können privat gebrandet sein oder nicht, je nach den Bedingungen der Wiederverkaufsrechte, die Sie mit dem Anbieter vereinbart haben.

Im Fall von digitalen Produkten haben Sie die Produkte vielleicht für eine einmalige Gebühr erworben und dürfen sie kostenlos vervielfältigen, wenn Sie Kopien verkaufen. Mit digitalen Produkten gibt es keine Interaktion mit dem Anbieter, und der gesamte Cash-Flow geht direkt an Sie – ohne irgendwelche Abzüge und ohne, dass Sie auf Provisionszahlungen des Anbieters warten müssen.

Es gibt mehrere Arten von Wiederverkaufsrechten. Einfache Resell Rights erlauben Ihnen, die Ware oder die Dienstleistung an einen Kunden auszuliefern, aber der Kunde hat nicht das Recht, das Produkt oder die Dienstleistung wiederum an eine dritte Partei weiter zu verkaufen. Das Recht, das Produkt oder die Dienstleistung zu verkaufen, liegt nach wie vor nur bei Ihnen.

Master Resell Rights erlauben Ihnen, Waren und Dienstleistungen an Kunden zu verkaufen, und diese Kunden dürfen das gesamte Produktpaket, inklusive der gleichen Rechte, weiterverkaufen.

Sie können sich auch dafür entscheiden, diese mit einem Paket weiterzugeben, wenn Ihr Kunde Großbestellungen von Waren tätigt, oder die Master Resell Rights können von jemandem separat erworben werden, der ein eigenes Reseller-Business gründen möchte.

Auch Private Label Rights („PLR“) können noch ins Spiel kommen. Einige Wiederverkäufer vermarkten eine Ware oder eine Dienstleistung lieber unter ihrem eigenen Namen und nicht unter dem des Herstellers. Dies ist eine seit längerer Zeit gängige Praxis, die es in allen Businessbereichen gibt, von der Telekommunikation bis zu Cerealien, die Sie im Supermarkt kaufen.

„Private Label“ bedeutet, dass Ihr Anbieter es Ihnen erlaubt, die Ware oder Dienstleistung unter einem Markennamen Ihrer Wahl zu vermarkten, anstatt unter dem ursprünglichen Namen. Es gibt nicht viele Anbieter von digitalen Private Label - Produkten im deutschen Markt, deswegen möchte ich hier kurz noch meine eigene Website nennen, wo Sie solche Produkte erwerben können:

<http://www.plrebooks.de/>

Es gibt eine Reihe weiterer Begriffe, Abkürzungen und Schlagwörter, auf die Sie stoßen werden, wenn Sie die Welt des Wiederverkaufs betreten, darunter auch einige, die spezifisch für die Art der Ware oder Dienstleistung sind, die Sie zur Verfügung stellen.

Wann immer Sie einen unbekanntem Begriff hören, machen Sie es sich zur Gewohnheit, herauszufinden, was er bedeutet. Je mehr Sie wissen, desto schneller bewegen Sie sich auf Ihr Ziel zu, erfolgreich in diesem Business zu sein.

# **2.0 Dynamische Resell Rights Strategien & Taktiken**

## **2.1 Ein Resell Rights Produkt dynamisch verkaufen**

Nun haben Sie vor kurzem Master Resell Rights für das, von dem Sie glauben, dass es der nächste große Verkaufsschlager im Ebook-Markt wird, erworben, aber Sie haben keine Ahnung, wie sie jetzt loslegen können.

Klar, es gibt Unmengen von verschiedenen Websites, denen Sie sich zuwenden können, im Versuch, sich schnell die Grundlagen des dynamischen Resell Rights Marketings anzueignen, aber all diese Websites verlangen, dass Sie den Preis im Voraus bezahlen, um die Informationen zu bekommen.

Und wer kann von vornherein sagen, wie glaubwürdig die genannten Techniken sind? Denn, wer will schon fünfzig bis zweihundert Euro ausgeben, nur um vielleicht etwas zu lesen, was man schon kennt?

Wenn Sie die Gewinne aus Ihrem neu erworbenen Resell Rights Produkt maximieren wollen, dann müssen Sie zuhören, und zwar gut zuhören, denn dies ist einer der heißesten Tipps, den es für die Menschen in Ihrer Position gibt.

Als ersten Schritt sollten Sie ein wenig eigene Recherche betreiben, um zu sehen, wie Ihre Konkurrenz aussieht. Besuchen Sie Websites, die ähnliche Ebooks wie Ihres verkaufen, und schauen Sie, wie viel sie dafür verlangen. Sie können eine Menge lernen, an das Sie vielleicht noch nicht gedacht haben, indem Sie einfach sehen, was die Konkurrenz macht.

Sobald Sie wissen, wie das Verkaufsfeld aussieht, sollten Sie anfangen, das Produkt zu ändern, um es an Ihre Bedürfnisse anzupassen und es aus der Menge herausstechen zu lassen. Da Sie möglicherweise keine Private Label Rights haben, die es Ihnen ermöglichen, den Inhalt des Ebooks zu ändern, sollten Sie stattdessen an der Veränderung des Brandings oder der Verpackung bzw. Der Website für das Ebook arbeiten, das Sie planen, weiterzuverkaufen.

Selbst, wenn Sie nur ein paar scheinbar unbedeutende Änderungen in der Art machen, wie Sie dieses Ebook vermarkten, stehen die Chancen gut, dass diese Änderungen einen signifikanten positiven Einfluss darauf haben werden, wie viele Menschen Geld für Ihr Produkt ausgeben werden.

Wählen Sie einen einprägsamen Titel, schreiben Sie einen überzeugenden Verkaufstext, und stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Website mit einigen bestechenden Grafiken ergänzen.

## **2.2 Splitten Sie Ihre Resell Rights Ebooks für maximale Profite auf**

Wann immer jemand die Master Resell Rights für ein Ebook erwirbt, scheint es so, als ob er alles sofort vergisst, was er mit den Rechten tun darf, und was nicht. Aus diesem Grund ist es von entscheidender Bedeutung, dass Sie genau nachschauen, welche Rechte Sie für sich selbst gekauft haben.

Allzu oft denken die Marketer, dass Sie nur das Ebook als Ganzes in seiner ursprünglichen Form verkaufen dürfen - aber in der Regel ist dies nicht der Fall.

Um die Gewinne zu maximieren, die Sie aus dem Kauf der Resell Rights eines Ebooks bekommen können, müssen Sie sich voll und ganz darüber bewusst sein, was Sie mit Ihrem Ebook tun dürfen und was Sie nicht dürfen.

Wie bereits in einem früheren Abschnitt ausgeführt, ist eines der besten Dinge, die Sie tun können, um die Verkäufe eines Ebooks zu steigern, das Rebranding des Produktes, das für potenzielle Käufer viel attraktiver ist - aber das ist nur die Spitze des Eisbergs.

Ein weiterer, toller Tipp, um so viel Gewinn wie möglich aus einem Ebook herauszuholen, für das Sie Resell Rights gekauft haben, ist das Ebook in kürzere

Abschnitte aufzuteilen. Wahrscheinlich hat das Ebook mehrere Kapitel.

Um Ihren Gewinn zu steigern, können Sie jedes dieser Kapitel (vorausgesetzt, die Kapitel sind lang genug) in ein eigenes kürzeres, stärker fokussiertes Ebook oder einen kurzen Report stecken, das die Leute mit Freude von Ihnen kaufen werden. Sobald Sie Ihren Kunden das erste Mini-Ebook verkauft haben, preisen Sie die restlichen Mini-Ebooks an und Sie werden in kürzester Zeit mehr Geld einfahren, als Sie vielleicht mit einem einzigen Ebook verdient hätten.

Alternativ können Sie auch die Resell Rights eines Ebooks noch weiter aufsplitten, und Kapitel, gut geschriebene Absätze, oder andere wichtige Bereiche der Ebooks, die Sie besitzen, in einzelne Artikel zerlegen, die Sie sehr günstig verkaufen können, oder die sie sogar verschenken, um das Interesse an dem Ebook zu erhöhen, das Sie verkaufen.

Indem Sie kurze, textuelle Produkte zu einem günstigen Preis anbieten, der die Leute wahrscheinlich nicht abschreckt, können Sie die Gewinne aus dem Verkauf Ihres Ebooks im Laufe der Zeit enorm steigern.

## **2.3 Bestechen Sie Kunden mit „Freebies“ oder Boni, um die Profite zu maximieren**

Die Kunden anzuziehen, um Produkte auf Ihrer Website zu kaufen, hängt allein von einer Fähigkeit ab: Den Kunden ein Produkt zu bieten, das sie zu einem Preis wollen, den sie zu zahlen bereit sind.

Oft kann diese scheinbar einfache Aufgabe schnell zu einem gewaltigen Problem werden, wenn Sie versuchen, zu entscheiden, was Sie genau tun müssen, um den Deal für Ihre Kunden zu versüßen und dabei immer noch genug Gewinn zu erwirtschaften, um komfortabel davon leben zu können.

Allerdings ist die Antwort auf Ihre brennende Frage, wie Sie so viel verkaufen, wie Sie nur können und immer noch genug Geld machen, um überleben zu können, mit einem einfachen Satz zu beantworten - bieten Sie Ihren Kunden etwas Kostenloses als Beigabe, einen BONUS.

Kunden lieben das Gefühl, etwas umsonst zu bekommen - das ist der Grund, warum kostenlose Dinge so gut funktionieren. Während es vielleicht gegen Ihr Geschäftsmodell ist, etwas kostenlos anzubieten, ist es eine großartige Möglichkeit, um Interesse an anderen Produkten, die Sie verkaufen, zu wecken, so dass Sie mehr Geld einnehmen, als auf herkömmliche Weise.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, wie Sie Vorteile aus dem Besitz von Master Resell Rights oder anderen digitalen Produkten ziehen können, indem Sie sie kostenlos weggeben. Die erste Möglichkeit ist, eine Handvoll kostenloser Produkte mit einem besseren, teureren Produkt zu bündeln

Sagen wir mal zum Beispiel, dass Sie die Resell Rights für ein tolles Ebook über Fotografie erworben haben. Sie haben auch ein paar kürzere Ebooks, die sich um ähnliche, ergänzende Themen drehen.

Anstatt zu versuchen, alle drei zu verkaufen, sollten Sie die kürzeren Ebooks mit dem hochwertigeren Ebook bündeln, und sagen, dass die zusätzlichen Ebooks kostenlose Geschenke sind. Die gebündelten Pakete werden so in kürzester Zeit zu einem Verkaufsschlager werden.

Alternativ können Sie auch kostenlose Ebooks verwenden, um Interesse an einem teureren Ebook zu erwecken, an dem Sie Resell Rights besitzen. Setzen Sie einen Link zu Ihrer Website, um potenziellen Kunden den kostenlosen Download von kürzeren Ebooks oder kleine Ausschnitte eines teuren Ebook zu erlauben und zu sehen, wie die Leute in Scharen zurückkommen, um das teure Ebook zu erwerben.

Kostenlose Werbung für ein teureres Ebook zu bekommen, für das Sie die Resell

Rights besitzen, ist eine ausgezeichnete Möglichkeit, um Ihre Gewinne zu maximieren.

## **2.4 Bei Verkäufen (und Ablehnungen) nachfassen, um Ihre Kunden zufriedenzustellen und Ihre Profite zu erhöhen**

Das Schaffen einer guten Beziehung mit Ihren Kunden, sollte eines Ihrer primären Ziele sein, wenn Sie damit erfolgreich sein wollen, Ebooks und andere digitale Produkte als Reseller zu verkaufen.

Während Sie offensichtlich eine umfangreiche Mailingliste aufbauen sollten, um Ihre Kunden über neue Produkte zu informieren, die Sie vielleicht auf Ihrer Website verkaufen, gibt es noch andere Dinge, die Sie tun können, wenn Sie wollen, dass Ihre Kunden immer eine positive Erfahrung machen, die sie dazu bringt, sich auch für Ihre weiteren Produkte zu interessieren.

Einer der besten Wege, um sicherzustellen, dass Ihre Kunden zufrieden und bereit sind, mehr Produkte aus Ihrem dynamischen Resell Rights Marketing-Arsenal zu kaufen, ist nach jedem Verkauf eine Dankeschön-E-Mail herauszuschicken. Die E-Mail sollte sorgfältig verfasst sein, und Ihren Kunden einen guten Grund geben, Sie als Verkäufer zu schätzen.

Verwenden Sie das Schreiben nicht, um zu versuchen, Ihren Kunden an diesem Punkt irgendetwas Anderes zu verkaufen - lassen Sie sie Ihr Produkt erst einmal genießen. Aber achten Sie darauf, ein paar Tage später eine Folge-E-Mail rauszuschicken, so dass Ihre Kunden sicher sind, dass Ihre Website der Platz für sie ist, um alle digitalen Informationen zu bekommen, die sie zum Thema benötigen.

Wenn Sie nun feststellen, dass jemand Ihre Website besucht hat und sich in Ihre Mailing-Liste eingetragen hat, aber nicht das Ebook gekauft hat, an dem Sie die Resell Rights haben, müssen Sie einen anderen Aktionsplan haben, wenn Sie Ihre Gewinne maximieren möchten.

Schicken Sie z.B. diesen Leuten eine "personalisierte" E-Mail und fragen Sie, warum sie nicht Ihr Ebook gekauft haben, und schauen Sie auf der Grundlage ihrer Antwort, ob Sie etwas tun können, um die Situation geradezubiegen, und sie als Kunden zu gewinnen.

Stellen Sie auch immer sicher, dass Sie selbst die Leute, die nichts gekauft haben, über alle neuen Produkte informieren. Man kann nie wissen, welches Ebook, an dem Sie die Resell Rights besitzen, dasjenige sein wird, wofür sie zu zahlen bereit sind.

## **2.5 Schaffen Sie ein Netzwerk von Websites, um eine massive, dynamische Resell Rights Marketing-Kampagne durchzuführen**

Auch wenn es ein guter Start ist, eine Website für alle Ebooks zu haben, an denen Sie die Resell Rights besitzen, und sie leicht zu pflegen ist, gibt es eine Reihe von Gründen, warum Sie mehr als eine Website haben sollten, wenn Sie wirklich Ihre Gewinne maximieren wollen.

Zuerst einmal ist eine einzige Website sehr viel schwieriger für eine Person zu finden. Stellen Sie sich vor, Sie sind ein Kunde, und Sie sind auf der Suche nach Ebooks über Schönheit und Hautpflege. Sie werden sofort von den etablierteren Websites angezogen, die nur das eine Produkt verkaufen, weil es so aussieht, als ob dieses Produkt mit Liebe und Sorgfalt erschaffen wurde, da es (jedenfalls oberflächlich) alles ist, was die Website anbietet.

Wenn Sie wollen, dass Ihre Ebooks aus dem Meer von Konkurrenten hervorstechen, dann müssen Sie hart daran arbeiten, dass Sie all Ihre Websites einrichten. Das ist richtig, all Ihre Websites. Nicht nur eine, nicht nur zwei - sondern eine Website für jedes von Ihren Ebooks, an dem Sie die Resell Rights besitzen.

Aber stoppen Sie nicht an dieser Stelle - Sie sollten auch mindestens eine Website mit Ebook-Paketen von geringem Wert für die Leute erstellen, die mehr Wert auf Quantität als auf Qualität legen. Und kein Netzwerk von Websites wäre komplett, ohne eine weitere Website, die speziell für den Wiederverkauf der Rechte an den Ebooks eingerichtet ist, die für Sie keinen Wert mehr haben.

Sobald Sie Ihr massives Netzwerk von dynamischen Resell Rights Marketing Websites erstellt haben, sollten Sie sicherstellen, dass Sie sie alle untereinander verlinken, so dass die Leute besser von einer zu einer anderen Website navigieren können.

Diese Verlinkung dient auch einem anderen Zweck - sie hilft Suchmaschinen zu erkennen, dass Ihre Websites einige der besten zum Thema sind (wegen der Backlinks), und sie hilft Ihnen, Ihre Suchmaschinenpositionen auf Websites wie Google und Yahoo! zu verbessern.

Obwohl es eine Menge Arbeit ist, so viele Websites einzurichten, wird es sich auszahlen, da mehr und mehr Menschen bereit sind, ihr Geld für ein Ebook auszugeben, das so aussieht, als ob diesem eine ganze Website gewidmet ist.

## **2.6 Reseller Strategien – Legen sie den Akzent auf Kundenbetreuung und überragenden Service**

Die eine Sache, die Sie als Teil Ihres Geschäftsmodells nicht tun sollten, ist, sich in einen Preiskampf mit Ihren Konkurrenten zu begeben. Allzu oft drückt diese

Strategie nur den Preis, so dass niemand mehr viel Gewinn macht.

Anstatt sich auf den Preis zu konzentrieren, verbessern Sie Ihre Fähigkeiten der Kundenbetreuung, und stellen Sie sicher, dass Sie einen Service bieten, der Sie wirklich unvergesslich macht. Hier sind einige Beispiele für Dinge, die Sie tun können, um diese Merkmale potenziellen und wiederkehrenden Kunden zu zeigen.

Selbst wenn Ihre wichtigsten Kommunikationsmittel mit Ihren potenziellen und bestehenden Kunden Ihre Webseite und E-Mail-Antworten auf Anfragen sind, versuchen Sie, jede Interaktion so persönlich wie möglich zu gestalten. Beachten Sie, dass persönlich nicht bedeutet, zu vertraut mit Ihren Kunden zu werden.

Allerdings können Sie damit glänzen, den Namen des Kunden zu benutzen und sich direkt auf den Inhalt der Anfrage zu beziehen. Viel zu viele Organisationen schicken vorgefertigte Antworten raus, die scheinbar so nahe wie möglich an der Beantwortung aller Fragen sind, die von dem Kunden gestellt wurden, aber nie wirklich direkt auf die Fragen eingehen und diese beantworten.

Vermeiden Sie Standardantworten und stellen Sie sicher, dass jede Interaktion darauf hindeutet, dass ein echter Mensch die Anfrage liest und persönlich darauf antwortet.

Soweit es Ihre Website betrifft, machen Sie es Ihren Interessenten und Kunden leicht, Sie zu erreichen. Bieten Sie ein Kontaktformular, das genutzt werden kann, um Kontaktinformationen einzutragen, und ein Feld für Fragen und Kommentare.

Versprechen Sie dem Kontakt, dass Sie innerhalb einer vernünftigen Zeitspanne antworten, vielleicht in vierundzwanzig Stunden, und dann stellen Sie sicher, dass sie es auch in diesem Zeitrahmen tun.

Selbst wenn es länger dauern wird, die Angelegenheit zu bearbeiten, teilen Sie

Ihrem Kunden innerhalb dieser Zeitspanne einen Status mit, so dass er weiß, Sie arbeiten weiter an der Sache, bis sie erledigt ist.

Sorgen Sie auch dafür, dass Sie sich klar darüber sind, wie schnell eine Bestellung ausgeführt werden kann. Ein Kunde wird es zu schätzen wissen, dass er von vornherhin darüber Bescheid weiß, dass es fünf Tage dauern kann, um ein Produkt auszuliefern. Dies ist viel besser, als wenn er denkt, dass das Produkt in vierundzwanzig Stunden geliefert wird, um dann festzustellen, dass es drei Tage dauert.

Ein qualitativ hochwertiger Service heißt, ehrlich im Bezug auf das zu sein, was die Kunden erwarten können.

Die grundlegende Faustregel bei der Erbringung von Dienstleistungen und der Kundenbetreuung ist, ehrlich zu sein, aber auch persönlich und professionell und niemals zu versuchen, einen Kunden zu täuschen. Wenn Sie dies tun, werden Sie dabei helfen, eines Ihrer besten Marketing-Tools aus dem Nichts zu erschaffen - die Empfehlung eines zufriedenen Kunden.

## **2.7 Reseller Strategien – Kennen Sie Ihre Stärken**

Wenn es um Reseller Strategien geht, ist eine der grundlegendsten Aufgaben, die Stärken Ihres Unternehmens herauszufinden, und sicherzustellen, dass Ihre Zielgruppe genau weiß, wo diese Stärken liegen und wie es sie attraktiver macht als Ihre Konkurrenz.

Eine gute Möglichkeit, Ihre Stärken zu erkennen, ist sich hinzusetzen und eine Liste von den Dingen zu machen, die Sie in Ihrer derzeitigen Organisation als Stärken empfinden. Was ist zum Beispiel die durchschnittliche Zeit, die zwischen der Erteilung eines Auftrages und der Erfüllung der Bestellung vergeht?

Wenn Sie feststellen, dass Ihre Bestellungen innerhalb von ein paar Stunden erfüllt werden, oder zumindest innerhalb von vierundzwanzig Stunden nach dem Eingang des Auftrags, dann können Sie es definitiv als Stärke verbuchen. Haben Sie eine hohe Verweildauer Ihrer Kunden bei Ihnen? Wenn dies der Fall ist, ist das eine Stärke, mit der Sie sich brüsten können. Die Tatsache, dass die Kunden bei Ihnen bleiben, sagt eine Menge über die Art aus, wie Sie Geschäfte machen.

Vielleicht finden Sie es am Anfang schwierig, die Stärken in Ihrem Business zu erkennen. Wenn Sie ein vages Gefühl einer potenziellen Stärke haben, können Sie vielleicht einige Ihrer Kunden, die Sie schon lange Zeit haben, nach Beispielen für Dinge fragen, die ihnen wirklich an Ihrem Unternehmen gefallen.

In dem Prozess könnten Sie sogar einige Testimonials bekommen, die Sie in Ihren Marketing-Materialien nutzen können, um diese Stärken noch zu unterstreichen. Auch dies wird einen positiven Effekt haben und Ihr Unternehmen noch attraktiver für potenzielle Kunden machen.

Sobald Sie eine Liste von mindestens sieben positiven Eigenschaften Ihres Unternehmens und Ihrer Produktlinie gefunden haben, zusammen mit Beispielen und/oder Testimonials, stellen Sie eine Seite für Ihre Website zusammen, die all diese Stärken aufzeigt, die Ihr Unternehmen zu dem macht, was es ist.

Denselben Text können Sie sowohl für gezielte E-Mail- und Direct-Mail-Kampagnen als auch online benutzen. Indem Sie Ihren bestehenden Kunden die Teilnahme an diesem Prozess erlauben, stellen Sie vielleicht fest, dass Sie Stärken besitzen, die Ihnen vorher nicht bewusst waren.

## **2.8 Reseller Strategien - Blogs benutzen, um den Bekanntheitsgrad zu steigern**

Wenn es darum geht, neue und innovative Wege zu finden, um Ihr Business bekannt zu machen, funktioniert nichts so gut wie ein Blog. Auf einer täglichen oder wöchentlichen Basis können Sie den Blog benutzen, um verschiedene Aspekte Ihrer Produkte oder Dienstleistungen hervorzuheben, über Anwendungen in verschiedenen Branchen zu sprechen und einige interessante Punkte hervorzuheben, die dabei helfen können, dass die Leute die Vorzüge der Dinge sehen, die Sie verkaufen.

Blogs tendieren dazu, Leute anzuziehen, die sie gerne regelmäßig besuchen und wo sie interessante Informationen, Meinungen und Kommentare lesen möchten. Wenn Sie Ideen zu interessanten Dingen haben, die Sie in Ihrem Blog diskutieren können, können Sie auch nach Möglichkeiten suchen, Ihre Produktlinie in den Postings zu promoten.

Sie müssen es nicht offensichtlich tun. Wählen Sie einen Ansatz, der es natürlich erscheinen lässt, in Ihren täglichen Ausführungen etwas über Ihr Business und Ihre Produkte zu erwähnen.

Diese Seitenreferenzen werden im Laufe der Zeit die Aufmerksamkeit der Leute auf sich ziehen und sie neugierig auf den Besuch Ihrer Website machen.

Ein anderes Mal wollen Sie vielleicht Ihren täglichen Blog-Eintrag über einige spezifische Anwendungen Ihrer Produkte in einem bestimmten Beruf schreiben. Diese können dann als ein Weg dienen, die Menschen darüber zum Nachdenken zu bringen, wie ähnliche Anwendungen auch für die eigene Branche geeignet sein könnten.

Immer, wenn Sie die Menschen dazu bringen können, anzufangen, darüber nachzudenken, wie Ihre Angebote sich auf ihre Arbeitsumgebung beziehen können, haben Sie bereits die erste Tür für einen Verkauf geöffnet.

Allgemeine Business-Tipps zu Fragen wie Business-Etikette kann auch einige Aufmerksamkeit auf Ihren Blog ziehen.

Die Implikation ist, dass wenn Sie all dieses Business-Wissen haben und zu den verschiedenen Beschäftigungsmethoden im Kundenbetreuungsbereich, der Durchführung von Sitzungen, der Handhabung von Verkaufstexten etc., gute Informationen geben können, dass Ihr Unternehmen dann auch richtig Substanz haben muss. Die Leute werden aufgrund der positiven Meinung, die sich als Folge der Lektüre Ihres Blogs gebildet haben, sehen wollen, was Sie für Produkte anzubieten haben.

Einen Blog zu führen, kostet einige Zeit und Mühe. Aber das Resultat eines positiven Rufes, über ein breites Spektrum an Business-Profis, verbunden mit erhöhten Chancen, neue Kunden zu gewinnen, kann es diese Mühen Wert sein lassen. Überlegen Sie noch heute, Ihren eigenen Blog einzurichten.

## **2.9 Reseller Strategien – Promotion-Artikel schreiben**

Wie so ziemlich jeder Unternehmer weiß, kann man über den Preis alleine nur begrenzt weit kommen. Wenn Sie Ihrer Verkaufsstrategie erlauben, sich darum zu drehen, die billigste Option auf dem Markt zu sein, werden Sie am Ende nur noch viel härter arbeiten müssen, um einen Gewinn zu machen. Anstatt den Preis zu senken, warum nutzen Sie nicht andere Methoden, um den Namen Ihres Unternehmens zu potenziellen Kunden zu bringen?

Ein großartiger Weg, sich in einem Marktsektor vorzustellen, ist Artikel zu schreiben, die sich an Ihre spezielle Branche wenden, und die sich auf mögliche Anwendungen für Ihre Produkte oder Dienstleistungen in dieser Branche beziehen.

Als Beispiel lassen Sie uns annehmen, Sie verkaufen Nibbon Cartridges, die in Transkriptionsgeräten verwendet werden. Ein natürlicher Absatzmarkt für die Cartridges ist die Rechtsbranche, da Gerichtsschreiber und auch Personen, die

medizinische und rechtliche Transkriptionen durchführen, sie nutzen können.

Dies identifiziert zwei Märkte, die man bedienen kann, und beide von ihnen haben Fachzeitschriften und landesweite Verbände für Personen, die in dieser Art von Beruf tätig sind.

Weil Sie Ihr Produkt so gut kennen, können Sie einfach einen hilfreichen Artikel mit einigen Tipps für die Aufnahme in den beiden Zeitschriften der Branche zusammenstellen. Halten Sie ihn etwa bei zwei- bis dreihundert Wörtern, da Redakteure oft auf der Suche nach Füllern sind, und diese Anzahl der Wörter ist ideal, um eine Seite zu komplettieren.

Natürlich werden Sie auch einen Hinweis in beiden Artikeln einfügen, der sich auf die Cartridges bezieht, wie die, die Sie anbieten. Stellen Sie sicher, dass Sie eine Verfasserzeile bekommen, die Ihren Namen, den Namen Ihres Unternehmens, sowie die Web-Adresse für Ihr Unternehmen beinhaltet.

Das Interesse, das Sie unter den Mitgliedern der Zielgruppe erwecken, wird Ihre Bemühungen die Zeit wert sein lassen, und es Ihnen ermöglichen, ihnen Ihr Produkt basierend auf Qualität, und nicht auf dem Preis, vorzustellen.

Als zusätzlichen Bonus werden Sie auch ein neues Publicity-Werkzeug erschaffen, da Sie die Erlaubnis bekommen können, Ihren Füll-Artikel wiederzuveröffentlichen, um ihn in Ihre Verkaufs- und Marketing-Materialien einzufügen.

## **2.10 Reseller Strategien – Machen Sie Werbung in Ihrer Zielgruppe**

Wenn Sie möchten, dass Ihr Unternehmen wächst, und Sie sich nicht alleine auf den Preis verlassen wollen, ist es eine gute Idee, eine direkte Kampagne für eine

Zielgruppe zu starten. Es gibt mehrere Möglichkeiten, diese Kampagne zu der Art von Kunden zu bringen, die Sie suchen, und zwar sehr effektiv.

Fachzeitschriften sind eine gute Möglichkeit, um Ihre Zielgruppe zu erreichen. Dies kann mit Anzeigen geschehen, oder wenn Sie einen der mitarbeitenden Autoren dazu bringen können, etwas über eines Ihrer Produkte oder Dienstleistungen zu schreiben, weil sie einen Bezug zu dieser speziellen Branche haben, dann werden Sie in der Lage sein, eine Menge schnellentschlossene Kunden sehr schnell und einfach zu erreichen.

Denken Sie daran, dass das, was Sie in der Anzeige oder dem Artikel bringen, im Zusammenhang mit dem alltäglichen Gebrauch in der Branche oder dem Beruf stehen muss, wenn Sie das Interesse aufrechterhalten wollen, dass Sie durch die Tatsache gewonnen haben, dass Sie an einen Platz in dieser Zeitschrift gekommen sind.

Newsletter können auch eine Option sein, vor allem, wenn Sie auf Non-Profit-Organisationen wie Ihre Zielgruppe abzielen. Befolgen Sie die gleiche Strategie wie bei den Fachzeitschriften, und bleiben Sie auf der Suche nach einem weiteren Weg, um Ihren Namen zu den Kunden zu tragen, die Sie haben möchten.

Viele Non-Profit-Organisationen halten von Zeit zu Zeit Konferenzen und brauchen Sponsoren oder Gastredner. Bieten Sie Ihre Dienstleistungen an, und Sie werden viele Chancen zu sprechen haben, mit allen Arten von Menschen, über das, was Sie und Ihr Unternehmen zu bieten haben.

Direkt-Mail-Kampagnen gibt es schon einige Zeit und zeigen konsistent einige gute Ergebnisse.

Planen Sie keinen hohen Prozentsatz, aber Sie werden wahrscheinlich genug neue Kunden sammeln, um die Kosten in einem sehr kurzen Zeitraum zu rechtfertigen. Stellen Sie sicher, dass die Direkt-Mail Aufmerksamkeit auf

mögliche Anwendungen Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung zieht, so dass das, was Sie anzubieten haben, sofort eine Verbindung mit dem Endnutzer herstellt.

Die Ausrichtung auf Ihre Zielgruppe, und Ihren Ansatz auf die Branche anzupassen, helfen Ihnen dabei, einen Ruf aufzubauen, der nicht nur für neue Kunden sorgen wird, sondern welche, die auch sehr loyal sind. Versuchen Sie es, und Sie werden merken, wie schnell Sie gute Ergebnisse erzielen.

# **3.0 Wo Sie Top Resell Rights Produkte bekommen**

### **3.1 Wie Sie Produkte von bester Qualität bekommen, indem Sie kostenpflichtigen Mitglieder-Websites beitreten**

Sie werden in Ihrem ganzen Leben niemals in der Lage sein, genug Original-Content zu schreiben, um sechs- oder siebenstellige Gewinne einzufahren. Es ist einfach nicht möglich. Niemand kann so schnell schreiben. Niemand ist in der Lage, all die notwendige Recherche zu betreiben, um ein Ebook nach dem anderen zu schreiben.

Aber Sie haben von Marketern gehört, die in der Lage sind, Gewinne dieser Größenordnung mit "ihren eigenen Produkten" zu machen - also, wie machen die das? Sie nutzen kostenpflichtige Mitglieder-Websites, die es ihnen gegen einen geringen Monatsbeitrag erlauben, unzählige Artikel, Ebooks und andere grafische und textliche Produkte herunterzuladen und weiterzuverkaufen. Dann verwandeln Sie diese in Gold, indem sie sie dynamisch in der Öffentlichkeit vermarkten.

Wenn Sie in der Lage sein möchten, in der Welt des Internet Marketings Erfolg zu haben, ohne solche gigantischen Websites wie Google, MySpace oder YouTube aufzubauen, müssen Sie lernen, kostenpflichtige Mitglieder-Websites, die voll von Produkten höchster Qualität sind, zu Ihrem Vorteil zu nutzen.

Egal, welche Art von Content Sie bevorzugen, es gibt eine Website, die solchen Content anbietet und bei der Sie erwägen sollten, Mitglied zu werden, so dass auch Sie Ihre Gewinne maximieren können, ohne dafür unzählige Stunden lästiger Arbeit aufzuwenden.

Was die Nischen-Ebooks angeht, so gibt es keine bessere Website als mein <http://www.plrebooks.de/> . Dort bekommen Sie jeden Monat ein komplett neues Nischenbusiness und erhalten sogar die gesamten Marketingmaterialien (wie

Autorespondernachrichten, einen Gratis-Report zum Aufbau der eigenen Liste, Verkaufsbriefe, sowie Produktgrafiken), die Sie für deren Vermarktung benötigen. So erhalten Sie eine beeindruckende Reihe verschiedenster Produkte, die Ihnen helfen können - ohne viel Aufwand für die Erstellung der Produkte - große Profite zu erzielen.

Eine weitere, gute Möglichkeit ist die, englischsprachige PLR Produkte einzukaufen und dann übersetzen zu lassen, um eigene Produkte daraus zu erstellen. Suchen Sie in Google einfach nach „PLR Membership Website“ und Sie werden massig Websites dazu finden. Es ist zwar etwas mehr Aufwand, diese Sachen erst übersetzen zu lassen, aber dafür haben Sie dann hinterher auch weniger Konkurrenz für die Produkte.

## **3.2 Wie man erstklassige Produkte von Autoren und Designern bekommt**

Wie oft sind Sie über ein großartiges Paket von Private Label Artikeln oder Ebooks mit Master Resell Rights gestolpert, von dem Sie wussten, dass es Ihnen richtig gute Gewinne hätte einbringen können – aber Sie haben schnell gesehen, dass es schon lange ausverkauft war?

Sie haben eine tolle Gelegenheit verpasst, einen Riesengewinn ohne viel Arbeit von Ihrer Seite aus zu machen, und Sie haben sich geschworen, dass Ihnen so etwas nie wieder passiert.

Also tragen Sie sich in so viele Feeds und Mailing-Listen ein, wie Sie können, in der Hoffnung, dass Sie als einer der Ersten Zugang zu all den brandneuen Resell Rights Produkten auf dem Markt bekommen, vor allen Anderen - aber es stellt sich heraus, dass Sie immer wieder ein großartiges Angebot verpassen.

Wenn Sie die Nase davon voll haben, ständig von großartigen Produkten zu spät zu erfahren, dann ist es höchste Zeit für Sie, mit Ihrem Business einen neuen

Weg zu finden. Sie müssen selber mit den Autoren und Programmierern in Kontakt treten.

Während viele Leute Ihnen empfehlen werden, dass Sie stattdessen einer Mitgliedsseite für RR Produkte beitreten sollten, um den Zugang zu einer umfassenden Datenbank mit Content und Produkten zu bekommen, so werden Sie dennoch nur zur gleichen Zeit den Zugriff auf die Produkte wie Ihre Wettbewerber haben - das ist nicht wirklich der beste Weg, um Geschäfte zu machen.

Wenn Sie jedoch zu Marketing-Konferenzen und Seminaren gehen und einige der berühmten Resell Rights Autoren und Programmierer persönlich treffen, von denen Sie in der Vergangenheit gelesen haben, werden Sie in einer weitaus besseren Position sein, zu erfahren, welche Art von Produkten bald erscheinen - und wann sie auf den Markt kommen.

Dies kann Ihnen einen super Vorteil gegenüber Ihrer Konkurrenz verschaffen, weil Sie Ihre eigene neue Marketing-Website startklar haben können, sobald Sie Zugang zu dem brandneuen Produkt haben.

Auch wenn Sie es nicht zu Marketing-Konferenzen schaffen, um die Autoren persönlich zu treffen, versuchen Sie mit ihnen über E-Mail oder über das Telefon in Kontakt zu treten. Schriftsteller und Designer lieben es, bewundernde Fans zu haben, und wenn Sie sie überzeugen können, wie sehr Sie ihre Arbeit lieben, werden sie Sie in kürzester Zeit in die Geheimnisse ihrer anstehenden Veröffentlichungen einweihen und Ihnen eventuell sogar einen Vorsprung bei der Vermarktung geben.

### **3.3 Durchkämmen Sie Suchmaschinen, um Top Produkte zu finden, die andere vielleicht verpasst haben**

Wenn Sie sich wirklich vom Rest der Mächtgern-Marketer abheben wollen, die versuchen, ihren eigenen Weg in der Welt der Resell Rights- und Private-Label-Rights Produkte zu gehen, müssen Sie lernen, neue Pfade zu entdecken, und Ihre Fähigkeiten zur Recherche zu Ihrem Vorteil zu nutzen. Machen Sie nicht einfach das Gleiche wie alle anderen Konkurrenten. Und vor allen Dingen, ändern Sie die Ecover und Verkaufsbriefe für die Produkte, die Sie als Reseller vermarkten wollen!

Sicher, Sie können sich das Leben auch einfach machen und allen Arten von verschiedenen kostenpflichtigen Mitglieder-Websites beitreten - und das ist eine großartige Möglichkeit, um die ersten Schritte als Web-Marketer zu gehen - aber wenn Sie Ihr Unternehmen wirklich hochpushen wollen (und hohe Gewinne erzielen), sollten Sie auch die Suchmaschinen zu Ihrem Vorteil nutzen.

Nun, es kann recht schwierig sein, das Suchen mit einer Suchmaschine zu beherrschen, weil man oft nicht wirklich weiß, wonach man schauen soll.

Sie können anfangen, indem Sie Resell Rights oder etwas in der Art eingeben, aber alles, was Sie finden werden, ist eine Liste von hunderttausenden von verschiedenen Websites, die alle versuchen, Geld an Ihnen zu verdienen. Daher müssen Sie lernen, viel spezifischer bei Ihren Suchanfragen zu sein, wenn Sie etwas erreichen wollen.

Sie können Resell Rights als Ihr Hauptkeyword behalten. Sie sollten die Phrase sogar in Anführungszeichen tun, damit die Suchmaschine, die Sie benutzen, diese beiden Wörter zusammen betrachtet - dann fügen Sie einige weitere Wörter hinzu, um einen Fokus auf die Ergebnisse zu legen, die Sie erhalten

möchten. Wollen Sie mit Ebooks handeln?

Benutzen Sie das Keyword „Resell Rights“ +Ebooks und schauen Sie, was kommt. Sind Private-Label-Rights Produkte mehr nach Ihrem Geschmack?

Fügen Sie "Private Label" zu Ihrer Suchphrase hinzu. Haben Sie gerade etwas über ein bestimmtes Produkt gelesen, das interessant klang, aber vergessen, wie es hieß?

Selbst etwas, dass Ihnen entfallen ist, ist leicht zu finden, solange Sie sich grob an die Sparte erinnern. Fügen Sie einfach die Sparte und die Art des Produkts zu Ihrer "Resell Rights" Suchphrase, und Sie werden es in kürzester Zeit finden.

# 4.0 Fazit

## 4.1 Resell Rights Tipps und Tricks

In dem hart umkämpften Resell Rights Markt reich zu werden, ist extrem schwierig, und setzt voraus, dass Sie sich mit den ganzen Tipps und Tricks, die Sie finden können, einen Vorteil verschaffen, genauso wie mit Ihrer Fähigkeit, die Leute zum Kauf Ihrer Produkte zu animieren.

Auf alle Fälle müssen Sie bedenken, dass der Resell Rights Markt häufig mit allen Arten von anderen Leuten gesättigt ist, die genau das gleiche Produkt verkaufen, wie Sie. Sie müssen schlauer sein, als Ihre Konkurrenz, und sie ausmanövrieren - und wenn Sie wirklich erfolgreich sein wollen, benötigen Sie jede Hilfe, die Sie bekommen können.

Wenn Sie auch nur entfernt daran interessiert sind, sich in den Resell Rights Markt zu begeben, haben Sie sich mit Sicherheit schon eine Menge an verschiedenen Tipps und Tricks durchgelesen, wie Sie der beste Verkäufer werden können. Nun, das ist ein guter Ausgangspunkt, um zu starten, aber Sie müssen all diese Ideen erweitern, wenn Sie in diesem konkurrenzträchtigen Bereich wirklich erfolgreich sein wollen.

Da Sie anderer Leute Arbeiten wiederverkaufen, ist der erste Tipp, den Sie beachten sollten, ein Auge auf Produkte mit Resell Rights zu werfen, von denen andere Leute vielleicht noch nichts wissen.

Verwenden Sie Suchmaschinen, um relativ unbekannte Produkten zu finden, und kontaktieren Sie die Autoren oder Designer direkt, um zu sehen, ob sie Ihnen etwas über die kommenden Produkte verraten, so dass Sie voll und ganz bereit sind, wenn neue Produkte auf dem Markt erscheinen.

Wenn Sie diese Fülle von Informationen klug nutzen, können Sie eine Website startklar haben, die speziell für ein bestimmtes Produkt design wurde, bevor das Produkt überhaupt in Ihren Händen landet.

Finden Sie außerdem eine Reihe von Quellen für den Content, den Sie verkaufen wollen. Treten Sie kostenpflichtigen Mitglieder-Websites bei, so dass Sie jederzeit auf eine riesige Menge an Content Zugriff haben.

Verwenden Sie diesen Content, um den ganzen Haupt-Content, den Sie verkaufen wollen, zu ergänzen und um den Deal für potenzielle Kunden zu versüßen. Je mehr kostenlose Produkte Sie als Boni hinzufügen, desto mehr Gewinne können Sie langfristig machen, wenn Ihre Kunden für alle Arten von Produkten immer wieder kommen.

## **4.2 Im Resell Rights Markt gegen die Konkurrenz bestehen**

Egal, was Sie versuchen, um sich vom Rest der Wiederverkäufer von Resell Rights Produkten im Markt abzusetzen; es fällt Ihnen vielleicht sehr schwer, immer wirklich genügend Kunden hereinzubekommen. Das ist gerade bei Produkten der Fall, die nicht einzigartig sind.

Sie müssen immer an der Spitze bleiben, wenn Sie Produkte wiederverkaufen, da es Dutzende oder Hunderte von Anderen gibt, die genau die gleichen Produkte wie Sie haben, und mit Ihnen im Wettbewerb um exakt die gleichen Kunden stehen. Aber, wenn Sie wirklich Ihre Gewinne in der Reseller-Welt maximieren wollen, müssen Sie wissen, wie Sie sich um die ganzen Leute kümmern sollten, die Ihre Website besuchen.

Machen Sie den Aufenthalt für Ihre Kunden attraktiv und sie werden wieder und wieder kommen und sich auch für Ihre jeweils neuen Produkte interessieren.

Der erste Trick, den Sie sich merken müssen, um im Reseller-Markt wettbewerbsfähig zu bleiben, ist zu erfahren, wie Sie Ihr Unternehmen in den Augen der Konsumenten herausstechen lassen. Sie benötigen eine USP, eine

unique selling proposition, also etwas, was Sie von den ganzen anderen Wiederverkäufern der gleichen Produkte unterscheidet. Dies ist wichtig, um in diesem hart umkämpften Markt zu bestehen.

Machen Sie Ihre Produkte ansprechend - aber überwältigen Sie Ihre potenziellen Kunden nicht mit zu vielen Fakten oder zu viel Verkaufsrhetorik. Achten Sie darauf, dass Ihre Grafiken für viele verschiedene Besucher ansprechend sind, gestalten Sie die Farbpalette Ihrer Website angenehm für die Augen, und vor allem, machen Sie Ihren Verkaufstext interessant und einfach zu lesen (schwarze Schrift auf weißem Hintergrund und nicht z.B. hellgelb oder hellblau auf weiß!!).

Achten Sie auch darauf, dass Ihre Kunden (auch solche, die noch nichts von Ihnen gekauft haben, aber die sich schon für Ihre Mailing-Liste eingetragen haben) das Gefühl haben, dass sie geschätzt werden. Schicken Sie Ihnen Mails mit einem Dankeschön. Haken sie nach, wenn Sie besondere Aktionen laufen haben, entweder mit Informationen oder kostenlosen Ebooks und Reporten, damit sie wiederkommen, um mehr von Ihnen zu bekommen.

Zweitens, sollten Sie Ihren Kunden Artikel anbieten, die sie im ganzen Internet noch nie gesehen haben - und stellen Sie sicher, dass Ihre Preise fair sind.

Während Sie vielleicht ein außergewöhnlich gut geschriebenes Ebook verkaufen, das den Lesern sehr gute Tipps in dem entsprechenden Themenbereich gibt, so müssen Sie doch immer daran denken, dass andere genau das gleiche Produkt verkaufen.

Daher versüßen Sie das Angebot und legen Sie ein paar Gratis-Produkte obendrauf, oder geben Sie Ihren Kunden eine Art von Extra-Rabatt auf den Kauf Ihres Hauptproduktes, das Sie zu verkaufen versuchen. Vor allem aber sollten Sie Ihre Preise für die Produkte niemals höher als die der Konkurrenz machen, wenn Sie das Produktpaket nicht grundlegend abgeändert haben.

Wenn Sie diese Tipps beherzigen, dann können Sie, trotz der enormen Konkurrenz für solche Produkte, immer noch ein sehr gutes Einkommen damit erzielen! Ich wünsche Ihnen gutes Gelingen!