



**DER GROSSE ERFOLGSRATGEBER:**

# **INTERNET BUSINESS FÜR EINSTEIGER**

---

**DER WEG ZUM EIGENEN BUSINESS**

# DAS ERWARTET DICH

---

*Endlich ein eigenes Business im Internet aufbauen? Was für viele Unternehmen wie ein Traum wirkt, kann eigentlich jeder mit der richtigen Einstellung und dem richtigen Wissen erreichen. Doch wo sollte man dabei anfangen?*

Als Online-Unternehmer zählen für dich viele typische Regeln des klassischen Marktes nicht, das Internet schreibt seine eigenen Gesetze. Im Internet Business musst du ein wahrer Allrounder sein.

Damit du einen erfolgreichen Start ins Business haben kannst, zeigen wir dir, wie ein gutes beziehungsweise großartiges Internet-Business aussieht.



# DAS ERWARTET DICH IN DIESEM E-BOOK

## Inhaltsverzeichnis

**04**

**Warum ein erfolgreiches Business nichts ist,  
was einfach passiert**

**07**

**Analyse: Was macht ein gutes  
Internet-Business aus?**

**10**

**Analyse: Was macht ein großartiges  
Internet-Business aus?**

**13**

**Hast du das  
richtige Mindset?**

**16**

**Welche Möglichkeiten  
zur Optimierung gibt es?**



# WARUM EIN ERFOLGREICHES BUSINESS NICHTS IST, WAS EINFACH PASSIERT



„Alles Große in der Welt geschieht nur, weil einer mehr tut als er muss.“

**Albert Einstein**



## Wie sieht der ideale Start aus?

Der erfolgreiche Start des eigenen Internet Business, davon träumt wohl jeder junge Gründer. Wenn du das hier liest, gehörst du wahrscheinlich auch dazu. Um aber wirklich mit vollem Potenzial durchstarten zu können, ist es zunächst äußerst wichtig auch die richtige Richtung zu kennen. Ein erfolgreiches Internet Business ist nämlich nichts, was einfach so passiert. Wenn du den Erfolg langfristig auf deiner Seite haben möchtest, solltest du dir gut überlegen wie du vorgehst. In diesem eBook verraten wir dir die wichtigsten Dinge, die du auf dem Weg zum erfolgreichen Internet Business benötigst.

## Der Traum vom geschenkten Geld

Einen großen Haufen Geld einfach geschenkt bekommen. Eine nette Vorstellung, nicht wahr? So etwas passiert aber eher selten. Sehr selten. Natürlich würde diese Tatsache so einiges einfacher machen, aber auf den Tag zu warten, an dem es tatsächlich passiert ist verschwendete Zeit. Nicht vieles im Leben wird einem einfach so geschenkt. Im Internet ist das genauso. Auch bevor du Online Geld verdienen kannst, musst du zunächst darauf hinarbeiten. Du solltest dich also von der Vorstellung verabschieden, schnell und einfach Geld im Internet zu machen. Das heißt natürlich nicht, dass es unmöglich ist, aber ohne gute Ideen und der richtigen Einstellung wird es sehr schwer.

## Weshalb Leute scheitern

Es gibt viele Menschen, die versuchen ihr eigenes Internet Business aufzubauen aber letztendlich scheitern. Wie zuvor bereits erwähnt hat ein großer Teil dieser Menschen einfach total falsche Vorstellungen. So nach dem Motto: Morgen fang ich an und übermorgen bin ich Erfolgreich. Das das nicht funktioniert liegt natürlich auf der Hand. Gerade weil so viele Leute es versuchen muss man schon recht innovativ sein um im Internet Business fuß zu fassen. Vor allem langfristig. Im Endeffekt kann man sagen, das viele Leute einfach scheitern, weil sie es nicht WIRKLICH wollen. Es fehlt ihnen einfach die nötige Motivation und Disziplin sich Wissen anzueignen, die Arbeit wirklich anzupacken und es richtig durchzuziehen. Der richtige Antrieb ist wichtig. Frage dich: Will ich es wirklich so sehr, dass ich es schaffe trotz aller Widrigkeiten durchzuhalten? Falls ja, dann leg los und heb dich von der Masse ab!

## Warum ein Internet Business so viele Vorteile bi-

Jeden Morgen um dieselbe Uhrzeit aufstehen, seine Stunden beim Arbeitgeber leisten und am frühen Abend wieder zu Hause sein. 5 oder 6 Tage die Woche. Der klassische 9 – 5 Job lässt dich in der ewigen Spirale aus Monotoner Arbeit versinken. Schon klar, für manche Menschen ist das die Erfüllung, sie sind einfach zufrieden damit oder nehmen es einfach hin das sich daran nichts mehr ändern wird. Du bist anders, du willst ein Internet Business aufbauen und dich nicht dem klassischen Mainstream Arbeitsalltag alá „und täglich grüßt das Murmeltier“ hingeben. Wenn du es geschafft hast wirst du die Vorzüge direkt zu spüren bekommen. Flexiblere Arbeitszeiten und leistungsgerechtes Einkommen sind nur die Spitze des Eisbergs. Mit dem eigenen Internet Business kannst du dich endlich selbst verwirklichen. Auch für jemanden der mit einem klassischen 9 – 5 Job zufrieden ist, bietet das Internet gute Möglichkeiten sein Einkommen aufzubessern. Das Internet ist der einfachste Ort sich passives Einkommen aufzubauen.

## Warum es funktionieren kann

Wenn man an erfolgreiche Firmen im Internet denkt, kommen einem direkt die Big Player wie Amazon, eBay, PayPal oder Facebook in den Sinn. Jedes dieser heute gigantischen Unternehmen hat einmal genau so klein angefangen wie du. Jeder von ihnen hatte eine Vision und wollte erfolgreich werden. Mit Innovation, dem richtigen Mindset und viel Durchhaltevermögen ist es also durchaus machbar ein erfolgreiches Internet Business aufzubauen. Natürlich kann man auch in kleineren Dimensionen erfolgreich sein. Als Coach zum Beispiel.



# ANALYSE: WAS MACHT EIN GUTES INTERNET BUSINESS AUS?



„Ich wusste: Wenn ich scheitere, würde ich es nicht bereuen. Doch eines würde ich definitiv bereuen: Es nicht zu versuchen.“

**Jeff Bezos**



## **Mal ehrlich: Wie sieht ein erfolgreiches Internet Business aus?**

Um die eigenen Möglichkeiten optimal abschätzen zu können, solltest du dir die Frage stellen: Was macht eigentlich ein gutes Internet Business aus? Was sind die Faktoren für Erfolg, woran kann man das bemessen? Nun, das ist natürlich nichts, was man einfach so in 2 oder 3 Sätzen ausdrücken kann. Wie du bereits gelernt hast, ist ein Erfolgreiches Internet Business nichts was einfach so passiert. Wenn du alles berücksichtigst, was den Erfolg positiv beeinflussen kann, ist das natürlich trotzdem noch keine Garantie für Erfolg. Klar, die Chance ist um einiges höher, aber auch Dinge die man selber nicht oder nur wenig beeinflussen kann, werden deinen Erfolg beeinflussen.

## **Ein gutes Internet Business setzt Geld um**

Um als Erfolgreich zu gelten, sollte ein Unternehmen auch wirtschaftlich sein. Das heißt, es sollte keine roten Zahlen schreiben und so viel Gewinn abwerfen, dass es sich lohnt. Wenn das nicht der Fall ist, kann ein Unternehmen langfristig nicht überleben. Man sollte bedenken, dass an einem Unternehmen in den meisten Fällen auch Existenzen hängen. Menschen die dort arbeiten, welche ihre Familie versorgen müssen. Damit sollte man als Unternehmer nicht leichtfertig umgehen, man hat schließlich eine gewisse Verantwortung seinen Mitarbeitern gegenüber. Dementsprechend ist es um so wichtiger das dein Unternehmen rentabel ist, wenn du vor hast Menschen einen Arbeitsplatz zu bieten. Allerdings kann in der Startphase der Gewinn zunächst eher gering ausfallen, aber das Unternehmen dennoch erfolgreich sein. Jedes Unternehmen muss sich zunächst etablieren und nur wenige gehen schon früh umsatztechnisch durch die Decke. Ein gutes Beispiel dafür ist die Firma Tesla. Um sich in einem existierenden, großen Markt behaupten zu können braucht es Zeit. Trotzdem kann man sie als Erfolgreich bezeichnen.



## USPs sind eine Voraussetzung

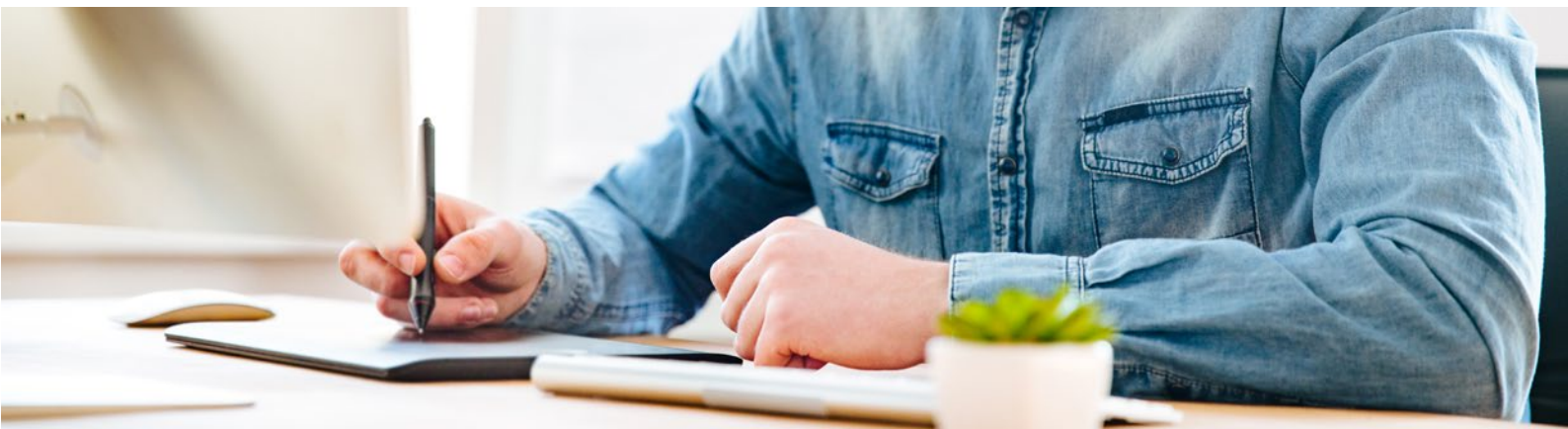
Wie bereits schon des Öfteren erwähnt, musst du innovativ sein um ein erfolgreiches Internet Business zu starten. Ein gutes Internet Business Unternehmen bietet etwas, das sonst niemand in der Art hat. Das bedeutet, dass du für dein Unternehmen ein Alleinstellungsmerkmal brauchst. Du musst dafür sorgen, dass sich dein Unternehmen von der Masse abhebt und potenzielle Kunden lieber zu dir kommen, anstatt zur Konkurrenz zu gehen. Überlege dir also: Was kann ich meinen Kunden bieten, was sonst niemand in dieser Art anbietet? Bietest du ein Produkt oder eine Dienstleistung an, die bereits bei Mitbewerbern existiert, was kannst du anders machen, hinzufügen oder verbessern? Gibt es ein Problem, für das die Lösung nicht mitverkauft wird? Versuche es zu lösen! Ein gutes Internet Business hat immer ein USP.

## Es muss verständlich sein

Gute Produkte werden gerne zu kompliziert verkauft, sie müssen greifbar für den Kunden sein. Beispiel: Zu viele Fachbegriffe ohne Erklärung schrecken ab. Dein Internet Business muss von deiner Zielgruppe verstanden werden können. Es bringt dir also nichts, wenn du das beste Produkt auf dem Markt hast, aber niemand die Vorteile versteht. Auch diese Tatsache macht ein gutes Internet Business aus, versuche also dich deiner Zielgruppe anzupassen und alles so verständlich wie möglich zu gestalten.

## Nutze moderne Medien

Willkommen im digitalen Zeitalter! Werbung in Zeitungen, im Radio oder im Fernsehen schön und gut. Für dein Internet Business solltest du aber doch eher auf moderne Medien wie Facebook, YouTube, Instagram und Co. setzen. Hier spielt sich in der heutigen Zeit das Leben ab. Hier wird modernes Marketing betrieben. Ein gutes Internet Business setzt auf diese Plattformen zum Markenbuilding. Auch du solltest das für dein Internet Business unbedingt beachten. Nutze also Social-Media um deine Bekanntheit zu erweitern!



# ANALYSE: WAS MACHT EIN GROSSARTIGES INTERNET BUSINESS AUS?



„Wenn du eine Milliarde hast ist es nicht dein Geld. Es ist das Vertrauen, dass dir die Gesellschaft gibt.“

**Jack Ma**



## Was sollte man machen, wenn man mehr als nur „gut“ sein möchte?

Ein gutes Internet Business, schön und gut. Aber was zeichnet eigentlich ein Großartiges Internet Business aus? Jeder Unternehmer, jeder Gründer hat das Ziel möglichst so erfolgreich wie möglich zu sein. Dein Unternehmen läuft gut? Das ist Klasse! Aber wie wäre es, wenn es großartig laufen könnte? Der Maximale Erfolg eines Unternehmens ist nichts was dir jemand schenken wird. Es wird nicht einfach passieren. Um wirklich das Optimum herauszuholen, muss wirklich alles nahezu perfekt laufen. Das fängt schon ganz klein, beim Start deines Internet Business an. Nur wenn also alle Parameter auf Erfolg justiert sind und du das Mindset eines Kriegers hast, kann dein Unternehmen großartig werden. Alles was ein gutes Internet Business ausmacht ist die Grundlage für ein großartiges Internet Business. Folgende Punkte machen es aber besser als „nur“ ein gutes Internet Business.

## Ein großartiges Internet Business steht für seine Branche

Ein wirklich großartiges Internet Business steht in der eigenen Branche als Vertreter. Wenn man zum Beispiel an Taschentücher denkt, kommt einem wahrscheinlich als erstes „Tempo“ in den Sinn. Viele Leute assoziieren auch Elektroautos mit „Tesla“. Wenn es dein Unternehmen so weit geschafft hat und als Vertreter einer ganzen Branche gesehen wird, ist das eine unglaublich gute Position. Wenn dein Unternehmen also ein großartiges Internet Business sein soll, wäre diese Tatsache ein großer Schritt in die richtige Richtung. Um das zu erreichen, musst du eine Größe in deiner Nische werden.



## Es muss drüber gesprochen werden

Auch hervorragendes Marketing, welches dafür sorgt, dass die Leute über dein Unternehmen sprechen ist ein wichtiger Bestandteil eines großartigen Internet Business. Im besten Fall reden die Leute auch ohne großen eigenaufwand über dein Unternehmen, einfach weil die Produkte überzeugen und die nötigen alleinstellungsmerkmale in der eigenen Nische vorhanden sind.

## Es finanziert sich von selbst

Klar, wenn du dein Unternehmen gründest hängt das auch immer mit einem gewissen finanziellen Risiko für dich zusammen. Ein großartiges Internet Business sollte aber auf einem Stand sein, bei dem es sich locker selbst trägt. Im Gegensatz zu einem guten Internet Business ist der Gewinn dementsprechend hoch. Es ist also nicht nur wirtschaftlich, sondern auch äußerst rentabel. Wenn das eigene Unternehmen also mehr kann, als nur die Kosten zu tragen, ist die Bezeichnung großartiges Internet Business zutreffend.

## Es muss skalieren können

Auch wenn es bereits mehr als gut läuft, ein großartiges Internet Business ist stets darauf ausgelegt sich weiterzuentwickeln. Der langfristige Erfolg wird durch immer neue Innovationen und quasi unendliche Motivation gesichert. Als Unternehmer passt du dich allen umständen an und gehst mit der Zeit. Ein wirklich großartiges Internet Business kennt kein Ende.



# HAST DU DAS RICHTIGE MINDSET?

“Im Leben gibt es etwas Schlimmeres als keinen Erfolg zu haben: Das ist, nichts unternommen zu haben.”

**Franklin Delano Roosevelt**



## **Eins darf man nicht vergessen: Es kommt auf die richtige Einstellung an**

Für dein Internet Business ist das richtige Mindset genauso wichtig wie deine Planung. Mit ihm stehen und fallen Erfolg oder Misserfolg. In erster Linie ist es also wichtig die Arbeit am eigenen Unternehmen nicht als nötiges Übel zu betrachten. Du solltest bei allem was du tust engagiert sein und dich für deine Ideen einbringen. Gerade am Anfang, in der Gründungsphase musst du auf vieles verzichten, stets motiviert und diszipliniert sein. Erfolgreich sein kann nur jemand der sich unermüdlich für seine Vision einsetzt. Du wirst sehen, es wird sich lohnen! Durch Fleiß und harte Arbeit kannst du sehr viel erreichen!

## **Durchhaltevermögen**

Willst du WIRKLICH Erfolg haben oder hättest du einfach nur gerne ein wenig mehr Geld verdienen? Wenn du ernsthafte Absichten hast und wirklich der langfristige Erfolg die höchste Priorität ist, dann ist ein wichtiger Grundstein gelegt. Sei dir im Klaren, dass der Weg zum echten Erfolg zwar für jeden erreichbar ist, nur die wenigsten Leute halten es aber durch. Denk also ein wenig an alte Herausforderungen zurück: Hast du bei Problemen den Kopf direkt in den Sand gesteckt oder hast du die Zähne zusammengebissen und hast es durchgezogen?

## **Charisma**

Es gibt Menschen die du siehst und weißt, dass die etwas auf dem Kasten haben. Diese Ausstrahlung ist durchaus etwas, was man sich in der Zeit aneignen kann. Warum ist es aber ein Teil vom Mindset? Du musst für dich auch wirklich vorhaben, etwas Spezielles nach Außen auszustrahlen. Nicht jeder Mensch möchte sich selbst in den Fokus setzen, viele sind lieber im Hintergrund. Doch realistisch gesehen solltest du dich aktiv mit deiner Ausstrahlung auseinandersetzen.



## Neugier für neue Techniken

Es gibt immer wieder neue Techniken, doch interessierst du dich dafür wirklich oder ist es für dich viel mehr ein Zwang? Du solltest eine Person sein, die sich gerne mit neuen Techniken auseinandersetzt. Insbesondere soziale Medien sind heutzutage ein absolutes Muss, verzichten solltest du darauf nicht. Doch auch andere Techniken solltest du für dich als mögliche Optionen sehen: Kannst du bei dir mit VR arbeiten? Wie weit ist die Verwendung von Apps möglich? Wenn du stets etwas moderner sein möchtest als die anderen Leute, wenn du stets in deiner Branche technisch die Nummer 1 sein willst, dann hast du in diesem Punkt das richtige Mindset.

## Abgeben können

Viele Selbstständige sind wahre Allrounder, sie können alles solide bis gut. Doch ist das wirklich der richtige Weg? Das große Problem ist hierbei, dass du dich nicht auf deine echten Talente konzentrieren kannst. Du verschwendest deine Zeit für Aspekte, den auch andere erledigen könnten. Wenn du das richtige Mindset hast, bist du für dich auch in der Lage gewisse Aufgaben abzugeben. Ein guter Unternehmer ist dazu in der Lage auch zu erkennen, wenn einer seiner Partner, Mitarbeiter oder Freelancer eine Aufgabe besser erledigen kann.

## Und, wie sieht es bei dir aus?

Erkennst du dich bei diesen Punkten wieder? Wenn nein, dann wirst du sicher an diesen Punkten arbeiten können. Sei dir einfach bewusst, dass diese Eigenschaften auf lange Sicht absolut notwendig sind, damit du entsprechende Erfolge feiern kannst. Diese Eigenschaften zu entwickeln ist ein Prozess, gib also nicht auf (denk dran, es ist ein Teil des Mindsets) und bleib stets dran.

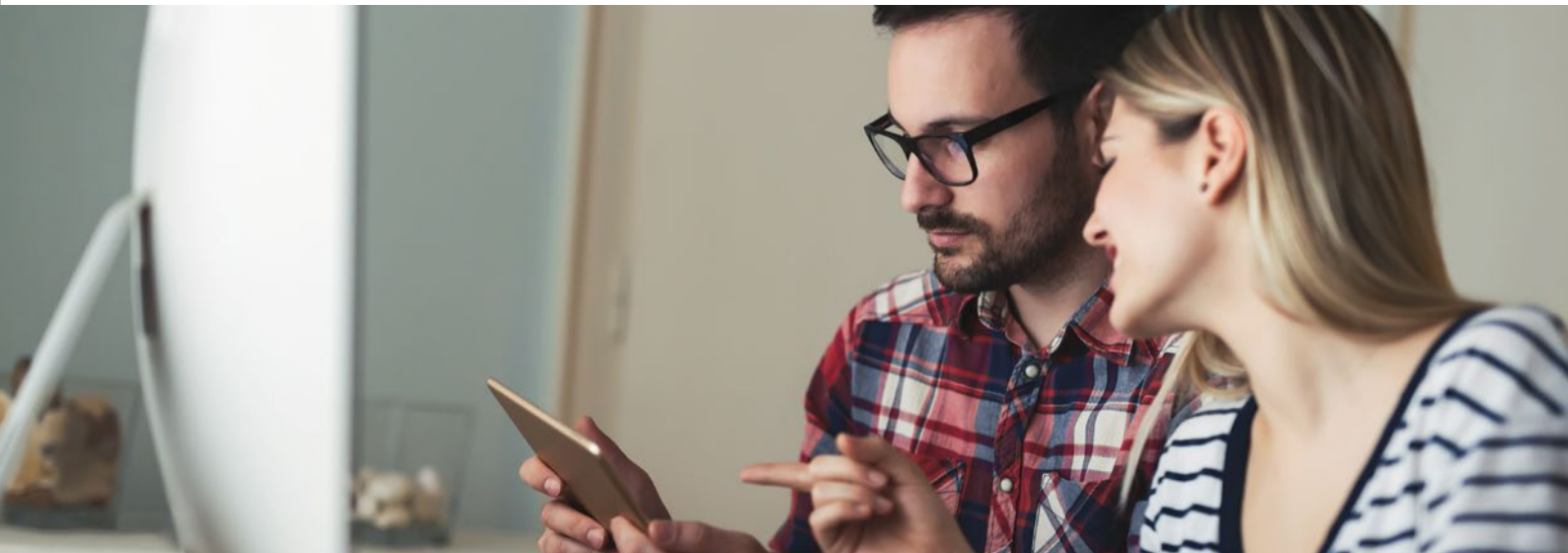


# WELCHE MÖGLICHKEITEN ZUR OPTIMIERUNG GIBT ES?



“Man muss auf den Webseiten klar sagen, was man tut, und das muss auch in Textform erkenntlich sein. Das ist sicherlich das Wichtigste.”

**John Mueller**



## Das Business steht, und jetzt?

Jetzt hast du schon das wichtigste gelernt, was du zum erfolgreichen Start deines Internet Business benötigst. Nun stellt sich natürlich eine Frage: Welche Möglichkeiten zur Optimierung gibt es? Jedes Unternehmen, jeder Unternehmer und Gründer sollten das langfristige Ziel haben, sich ständig weiterzuentwickeln. Auch wenn der Anfang gut läuft, es gibt keine Garantie, dass dein Unternehmen ohne Optimierung ewig erfolgreich ist. Um für den Fall der Fälle gerüstet zu sein, solltest du dir schon früh genug überlegen wie du deine Unternehmensstrategie weiter optimieren und verbessern kannst. Stillstand ist Gift für ein Unternehmen, es sollte stets darauf geachtet werden mit der Zeit zu gehen und sich Unternehmerisch sowie persönlich weiterzuentwickeln, um auf lange Sicht konkurrenzfähig zu bleiben.

## Probiere A/B-Testing

Hast du schon einmal von A/B-Testing gehört? Bei so einem Test lässt du verschiedene Varianten gegeneinander antreten und findest so heraus, was am besten funktioniert. Du hast beispielsweise eine Verkaufsseite mit einem großen Bild ganz oben, vielleicht aber würde ein Video viel sinnvoller sein? Du verschickst ein Newsletter, die Klickrate überzeugt aber nicht? Dann probiere doch verschiedene Titel aus und finde heraus, bei welcher Version die meisten Klicks generiert werden. Hierbei musst du jedoch beachten, dass du hierfür extra Software brauchst. Bei Webseiten kannst du beispielsweise mit Google Optimize arbeiten, bei Newslettern ist es oftmals bei den unterschiedlichen Anbietern direkt integriert.



## Nutze Werbung

Die wohl beste Methode das eigene Unternehmen oder Produkt bekannter zu machen ist wohl Werbung. Mit einer guten Marketingstrategie kannst du dein Internet Business noch weiter nach vorne bringen. Im Internet ist Werbung in den klassischen Medien eher nicht geeignet. Um im digitalen Zeitalter Werbung zu betreiben, solltest du also auf moderne Medien und Social Media setzen. Nutze also Facebook, YouTube, Instagram, Google und co. um dein Unternehmen und deine Produkte bekannter zu machen. Wenn du es richtig angehst, kannst du so enorm viele Menschen erreichen.

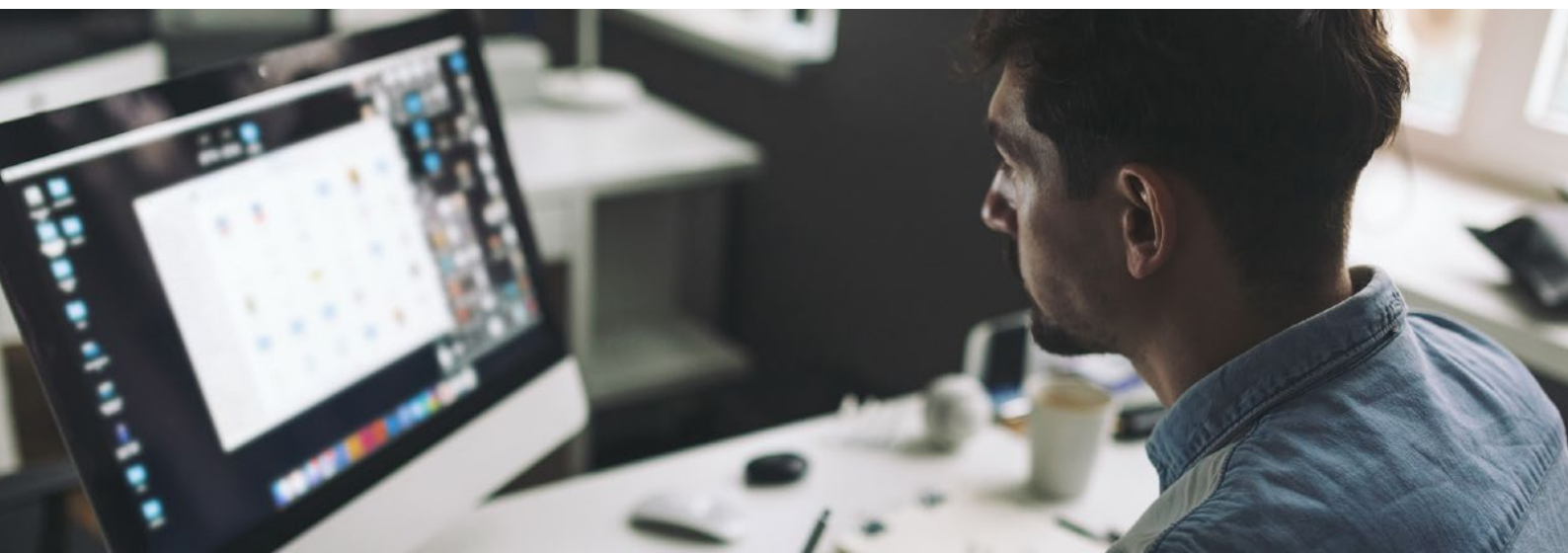
## Erreiche Leute per SEO

Suchmaschinenoptimierung oder kurz SEO ist ein wichtiges Werkzeug um neue Kunden zu gewinnen. Dabei gehst du dann eben nicht den Weg, dass du direkt auf die Kunden zugehst, du lässt dich von deinen Kunden finden. Natürlich möchte Jeder mit Begriffen wie „Fitnesscoach“ in Google ganz oben stehen, doch realistisch ist das nicht möglich.

Bei der Suchmaschinenoptimierung baust du bei dir auf der Seite Inhalte auf, die für deine Zielgruppe interessant sind. Hier gilt eine wichtige Grundregel: Umso nischer dein Thema ist, desto höher ist die Chance in Google weit oben zu stehen.

Generell solltest du folgenden Grundaufbau beachten:

- Eine H1-Überschrift mit deinem wichtigen Schlagwort
- Eine Einleitung zu deinem Thema
- Eine H2-Überschrift mit direktem Bezug zu deiner H2
- Der entsprechende Text
- Wenn du ein weiteres Thema zu der vorigen H2 hast, setze eine H3
- Setze nun so viele H2-Absätze wie notwendig
- Schreibe ein Fazit



# Versuche verschiedene Preismodelle

Es gibt unterschiedliche Wege, dein Produkt zu verkaufen. Klassischerweise kauft man es einmal, damit ist der Kauf dann abgeschlossen. Doch hast du zum Beispiel über ein Abo-Modell nachgedacht? Insbesondere wenn du dein Produkt auf lange Sicht ausbauen und verbessern kannst, kannst du so Kunden gewinnen, die lange Zeit bei dir Kunde bleiben. Wichtig ist natürlich, dass du auch auf lange Sicht genug neue Inhalte bieten kannst.

Eine weitere, wichtige Variante bei den Preismodellen ist fast schon ein Klassiker: Biete drei verschiedene Pakete an: Ein kleines Paket, ein mittleres Paket und ein teures Paket. Oftmals werden sich nun die Leute für das mittlere Paket entscheiden. Es ist nicht das günstigste Paket, entsprechend geht man von „Qualität“ aus. Es ist aber auch nicht das teuerste Paket, entsprechen spart man Geld. Versuche diese verschiedenen Pakete aus, experimentiere mit Preisen und Aktionen. So kannst du für dich herausfinden, welche Variante am Lukrativsten für dich ist.

## Nutze Upsales

Dein Kunde hat bereits ein Produkt bei dir erworben? Damit ist der Kauf generell vorbei, doch das möchtest du natürlich ändern. Oftmals hast du Produkte, die sinnvoll aufeinander aufbauen können. Upsales begegnen dir im normalen Alltag öfter als du denkst. Du bist im Fastfood Restaurant und bestellst einen Burger, die Kassierkraft fragt, ob du ein Getränk haben möchtest. Schon hast du einen Upsale getätigt.

Einen Upsale kannst du über verschiedene Wege anbieten:

- Informiere in deinem Produkt selbst, dass es noch weitere Produkte von dir gibt
- Schicke dem Kunden per Mail die Information, dass es ein neues Produkt gibt
- Biete dem Kunden nach dem Kauf direkt auf der Kaufabschlussseite ein weiteres Produkt an

Auf einen dieser Wege kannst du deinem Kunden weitere Produkte verkaufen und mehr Profit aus einem einzelnen Kunden ziehen. Achte aber dabei darauf, dass das Produkt zu dem zuvor gekauften Produkt auch wirklich passend ist.