

Checkliste

zum Einsteiger-Puzzle

Einfach Geld verdienen im Internet



Reproduktionen, Übersetzungen, Weiterverarbeitung oder ähnliche Handlungen zu kommerziellen Zwecken sowie Wiederverkauf oder sonstige Veröffentlichungen sind ohne Verkaufslizenz oder die schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet!

Copyright Sven Meissner

Geschäftsidee

- ❑ Betreiben Sie mit Freunden, Familie, Arbeitskollegen oder Partnern eine erste Ideensammlung (Brainstorming) über die wesentlichen Punkte Ihrer Geschäftsidee.

- ❑ Legen Sie fest, wie Sie Geld im Internet verdienen wollen:
 - physische Güter
 - digitale Produkte
 - ohne eigenes Produkt (Partnerprogrammen, Werbung)
 - Dienstleistung

- ❑ Fassen Sie Ihre Geschäftsidee in ein Konzept. Beantworten Sie dazu folgende Fragen:
 - Wer ist die Zielgruppe?
 - Welches Problem hat Ihre Zielgruppe exakt?
 - Was könnte das Problem lösen? Was könnte Ihr Produkt sein?
 - Auf welche Art löst Ihr Produkt das Problem der Zielgruppe konkret?
 - Welche Vorteile hat das Produkt?
 - Was erwarten die Interessenten von Ihrem Produkt?
 - Sucht Ihre Zielgruppe aktiv nach einer Lösung zu ihrem Problem?
 - Wie findet die Zielgruppe Ihr Produkt?
 - Wie machen Sie Werbung/Marketing?
 - Auf welche Art wollen Sie das Produkt präsentieren und verkaufen?
 - Warum sollten die Kunden ausgerechnet bei Ihnen kaufen?
 - Gibt es Mitbewerber, die bereits ein ähnliches Produkt verkaufen?

- Wie würden Sie das Angebot des Mitbewerbers noch besser machen?
- Warum würden Sie bei dem Mitbewerber kaufen?
- Und wo liegen die Schwächen beim Marketing und dem Produkt?
- Aus welchen Gründen würden Sie als Kunde kein Geld bei ihren Mitbewerbern ausgeben?

Vorbereitung

- Skizzieren Sie grob, welche Bestandteile Sie selber erledigen können und welche Sie von Dritten erledigen lassen

- Melden Sie ggf. Ihr Gewerbe an

- Steuer-Freibeträge prüfen

- Bankkonto vorhanden?

- Unternehmensform festlegen (Einzelunternehmer, Mini-GmbH, etc.)

- Fördermöglichkeiten prüfen

Webseite

- Legen Sie fest, welche Art von Webseite Sie benötigen:
 - Webshop
 - Webseite
 - Einzelverkaufshomepage
 - Blog
 - Kostenloser Homepagebaukasten
 - keine Website nötig

- Domain festlegen (Adresse Ihrer Webseite)

- Webseite bzw. Webshop erstellen (oder erstellen lassen)

- Verkaufstexte erstellen

- Impressum vorhanden?

- Lassen Sie Ihre Webseite prüfen!

Bezahldienste

- Legen Sie fest, welche Bezahlmöglichkeiten Sie anbieten wollen:
 - Vorkasse per Überweisung
 - Kauf auf Rechnung
 - Zahlung per Nachnahme
 - Lastschrift
 - Sofortüberweisung
 - Kreditkartenzahlung
 - Online-Bezahl-Systeme (PayPal®)
 - Zahlung per Telefonanruf

- Entscheiden Sie sich ggf. für einen Zahlungsanbieter:
 - Digistore24
 - Copecart
 - Affilicon
 - PayPal®
 - Micropayment
 - _____?

- Binden Sie die Zahlungsmöglichkeiten auf Ihrer Website ein oder lassen Sie dies von einem Techniker erledigen.

Angebot

- Legen Sie fest, ob Sie Ihr Produkt selber erstellen, erstellen lassen oder fertig einkaufen. Beantworten Sie dazu folgende Fragen:
 - Haben Sie das erforderliche Wissen und verfügen Sie über die nötigen Fertigkeiten, um ihr Produkt selber zu erstellen?
 - Können Sie die erforderliche Zeit aufbringen?
 - Gibt es fähige Freelancer oder Fachleute (z.B. Co-Autoren), die Ihr Produkt erstellen können?
 - Werden bereits fertige (Reseller-)Produkte angeboten, die Sie gewinnbringend weiterverkaufen können?
 - Lassen sich die fertigen Reseller-Produkte inhaltlich ändern und erweitern? Können Sie sich selbst als Autor eintragen?

- Lassen Sie das fertig erstellte Produkt vor dem Verkauf auf folgendes prüfen:
 - Korrekter und vollständiger Inhalt
 - Verständlich formuliert?
 - Grammatik und Rechtschreibung
 - Formatierung
 - Markenrechte verletzt?
 - Urheberrechte nicht beachtet?
 - Besitzen Sie alle erforderlichen Rechte? (Autoren- bzw. Lizenzvertrag?)

Marketing / Werbung

- Erstellen Sie die Inhalte Ihrer Webseite bzw. Produktpräsentation
 - Verkaufs-Texte
 - Produkt-Bilder

- Prüfen Sie Ihre Präsentation
 - Zielgruppengerechte Formulieren (z.B. Fachbegriffe, einfache Sprache, etc.)
 - Versetzen Sie sich in die Lage Ihrer Kunden?
 - Ist Ihre Präsentation zielführend auf den Verkauf zugeschnitten?
 - Ist Ihre ganze Präsentation glaubwürdig?

- Gewinnen Sie Interessenten und Kunden
 - Grundsätzlich: Nur Besucher, die wirklich an dem Thema Ihres Produkts interessiert sind, bringen Geld! Richten Sie entsprechend Ihre Werbung aus.
 - Besucher über Suchmaschinen
 - E-Mail-Marketing für mehr Verkäufe
 - Pay-Per-Click-Anzeigen
 - Partnerprogramme betreiben
 - Videomarketing
 - Kooperationen mit Mitbewerbern
 - Werbung schalten (Banner)
 - Artikelmarketing
 - Pressemeldungen schreiben
 - Werten Sie Ihren Traffic aus. (Webstatistiken, etc.)

Die ersten Schritte

- Womit soll Geld verdient werden?
 - Legen Sie die grobe Richtung fest, die Sie mit Ihrem Business gehen wollen.
 - Lassen Sie sich nicht ablenken und zögern Sie nicht.

- Was gibt es schon in diesem Bereich?
 - Recherchieren Sie alles zu Ihrem Themenbereich
 - Produkte
 - Unternehmen
 - Personen
 - Werbemöglichkeiten
 - Mitbewerber
 - etc.

- Sprechen Sie mit Ihren Mitbewerbern
 - Welche Erfahrungen haben diese gemacht?
 - Gibt es interessante Kooperationsmöglichkeiten?

- Machen Sie den ersten Schritt!
 - Welche konkrete Aufgabe können Sie in 5 Minuten erledigen, um Ihrem Ziel näher zu kommen? (E-Mail, Anruf, Recherche, etc.)
 - Tun Sie es - JETZT!

- Kommt das Angebot von Sven Meissner für Sie in Frage?

[Zum Sonderangebot >>](#)