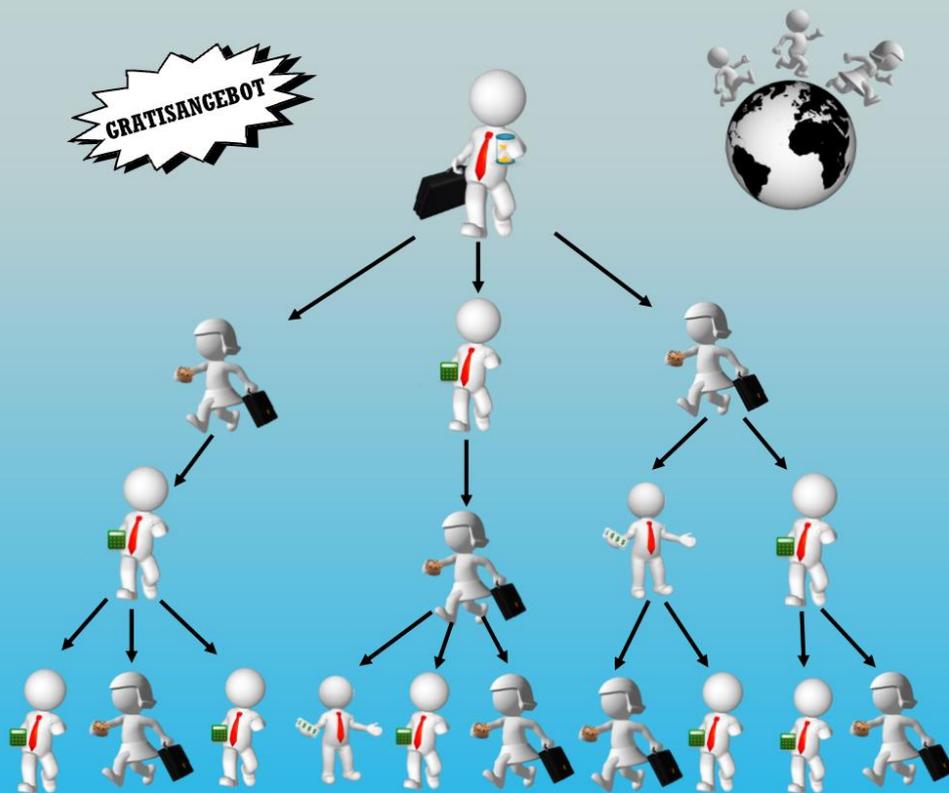


Network-Marketing / MLM

13 Wege zum Erfolg

Werde Profi in der „Boom-Branche“



Copyright by Adolf Zeilinger

Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieses Buches darf reproduziert oder in irgendeiner Form übermittelt werden, weder elektronisch, mechanisch oder in sonst irgendeiner Form. Sie dürfen den Inhalt, oder Auszüge daraus, nicht verkaufen, nicht weitergeben oder sonst wie vervielfältigen. Kein Teil dieses Buches darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Verfassers publiziert, reproduziert oder in irgendeiner Form übermittelt werden, weder elektronisch, mechanisch oder in sonst irgendeiner Form oder sonst wie gewerblich genutzt werden.

Dieses Ebook ist durch ein © Copyright geschützt

Nutzungsbedingung:

Dem Käufer dieses eBooks wird ein einfaches und nicht übertragbares Nutzungsrecht zum persönlichen und alleinigen Gebrauch eingeräumt. Der Käufer ist berechtigt, Kopien zu Sicherungszwecken herzustellen. Der Käufer ist **nicht** berechtigt, das erworbene eBook weiter zu veräußern oder in einer anderen Weise darüber zu verfügen. Das gilt auch für das Einstellen auf Internetseiten, in Internetforen, Blogs oder zur Verwendung in elektronischen Systemen die zur Informationsweitergabe gedacht sind, zum Beispiel Newsletter.

Autor:

Adolf Zeilinger

Herausgeber:

Adolf Zeilinger

Berg 31

A-4973 Senftenbach

zeilingerbusiness@gmail.com

Erstausgabe: Dezember 2017

Inhaltsverzeichnis:

Vorwort	Seite.....4
Allgemeines	Seite.....4
Weg 1. Kenne die wichtigsten Network-Marketing-Begriffe	Seite.....5
Weg 2. Betreiben Sie richtiges Zeitmanagement	Seite.....8
Weg 3. Bilden Sie sich weiter	Seite....10
Weg 4. Nutze das Internet	Seite....11
Weg 5. Starten Sie seriöses E-Mail-Marketing	Seite....12
Weg 6. Schaffen Sie sich einen Newsletter-Stamm	Seite....14
Weg 7. Bieten Sie Ihren Interessenten einen Mehrwert	Seite....15
Weg 8. Betreiben Sie eine Facebook-Seite	Seite....16
Weg 9. Arbeiten Sie mit Ihrer Webseite	Seite....17
Weg 10. Konzentrieren Sie sich auf das Marketing	Seite....19
Weg 11. Betreiben Sie Werbung im Internet	Seite....20
Weg 12. Motivation und Disziplin	Seite....21
Weg 13. Wichtige Adressen und Programme	Seite....22
Schlusswort	Seite....23
Rechtlicher Hinweis	Seite....24
Sprachregelung	Seite....24

NETWORK MARKETING / MLM

13 Wege zum Erfolg

Vorwort

Hallo und herzlich willkommen!



Es war mir ein Anliegen, dieses Ebook zu erstellen. Ich bin selbst schon seit 2002 im Network Marketing / Multilevel Marketing nebenberuflich tätig. Hatte in dieser Zeit viele Höhen und Tiefen überstanden. Habe auch in den letzten Jahren Erfahrungen mit Internet-Marketing gesammelt. Ich weiß zu gut wie viele Probleme es in dieser Branche geben kann. Möchte mit diesem Ebook einige Wege aufzeigen, was Sie grundlegendes beachten bzw. anwenden sollen, um beruflich oder auch nebenberuflich weiter zu kommen!

Ich hoffe, Sie können einige nützliche Informationen aus diesem Ebook mitnehmen!

Allgemeines

Sie sollten wissen, dass es mehrere Vertriebsarten gibt, so z.B.: Network-Marketing, Multilevel-Marketing, Direktvertrieb, Internet- od. Online-Marketing,

Jedes Marketing verfolgt das gleiche Ziel: Produkte oder Dienstleistungen an den Mann / die Frau zu bringen.

01 Kenne die wichtigsten Network-Marketing-Begriffe

Hier lernen Sie die wichtigsten Begriffe im Network-Marketing / MLM die Ihnen immer wieder begegnen.

Antrag

Schriftliche Vereinbarung, mit der ein neuer Vertriebspartner das Recht erwirbt die Produkte der Network-Firma zum Einkaufspreis zu beziehen, diese weiter zu veräußern und weitere Vertriebspartner zu sponsern und sich verpflichtet, die Unternehmensrichtlinien einzuhalten. Heutzutage geschieht dies vorwiegend alles online.

Distributor

Ein Distributor ist ein Vertriebspartner.

Downline

Die Downline sind alle Vertriebspartner unter Ihnen.

Einschreibengebühr

Eine Zahlung, die Sie berechtigt Waren zum Einkaufspreis zu beziehen und neue Vertriebspartner zu werben.

Firstline od. Frontline

Alle Vertriebspartner, die Sie direkt ins Geschäft gebracht haben.

Marketingplan

Vergütungsplan der Network-Firma.

Meeting

Präsentation vor einer Gruppe von Interessenten oder ein Erfahrungsaustausch von Vertriebspartnern.

Namensliste

Eine Auflistung von Personen, die Sie für den Kauf der Produkte und / oder das Geschäftskonzept geeignet halten.

Networker

Ein Vertriebspartner, dessen vorrangiges Ziel der Aufbau einer weitverzweigten Downline ist.

Network-Firma

Unternehmen, welches die Bereitstellung der Produkte, deren Auslieferung an die Vertriebspartner oder direkt an die Endverbraucher und die Auszahlung der Provisionen organisiert.

Passives-Einkommen (od. Dauer-Einkommen)

Die Summe der Provisionen für die Umsätze Ihrer Downline. Es hängt nicht direkt von Ihrer eigenen aktiven Arbeitsleistung ab, deshalb auch „Passives-Einkommen“

Präsentation

Vorstellung der Produkte und/oder der Geschäftsidee gegenüber einer Einzelperson oder im Rahmen eines Meetings vor einer Gruppe.

Provision

Vergütungen, die Sie auf Grund Ihrer Qualifikation innerhalb des Marketingplans auf Ihre eigenen Umsätze und die Ihrer Downline erhalten.

Sponsor

Vertriebspartner, der einen neuen Geschäftspartner sponsert und diesen vor allem in der Anfangsphase unterstützt.

Sponsern

Gewinnen eines neuen Vertriebspartners.

Starterset

Paket, das in der Regel die am häufigsten verkauften Produkte, Informationen über die Network-Firma und Hilfsmittel zum Geschäftsaufbau enthält.

Unternehmensrichtlinien

Dokument, in dem der Marketingplan, die verschiedenen Qualifikationsstufen und die Rechte und Pflichten der Vertriebspartner geregelt sind.

Upline

Alle Distributoren, die sich in direkter Linie über Ihnen befinden. Zum Beispiel Ihr Sponsor und dessen Sponsor.

Vertriebspartner

Geschäftspartner der Network-Firma, die berechtigt sind, Produkte zum Einkaufspreis zu erwerben, diese weiter zu veräußern und neue Vertriebspartner zu sponsern.

Webinar

Online Seminar am Computer zur Geschäftsvorstellung, Training, etc.

02 Betreiben Sie richtiges Zeitmanagement

Es ist wichtig für Sie, dass Sie sich Ihre Zeit richtig einteilen. Der Tag hat nun mal nur 24 Stunden, und die müssen sinnvoll eingeteilt werden.

In der Regel ist es so, dass man 8 Stunden im Job verbringt, 8 Stunden schläft und 8 Stunden Freizeit hat.

In diesen 8 Stunden Freizeit soll man nun einen Teil der Zeit für sein Marketing aufbringen.

Es gibt aber auch viele Menschen, die hauptberuflich ihr eigenes Marketing Business starten.

Denn Sie wollen keinen Chef mehr der ihnen sagt was sie tun müssen und wann sie es tun müssen.

Diese Menschen wollen keine Stechuhr mehr, sondern sie wollen Freiheit. Sie wollen arbeiten wann sie möchten und mit wem sie möchten und wie viel sie möchten.

ACHTUNG, dass kann gefährlich werden, dass kann zum scheitern verurteilt sein.

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 diese Zeit so produktiv wie möglich genutzt wird.

Sie werden vielleicht keine geregelte Arbeitszeit mehr haben, die Ihnen von Anderen diktiert wird, aber Sie sollten besser auf jeden Fall einen Arbeits-PLAN haben.

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.

Zeit ist wertvoller als Geld. Es ist das einzige, das alle Menschen teilen. Keiner von uns hat mehr oder weniger Stunden an einem Tag zur Verfügung. Und man bekommt nie eine Stunde zurück, die man verschwendet hat.

Hier habe ich für Sie eine Vorlage für einen Zeitplan.

MEIN ZEITPLAN							
				Jahr	Monat	Kalenderwoche	
Datum:							
Uhrzeit	Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Samstag	Sonntag
06:00 - 07:00							
07:00 - 08:00							
08:00 - 09:00							
09:00 - 10:00							
10:00 - 11:00							
11:00 - 12:00							
12:00 - 13:00							
13:00 - 14:00							
14:00 - 15:00							
15:00 - 16:00							
16:00 - 17:00							
17:00 - 18:00							
18:00 - 19:00							
19:00 - 20:00							
20:00 - 21:00							
21:00 - 22:00							
22:00 - 23:00							
23:00 - 24:00							
	Arbeit - Hauptberuf	Freizeit / Sport		Arbeit Nebenberuf			

>> Diesen Zeitplan bekommst du im nächsten Newsletter automatisch in einer Exel-Datei mitgeliefert, und du kannst dir diesen für dich gestalten.

Anwendungsempfehlung des Zeitplanes:

- Füllen Sie die Angaben „Jahr, Monat, Kalenderwoche“ und „Datum“ aus.
- Tragen Sie Ihre fixen Termine ein, und hinterlegen Sie diese mit der dazu gehörigen Farbe. Z.B.: MONTAG = Arbeit Hauptberuf 07:00 bis 16:00 Uhr (Farbe Gelb) ! Sport 17:00 bis 18:00 Uhr (Farbe Grün) ! Freizeit 20:00 bis (Farbe Grün) !
- Bleiben die restlichen Stunden frei (keine Farbe), so können Sie hier Ihre Nebenberufliche Zeit eintragen.
- Diese eingetragenen Zeitfenster hinterlegen Sie anschließend mit der Farbe Blau!

03 Bilden Sie sich weiter

Sie müssen sich selbst weiterbilden.

Sie müssen sich darauf konzentrieren, sich auf bestimmten Gebieten, wo es notwendig ist, Expertenwissen anzueignen – oder zumindest müssen Sie Leute engagieren für Dinge, auf denen Sie Ihr Geschäft aufbauen wollen.

Eignen Sie sich Fertigkeiten an, die Sie brauchen, um mit verschiedenen Aspekten Ihres Geschäfts zurecht zu kommen.

Während man wächst und lernt, wie man Geschäfte macht und beginnt, Erfolg zu haben, entwickelt man sein Selbstbewusstsein.

Man wird auch entspannter, intelligente Gespräche mit anderen Menschen aus der Branche zu haben.

Die Herausforderung, die Leute online haben, ist, dass sie ihren Computer anmachen, hin und her surfen und denken, sie könnten ab morgen Hunderte oder Tausende Euro verdienen, ohne aber einen blassen Schimmer zu haben, was sie überhaupt tun.

Dann werden sie verärgert, weil nichts funktioniert und glauben schnell, dass das ganze Internet nur Schwindel ist.

Das wäre genauso, wenn ich morgen aufwachen und beschließen würde, Hirnchirurg zu werden.

Deshalb miete ich Räume, besorge mit etwas Werkzeug und hänge ein Schild an meine Eingangstür.

Zunächst einmal weiß ich überhaupt nicht, was ich da tue, und außerdem kommt niemand in meine Praxis.

Falls doch, würde er mir leid tun.

Also werde ich frustriert und glaube, dass Gehirnchirurgie ein einziger

Unfug ist, schließe die Praxis wieder und stecke meinen Kopf in den Sand.

So soll es bei Ihnen nicht sein, bilden sie sich weiter um ein optimales Marketing zu erreichen.

Tipps für Weiterbildungsmöglichkeiten finden Sie weiter unten unter Punkt 13 „ Wichtige Adressen und Programme“

04 Nutze das Internet

Das Internet bietet in der heutigen Zeit viele Möglichkeiten um das eigene Marketing voranzubringen.

Zum einen können Sie in den verschiedenen Seiten Ihre Mitbewerber auf die Finger schauen und sich Tipps holen, zum anderen sollen Sie Ihr Marketing-Business bekannt machen.

Um Ihre Präsenz im Internet bestmöglich darzustellen, benötigen Sie in erster Line eine gut aufgebaute und sachbezogene Website.

Marketingmaßnahmen im Internet bringen Ihnen einige Vorteile:

- Eine Website ist rund um die Uhr erreichbar.
- Es entsteht dadurch eine Verfügbarkeit, auf die regional und Weltweit zugegriffen werden kann.
- Sie können, wenn nötig, blitzschnelle und regelmäßige Aktualisierungen auf Ihrer Website vornehmen.
- Eine Website ermöglicht es Ihnen, mittels eines Webshops den direkten Verkauf.
- Sie können mit Ihren Mitglieder, Kunden oder Partnern mittels Social Media, Blogs oder Foren direkt kommunizieren.
- Sie können mit Ihren Kunden oder Partnern über einen Newsletter in Kontakt bleiben.
-u.v.mehr

05 Starten Sie seriöses E-Mail-Marketing

Es gibt keinen Zweifel, dass Email-Marketing eine der besten und schnellsten Wege ist, im Internet Geld zu machen. Es gibt nichts aufregenderes, als die eigenen Emails zu checken und festzustellen, dass Sie wieder Verkäufe gemacht haben oder wieder neue Partner in Ihrer Downline sind.

Doch bevor Sie dieses Gefühl erleben, müssen Sie eine Mailingliste aufbauen.

Manche sagen, eine riesige Liste mit Leuten aufzubauen, die darauf warten, Ihre Produkte zu kaufen, sei einfach. Wenn es um eine solche Liste mit Tausenden von Emailadressen geht, liegen die Dinge dummerweise etwas anders.

Trotzdem, es gibt mehrere Listenaufbau-Strategien die vorzüglich funktionieren.

Seien Sie sich bewusst, dass eine Emailliste Ihre ideale Zielgruppe ist, es sind alles Leute, die darum gebeten haben, Ihre Infos und Angebote per Email zu erhalten.

Viele Internet Marketer erzielen ihr gesamtes Einkommen ausschließlich durch das versenden von Emails an ihre Liste.

Stellen Sie sich nur einmal vor, wie es ist, wenn Sie eine Email abschicken und in einige Stunden später ist Ihr Postfach voll mit Bestellungen. Das ist absolut möglich, wenn Sie die Grundprinzipien des Listenaufbaus anwenden.

Ein Grundprinzip lautet:

Machen Sie es so einfach wie möglich, dass User Ihnen ihre Email-Adresse geben können.

Wenn Sie eine Website oder einen Blog haben, dann sollten Sie auf allen Hauptseiten ein Newsletter-Eintragungsformular einbauen.

Platzieren Sie es gut sichtbar und bieten Sie ihren Besuchern etwas von Wert dafür an, dass sie sich bei Ihnen eintragen.

Wenn Sie keine Website oder keinen Blog haben, dann sollten Sie ernsthaft in Betracht ziehen, dergleichen einzurichten, wenn sie eine Emailliste aufbauen möchten.

Über allem steht der Grundsatz: Halte es einfach!

Denken Sie immer daran, dass die Internetuser es immer eilig haben und leicht abgelenkt werden können.

Das heißt, Sie sollten ihnen nicht zu viel zum Überlegen oder zum Arbeiten geben, damit sie Ihnen ihre Emailadresse mitteilen.

06 Schaffen Sie sich einen Newsletter-Stamm

Oft unterschätzt wird die Bedeutung eines eigenen Newsletters. Jeder Besucher Ihrer Webseite, der Ihnen freiwillig seine Mailadresse hinterlässt und sich in Ihrem Newsletter anmeldet, ist dabei pures Bargeld!

Ein Newsletter-Abonnent ist im Durchschnitt € 4 Euro pro Jahr Wert. Wenn Sie z.B. 10.000 Abonnenten erreichen, bedeutet das für Sie € 40.000 Euro Einnahmen pro Jahr.

Warum also sind nur wenige Newsletter wirklich erfolgreich?

Zwei Hindernisse sind der Grund:

Zum Einen,
die Bereitschaft der Besucher einer Webseite, ihre Mailadresse zu hinterlassen, ist in den letzten Jahren gesunken und heute so gering wie nie, zu groß ist die Angst der Internet-Anwender, Opfer eines Spammers zu werden.

Nur der, der seinen Abonnenten einen zusätzlichen Mehrwert liefert, ist erfolgreich.

Viele Signale gilt es zu setzen, damit Ihr Besucher sich wirklich einträgt.

Zum Zweiten,
unterlassen es viele Website-Betreiber, ihren Newsletter wirklich verkaufsfördernd aufzubauen.

Dazu hier meine Empfehlung:

[„Klick-Tipp“](#)

Professioneller Newsletter Versand

07 Bieten Sie Ihren Interessenten einen Mehrwert

Es gibt viele Mittel, mit denen Sie Leute locken können, sich einzutragen.

Hier ein paar schnelle Ideen, die Sie nutzen können:

- Bieten Sie einen Bonus oder ein Geschenk an. Oder einen Rabatt beim nächsten Einkauf.
- Schicken Sie sie auf eine Website, wo Sie gratis ein Ebook oder eine Software runterladen können, welche einen Bezug zum gekauften Produkt haben.
- Bieten Sie ihnen Zugang zu einer speziellen Mitgliederseite an. Wo sie zusätzliche Infos, Extraleistungen oder Sondernangebote bekommen.
- Offerieren Sie Gelegenheiten, die nur Kunden vorbehalten sind wie Preise zu gewinnen oder an einem Wettbewerb teilzunehmen.
- Geben Sie Gratis Kunden-Support und Email-Beratung.
- Lassen Sie sie eine Meinungsumfrage ausfüllen und verschenken Sie etwas als Belohnung dafür.

Wie Sie sehen, gibt es viele Möglichkeiten, Menschen zu veranlassen, Ihrer Mailingliste beizutreten und indem Sie sich auf diese Strategien konzentrieren, sind Sie auf einen guten Weg, eine Liste für Ihr Geschäft aufzubauen.

Solch eine Kundenliste ist einfach unverzichtbar für jedes Geschäft.

Wenn Sie sie haben und beginnen, eine Beziehung zu Ihren Newsletter Abonnenten aufzubauen, werden sie Ihnen und Ihrem Geschäft mehr Vertrauen schenken.

Sorgen Sie nur immer dafür, dass Sie die Leser mit Informationen versorgen, die hilfreich und nutzbringend sind.

08 Betreiben Sie eine Facebook-Seite

Facebook erfreut sich an einer riesigen Beliebtheit und wird von Millionen Menschen genutzt.

Um Facebook für Ihr Marketing zu verwenden, benötigen Sie zu allererst natürlich eine Facebook Fanpage.
Vielleicht haben Sie schon eine oder Sie sind so wie die meisten mit Ihrem persönlichen Profil bei Facebook.

Sie Fragen sich vielleicht, warum brauche ich eine Fanpage, ich habe doch mein Profil.
Lass uns das mal kurz gemeinsam anschauen.

Sie müssen sich Ihre Fanpage als Unternehmensseite auf Facebook vorstellen.
Ihr persönliches Profil ist limitiert auf 5.000 Freunde, danach ist Feierabend.

Klingt viel jetzt erstmal vielleicht, aber glauben Sie mir, es dauert gar nicht so lange, dann ist das erreicht.
Deshalb empfehle ich Ihnen, für Ihren Unternehmensauftritt eine Fanseite anzulegen und diese für Ihr Facebook Marketing zu nutzen.

Ideal auch, wenn Sie privat auch noch bei Facebook vertreten sein möchten, dann nutzen Sie dafür einfach Ihr persönliches Profil und Sie haben es optimal getrennt.

Dieses soziale Netzwerk eignet sich auch hervorragend als Werbeplattform für Marketing Unternehmen.

Über den Werbeanzeigenmanager lassen sich unterschiedliche Werbeformen für verschiedene Zielgruppen erstellen.

In diesem Bereich befindet sich auch das Facebook Retargeting.
Dieses wird im Werbeanzeigenmanager als Custom Audience bezeichnet.
Möchtest Du das Facebook Retargeting einsetzen, dann musst Du als Erstes eine Zielgruppe erstellen.

09 Arbeiten Sie mit Ihrer Webseite

Eine Website ist in der heutigen Zeit eine Pflicht!

Egal ob Sie Internet-Marketing betreiben oder Direkt-Vertrieb-Marketing, oder !

Eine wichtige Grundlage für ein funktionierendes Internet-Marketing ist nun mal die Website mit der passenden Webadresse dazu.

Nach Möglichkeit sollte das Thema in der Webadresse enthalten sein.

Der Erfolg Ihrer Website hängt nur zu einem verschwindend geringen Prozentsatz mit dem Layout und der Technik Ihrer Website zusammen.

Konzentrieren Sie daher 90% Ihrer Zeit auf die Vermarktung Ihres Angebotes, Ihres Produktes oder Ihrer Dienstleistung.

Es gibt in der heutigen Zeit sehr professionelle Webshop-Baukästen, die in der Startphase nichts kosten.

Sie können hier einen kompletten und sehr leistungsfähigen Webshop herunterladen (meist kostenlos).

Bei vielen Vertriebsfirmen gibt es auch bereits einen vorgefertigten Webshop, denn Sie nur mehr mit Ihren persönlichen Daten ergänzen müssen.

Wenn Sie später weitergehende Funktionen benötigen, lassen sich die Webshop-Baukästen gegen Geld upgraden, und selbst dann sind Sie mit wenigen Euros dabei.

Die Webshop-Fertigkits liefern sämtliche Materialien die Sie benötigen, um durchzustarten, einschließlich wesentlicher Elemente wie einem ausgereiften Warenkorb-System mit Direktanbindung z.B. an Kreditkarten-Unternehmen, die Ihnen die Abwicklung der Zahlungsarten abnehmen.

Versuchen Sie Ihre Website so schnell als möglich ins Netz zu stellen, denn nur eine Website die online ist generiert Einnahmen.

In späterer Folge können sie immer noch Änderungen durchführen.

Die sehr erfolgreichen Internet-Millionäre haben sich also auf das Marketing fokussiert.

In einem ersten – dem mit Abstand wichtigsten – Schritt besteht die Herausforderung darin, Ihrer Website zu Besuchern zu verhelfen.

Konzentrieren Sie sich mit höchster Anstrengung darauf, möglichst hohen Traffic zu erzielen.

Mit Traffic wird der Besucherstrom Ihrer Website bezeichnet.

Hier finden Sie ein tolles Produkt um Ihre eigene Verkauf- od. Landinpage in wenigen Minuten zu erstellen:

[>> Landing Page Cloud <<](#)

10 Konzentrieren Sie sich auf das Marketing

Da sind so viele Dinge, die Sie ablenken, die Ihre Zeit und Ihre Aufmerksamkeit in Anspruch nehmen kann, wenn Sie z.B. ein Marketer sind.

Es ist 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 diesem Business „Marketing“ nennen.

Die wichtigste Sache, an die Sie sich erinnern müssen, ist dass Sie nicht einen einzigen Cent machen werden, bis jemand die Geldbörse oder die Kreditkarte herausholt, oder seine Informationen in Ihr Verkaufsformular einträgt, und den „Kaufen“ Button drückt. Dieser Akt sollte Ihr Ziel sein.

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 einfach nur Ihre Zeit, Ihre Anstrengung, Ihre Energie und Ihre Gedanken.

Nun, Ihr Ruf und Ihre Glaubwürdigkeit aufzubauen, ist ein GROSSER Teil des Marketings.

Sie machen Marketing, wenn Sie Ihre Zeit aufbringen um z.B. in Foren und Blogs zu posten, Ihre Artikel oder ein Ebook schreiben, Email-Marketing betreiben.

All das tun Sie, 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. Diese 24 Stunden sollen effektiv genutzt werden, damit auch noch genügend Freizeit übrig bleibt.

Wenn Sie ein Internet-Marketer sind, müssen Sie so viele Stunden wie möglich für Marketing aufwenden.

Teilen Sie sich Ihre Zeit richtig ein!

11 Betreiben Sie Werbung im Internet

Werbung ist eines der wichtigsten Themen im Marketing, ohne Werbung werden Sie niemanden auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung aufmerksam machen können.

Zum einen gibt es bezahlte Werbung, so z.B.: Google Adwards,
zum anderen gibt es kostenlose Werbung!

Wenn Sie Neueinsteiger sind, empfehle mich Ihnen am Anfang kostenlose Werbung!

Sobald Sie genügend Einnahmen aus Ihrem Marketing erzielt haben, können Sie dann bezahlte Werbung dazu nehmen.

Kostenlose Werbemöglichkeiten sind z.B. so genannte „Viral Mailer“

Viral Mailer ist eine Mischung aus Besucher- und Mailaustausch, welche auf ein Punktesystem aufbaut.

Bei der kostenlosen Anmeldung bekommt man bereits ein dementsprechendes Punktkonto gutgeschrieben.

Diese Punkte können dann dazu benutzt werden, um Mails an die anderen Mitglieder zu verschicken.

Alle Viral Mailer sind in der Anmeldung und Grundstufe kostenfrei, können aber jederzeit in eine höhere kostenpflichtige Stufe upgraden.

Zusätzlich können Sie durch das weiterempfehlen der Viral Mailer Provisionen erhalten.

Hier einige Vorschläge von kostenlosen Viral Mailern:

- [Viral URL](#)
- [Solo Mailer](#)
- [Viral Tornado](#)
- [Schunos Viral Mailer](#)
- [Viral Mail Monster](#)
- [ProAdz](#)
- [Viral Mails](#)

➤ [Send 5000](#)

12 Motivation und Disziplin

Motivation, Disziplin und Ausdauer gehören zu den wichtigsten Dingen für ein erfolgreiches Marketing.

Sollten Sie Neueinsteiger in diesem Gebiet sein, müssen Sie vorwiegend Ausdauer beweisen und nicht nach den ersten Rückschlägen das Handtuch werfen.

Wie sagt man: „Aus Fehlern lernt man dazu“

Im Internet finden Sie Unmengen von Coachings und Kursen, welche Ihnen helfen können, Fehler von vornherein zu vermeiden oder bereits begangene Fehler auszubessern.

Regelmäßiger Arbeitseinsatz ist da schon wichtig, um entsprechend Erfolg zu haben.

Zurücklehnen und auf den Erfolg warten, funktioniert in den meisten Fällen nicht.

Mit dem nötigen persönlichen Einsatz, einer gut funktionierenden Website, und einem passenden Produkt, ist Jeder, ob Neueinsteiger oder Fortgeschrittener, in der Lage, ein funktionierendes und gewinnbringendes Marketing auf die Beine zu stellen.

13 Wichtige Adressen und Programme

Hier finden Sie eine Auflistung, die meiner Meinung nach Ihnen helfen werden, Ihr Marketing voranzubringen.
Auch ich verwende diese Tools und Programme.

1. Kostenlose Bücher (keine Ebooks)

[„Neukunden Lawine“](#) von Jakob Hager

[„Das perfekte Online Business“](#) von Said Shiripour

[„Das Online Marketing Praxishandbuch“](#) von Thomas Klußmann

[„Entscheidung Erfolg „](#) von Dirk Kreuter

[„Spreng deine Grenzen „](#) von Jürgen Höller

2. Programme für Ihr Network Marketing / MLM / Internet Marketing:

[„Der BEZOS Trick „](#)

Facebook als wichtigste Einnahmequelle für Internet- Networker

[„Online Business Durchstarter “](#)

Automatisiertes Internet-Marketing Business.

[„Facebook Ads Anleitung“](#)

Lernen Sie die richtige Facebook Werbung zu erstellen.

[„Taskwunder Startrampe „](#)

Durchstarten für Networker in 10 Minuten.

[„Landing-Page-Cloud „](#)

Erstellen Sie in wenigen Minuten Ihre eigene Verkauf- od. Landingpage.

[„Social Auto Traffic“](#)

Holen Sie sich gezielte und unlimitierte Besucher auf Ihre Webseite.

[„nwCloud „](#)

Facebook Werbung automatisch posten.

Schlusswort

Ein schlauer Mensch hat mal gesagt, „Aus Fehlern wird man klug“, dass trifft zu 100% zu.

Wer arbeitet, darf auch Fehler machen.

Wichtig ist für Sie, aus den Fehlern zu lernen und diese in Zukunft vermeiden.

Ich möchte Ihnen zum Schluss einen, so scheint mir, passenden Spruch mitgeben.

**Träume nicht dein Leben,
sondern lebe deinen Traum!**

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

Rechtlicher Hinweis:

Sofern wir auf externe Webseiten fremder Dritter verlinken, machen wir uns deren Inhalte nicht zu eigen und haften somit auch nicht für die sich naturgemäß im Internet ständig ändernden Inhalte von Webseiten fremder Anbieter. Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors aufgrund eigener Erfahrungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen schnell ändern können. Das gilt insbesondere auch für Links auf Softwareprogramme, deren Virenfreiheit wir trotz Überprüfung durch uns vor Aufnahme aufgrund von Updates etc. nicht garantieren können. Sämtliche Angaben und Anschriften wurden Sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da Daten in dieser schnelllebigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für Ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Die in diesem Werk erwähnten Anbieter und Quellen wurden zum Zeitpunkt der Niederschrift als zuverlässig eingestuft. Autor und Verleger sind für deren Aktivitäten nicht verantwortlich. Dieses Ebook versteht sich als Basis-Informationsquelle. Daraus resultierende Einkommen und Gewinne sind allein von Motivation, Ehrgeiz und Fähigkeiten des jeweiligen Lesers abhängig. Dieses Ebook dient nicht als Ratgeber zu rechtlichen, geschäftlichen, buchhalterischen oder finanziellen Fragen. Allen Lesern wird empfohlen, für solche Fragen die Dienstleistung kompetenter Fachleute in Anspruch zu nehmen. Sämtliche Markennamen, Logos usw. sind Eigentum ihrer jeweiligen Besitzer, die diese Publikation nicht veranlasst oder unterstützt haben.

Sprachregelung:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet, z.B.: Der Marketer, der Kunde, der Zuschauer, usw. Dieser Artikel dient als allgemeiner Gattungsbegriff und schließt weibliche Personen automatisch mit ein.

Impressum:

Adolf Zeilinger
zeilingerbusiness@gmail.com