

mr.
online marketing



Eigenes Infobusiness

Verdiene Bares Geld mit
(bestehenden) Bestsellern

(bestehenden) Bestsellern
Verdiene Bares Geld mit

So schaffst Du Dir Dein eigenes Infobusiness mit eigenen Produkten – ohne eine eigene Geschäftsidee zu haben, welche Dir Hunderte Euros im Monat einbringt...

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	2
Wieso das Übersetzen für Produktautoren nicht nur aufwändig, sondern auch ein großer Fehler ist.....	3
So findest Du die wahren Perlen, unter den Massenprodukten, welche Dir maximale Chancen ermöglichen.....	3
Stellenwert bei Clickbank und was dieser bedeutet ?.....	3
Welche Zusatzfeatures sind dabei ?.....	4
Wie Du die Lizenzinhaber/Merchants akquirieren musst, damit sie Dir zurückschreiben und unbedingt den Deal „einlochen“ wollen.....	4
Diese Quellen solltest Du nutzen, um Deine Kosten für die Übersetzung zu halbieren.....	5
6 Techniken, welche Dir helfen werden, die Spreu vom Weizen zu trennen, damit nur seriöse, motivierte und intelligente Freelancer für Dich Arbeiten.....	5
Mit diesem „unmoralischen“ Trick erhältst Du kostenlose Arbeiter für Dein Projekt.....	6

Vorwort

Hey,

mein Name ist Mario Reinwarth und neben meinem Studium „Business Administration“, baue ich mir eine eigene Existenz im Online Marketing Bereich auf.

Mir macht es Spaß, das Wissen von anderen Menschen in Kassenschlager zu verwandeln, welche Monat für Monat Bares Geld auf beide Bankkonten spült. Damit helfe ich anderen Menschen und kann sowohl den Lifestyle des Autoren, als auch meinen eigenen Lifestyle erhöhen.

Als ich vor zwei Jahren nach einer neuen Idee für ein Onlinebusiness gesucht habe – hatte ich Pech. Die Muse küsste mich nicht. Eine Nischenidee sollte her – aber welches Thema könnte ich angreifen ? ... ich hatte absolut gar keine Idee.

In der Branche Online Marketing gibt es kleine Start-Ups, welche Millionen Euros im Netz umsetzen. Sie arbeiten wann sie wollen – und vor allem, von den Orten, wo sie wollen. Mittlerweile kreieren sie auch ihre eigenen Produkte, aber angefangen haben sie mit der Übersetzung von englischen Produkten ins Deutsche. Kurz und knapp: Lizenzdeals.

Wieso auch das Rad neu erfinden ?

Es gibt bereits lukrative digitale Ratgeber, welche weltweit verkauft werden. Warum nicht die

Bestseller kontaktieren, eindeutschen und hier in Deutschland, Österreich und der Schweiz vermarkten.

Wieso das Übersetzen für Produktautoren nicht nur aufwändig, sondern auch ein großer Fehler ist...

Sicherlich kommt jetzt folgende Frage auf. Was ist, wenn Du die Produktinhaber anmailst, und sie die Produkte in Eigenregie nach Deutschland bringen. In diesem Fall würden sie (vermeintlich) mehr Geld verdienen – und warum das nicht der Fall ist, möchte ich hier in dem kurzen Kapitel erläutern.

Beispiel: Ratgeber zum Thema Schwitzen

Auf Clickbank.com findest Du mehrere digitale Ratgeber zum Thema Schwitzen. Einer davon verkauft sich auf dem weltweiten Markt besonders gut. Dieser Autor ist so clever gewesen und hat sein Produkt mittlerweile auch eingedeutscht und probiert diesen Ratgeber auch in Deutschland zu verkaufen.

Was ist schief gelaufen und wieso hat das nicht funktioniert ?

Er übersetzte das Wort „Schwitzen“ mit dem Wort Transpiration. Sein Buch „Stop Sweating“ wurde mit „Stoppen Sie Transpiration“ in deutscher Sprache übersetzt.

„Transpiration“ wird allerdings in dem Zusammenhang in der deutschen Sprache nicht verwendet. Niemand sucht danach, wie er seine „Transpiration“ stoppen kann.

Ich erstellte einen eigenen Ratgeber mit dem Arbeitstitel „Endlich-Trocken Formel“. Zugegeben der Titel war etwas unglücklich gewählt, sorgte allerdings für viel Aufmerksamkeit und konnte binnen wenigen Wochen andere Produkte in dem Marktsegment der digitalen Produkte verdrängen.

Das ist der Grund, warum Lizenzgeber **abhängig sind von Dir, und Deinen Skills.**

Sobald Du im Kontakt stehst mit dem Lizenzgeber, solltest Du ihm genau diesen Punkt spüren lassen. Marketing funktioniert aufgrund der kulturellen Rahmen anders und bereits minimale Fehler in der Wortwahl machen den Unterschied zwischen einem und zehn Verkäufen im Monat aus.

So findest Du die wahren Perlen, unter den Massenprodukten, welche Dir maximale Chancen ermöglichen

Ja, es macht einen gewaltigen Unterschied aus, ob ein Produkt bereits tausendfach verkauft worden und die Bestsellercharts anführt – oder ob Du die Verkäufe an einer Hand abzählen kannst.

Selbstverständlich hängt der Erfolg am Ende des Tages von Dir, Deinem Einsatz, sowie Deinen Fähigkeiten ab, aber es ist ähnlich wie ein Kartendeck. Wähle von Anfang an die Besten Karten aus, um maximale Gewinnchancen zu haben – in dem Fall maximaler Profit. Wie Du Dir die Besten Karten geben kannst, erfährst Du hier in diesem Kapitel.

Stellenwert bei Clickbank und was dieser bedeutet ?

Ich habe mich auf dem Portal Clickbank.com auf die Suche gemacht nach einem Produkt, welches ich auch in Deutschland vertreiben möchte. Der Vorteil an Clickbank, gegenüber anderen Marktplätzen liegt darin, dass sie einen Maßstab haben, wo sich die Produkt nach ordnen lassen. Du hast die Möglichkeit, Produkte nach dem sogenannten „Stellenwert“ zu ordnen. Dieser Index entspricht **nicht** den Verkaufszahlen des Produktes, sondern gibt den Erfolg der einzelnen Affiliates bei diesem Produkt an. Bei mehreren erfolgreichen Affiliates steigt der Stellenwert an – und wenn

es nur einzelne wenige Affiliates gibt, die Produktverkäufe realisieren, sinkt dieser Stellenwert.

Umso höher dieser Stellenwert, umso mehr kannst Du davon ausgehen, dass dieses Produkt gut läuft. So kannst Du eine erste Eingrenzung vornehmen und Bestseller von Besuchertoten Produkten unterscheiden.

Welche Zusatzfeatures sind dabei ?

Ein weiteres Kriterium, was ich mir bei der Entscheidung ansehe sind die Zusatzfeatures. Verkauft der Autor nur dieses eine Produkt, oder gibt es Zusatzprodukte im Hintergrund ? Wie wird das Produkt vermarktet und habe ich eventuell die Möglichkeit ein Verkaufsvideo mit „einzudeutschen“ ? Das sind wesentliche Kernfragen, welche ich mir stellen sollte, denn wenn bereits ein Video besteht, kann ich mir im Verlaufe des Projektes viel Arbeit sparen. Gleiches gilt mit Zusatzprodukten, bei Clickbank auch „Upsells“ genannt, welche schnell eine Umsatzsteigerung von 30 Prozent ausmachen können.

Zusatzfeatures sollten nicht das Hauptkriterium sein. Wichtiger ist meiner Meinung nach, dass das Produkt „gut läuft“. Denn wenn dem so ist, kann später immer noch ein Verkaufsvideo aus eigenen Mitteln finanziert werden.

Wie Du die Lizenzinhaber/Merchants akquirieren musst, damit sie Dir zurückschreiben und unbedingt den Deal „einlochen“ wollen

Wenn Du denkst, dass es sich mit einer einzigen Mail erledigt haben sollte, dann liegst Du definitiv falsch. Es erfordert einiges an Geduld und Durchhaltevermögen um einen potenziellen Partner zu finden.

Im Optimalfall kennst Du die Autoren über mehrere Ecken persönlich – oder traust Dich zum Telefon oder zu einer Skypesession. Ich möchte hier aber betonen, dass ich das in meinem Fall auch „ohne“ Griff zum Hörer geschafft habe.

Produkt, bzw. Lizenzinhaber, im Folgenden Merchant genannt, haben von einem zu wenig. Zeit. Verschone sie also mit langen Mails, welche nicht auf den Punkt kommen. Mache klipp und klar, welche Vorteile sie aus dieser Win-Win-Win Situation ziehen werden – und der Deal ist geritzt.

Meine Anschreibemails, welche ich verwendet habe, findest Du hier im Anhang des Paketes. Ich verwende den Plural, da ich nach einer Woche immer nachgehakt habe, falls keine Antwort kam. Das ist wichtig, denn Du wirst von den meisten Merchants zuerst keine Antwort erhalten.

Wichtiger Tipp: Eigene Organisation

Es hat sich bewährt alle Merchants, welche ich kontaktiert habe in einer Exeltabelle festzuhalten, mit dem jeweiligen Datum des Erstkontakts. So habe ich stetig den Überblick behalten, welchen Merchant ich zu welchem Zeitpunkt bereits kontaktiert habe – und wann meine Nachfassmail fällig wird. Gleichzeitig habe ich mir Kommentare und Notizen zu den jeweiligen Kontakten gemacht. Die richtige Organisation ist Gold Wert.

Das Gesetz der großen Zahlen – vielleicht kennst Du es aus der Mathematik. Wenn Du nur einmal die Münze wirfst, kann nur einmal der „Kopf“ kommen. Vielleicht hast Du Pech – und es kommt 5mal Zahl hintereinander. Dieses Risiko minimierst Du, indem Du möglichst viele Proben vornimmst.

Mit anderen Worten, Du solltest Du auf jedenfall mehrere Lizenzgeber gleichzeitig anschreiben, um

Dein eigenes Glück zu maximieren, dass bei den vielen Akquisen auch Treffer dabei sind.

Diese Quellen solltest Du nutzen, um Deine Kosten für die Übersetzung zu halbieren

Als ich meine erste Übersetzung in Auftrag geben wollte, habe ich deutsche Agenturen um ein Angebot gebeten und mich über Preise informiert. Unbezahlbar. Ich kann Dir nur davon abraten, solche „einfachen“ Arbeiten in Deutschland erledigen zu lassen – wenn Du fast ähnliche Qualität und gleiche Leistung, zu einem Bruchteil des Preises bekommst.

Suche nach Freelancern oder Freiberuflern, welche sich das Taschengeld aufbessern wollen und dennoch hervorragende Qualifikationen anzubieten haben.

- Odesk.com
- elance.com
- freelancer.com

Mit diesen drei Portalen habe ich die Beste Erfahrung gesammelt. Überprüfe vorher die Bewertungen der Personen, welche Du für Dich arbeiten lässt.

6 Techniken, welche Dir helfen werden, die Spreu vom Weizen zu trennen, damit nur seriöse, motivierte und intelligente Freelancer für Dich Arbeiten

1. Deutsche Sprache

Als ich meine Jobausschreibungen verfasst habe, bin ich bei der deutschen Sprache geblieben. Ich hätte diese Ausschreibung auch in englischer Sprache verfassen können – aber durch die Sprachbarriere, habe ich schon die ersten Kandidaten für meinen Übersetzungsjob ausgesiebt. In einem anderen Fall habe ich das nicht getan – und war sehr verwundert, wie viele Zuschriften ich bekommen habe, welche sich anhörten, als wurde mit Google Translator gearbeitet.

2. Stelle eine Frage

Der Vorteil an den oben genannten Freelancer-Portalen ist, dass Du binnen weniger Stunden zahlreiche Bewerbungen erhalten wirst. Achte darauf, dass Du in Deinem Stellenangebot eine Frage verfasst, welche von den potenziellen Auftragnehmern beantwortet werden muss. Nur so gehst Du sicher, dass die Kandidaten Deine Nachrichten auch im Laufe der Zusammenarbeit korrekt lesen, verstehen und darauf eingehen werden.

3. Referenzen zeigen lassen

Lasse Dir Referenzen zeigen und lege viel Wert darauf, dass viel Erfahrung in der selbständigen Arbeit vorliegt. Gerade bei größeren Projekten brechen viele Freelancer nach einiger Zeit ab, da sie den Umfang und die Herausforderungen, welche in einem solchen Projekt entstehen überschätzen.

4. Arbeitsprobe erstellen

Wenn es soweit ist, dass Du Deine Favoriten gefunden hast, dann lasse Dir eine Arbeitsprobe zusenden. Das kann eine erste Übersetzung oder ähnliches sein. Ich habe nicht nur auf die Qualität, sondern auch auf die Bearbeitungszeit geachtet. Es gab einige Freelancer, welche mit meiner Deadline sehr gut zurecht gaben – und einige, welche sich verspäteten, was meine Entscheidung nochmal vereinfachte.

5. Warum ?

Bevor es nun zum Vertrag kommt, solltest Du Fragen – warum er ausgerechnet in Deinem Projekt arbeiten möchte. Arbeitnehmer, welche Leidenschaftlich dabei sind und nur sekundär wegen den finanziellen Mitteln den Auftrag annehmen, helfen Dir auch, wenn es mal etwas schwieriger wird mit der Zusammenarbeit.

6. Wertschätzung

Was viel mehr Wert ist, als ein paar müde Euros, ist die Wertschätzung von Arbeit. In Deutschland hat es sich leider eingebürgert, zu meckern, wenn etwas schief läuft – aber das Lob zu vergessen, wenn etwas besonders gut läuft.

Solltest Du begeistert sein von der Arbeit, oder sehr glücklich, über eine fristgerechte Bearbeitung – dann lass es Deine Crew Wissen. Wer die Arbeit von anderen anerkennt, wird nicht nur die Lebensqualität der Menschen steigern, welche am anderen Ende hinter den Bildschirmen sitzen, sondern auch deren Produktivität steigern.

Mit diesem „unmoralischen“ Trick erhältst Du kostenlose Arbeiter für Dein Projekt

Mir ist etwas ungewöhnliches Aufgefallen, bei dem Casting nach dem richtigen Dienstleister, welcher mir die Arbeit abnehmen sollte, die Produkte ins Deutsche zu übersetzen. In der Regel umfasst eine Arbeitsprobe in etwa eine Din A4 Seite.

Es wäre sehr doof, wenn Du immer die exakt selbe Din A4 Seite an Deine potenziellen Kandidaten versendest. Viel cleverer ist es, immer eine andere Seite der Reihe nach als Probe bearbeiten zu lassen.

In der Masse kamen 20 kostenlose übersetzte Din A4 Seiten zusammen, für welche ich keinen einzigen Cent bezahlt habe.

Diese Erkenntnis lässt sich natürlich auch „missbrauchen“, für diejenigen, die auf Masse gehen. Empfehlen würde ich diese Strategie jedoch nicht, da die Qualität variiert und die Übersetzungen im Anschluss nicht aus „einem Guss“ sind.