



WEBPIRAT.DE

VIER WEGE ZUM GELD IM INTERNET



DIE BESTEN ONLINE GESCHÄFTSMODELLE

VIER WEGE ZUM GELD IM INTERNET

Die besten Online-Geschäftsmodelle

Die Digitalisierung ist im Gange und wer jetzt nicht auf den Zug aufspringt, ist selber schuld. Ein eigenes Unternehmen zu gründen und damit erfolgreich zu werden, war nämlich nie einfacher als heute. Lerne die Potenziale des Internets kennen und nutze deine Chance.

Onay Osman
www.webpirat.de



VIER WEGE ZUM GELD IM INTERNET

INHALTSVERZEICHNIS

<i>Vorwort</i>	5
Vorteile eines Online-Unternehmens	6
Mythen im Online Marketing.....	7
<i>Motivation zum Start</i>	9
<i>Ein wichtiger Hinweis</i>	10
ONLINE MARKETING – VIER WEGE	11
Die 4 Grundzweige des Online Marketings.....	12
Welchen Weg sollten Online Marketing Anfänger einschlagen?	13
<i>Affiliate Marketing</i>	14
Was genau ist mit Affiliate Marketing gemeint?.....	14
Wie funktioniert Affiliate Marketing?.....	16
Welche Vorteile oder Nachteile hat Affiliate Marketing?.....	17
<i>Eigene Digitale Produkte</i>	18
Vorteile von digitalen Produkten	18
<i>Dropshipping</i>	19
Wie funktioniert Dropshipping?.....	19
Welche Nachteile hat Dropshipping?	22



Amazon FBA	23
Wie funktioniert Amazon FBA?	23
Was sind die Nachteile von Amazon FBA?	25
DIE BESTEN ONLINE KURSE	26
Affiliate Marketing	26
Dropshipping	26
Amazon FBA.....	26

VORWORT

Die Tatsache, dass du dieses E-Book gerade liest, zeigt mir, dass du dich - vielleicht mehr, vielleicht weniger - dafür interessierst, dein eigenes „Online Business“ aufzubauen um dadurch automatisiert und passiv im Internet Geld zu verdienen.

Und das ist wirklich ein großes Lob wert, denn bisher haben nicht alle Menschen das unglaubliche Geschäftspotenzial des Internets erkannt. Viele denken immer noch, dass das Thema „Geld verdienen im Internet“ ein Mythos ist. Aber dieselben Menschen haben auch Angst vor der gewerblichen Selbständigkeit und dem Unternehmertum.

Es mag vielleicht mit der Illusion des „sicheren Lebens“ zusammenhängen, dass diese Menschen eine selbständige Tätigkeit scheuen und lieber für einen anderen Unternehmer tagtäglich arbeiten - in einem Job, welches sie hassen.

Hauptsache der Gehalt ist Anfang des Monats auf dem Konto und die 28 Tage Urlaub im Jahr sind sicher.

Sei ehrlich, wie viele Menschen kennst du in deiner Umgebung, die glücklich sind mit ihrer Arbeit?

Ich gratuliere dir deshalb, weil du das Potenzial und die folgenden Vorteile eines Online-Unternehmens erkannt hast und endlich die Dinge selbst in die Hand nehmen möchtest.

Vorteile eines Online-Unternehmens

- Kein Startkapital notwendig.
- Keine Vorkenntnisse oder Vorerfahrung notwendig.
- Kann neben Schule, Studium und Arbeit betrieben werden.
- Ortsunabhängiges Arbeiten.
- Echtes, passives und vor allem hohes Einkommen durch Automatisierung.
- Einmal aufgesetzte Systeme generieren monatlich Geld.
- Sehr viele, erprobte Geschäftsmodelle zum Nachmachen.
- Extrem hohe Nachfrage nach digitalen Produkten.
- Möglichkeit ohne eigene Produkte 5-stellige Umsätze zu generieren.

In diesem **E-Book** möchte ich dir nicht nur die alleinigen Vorteile eines Online Business aufzählen, sondern ich möchte dir die Möglichkeiten zeigen, wie du erfolgreich anfangen kannst.

Doch bevor wir anfangen, möchte ich dir noch einige Mythen rund um das Thema Online Marketing aufzählen, welche du bestimmt schonmal gehört hast, die du aber schnell wieder vergessen solltest.

Mythen im Online Marketing

In vielen Gesprächen mit meinen Mitmenschen fällt mir auf, dass viele Falschannahmen in Bezug auf Online Marketing existieren. Das Problem ist nur, dass durch diese Mythen, Menschen wie du und ich, die auf eine selbständige Tätigkeit im Internet setzen wollen, davon abgehalten werden – gar abgeschreckt werden – ihre Pläne in die Tat umzusetzen und ihre Träume zu verwirklichen.

Einige dieser Mythen sind

- Im Internet kann man nicht seriös Geld verdienen.
- Geld verdienen im Internet ist nur Träumerei.
- Technik und Internet ist nur etwas für „Computer-Freaks“.
- Es ist nicht möglich ohne eigene Produkte Geld zu verdienen.
- Man braucht eine Ausbildung um Online Marketing zu betreiben.
- Ein Unternehmen ohne Startkapital aufzubauen ist unmöglich.

Kommen dir die Aussagen bekannt vor? Ich kann dir garantieren, dass diese Aussagen einfach nur falsch sind. Menschen, die solche Aussagen treffen, haben entweder noch nie etwas mit Online Marketing zu tun gehabt oder sind schlichtweg Verlierer, die sehr früh

aufgegeben haben. Du kannst und du wirst mit einem Online Business Erfolg haben, wenn du eigenständig und diszipliniert lernst und dein Wissen in die Tat umsetzt.

Egal, ob du im Moment zur Schule gehst, studierst, arbeitest oder arbeitslos bist. Es liegt in deiner Hand dein Leben zu verändern!

Alle nötigen Informationen zum Aufbau eines Online Unternehmens stelle ich dir auf www.webpirat.de zur Verfügung.

MOTIVATION ZUM START

In den nachfolgenden Seiten dieser Lektüre werde ich dir alles ganz genau erklären, was du für den Start eines erfolgreichen Online Business benötigst. Ich werde dir Schritt für Schritt zeigen wie du als kompletter Neuling im Internetbusiness vorgehen musst. Und der wichtigste Grundbaustein in einer selbständigen Tätigkeit - egal ob Online oder Offline – ist die **Selbstmotivation**. Wenn du mit deinem Unternehmen Erfolg haben möchtest, solltest du dich selbst motivieren können.

Egal, wie verlockend eine ortsunabhängige Tätigkeit und ein passives Einkommen klingen mag, auch im Online Business zählt; *fortes fortuna adiuvat* - Die Tüchtigen unterstützt das Glück! Du musst es dir aneignen, dich jeden Tag aufs Neue zu motivieren und an deinem Unternehmen zu arbeiten. Auch wenn du von morgens 8 bis 20 Uhr in einem Job arbeitest, hast du immer noch mindestens 2 Stunden am Tag Zeit dir dein Business aufzubauen.

Gerade am Anfang einer Internettätigkeit muss man sehr viel Zeit und Schweiß investieren, bevor man überhaupt erste Erfolge verzeichnet. Sind aber die ersten Erfolge sichtbar, geht es sehr schnell bergauf. Erst dann siehst du, dass es sich gelohnt hat so viel Zeit investiert zu haben. Habe Geduld, motiviere dich selbst und du wirst mit örtlicher und finanzieller Freiheit belohnt.

EIN WICHTIGER HINWEIS

Ich weiß, du stehst noch ganz am Anfang und kannst alles, was du bisher gehört oder gelesen hast, nicht so ganz einordnen. Du weißt auch womöglich nicht genau, wo und wie du überhaupt anfangen sollst. Mir ging es am Anfang genauso!

Es gibt sehr viele „Selbstdarsteller“, die sich gerne und oft Online Marketer taufen und unwissenden Menschen ihre „Methoden“ verkaufen. Das ist übrigens auch eines der Gründe wieso Online Marketing für Viele so unseriös wirkt.

Diese Gurus betreiben Online Marketing nur des Geldes wegen. Und genau DAS sollst du meiden!

Die folgende Lektüre wird dir zeigen, wie Online Marketing funktioniert und wie auch du größere Summen an Geld mit einem Internetbusiness generieren kannst. Nutze dieses Wissen bitte nicht zum Schlechten und gehe mit ihm verantwortungsvoll um.

Das, wofür ich mich einsetze und stehe, ist seriöses Online Marketing.



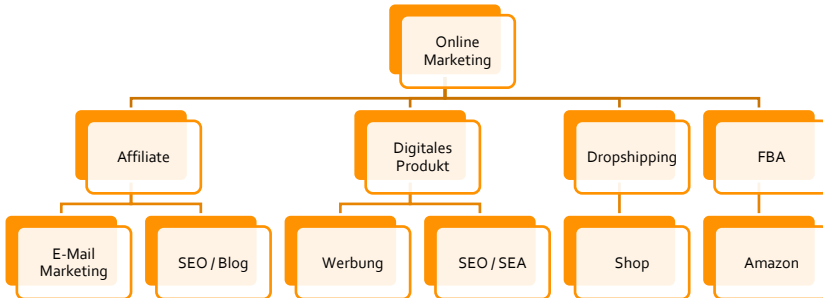
ONLINE MARKETING – VIER WEGE

Es gibt sehr viele verschiedene Wege, um im Online Marketing erfolgreich eine Selbständigkeit aufzubauen. Es gibt jedoch insgesamt 4 Grundzweige, die essenziell für jeden weiteren Pfad sind. Diese möchte ich dir im Folgenden vorstellen.

Die 4 Grundzweige des Online Marketings

- **Affiliate Marketing:** Vertrieb von fremden physischen und digitalen Produkten
- **Digitale Produkte:** Erstellung und Vertrieb von eigenen digitalen Produkten
- **Dropshipping:** Onlineverkauf von physischen Produkten ohne Lagerungs- und Logistikkosten
- **Amazon FBA:** Verkauf von eigenen physischen Produkten über das Amazon Marketplace ohne Lagerungskosten

Viele Menschen, die gerade erst mit dem Thema Online Marketing und einem eigenen Online Business in Berührung kommen, interessieren sich für eines der oben genannten Grundzweige. Aber ganz egal für welchen Zweig man sich schlussendlich entscheidet, jede erfolgreiche Selbständigkeit mit einem Online Business, hat als Grundlage das Marketing.



Diese Hierarchie ist nicht vollendet und dient nur zum Zweck der Veranschaulichung der Teildisziplinen eines Online-Unternehmens.

WELCHEN WEG SOLLTEN ONLINE MARKETING ANFÄNGER EINSCHLAGEN?

Je mehr Wissen man aufsaugt, desto komplizierter wird das Thema Online Marketing. Es wird einem das Blaue vom Himmel und das schnelle Geld versprochen, doch am Ende führt es eher zu einem Chaos.

Immer mit der Ruhe. Wenn man die Grundprinzipien verstanden hat, löst sich das Chaos in deinem Kopf von selbst.

Und der beste Weg, den ein Anfänger einschlagen kann, um das Online Marketing von Grund auf zu lernen, ist Affiliate Marketing.

Mit Affiliate Marketing lernt man nämlich alle grundlegenden Disziplinen des Online Marketings - ohne Risiken. Das heißt, im Falle

des Scheiterns, ist der Verlust für einen Neuling minimal, da man weder Herstellungskosten, noch Vertriebskosten oder sonstige Investitionskosten hatte.

1. **Merk dir:** Für den Anfang ist Affiliate Marketing der idealste Weg.

AFFILIATE MARKETING

Affiliate Marketing ist eines der interessantesten Geschäftsmodelle im Internet. Die Möglichkeit ohne eigene Produkte und jegliche Vorerfahrung Geld zu verdienen, fasziniert Menschen aus allen Altersklassen seit je her.

Diese Art des Online Marketings ist der Beweis dafür, dass das Thema „Geld verdienen im Internet“ keineswegs Humbug ist, sondern pure Realität.

Es ist nämlich durchaus möglich, ohne Kapital, ohne eigene Produkte und ohne geschäftliche Räumlichkeiten bis zu 5-stellige Summen im Monat zu verdienen und das auch noch bis zu einem gewissen Grad vollkommen passiv.

Was genau ist mit Affiliate Marketing gemeint?

Die wörtliche Übersetzung des Begriffes „Affiliate“, ist als Substantiv laut Wörterbuch, "Tochtergesellschaft" und als Verb „zusammenschließen“.

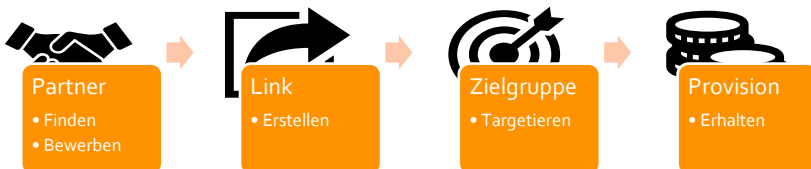
Affiliate Marketing ist also ein Zusammenschluss bzw. Verbund von zwei Geschäftspartnern.

Wenn also in der Online-Welt von Affiliate Marketing die Rede ist schließt ein Affiliate eine Partnerschaft mit einem Unternehmen und bewirbt bzw. vertreibt dessen Produkte.

Wie funktioniert Affiliate Marketing?

Es ist kein Scherz. Du brauchst keine Vorkenntnisse, damit du mit Affiliate Marketing starten kannst. Genau genommen, musst du sogar nur 4 einfache Schritte befolgen und die erste Provision lässt nicht mehr lange auf sich warten.

1. Partnerprogramm finden
2. Partnerlink erstellen
3. Zielgruppe targetieren
4. Provision erhalten



Möchtest du aber ein echtes Unternehmen auf dem Basis von Affiliate Marketing aufbauen, werden weitaus mehr als diese 4 einfachen Schritte benötigt und es bedarf einer tiefgreifenden Recherche.

Eine genaue Schritt-für-Schritt Anleitung, wie man mit Affiliate Marketing ein lukratives Geschäft aufbaut findest du auf <https://webpirat.de/premium-affiliate-kurs/>.

Welche Vorteile oder Nachteile hat Affiliate Marketing?

Der größte Vorteil des Affiliate Marketings ist, dass man ohne Fixkosten und ganz ohne jegliches Risiko ein eigenes Internet Unternehmen aufbauen kann.

- Kein Startkapital nötig
- Keine Anschaffungs- oder Produktionskosten
- Keine Lagerungskosten
- Keine Kosten für Traffic und Besucher durch SEO

Bedingt dadurch, dass man keine eigenen Produkte hat, ist man abhängig vom Partner. Bricht der Partner aus irgendeinem Grund das Partnerprogramm ab oder kündigt, kann das schwerwiegende Folgen für das eigene Unternehmen haben. Diese Abhängigkeit vom Partner stellt zwar einen Nachteil dar, jedoch passiert das im Grunde sehr selten.

Um dieses potenzielle Problem zu lösen empfiehlt es sich zu diversifizieren und die Einnahmequellen nicht nur von einem Partner abhängig zu machen.

EIGENE DIGITALE PRODUKTE

Ein eigenes digitales Produkt ist für viele die Königsdisziplin im Bereich des Online Marketings. Hier geht es um die Erstellung eines Informations bzw. Ratgeberproduktes oder um eine Software.

Digitale Produkte können in Form von E-Book, PDF, Sound, Video und ähnlichen Dateiformaten zum Kauf angeboten werden.

Für die Erstellung eines solchen Produktes benötigt man unbedingt Fachwissen. Startkapital wird jedoch nicht benötigt, da die Produktionskosten minimal sind.

Vorteile von digitalen Produkten

- Kein Startkapital nötig
- Keine Produktionskosten
- Keine Lagerungs- oder Versandkosten
- Erstellung innerhalb kürzester Zeit durch Fachwissen
- Falls kein Fachwissen vorhanden, kann mithilfe einer Kooperation erstellt werden
- 6-stellige Einnahmen möglich
- Produktion nur einmal, Einnahmen lebenslang

Das waren nur einige wenige Vorteile eines digitalen Produktes. Der einzige Nachteil wäre, im Falle des falsch betriebenen Marketings, die Zeitverschwendung. Doch man kann sogar dies durch geschickte Marketingstrategien, welche z.T. in diesem Buch vorgestellt werden, vermeiden.

Aus diesem Grund sollte man, egal wie verlockend digitale Produkte sind, zunächst immer mit dem Verkauf von fremden Produkten mittels Affiliate Marketing anfangen. So lernt man die Grundlagen des Verkaufens und des Marketings kennen und kann dieses Wissen später beim Vertrieb von eigenen digitalen Produkten einsetzen.

DROPSHIPPING

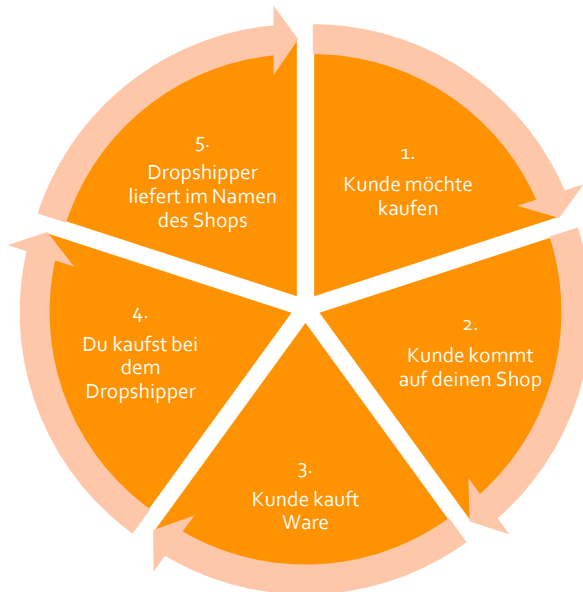
Neben Affiliate Marketing ist das Dropshipping ein immer beliebter werdender Grundzweig im Online Marketing. Verlockend hierbei ist, dass man Produkte durch einen eigenen Shop verkaufen kann, ohne diese vorher eingekauft zu haben oder gar lagern zu müssen.

Wie funktioniert Dropshipping?

Viele, die das erste Mal von Dropshipping hören, können diesen E-Commerce-Bereich nicht sofort nachvollziehen. Genau deshalb möchte ich im Folgenden so vereinfacht wie möglich versuchen, Dropshipping zu erklären.

Und zwar geht man im Dropshipping wie folgt vor;

- Es gibt einen Haupthändler (Dropshipper), der die Ware günstig verkauft.
- Es gibt einen Zwischenhändler, welcher die Ware des Haupthändlers als die eigene Ware verkauft und das Geld vom Endkunden erhält.
- Erst nachdem der Kunde bestellt und gezahlt hat, kauft der Zwischenhändler die Ware vom Haupthändler.
- Die Ware wird vom Haupthändler - meist im Namen des Zwischenhändlers - an den Endkunden versendet.
- Der Ertrag, der am Ende dieser Transaktion übrigbleibt, ist der Gewinn. Somit hat der Zwischenhändler einen Gewinn mit einer Ware erwirtschaftet, ohne sie je selbst gekauft oder gelagert zu haben.



Viele Dropshipper arbeiten mit Händlern aus Asien zusammen, da dort die Einkaufspreise besonders günstig sind. Wenn du dich für das Thema Dropshipping interessierst, empfehle ich dir [diesen Online Kurs](#).

Welche Nachteile hat Dropshipping?

Dropshipping klingt vor allem für Onlineshop-Betreiber verlockend. Man kommt ohne eine Investition sehr leicht an unendlich viel Ware. Trotzdem hat das Dropshipping im Vergleich zu Affiliate Marketing und digitalen Produkten mehr Nachteile.

Ein sehr gravierender Nachteil ist Retour-Ware. Falls der Kunde nämlich seine gekauften Artikel umtauschen oder zurückgeben möchte, haftet nicht der Haupthändler (Dropshipper), sondern der Zwischenhändler.

So lukrativ wie das Dropshipping auch sein mag, birgt es Risiken, über die man sich unbedingt im Klaren sein sollte.

AMAZON FBA

Amazon ist derzeit der größte und umsatzstärkste Online-Versandhandel auf der Welt. Die Abkürzung FBA bedeutet „Fullfillment by Amazon“ und lässt sich im Deutschen als „Auftragsbearbeitung durch Amazon“ verstehen.

Mit Amazon FBA bietet das Unternehmen vielen kleineren Onlinehändlern die Möglichkeit an seiner riesigen Reichweite teilzuhaben.

Der Onlinehändler kann seine Ware in den Amazon-Lagerstätten lagern und es direkt von Amazon versenden lassen. Sogar den Kundenservice übernimmt Amazon.

Mit dem richtigen Marketing sind auch in diesem Bereich sehr gute Umsätze möglich.

Wie funktioniert Amazon FBA?

Die Auftragsbearbeitung durch Amazon ist für viele Onlinehändler nicht mehr wegzudenken. Die Tatsache, dass Amazon sich um die Ware, den Versand und den Kundensupport kümmert und du – als Händler - im Grunde nur die Ware bereitstellen musst, ist extrem erleichternd.

Während Amazon sich mit alles befasst, kannst du dich wichtigeren Dingen widmen und beispielsweise neue Nischen besetzen.

Der Prozess fängt zunächst bei der Anlieferung der eigenen Ware – hergestellt oder gekauft – beim Amazon-Lager an. Deine Ware wird nun nach den Amazon-Standards eingelagert.

Im Hintergrund stellst du deine Artikel ins Amazon Marketplace rein und stellst alle Preise ein. Kauft nun ein Kunde deine Ware, wird es direkt von Amazon versendet und dem Kunden geliefert. Bei auftretenden Komplikationen oder sonstigen Problemen, übernimmt Amazon den kompletten Kundensupport. Du bekommst dein Geld und Amazon seinen Anteil. Et voila, fertig ist das Handelsgeschäft, welches komplett von der Wohnzimmercouch aus betrieben werden kann.

Wie das Ganze funktioniert, möchte ich dir mit der folgenden Abbildung veranschaulichen.



Was sind die Nachteile von Amazon FBA?

Ein großer Nachteil sind die hohen Startkosten, die auf einen zukommen, wenn man mit dem FBA Business loslegen möchte.

- Herstellungs- oder Beschaffungskosten
- Anlieferungskosten
- EAN-Etiketten müssen im Vorfeld gedruckt werden (ist mit Kosten verbunden)

Trotzdem ist Amazon FBA eine hervorragende Möglichkeit ein profitables Business in der Online Welt aufzubauen. Wenn du dich für Amazon FBA interessierst, empfehle ich dir [den Online Kurs von Lukas Mankow](#).



DIE BESTEN ONLINE KURSE

Affiliate Marketing

- [Premium Affiliate Online Ausbildung](#)

Dropshipping

- [Dropshipping Next-Level-Academy](#)

Amazon FBA

- [FBA Seller Academy von Lukas Mankow](#)