

COPYRIGHT © Hermann Goldenbein 2013, Alle Texte, und Bilder in diesem Buch unterliegen dem Urheberrecht und dürfen - auch auszugsweise - nicht ohne ausdrückliche und schriftliche Genehmigung des Urhebers kopiert oder verkauft werden. (AUSSER: Sie haben eine Verkaufs-Lizenz erworben) (Alle Zuwiderhandlungen werden strafrechtlich verfolgt).

Top Verkaufs Taktik

Die Beste Verkaufs Strategie



Lizenzbestimmungen

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche - auch auszugsweise - Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern aller Art.

Außer für den Eigengebrauch ist untersagt: das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, und das Verfügbar machen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Pod-Cast, iPad und Videostream usw. ein. Das Übersetzen in andere Sprachen ist ebenfalls vorbehalten.

Die Informationen in diesem Werk spiegeln die Sicht des Autors zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen ändern 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 (Wirtschafts-) 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. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem jeweiligen Berater angeraten

Das Ebook: "Top Verkaufs Taktik", August 2013

© Copyright:
Hermann Goldenbein

SPRACHREGELUNG:

Zur Vereinfachung beim Schreiben und Lesen wird immer die männliche Form verwendet: der Urlauber, der Tourist usw. Dieser Artikel dient als allgemeiner Gattungsbegriff und schließt weibliche Personen automatisch mit ein.

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. Das gilt insbesondere auch für Links, auf Softwareprogramme, deren Virenfreiheit wir trotz Überprüfung durch uns vor Aufnahme aufgrund von Updates etc. nicht garantieren können.

VERDIENST- HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Es wurde jede Anstrengung unternommen, dieses Produkt und sein Potenzial sorgfältig darzustellen. Auch wenn das Internet eines der wenigen Bereiche ist, wo man sein Einkommen selbst bestimmen kann, gibt es dennoch keine Garantie, dass Sie mit der Anwendung dieser Techniken und dieses Materials Geld verdienen. Beispiele in diesem Text dürfen nicht als ein Verdienst-Versprechen interpretiert werden. Die Höhe des Verdienstes ist völlig abhängig von der Person, die unser Produkt, unsere Ideen und Techniken anwendet. Wir geben nicht vor, dass es sich hier um ein „Reichwerden-System“ handelt.

Sämtliche Behauptungen bezüglich tatsächlicher Umsätze und Resultate können auf Verlangen belegt werden. Der Grad Ihres Erfolgs, die Ergebnisse in unserem Material zu erreichen, ist abhängig von Ihrem Zeiteinsatz, Ihren finanziellen Möglichkeiten, Ihrem Wissen und verschiedenen Fertigkeiten, die Sie besitzen. Da diese Faktoren individuell verschieden sind, können wir Ihren Erfolg oder Ihre Einkommenshöhe nicht garantieren. Noch sind wir für irgendwelche Ihrer Handlungen verantwortlich.

Sämtliche Prognosen in diesen oder weiteren Verkaufstexten beabsichtigen, unsere Meinung zum möglichen Einkommenspotenzial zum Ausdruck zu bringen. Viele Faktoren tragen zu Ihren persönlichen Resultaten bei, daher können keine Zusagen gemacht werden, dass Sie unsere Resultate oder die von anderen Personen erreichen werden. Es kann keine Zusicherung gemacht werden, dass Sie durch unsere Vorschläge und Techniken überhaupt Resultate erzielen.

Multiplizieren Sie Ihre Marketing- und Werbebemühungen im Internet

Sie erreichen dies durch ein Partnerprogramm, durch virales Marketing oder beides gleichzeitig.

Zum Beispiel könnten Sie ein Affiliateprogramm einrichten und Ihren Partnern individuelle Ebooks anbieten, die deren eigene Affiliate-Links enthalten.

Erhöhen Sie die Quote der Besucher, die Ihr Produkt kaufen.

Sie könnten beispielsweise Ihre Schlagzeile ändern, eine stärkere Garantie gewähren, Kundenaussagen veröffentlichen usw.

In einer Woche könnte Ihre Überschrift lauten:

“Wie Sie 5 Pfund in 2 Tagen verlieren!”

Und in der nächsten Woche verwenden Sie:

„Verlieren Sie 5 Pfund in nur 48 Stunden!“

So sehen Sie, welche Schlagzeile besser konvertiert.

Finden Sie durch einen Gratis-Newsletter heraus, was Ihre stärksten Argumente sind, Ihre Produkte zu kaufen.

Besucher, die interessiert sind, tragen sich für den Newsletterbezug, in Ihren Newsletter Verteiler gratis hier ein.

Wenn Sie einmal deren Emailadresse haben, können Sie ihnen immer wieder ähnliche Produkte anbieten.

Stellen Sie nur sicher, dass Sie genug interessanten und einzigartigen Content haben, um das Interesse Ihrer Leser wach zu halten.

Holen Sie Ihre Mitbewerber mit ins Boot, indem Sie einen Verband für Ihre spezielle Nische gründen.

Das kann zu einer profitablen Partnerschaft führen.

Sie könnten Ihre Mitglieder mit graphischen Links versorgen, die sie auf deren Homepages platzieren.

So etwas erhöht Ihr geschäftliches Ansehen.

Geben Sie einen Mitarbeiter-Newsletter heraus.

Das könnte sie motivieren, einen besseren Job zu machen, oder hält sie auf dem Laufenden, wohin Ihr Unternehmen steuert.

In dieser elektronischen Mitarbeiterzeitung können Sie Artikel veröffentlichen über freundlichen Kundendienst, höhere Produktivität, gute Beziehungen zu Kollegen, Mitarbeitervorstellungen usw.

Forschen Sie in Newsgroups und Diskussionsforen nach Ihrem Unternehmen

Manche Kommentare, die Sie dort finden, sind hilfreich, Ihr Geschäft besser zu machen.

Wenn Sie von Klagen lesen über Ihren Kundendienst, einen bestimmten Mitarbeiter, das Design Ihrer Website oder Produktmängel usw., dann wissen Sie, wo Sie ansetzen müssen, um besser zu werden.

Machen Sie es anderen Webmastern schmackhaft, auf Ihre Seite zu verlinken.

Sie könnten ihnen notfalls einen Preisnachlass auf Ihre Produkte geben oder das eine oder andere gratis hergeben.

Beispiel:

“Sie erhalten ansehnliche 33% Rabatt auf unser EBook, wenn Sie damit einverstanden sind, auf unsere Website mindestens einen Monat lang zu verlinken.

Bauen Sie sich eine eigene Liste auf, indem Sie Ihren Besuchern einen guten Grund geben, die Emailadresse preiszugeben.

Erlauben Sie ihnen, Gratis-Artikel zu bestellen oder an kostenlosen Gewinnspielen teilzunehmen.

Lassen Sie sich auf alle Fälle durch Doppel-Optin bestätigen, dass Sie ihnen in Zukunft Mails zusenden dürfen.

Beispiel:

„Tragen Sie sich ein, um einen Fernseher zu gewinnen!“

Erstellen Sie eine “PR-Seite” für Ihr Unternehmen.

Listen Sie darin alle Informationen auf, die berichtenswert sind für andere Newsletter, Zeitungen, Magazine usw.

Es gibt viele Möglichkeiten, Publicity in den Medien zu bekommen wie z.B. ein ungewöhnliches Produkt herausbringen, für wohltätige Zwecke spenden, Events veranstalten etc.

Verleihen Sie Ihrem Unternehmen und Produkt mehr Glaubwürdigkeit, indem Sie auf Websites verlinken, die positiv über Ihr Geschäft bzw. Ihr Angebot berichtet haben.

Sie können darauf auch in Ihrem Werbetext verlinken.

Beispiel:

„Lesen Sie, was auch das (NAME) Magazin über unser neuestes EBook schreibt!“

Geben Sie den Leuten etwas dazu, wenn sie sich für Ihren Newsletter eintragen.

Fast jeder hat heutzutage einen Newsletter, daher ist es wichtig, etwas extra zu geben.

Idee:

Sie könnten jede Woche unter allen Neuanmeldern eine Verlosung durchführen.

Beispiel:

“Wenn Sie sich für unseren Newsletter eintragen, nehmen Sie an der Wochenverlosung von 10 XY teil, zu der nur die neuen Abonnenten zugelassen sind.“

Bieten Sie Ihren Besuchern gratis Content

Dieser ist umso interessanter für jene, wenn er aktuell oder original ist und nirgendwo anders gelesen werden kann.

Sie können den Besuchern auch anbieten, Ihren Content in deren Newslettern oder auf deren Websites zu veröffentlichen (aber mit Backlink zu Ihrer Seite).

Falls Ihr Content einzigartig ist, können Sie im Titel "Exklusiv" oder "Erstveröffentlichung" verwenden.

Bieten Sie auch ein kostenloses Online-Verzeichnis an.

Dieses Verzeichnis könnte voll sein mit Hinweisen zu Ebooks, Newslettern, Webseiten usw.

Wenn die User Ihr Verzeichnis interessant und nützlich finden, kommen Sie immer wieder auf Ihre Seite zurück.

Sie könnten auch aus dem gesamten Verzeichnis ein EBook machen und erlauben, dass es verschenkt wird, wodurch sich Ihr Impressum mit dem Link zu Ihrer Website verbreiten würde.

Schenken Sie Ihren Besuchern ein gratis EBook.

Sie sollten darin Werbung in eigener Sache untergebracht haben.

Wenn Sie keine Zeit haben, ein eigenes EBook zu schreiben, können Sie die Erlaubnis von anderen Autoren einholen, deren Fachartikel zu verwenden.

Dazu geben Sie in der Regel ihr Einverständnis, wenn die Quellenangaben gemacht werden.

Halten Sie kostenlose Online-Seminare ab.