

Generation 60+ entdeckt das Online-Marketing als Einkommensquelle!

06.09.2017, 08:45 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *HV Uhrig*



Warum ein Online-Business die ideale Zusatz-Einkommensquelle für Ältere ist!

Warum ein Online-Business die ideale Zusatz-Einkommensquelle für Ältere ist!

In Rente gehen, heißt auf Geld verzichten! Für Viele zerplatzen die lange gehegten Träume von Reisen in die ferne Welt und einem Leben von dem man keinen Urlaub braucht, wie eine Seifenblase. Das Geld reicht einfach nicht für größere Sprünge. Träume werden aufgegeben.

Wer seine Träume jedoch nicht auf Eis legen will, dem hilft nur ein zusätzliches Einkommen. Allerdings sind zusätzliche Einnahmequellen, die auch noch die Zeit zur Verwirklichung der Träume lassen, gerade für Ältere, gar nicht so einfach zu finden.

Erfreulicherweise entdeckt die Generation 60+ immer stärker die Möglichkeiten des Internets und damit auch die geradezu gewaltigen Chancen, die das Internet zur Generierung von Zusatzeinkommen – gerade für Rentner und Teilzeit-Arbeiter – bietet.

Der Aufbau und die Umsetzung eines Online-Business wird durch die immer besser und einfacher werdenden technischen Möglichkeiten, schon fast zum Kinderspiel. Leider scheitern trotzdem 95% der selbsternannten Internet-Marketer schon im ersten Jahr!

Warum ist das so?

Das Problem beim Aufbau eines lukrativen Internet-Business ist nicht (mehr) die Technik – da gibt es wie gesagt super einfache und effektive Tools und Programme.

Nein, das Problem ist die falsche bzw. nicht vorhandene Strategie!!

Das geht schon los bei der Frage: “Was soll/kann ich denn überhaupt im Internet anbieten/verkaufen?”

Ein erfolgreiches Internet-Geschäft folgt bestimmten Abläufen und Regeln und wer die nicht kennt, hat kaum eine Chance sich ein Online-Einkommen aufzubauen.

Das Angebot an Schulungen und Anleitungen ist riesig, leider sind diese meist nur auf bestimmte Themen begrenzt und zeigen selten das Große Ganze. Gerade für Einsteiger ist es extrem schwer sich einen Überblick zu verschaffen und den Durchblick zu bekommen.

Alleine die Entscheidung zu treffen welche Informationen man benötigt und für welchen Kurs oder Anleitung man sein Geld ausgeben soll, ist eine Herausforderung.

Das ist allerdings nur die eine Seite des Problems. Der weitaus gewichtigere Faktor für Erfolg im Internet, ist die strategische Planung und der Aufbau von Prozessen und automatisierten Abläufen, die ein passives Regeleinkommen garantieren.

Die meisten Starter (und auch Etablierte), machen einen entscheidenden Fehler: Sie denken und planen nicht wie Unternehmer!

Sie bieten ihr Wissen in Form von digitalen Produkten einer bestimmten Zielgruppe an. Sie rödeln Tag für Tag, um möglichst immer mehr Besucher auf ihre Webseite zu bekommen, die dann hoffentlich ihr Produkt kaufen.

Unternehmer planen von Anfang an systematische Abläufe, mit denen sie ihr Geschäft weitestgehend automatisieren – man sagt auch, sie arbeiten an und nicht in ihrem Unternehmen. Und das gilt für jede Art von Business – ob kleines Einmann-Nebenerwerbs-Geschäft oder gestandene Internetagentur, die strategischen Grundprinzipien sind die gleichen.

Um das an einem Beispiel aufzuzeigen, betrachten wir mal die Arbeitsweise eines normalen Internet-Marketers.

Im allgemeinen hat er ein Produkt erstellt, oder vertreibt als Affiliate die Produkte anderer Internet-Marketer. In beiden Fällen hat er eine Webseite gebaut, auf die er versucht möglichst viel Traffic (Besucher) zu leiten.

Wenn er gut ist, hat er die Bedürfnisse und Probleme seiner Zielgruppe analysiert und sein Produkt und seinen Verkaufstext auf der Webseite danach ausgerichtet.

Jetzt versucht er unermüdlich Besucher auf die Webseite zu holen, um möglichst viele Verkäufe zu generieren.

Laufen die Verkäufe nicht mehr so gut, oder will er seine Einnahmen erhöhen, erstellt er ein weiteres Produkt und baut eine zweite Webseite usw.

Er begibt sich – ohne es zu merken – in ein sich immer schneller drehendes Hamsterrad. Er muss immer mehr Traffic generieren, mit seinen Kunden kommunizieren und neue Produkte entwickeln oder einkaufen. Bis er an Grenzen stößt, die ein “Mehr” nicht mehr zulassen.

Ein strategisch denkender Unternehmer, baut dagegen Systeme auf, die weitestgehend automatisch ablaufen. Was bedeutet das?

Ich will das hier einmal an einem einfachen Beispiel deutlich machen:

Nach eingehender Zielgruppenrecherche und der Ermittlung der brennendsten Problem der Zielgruppe, wird ein Konzept für ein (digitales) Produkt entwickelt das die Probleme der Zielgruppe löst – und zwar besser als alle Mitbewerber-Produkte.

Bevor er jedoch Zeit, Geld und Energie in das Produkt investiert, testet er sein Produkt-Konzept in seiner Zielgruppe mit einem ersten automatisierten Ablauf.

Ist das Ergebnis positiv – sprich interessiert sich die Zielgruppe für das Produkt und zeigt auch Kaufbereitschaft – erstellt er das Produkt und baut es in einen strategischen Vertriebs-Funnel ein, der folgende Abläufe automatisiert ablaufen lässt:

- > Traffic: Er kauft sich seine Besucher mittels Pay Per Click (PPC) Anzeigen ein. Dabei selektiert er (z.B. auf Facebook) exakt seine Zielgruppe und schaltet Anzeigen mit relevantem Inhalt.
- > LandingPage: Die Besucher leitet er auf eine spezielle Webseite (LandingPage), auf der er ein attraktives Freebie (z.B. ein Ebook) bietet, das der Besucher gegen die Eintragung seiner Email-Adresse kostenlos herunterladen kann.
- > One Time Offer (OTO): Anschließend leitet er den Interessenten auf seine Dankeseite, auf der er ihm ein einmaliges Sonderangebot (OTO) macht. Mit den daraus generierten Einnahmen deckt er die Kosten für die Werbeanzeigen ab.
- > Vertrauen aufbauen: Auf die vom Kunden eingetragene Email-Adresse sendet er eine kleine Email-Serie von drei bis fünf Emails mit wertvollem, für den Kunden relevanten und hilfreichen Content (Inhalt).
- > Das erste Angebot: Jetzt erst, wenn eine Vertrauensbasis geschaffen ist und der Kunde die Kompetenz des Unternehmers erkennt, sendet er ihm sein erstes (zuvor getestetes) Produkt-Angebot.
- Email-Serie zwei: Mit einer weiteren Email-Serie bereitet er seinen Kunden auf sein zweites Produkt vor.
- > Produkt-Angebot 2: (Siehe oben)
- > Email-Serie 3: (Siehe oben)
- > Produkt-Angebot 3: (Siehe oben)
- > Newsletter: Nachdem der Kunde alle Email-Serien durchlaufen und das ein oder andere Produkt gekauft hat, wird seine Email-Adresse automatisch in die Newsletter-Liste verschoben. Dort bekommt er in unregelmäßigen Abständen Newsletter mit interessanten Inhalten und von Zeit zu Zeit weitere Produktangebote zugesandt.

Diese Abläufe können komplett automatisiert werden. Einmal aufgesetzt und eingerichtet, läuft der Produkt-Funnel von alleine.

Oben werden immer nur Besucher nachgeschoben und unten kommen automatisch Verkäufe, Umsatz und Gewinn heraus.

Generiert der Funnel mehr Einnahmen als die Werbeanzeigen Kosten verursachen, erwirtschaftet das System Gewinne. Und durch die Automation ist es (fast) unendlich skalierbar – das heißt, die Werbeausgaben können theoretisch unendlich gesteigert und der Gewinn vervielfacht werden.

Das könnte man quasi als Geldmaschine bezeichnen.

Das war nur ein Beispiel, wie ein strategisch denkender und planender Internet-Unternehmen systematisch sein Geschäft aufbaut.

Solche automatisierten Systeme (Funnels) werden in vielen verschiedenen Varianten, den jeweiligen Erfordernissen entsprechend eingesetzt.

Einer der kompetentesten und profiliertesten Experten auf diesem Gebiet ist Tobias Knoof. Er hat ein komplettes Business-Framework mit für jeden Zweck einsetzbaren automatisierten Funnels entwickelt.

In seinem Online-Seminar erklärt er noch einmal im Detail die Unterschiede zwischen Internet-Marketern, die sich im Hamsterrad drehen und Internet-Unternehmern, die ihr Unternehmen strategisch aufbauen und immer weiter entwickeln.

Wer langfristig im Internet erfolgreich Geld verdienen will, muss diese Informationen haben.

Mit dem Link (<https://goo.gl/x2pJCL>) können Sie sich für kurze Zeit kostenlos zum Online-Seminar anmelden.

Portrait

Als Marketingspezialist und Internet-Marketer, haben wir uns seit inzwischen mehreren Jahren intensiv mit der Frage beschäftigt, wie man Web-Projekte möglichst effektiv im Internet vermarkten kann.

Es gibt kein Medium, das auch nur annähernd an die Marketing-Möglichkeiten des Internets herankommt.

Mit keiner anderen Werbeform, können so gezielt und dabei noch kostengünstig Interessenten für Produkte begeistert werden, wie mit dem Online-Marketing – und die Möglichkeiten werden täglich größer.

Diese Tatsache hat uns von Anfang an fasziniert. Inzwischen haben wir als professionelle Internet-Marketer ein sehr umfangreiches Wissen und effektives Web-Marketing-Handwerkszeug erworben. Sehr spannend sind hierbei die Aussichten, die die Suchmaschinen-Optimierung und das so genannte „Web 2.0“ mit YouTube, Twitter und Co. für alle Internet-Werber eröffnen.

News-ID: 967075 • Views: 673 (Stand: 17.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/967075/Generation-60-entdeckt-das-Online-Marketing-als-Einkommensquelle.html>