

Die 130 besten Geschäftsideen für einen erfolgreichen Kickstart ins Internetbusiness

von Daniel Dirks

Alle Rechte an diesem Werk sind dem Herausgeber vorbehalten.
Copyright by KUKK LIMITED Niederlassung Deutschland.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen und der Verbreitung im Internet.

Eine wichtige Einleitung mit Tipps und Tricks

Erst einmal möchte ich Ihnen ein Lob aussprechen in diesen Report investiert zu haben! Es zeigt, dass Sie zu den wenigen Menschen gehören, die wirklich etwas mit Hilfe des Internets erreichen wollen.

Dieser Report beschäftigt sich ausschließlich mit Geschäfts- und Produktideen, die man ohne große Investitionen umsetzen kann. Sie haben jetzt einen großen Vorteil: Während andere angehende Internetunternehmer noch in Monaten mit dem Google Keywordtool versuchen eine „Nische zu finden“, können Sie sich bequem eine der folgenden Ideen aussuchen und anfangen Ihr Business aufzubauen.

„Falsche Informationen sind oft das Problem...“

Meiner Auffassung nach werden im Internet oft falsche Informationen rund um das Thema „Nische und Markt finden“ verbreitet. Absolute Anfänger bekommen den Rat sich eine „unbesetzte Nische“ zu suchen, um hier wenige Mitbewerbern zu begegnen.

Ich finde die Strategie sehr gefährlich, denn wir sind nicht mehr in den ersten Jahren des Internets. Die Zeiten haben sich geändert! Wirklich lohnenswerte und wirklich unbesetzte Nischen gibt es kaum noch, im Gegenteil! Es greifen die normalen wirtschaftlichen Entwicklungen bei neuen Medien.

Viel sinnvoller ist es in einen Markt einzusteigen, der sehr vital ist. Aus einem Markt, in dem bereits hohe Umsätze gemacht werden, sollten Sie sich Ihren Teil vom großen Kuchen holen.

Die gute Nachricht ist, dass es gar nicht so schwer ist, wie Sie sich vielleicht denken. Das Internet ermöglicht Ihnen mit sehr geringem Kapitaleinsatz seriös aufzutreten, um Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erfolgreich zu vermarkten. Alleine in den letzten Jahren hat sich technisch so viel getan, dass die technischen Hürden für Anfänger immer und immer geringer werden.

Genau genommen brauchen Sie noch nicht mal Grundkenntnisse in PHP, HTML, FTP, und CSS. Sollten Sie keiner diese Begriffe kennen, dann freuen Sie sich! Sie können froh sein jetzt erst einzusteigen und können heute einen viel leichteren Weg gehen, ohne sich mit komplizierter Technik auseinander zu setzen.

Dieser Report wird sich kurz und knapp um die wichtigsten Fragen drehen, die Sie als zukünftiger Produktentwickler beantwortet haben müssen.

- Wer hat ein Recht sich als Experte auszugeben und ein Buch zu schreiben?
- Warum sind „Infoprodukte“ der Schlüssel für einen nachhaltigen Erfolg im Internet ohne Risiko?
- Wie erstelle ich Infoprodukte für einen bestimmten Markt, selbst wenn ich kein Experte bin?
- Wie erstelle ich ein Infoprodukt mit dem geringsten Aufwand?

Dieser Report hegt nicht den Anspruch ein kompletter Kurs rund um das Thema Internetmarketing zu sein. Er soll Ihnen viel mehr dabei helfen die **für Sie** richtige Geschäftsidee auszuwählen und ein Produkt zu entwickeln, welches Sie dann auf die von Ihnen beliebteste Art und Weise vermarkten können. Denn was nützen Ihnen die tollsten Vermarktungsstrategien ohne ein eigenes Produkt?

Aus Erfahrung kann ich Ihnen sagen, dass es im Internet auch die Möglichkeit gibt rein über die Bewerbung von Produkten Dritter Geld zu verdienen - Stichwort „Affiliatemarketing“ -, jedoch gibt es langfristig nichts besseres, als selber als Produktgeber aufzutreten.

Nur als Produktgeber mit einem Artikel mit hoher Gewinnspanne haben Sie die Möglichkeit IHREN Partnern hohe Provisionen zu zahlen und so für ein stabiles Einkommen zu sorgen.

Ab ins Eingemachte...

Wer hat ein Recht sich als Experte auszugeben und ein Buch zu schreiben, ein Hörbuch zu sprechen, ein Videolehrgang anzubieten oder ein Seminar zu halten?

Wenn wir an Autoren oder an Trainer denken, fragen wir uns manchmal: „Wie ist diese Person nur solch ein Experte geworden?“.

Die Antwort: „Er hat selber behauptet, er sei ein Experte, oder er hat andere Menschen dazu gebracht es zu denken und schließlich zu sagen.“.

Es gibt keine Kommission, die einem zum Experten graduiert! Der Begriff „Experte“ ist kein in irgendeiner Weise geschützter Begriff. Es geht darum als Experte wahrgenommen zu werden, um nichts Anderes.

Jeder hat also das Recht ein Buch zu schreiben oder ähnliche andere Infoprodukte zu erstellen und zu vermarkten. Auch Sie!

In meinen Coachings gehe ich auf dieses Thema noch wesentlich tiefer ein, trotzdem will ich hier in wenigen Worten zusammenfassen, wie JEDER zum wahrgenommen Experten wird, der über eine normale Auffassungsgabe verfügt.

Angenommen, Sie wollen als Experte für beliebiges Thema positionieren. Hier sind die wichtigsten Schritte:

1. Kaufen Sie sich die 3 aktuellsten und gut laufenden Bücher zum Thema und lesen diese
2. Besuchen Sie gut recherchierte und kostenlose Blogs zum Thema und kaufen Sie sich im Internet ein Online-Kurs (vornehmlich Audio, weil Sie hier am leichtesten PASSIV lernen können)
3. Melden Sie sich im größten Online-Forum und/oder einer Xing-Gruppe an und diskutieren mit

Haben Sie nur diese Schritte getan, dann wissen zu zu diesem Thema schon mehr als 99% der Rest der Welt (oder noch mehr?).

Ergo: Sie sind Experte! Wer will Ihnen das Gegenteil sagen? Die anderen „Experten“ in diesem Markt haben nichts Anderes getan, als genau das. Faktisch sind Sie nun Experte!

Werden Sie schon als Experte wahrgenommen? Wahrscheinlich nicht!

Die folgenden Strategien machen Sie zu einem Experten, der unumstößlich auf seinem Thron sitzt:

1. Schreiben Sie ein Buch!

Ist es nicht lustig, dass man überhaupt erst mit dem Erstellen eines Infoproduktes, z.B. eines Buches, seinen Expertenstatus manifestiert :) ?

Genau so ist es! Niemand zweifelt an Ihrer Kompetenz zu einem Thema, wenn Sie darüber ein Buch geschrieben haben.

2. Sorgen Sie für Testimonials!

Sie können einfach behaupten ein Experte zu sein und viele Menschen werden Ihnen „folgen“. Der Mensch ist darauf programmiert eine Person zu haben, welcher man sich „ergeben“ kann. Jeder will sich gerne in vertraute Hände geben und einfach nur befolgen, was einem beigebracht wird. Das Wort „Religion“ sei hier nur am Rande erwähnt!

Deswegen wird es auch immer genug Menschen geben, die Ihnen einfach glauben und folgen werden!

Viel kraftvoller ist es jedoch, wenn andere Menschen behaupten, dass Sie ein Experte sind! Fragen Sie also Kunden oder Menschen, denen Sie bei der Lösung des nischenspezifischen Problems geholfen haben.

Wichtig sind hier „Auskommen-Testimonials“, welche die Geschichte der Person erzählen.

- „Früher war ich pleite, jetzt bin ich reich!“
- „Früher war ich dick und frustriert, nun bin ich schlank und glücklich!“
- „Früher hatte ich Probleme Frauen anzusprechen, heute sprechen Frauen mich an!“

Testimonials von unbekanntem Menschen sind gut, Testimonials von anderen Experten oder bekannten Persönlichkeiten sind besser.

3. Vertreten Sie gegensätzliche Thesen!

Wenn Sie sagen, dass die (bisherigen) Experten auf diesem Gebiet nur Unsinn erzählen, dann erzeugen Sie Aufmerksamkeit.

Können Sie Ihre gegensätzliche These glaubhaft „beweisen“ oder zumindest daran rütteln, dann besitzen Sie sofortiges Vertrauen bei Ihren Zuschauern und Lesern.

4. Treten Sie einem Verband bei!

Je nach Verband einer Zielgruppe kostet eine Jahresmitgliedschaft zwar ein paar Euro, jedoch hilft Ihnen

alleine die Tatsache, dass Sie in einem Verband sind, die Wahrnehmung vieler Menschen zum Positiven zu beeinflussen.

Den Hinweis zum Verband tun Sie überall kund, wo es möglich ist. Auf Ihrer Webseite, im Briefpapier, der Fußzeile Ihrer E-Mails, etc.

5. Gründen Sie einen Verband!

Wenn schon alleine die Mitgliedschaft Wunder bewirken kann, wie sieht es dann aus wenn Sie sagen können: „Ich bin Vorsitzender des Verbandes der...“???

Kein Mensch mehr wird daran zweifeln, dass Sie Ahnung auf Ihrem Gebiet haben. Zugegeben ist diese Strategie sicher nicht für jeden Leser dieses Reportes umsetzbar, aber so fern ist sie auch nicht. Ein Verband (Verein z.B.) zu gründen kostet schließlich nicht die Welt. Richtig angegangen kann man mit einem Verein auch eine Menge Geld verdienen!

Warum sind „Infoprodukte“ der Schlüssel für einen nachhaltigen Erfolg im Internet?

Reporte, eBooks, Bücher, Audiodateien (MP3), CD, Online-Videos, DVDs, Software: das alles sind „Infoprodukte“.

Es gibt noch weitere Möglichkeiten Wissen in Geld zu verwandeln: Seminare, Coachings und fachgerechte Dienstleistungen.

Menschen waren schon immer bereit für gute Informationen und Wissen Geld zu bezahlen. Deswegen gibt es zu jedem Nennenswerten Thema immer auch Bücher, CDs, DVDs usw. Informationen können zur Übertragung in verschiedenste Medien übertragen werden, digital im Internet, gedruckt oder gepresst.

Infoprodukte (Informationsprodukte) können leicht erstellt werden und haben eine enorme Gewinnspanne. Verkaufen Sie zum Beispiel eBooks (meist PDF-Format), Audios (meist MP3s) oder Videos (oft MP4 oder WMV) über das Internet, so entstehen Ihnen quasi keine Kosten für die Versendung der Datei an den Kunden.

Ein Report oder ein Buch kann man schon für unter 3,- € drucken. Selbst eine DVD kann für weniger als 1,- € inkl. Druck, Box und Inlay schon in kleiner Auflage produziert werden.

Die Herstellungskosten sind also sehr gering im Gegensatz zum gewöhnlichen Verkaufspreis, der nach oben hin keine Grenzen kennt! Deswegen hält sich das Risiko vor einem finanziellen Verlust sehr in Grenzen, denn schließlich muss man sich für den Start ins Infobusiness (oder ins Verlagswesen) nicht erst teures Equipment kaufen oder das Lager voll mit Waren packen.

Im einfachsten Fall erstellt man eine simple Webseite und verkauft sein eigenes Infoprodukt als Download.

Reseller wie ShareIT.com und Clickbank.com nehmen Ihnen einen großen Teil der technischen Hürden ab über das Internet, sogar mit einem eigenen Partnerprogramm, zu verkaufen.

Der Verkauf von Informationen ist also eines der besten Geschäftskonzepte der Welt!

Wie erstelle ich Infoprodukte für einen bestimmten Markt, selbst wenn ich kein Experte bin?

Es gibt genau genommen mehrere Möglichkeiten, um an diesem riesigen Markt teilzuhaben, ohne jemals auch nur ein Buch geschrieben, ein Audio produziert oder ein Seminar abgehalten zu haben. Denn „Experten“ gibt es mehr als genug!

Interview-Produkte

Sie können einen anderen Experten zu einem Interview einladen, welches Sie persönlich abhalten oder per Telefon durchführen. Technisch gesehen ist es eine Kleinigkeit ein Telefongespräch mitschneiden. Ich stelle Ihnen einige dieser Möglichkeiten vor:

- Telefongespräch mit Skype führen (man kann auch mit Skype Festnetz- und Mobilfunktelefone anrufen) und den Ton auf dem Rechner mitschneiden.

„Pamela for Skype“ ist ein günstiges Tool, welches Ihnen genau hier weiterhelfen kann.

Ich bin Mac-User und nutze für diesen Fall Screenflow, PC User können um den Ton mitschneiden Campasia nutzen (oder x andere Programme).

- Mit Talkyoo.net kann man schon für wirklich kleines Geld Telefonkonferenzen abhalten und diese auch mitschneiden. Bei den kleineren Paketen kann man das „MP3 Protokoll“ als Option hinzu buchen, bei den größeren ist es enthalten.

Hier finden Sie eine Liste mit vergleichbaren Anbietern, die sich oftmals komplett über eine 0180-Servicenummer finanzieren: <http://www.telefonkonferenz.info/telefonkonferenz-anbieter.htm>. Sie zahlen also nur einige Cent pro Minute.

Wie bezahlen Sie nun Ihren Interviewpartner gerecht?

Denken Sie nicht zu kompliziert und versuchen aus einem Interview gleich ein Joint Venture, also eine echte Partnerschaft zu machen, an welcher der Autor prozentual partizipiert, zu bauen. Oft haben Sie Glück und die Person verlangt nicht einen Cent für die „Arbeit“. Denn ein Interview macht Einigen auch einfach Spass und es befriedigt das Ego!

Im besten Fall würde ich fragen, was eine Stunde Beratung kostet und würde dem Interviewpartner diesen Betrag dafür anbieten als Verhandlungsgrundlage. So zahlen Sie einmalig und Ihnen gehören anschließend die kompletten Gewinne.

Lizenzrechte

Sie können einen anderen Autor dafür zahlen seine erstellten Werke zu verwenden. So kann es sehr gut sein, dass Sie einem Autor nur wenige Euro dafür zahlen müssen, das Recht zu bekommen sein Werk auf eigene Rechnung zu verkaufen. Sie können sich also Reseller-Rechte kaufen.

Tipp: Versuchen Sie sogenannte PLRs (Private label Rights) zu bekommen, sodass Sie später die Möglichkeit haben Änderungen am Werk ohne Erlaubnis durchführen zu können, um eine Aktualität zu gewährleisten.

Auch können Sie hier als klassischer Verlag auftreten, welcher dem Autor zu einem Prozentsatz zwischen 5% und 12% vom Verkaufspreis zahlt. Gerade wenn Sie ein Produkt digital über das Internet verkaufen wollen, können Sie dem Autor auch ein besseres Angebot machen, da Sie nicht erst Druckkosten auf sich nehmen müssen.

Eine Möglichkeit, mit der andere Internetmarketer und auch ich eine Menge Geld verdient haben: Importieren von Rechten und Produktideen aus den USA.

Läuft ein Produkt in den USA (gut oder schlecht), so berührt es den Verkäufer in Amerika gar nicht, wenn es auf dem deutschen Markt auch vermarktet wird. Diese Tatsache führt dazu, dass man für Beträge sogar unter 700 € absolut hochwertige Infoprodukte mit Reseller-Rechten erwerben kann. Diese muss man dann nur noch übersetzen und man ist im Business!

Eigene Angestellte oder freie Mitarbeiter

Sie zahlen eine Person, die für Sie die Arbeit, also die Aufnahme von zum Beispiel Screen Capture Videos macht! Je nach Umfang des Produktes können hier wenig oder viel Kosten entstehen.

Grundsätzlich ist es aber mit die einfachste und beste Möglichkeit an eigene Produkte zu kommen, bei denen man schließlich auch den kompletten Profit behalten kann.

Der Vorteil ist, dass Sie einen wirklichen Einfluss auf den Inhalt nehmen können, Zeit sparen und so mit Sicherheit schnell ein Produkt auf die Beine gestellt haben. Vorausgesetzt natürlich, Sie haben einen guten Mitarbeiter!

Im Folgenden möchte ich Ihnen nun einige Ideen vorstellen, von denen ich glaube, dass Sie richtig produziert und richtig angeboten, ordentliche Verkaufszahlen generieren können.

Thema „Geld verdienen“

Generell bin ich sehr skeptisch, wenn Anfänger mit „Geldverdienen“ Produkten beginnen. Aber auch nur dann, wenn man absolut keine Ahnung, nichts dokumentiert und keine Testimonials hat. Hat man also selber etwas ausprobiert, und war damit erfolgreich, lässt es sich als Produkt vermarkten, sofern man seine guten Ergebnisse vorzeigen kann.

Message: „Ich habe Technik XY ausprobiert, meine Ergebnisse waren XXX. Wenn Sie auch XXX verdienen möchten, dann zeige ich Ihnen, was ich gemacht habe.“.

Dokumentieren Sie doch also was Sie machen! Sie setzen Ihre erste Adwords-Anzeige auf oder kaufen Werbung bei MSN? Super, nehmen Sie es auf und halten Sie es fest. Wenn es gut läuft, haben Sie ein Produkt!

Geld kann als zusätzlicher Treiber verwendet werden, wenn man zum Beispiel ein Software-Tutorial verkaufen will. Als Beispiel nehme ich hier mal einen Kurs zum Thema Grafikbearbeitung mit Photoshop.

Werbetechnisch kann ein Marketing stattfinden, welches auf Erfolgserlebnisse und Prestige basiert („Ihre Freunde werden erstaunt sein, wie Sie in wenigen Minuten schlechte Bilder in gute Fotos mit Studioqualität verwandeln“).

Titelbeispiel: „Photoshop-Profi in 14 Tagen. So werden selbst blutige Anfänger zu professionellen Grafikdesignern.“.

Schlägt man nun aber die Brücke zum Geld, dann kann es noch einen echten Boost geben.

Sie erreichen einfach mehr Leute! Denn nun sprechen wir 2 Personengruppen an. Zuerst die Möchtegern-Designer, die für sich privat einfach schöne Fotos haben möchten, aber auch die Hunderttausende, die auf der Suche nach einer lukrativen Geschäftsmöglichkeit sind, die diese von zu Hause aus betreiben können.

So könnte ein Titel zum Beispiel lauten: „Wie Sie schnell und einfach zum professionellen Grafikdesigner werden und Ihr Wissen unmittelbar in wiederkehrende Einnahmen verwandeln können“.

Nahrungsergänzung:

Was ich an dieser Stelle auch anregen möchte, ist der Vertrieb von Nahrungsergänzungsmitteln und Präparaten für die verschiedensten Zielgruppen. Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten und sehr gute Gewinnspannen. Ziemlich große Vertriebsfirmen (auch im MLM) machen nichts Anderes, als pro Packung L-Carnitine-Mixtur 5,- € zu zahlen, und diese für 30-60 €/Monat im Abo zu verkaufen. Natürlich nachdem der eigene Aufkleber auf der Verpackung ist. Das funktioniert!

Die in Deutschland legal angebotenen Nahrungsergänzungsmittel fallen schlicht und einfach unter Nahrungsmittel (mit einem geringen Mehrwertsteuersatz von nur 7%).

Und das funktioniert sogar besonders gut, wenn man seine Hausaufgaben macht. Im Gegensatz zu den meisten anderen Anbietern sollten Sie Ihr Partnerprogramm besonders attraktiv gestalten und vor allem zusätzlich Videos einsetzen.

Ist man sich also sicher, dass ein Infoprodukt über innere Zufriedenheit funktioniert, so funktioniert sicher auch eine Pille. Das lässt sich natürlich auf alle möglichen Bereiche übertragen!

Stress, Depression, Abnehmen, Zunehmen, Potenz, Altern, Muskelaufbau... Es gibt für alle Lebenssituationen auch immer eine passende Pille oder einen Saft.

Das Coole: Jeder weiß, dass Alleinstellungsmerkmale (USP=Unique Selling Propositions) im Marketing besonders wichtig sind. Und das geht in kaum einer anderen Branche so leicht und einfach. Wenn Sie den amerikanischen Markt im Blick haben und wissen, was dort gerade „heiß“ und gefragt ist, welches Produkt besonders gut verkauft wird, dann lässt sich das problemlos auf den deutschsprachigen Raum übertragen.

Will man aber ein besonderes Produkt, so fügt man einfach einen anderen Inhaltsstoff hinzu. Schon hat man „die im Markt einzigartige Kombination aus Stoff X und Stoff Y“.

Alles zu kompliziert? Bestimmt nicht! Hier kann man teils selbst kleine Mengen günstig bestellen (Seiten nicht weiter geprüft):

- www.biohealth-int.com
- www.nutritionmanufacturer.com
- <http://www.fitnesshotline.de/produktion.asp>
- www.dusartpharma.nl

Es gibt noch zahlreiche weitere Anbieter weltweit.

Das Zauberwort... lautet hier „White Label“. Die Möglichkeit, selber den Namen und das Logo zu bestimmen, und es somit zu seinem eigenen Produkt zu machen.

Die gleichen Prinzipien greifen bei Seifen, Zusätzen, Tinkturen, Kosmetik, Cremes, Reinigungsmitteln, Polituren, Nanoprodukten, Holz- und Kunststoffpflege etc. **Die Gewinnspannen sind enorm, hält man sich an die gängigen Preise!**

Als Verstärker sollte man sich zusätzlich NICHT als günstigster Anbieter etablieren, sondern eher als einer der teuren Anbieter mit einer hochpreisigen Marke.

Geld verdienen mit Dropshipping-Onlineshops

Sie wollen Waren anderer Hersteller im Internet verkaufen und sind nicht bereit sich das Lager vollzustellen? Dann ist „Dropshipping“ die Antwort auf das Problem.

Neben einem eigenen Onlineshop benötigt man wirklich nichts um ins Dropshipping-Geschäft einzusteigen! Sie stellen Artikel in Ihrem Shop ein. Sobald jemand gekauft hat, senden Sie dem Hersteller oder Großhandel die Bestellung zu, welcher Sie dann in Ihrem Namen versendet. Das Zusenden kann auch über eine Schnittstelle im Shop vollautomatisiert passieren. Selbst die Abwicklung von Rücksendungen werden Ihnen komplett abgenommen.

Dropshipping versetzt Sie also in die Lage einen riesigen Onlineshop zu betreiben, ohne selber jemals ein einziges Produkt auf Lager zu haben.

Online-Communities

Mit einer Community können Sie in mehrere Richtungen Geld verdienen:

- kostenpflichtige Inhalte (Monats-, Quartals oder Jahresbeitrag)
- Vermarktung eigener Produkte
- Vermarktung von Werbefläche
- Werbung im regelmäßigen Newsletter
- Handel mit den Adressen
- Workshops und Seminare (on- und offline)
- Verkauf der Community nach einigen Jahren

Über die Multi-Milliarden-Werte von Communities, wie Youtube und Facebook, brauchen wir nicht zu sprechen. Sie spiegeln aber wieder, welches Potential grundsätzlich in dem Aufsetzen von Web 2.0 Portalen steckt, die noch nicht mal eine Mitgliedsgebühr verlangen.

Auch ist die technische Umsetzung kein Hexenwerk. Es gibt Community-Skripte für den Einsatz in den verschiedensten Themenbereichen schon ab wenigen Hundert Euro. Die Programmierung einer eigenen Lösung würde ich je nach Anforderungen auf 5.000 € beziffern.

Für ein Forum oder einen Blog reichen oft Open Source Content Management Systeme, die meist kostenlos zu haben sind.

Mietet man ein Skript so hat man eine professionelle Community bis einigen hundert Usern schon für unter 50 €/Monat. Beispiel Ning.com.

Nun zu den Produkt- und Geschäftsideen

Die folgende Liste zeigt simpel Themen und Themenbereiche auf. Diese taugen jedoch nicht als Titel, die ich einem Produkt geben würde. Es ist wichtig, den Titel bzw. den Namen des Produktes wesentlich interessanter zu beschreiben!

Zudem lassen sich bestimmt einige Dinge kombinieren. Eventuelle Überschneidungen ließen sich nicht vermeiden, schließlich kann man bei jedem Thema die Zielgruppe weiter einschränken usw.

Thema Geld:

1. Geld verdienen mit

- Suchmaschinenoptimierung
- Adwords
- Banneranzeigen
- Newslettermarketing/E-Mails - Youtube
- irgendwelche anderen Netzwerke für Traffic
- Hobbys
- Fotos/Fotosharing
- Videos
- eigenen Community-Portalen
- My-Hammer
- Ebay
- Blogs
- Twitter
- Facebook
- kostenloser Software (Open Source)
- Outsourcing
- Reseller-Produkten
- Nahrungsergänzungsmitteln
- Paidmailer
- Offlinemarketing (Werbebriefe, Beilagenwerbung, Flyer etc.)
- Umfragen
- Forex
- Daytrading
- Denkmal-Immobilien
- Aktien
- Domains
- MLM
- Poker
- Sportwetten
- Affiliatemarketing
- Dienstleistungen

2. Internetmarketing für

- Finanzdienstleister
- Immobilienmakler
- Ärzte
- Handwerker
- Mütter
- Heilpraktiker
- Webdesigner
- Ladengeschäfte
- das produzierende Gewerbe

3. Geschäftsmöglichkeiten: Geld verdienen als

- Fotograf
- Webmaster
- Finanzdienstleister
- Immobilien
- Vermittler
- PC-Notdienst
- Grafikdesigner (Photoshop)
- Virtuelle Assistenz (Zielgruppe Frauen!)
- Musikproduzent
- Werbetexter
- Videoproduzent
- Produzent von ...
- Züchter von ...
- Verleger
- Investor
- Personal Trainer
- Hörbuchsprecher
- Ghostwriter
- Webinarleiter
- Coach
- (eBook-)Autor
- Business-Broker
- Geldverleiher
- Geldeintreiber (Inkasso)

Super sind hier komplette Baukästen mit Webseite, Listen von Werbemöglichkeiten, vorgefertigte Anschreiben und Verträge, Briefpapier- und Visitenkarten-Templates, vorgefertigte Werbung, Checklisten für die Erstellung von Werbung, Link-Liste etc.

Lösen Sie einfach alle Probleme im Vorfeld, sodass die Leute gleich anfangen können! Das Zauberwort hier heißt „Business in a Box“.

Weitere Ideen:

- Wie gründe ich eine Limited (Ltd.)/GmbH/ein Kleinunternehmen
- Absolute Starter- und Basiskurse
- Wie schaffe ich mehr Aufgaben in weniger Zeit
- Wie zahle ich keine / wenig Steuern -> Legale Steuertricks
- Woher bekomme ich Geld als
 - Unternehmer
 - Pflegeperson (Pflegegeld)
 - Bauherr
 - Handwerksbetrieb
- Wie bewerbe ich mich richtig
- Wie werde ich ein erfolgreicher Verkäufer/Vertreter(von XXX)
- Wie verbessere ich die Performance meines Partnerprogramms
- Wie finde ich einen Markt
- Wie erstelle ich ein Produkt
- Wie spare ich beim Kauf eines/einer
 - Immobilie (Wie baue ich 30% günstiger)
 - Autos
 - Solaranlage
 - Einer Immobilie in Spanien
- Wie präsentiere ich mich vor der Cam und auf Verkaufsveranstaltungen, um mehr zu verkaufen
- Wie arbeite ich mit
 - Wordpress
 - Drupal
 - Joomla etc.
- > Wie nutze ich ein bestimmtes Programm
- Wie ich nur durch meine innere Einstellung bald mehr Geld verdiene und glücklicher werde

Thema Gesundheit und Fitness:

1. Wie nehme ich ab mit
 - Trennkost
 - Suppen
 - Sport

2. Wie nehme ich ab ohne
 - meine Ernährung umzustellen
 - Sport treiben zu müssen
 - hungern zu müssen
 - Verzicht

3. Wie bekomme ich
 - einen sexy Po
 - ein Waschbrettbauch
 - eine straffe Haut
 - meine Cellulite weg

4. Wie beende ich meine
 - XXX-Sucht
 - Depressionen
 - Zwänge

5. Welche Nahrungsergänzung hilft für/gegen ...
6. Wie mache ich Hypnose
7. Wie überzeuge ich Menschen (Wie verkaufe ich besser?)
8. Wie mache ich Yoga
9. Wie werde ich Schauspieler
10. Wie werde ich erfolgreicher und glücklicher

Thema Hobby:

1. Wie jogge ich richtig
2. Wie spielt man Golf
3. Wie VERBESSERE ich mein ... (Golfspiel)
4. Wie züchte ich...
5. Wie fange ich dicke Fische
6. Wie wandere ich richtig aus (nach...)
7. Wie erziehe ich meinen Hund
8. Wie spielt man eine Gitarre

Auch Fachbereiche möglichst allgemein formulieren. Beispiel „Fischen“ könnte auch sein: „Wie ich mit selbstgemachten Boilies und ohne Anfüttern bis zu 200 kg Karpfen in 5 Stunden fange.“

Thema Beziehungen:

1. Wie bekomme ich einen Mann
2. Wie bekomme ich eine Frau
3. Wie rette ich meine Beziehung
4. Wie scheide ich mich richtig :)
5. Wie erziehe ich mein Kind
6. Wie bekomme ich mein Baby ruhig
7. Wie bekomme ich meinen Mann/meine Frau zurück
8. Wie führe ich eine glückliche Beziehung

Sehr viel Geld verdienen lässt sich unter der Überschrift „Spezialisierung und Verbesserung“ verdienen. Man richtet sich also an Menschen, die bereits irgendwo aktiv sind, aber noch besser werden wollen. Zum Beispiel durch Spezialisierung!

Der größte Launch im Bereich Internetmarketing von glaube ich 18.000.000 \$ in weniger als 24 Stunden war der Launch von Stompernet, einer amerikanischen „Schule“ mit dem Schwerpunkt Suchmaschinenoptimierung. Die ganze Marketingkampagne richtete sich an Leute, die schon die ersten Schritte im Netz gemacht (und sich eine 10.000 \$/Jahr Mitgliedschaft leisten können). Also Menschen, die meist sogar schon mehr als eine Webseite haben.

Der nächste große Stompernet-Launch „Formula 5 von Paul Lambert“ richtete sich auch an bereits mindestens halbwegs erfolgreiche Internetunternehmer. Das lässt sich übertragen auf nahezu alle Berufszweige und Hobbys.

Und noch einige wirklich Gute zum Abschluss:

„Aufgepasst Führungskräfte! Wie Sie durch 3 einfache Schritte die Produktivität Ihrer Abteilung, und auch Ihren Lohn um 30% ansteigt.“

„An alle Tischler: Wie Sie durch meine neue Holzversiegelungstechnik Ihre Produkte mind. 20% teurer verkaufen können.“

„Welche geheimen Profigolfertricks Ihnen helfen den Golfball 1200 Meter über den Platz zu ballern.“

„Welche Tricks Sie als Hotelbetreiber anwenden können, um garantiert 30 % mehr Besucher zu bekommen.“

„Welche Tricks Sie als Restaurantbetreiber anwenden können, um den Umsatz pro Kunden um 20% zu steigern.“

Will man ein Produkt oder eine Dienstleistung entwickeln und erfolgreich verkaufen, so muss man ein Problem lösen. Ich bitte Sie also darum eine der aufgelisteten Ideen-Ansätze nochmals tiefer zu betrachten! Denn ein Problem lässt sich mindestens mit folgenden monetarisierbaren „Produkten“ lösen:

1. Informationen über verschiedene Medien und Kanäle
 - Schrift: Bücher, Anleitungen, Hefte, Magazine, Reporte, etc.
 - Live als Lehrer oder „Arzt“: Coachings, Seminare, Veranstaltungen, Behandlung, Training
 - Film: Aufnahmen von Veranstaltungen, Powerpoint Präsentationen, Screen Capture Aufnahmen (Camtasia), Video-Interviews, Fallstudien

2. Live als Dienstleistung (Angebot das Problem für den Kunden selber zu lösen)
 - Werkstatt
 - Serviceagentur
 - Werbegentur
 - Homeservice

Eine Idee ist garantiert für Sie mit dabei!

Zum Abschluss:

Ich hoffe Ihnen hat dieser Report gefallen! Wichtig ist, dass Sie jetzt auch tatsächlich anfangen eine Idee umzusetzen und ein Produkt vorzubereiten.

Wollen Sie weitere Tipps rund um das Thema Geld verdienen im Internet, so tragen Sie sich unter www.dreambusiness.de in meinen Newsletter ein! Als Geschenk bekommen Sie weitere Videos, Audios und Reporte nur für das Eintragen in meinen Verteiler!

Ihnen viel Erfolg im Web-Business!

Ihr
Daniel Dirks