

Internet Power-Insider Newsletter

Für Solo- und Kleinunternehmer, Selbstständige, Führungskräfte, Praxisinhaber und alle, die das Internet optimal nutzen wollen!



Ausgabe Nr. 1

24. September 2007

Hallo liebe Freunde,

hier ist er also, mein neuer Newsletter rund um das Thema "Mehr Erfolg im Internet".

Im Internet (und nicht nur da) gilt mein einfaches Gesetz:

**** Alles ist Kommunikation und Kommunikation ist alles! ****

Mit meinem Newsletter Internet Power-Insider möchte ich Ihnen Anregungen und Tipps geben, wie Sie Ihren Internet-Erfolg auf Vordermann bringen und Ihren Umsatz ankurbeln oder passives Einkommen generieren.

In jedem Internet Power-Insider Newsletter wird es auch etwas Werbung geben, so können Sie gleich live erleben, wie man mit einem Newsletter auch Geld verdienen kann.

Wussten Sie übrigens, dass die meisten Menschen gar kein Problem mit Werbung an sich haben? Solange der Nutzen auf einer Webseite oder in einem Newsletter klar überwiegt, hat kaum jemand etwas gegen ein wenig Werbung.

Das ideale Verhältnis scheint dabei 80:20 (Nutzen:Werbung) zu sein.

Schön, dann lassen Sie uns beginnen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß mit diesem Newsletter!

Mit den besten Grüßen

Frank Obels

P.S: Zum 1.9.2007 wurde das Telekommunikationsgesetz in Deutschland erneut geändert. Daraus ergeben sich neue Pflichtangaben für deutsche Homepagebesitzer. Ob Sie betroffen sind, lesen Sie in dieser Ausgabe.

Das bietet diese Ausgabe:

- Referenzen wirksam präsentieren
- Ich darf keine Werbung machen, was nun?
- Pflichtangaben für Ihre Homepage
- Geld verdienen mit Blog oder Homepage
- Noch mehr Interessantes zum Schluss

Werbung:

Entspannung - jederzeit - blitzschnell - einfach zu lernen ...

Können Sie sich eigentlich vorstellen, wie ein Leben ohne Anspannungen und ohne Stress aussieht? Gibt es nicht? Doch gibt es und es ist absolut einfach. Lernen Sie, sich auf "Knopfdruck" zu entspannen, jederzeit, überall.

Stress und Anspannung haben dann keine Chance mehr!

Dieses Ebook zeigt Ihnen in einem 30-Tage-Intensivtraining, wie sofort-Entspannung auch bei Ihnen funktioniert.

Sie brauchen nur etwas Disziplin zum täglichen Üben.



[Hier können Sie das Ebook sofort kaufen und schon morgen mit Ihrem Entspannungstraining beginnen](#)

Referenzen wirksam präsentieren

Referenzen sind für die meisten Unternehmer (insbesondere bei Kleinunternehmern) ein sehr wichtiges Kapital. Deshalb gehören Ihre Referenzen auch in den Mittelpunkt Ihrer Webseiten.

Die meisten Unternehmen nennen entweder gar keine Referenzen oder schaffen es gerade einmal eine ziemlich motivationslose Linkliste zu erstellen.

Das Zauberwort heißt Storytelling. Erzählen Sie doch einmal etwas über Ihre Projekte oder Ihre Dienstleistung. Es gibt immer eine Geschichte zu dem, was Sie geleistet haben - und sei die Geschichte auch noch so kurz.

Unsere Besucher beispielsweise mögen unsere [Typo3-Referenzliste](#) sehr, weil wir zu jeder neuen Typo3-Präsenz ein Bild der Webseiten und ein bis zwei Sätze "Story" präsentieren.



Es ist wichtig, etwas über ein Projekt zu erfahren, denn Ihre Besucher stellen sich die unausgesprochene Frage:

"Kann dieses Unternehmen auch mein Problem lösen?"

Je mehr Sie also zu bieten haben, desto eher kommt Ihr Besucher zu dem Gefühl, dass Sie möglicherweise auch für sein Vorhaben der Richtige sind.

Tipp 1:

An das Seitenende einer jeden einzelnen Webseite gehört ein Hinweis auf Ihre Referenzen. Der Hinweis darf ruhig ein wenig Power haben.

Doch Referenzen sind nicht nur nette oder bunte Listen. Noch wirksamer wird es, wenn Sie Ihre Kunden selbst zu Wort kommen lassen. Wir nennen das bei INCONET [Kundenstimmen](#). Es ist klar, dass Sie nicht mit hunderten von Kundenfeedbacks aufwarten können, denn nicht immer mögen Kunden im Lichte der Öffentlichkeit stehen. Es gilt dennoch eine einfache Devise: jede Empfehlung zählt! Denn es ist schließlich eine Weiterempfehlung Ihrer Dienste.

Tipp 2:

Sie können auf jeder Webseite ein zufallsgesteuertes Kundenfeedback anzeigen lassen und dann mit einem Klick Ihre Besucher auf die Gesamtliste führen. So kann sich Ihr Besucher vorstellen, wie es sein wird, wenn er als Ihr Kunde auch eines Tages so stolz über sein Projekt mit Ihnen berichten wird.

Erfolgsbewusstsein:

Machen Sie sich klar, dass kein Besucher Ihre tolle Werbung oder Selbstbeweihräucherung lesen will. Anhand von Referenzen bildet man sich ein Urteil schnell und genau. Wir bei INCONET haben voller Stolz immer und immer wieder verkündet, dass wir Typo3 rauf und runter anbieten. Tatsächlich hat dies kaum einen Kunden interessiert. Der Kunde will nicht wissen, welche Software wir verwenden - er will wissen, was er davon hat, uns als seinen Problemlöser zu engagieren.

Kommunizieren Sie Ihren Besuchern also genau das!

Ich darf keine Werbung machen, was nun?

Ich höre es immer wieder, das Jammern von Rechtsanwälten, Steuerberatern, Ärzten und Therapeuten: "Ja, wir brauchen eigentlich keine Homepage, wir dürfen ja keine Werbung machen!" Ja, und das ist gut so! Eigentlich müsste es ein Werbeverbot für jeden Homepagebesitzer geben. Im Internet sucht niemand Werbung - ich wiederhole mich gerne.

Beobachten Sie sich doch einmal, wenn Sie selbst durch die Weiten des Internets surfen: überkommt Sie bei jeder Werbung ein starkes Glücksgefühl?



Klicken Sie sofort auf jedes Werbebanner, um auch wirklich alles von der Werbung aufsaugen zu können?

Eben!

Kein Mensch will Werbung auf Ihrer Homepage lesen.

Das Zauberwort heißt Information. Werbung kann durchaus zur Information werden, wenn diese Information Nutzen in Aussicht stellt!

Als Steuerberater kann ich durchaus regelmäßig auf wichtige Abgabetermine oder Gesetzesänderungen hinweisen, als Rechtsanwalt auf die Novelle eines Gesetzes (siehe nächster Abschnitt).

Als Therapeut kann ich einen Fachbericht verfassen, warum Hypnose eben keine finstere Esoterik ist, sondern ein bewährtes Mittel, um sich auf Erfolgskurs zu bringen und gleichzeitig vor Fremdmanipulation zu schützen.

Beispiel 1:

"Unsere Badewannen sind jetzt noch schöner!"

Ist das Werbung? Gibt es da einen Nutzen? Ja, das ist absolut nutzlose Werbung!

Beispiel 2:

"Mit diesem Dünger werden Ihre Erdbeeren doppelt so groß!"

Ist das Werbung? Ja, es ist auch Werbung, aber hier wird ein Nutzen kommuniziert.

Beispiel 3:

"18 Tipps, um Ihre Kopfschmerzen schnell wieder los zu werden!"

Ist das Werbung? Nein, das ist Nutzen (wenn es gut gemacht ist). Hier geben Sie, als Experte, Ihren Besuchern nützliche Gratisinformationen an die Hand, um schnell wieder aus einer Notsituation herauszukommen.

Können Sie sich vorstellen, dass Ihr "Kunde" Ihnen sehr dankbar sein wird?

So schafft man Vertrauen und Glaubwürdigkeit - nicht mit Werbung - sondern mit Nutzen!

Deshalb:

egal, ob Sie Arzt oder Handwerker sind - verzichten Sie auf Werbung, schaffen Sie Nutzen!

Pflichtangaben für Ihre Homepage

Gleich vorneweg muss ich nach deutschem Recht Sie darauf hinweisen, dass die nachstehenden Informationen keine Rechtsberatung darstellen. Fragen Sie diesbezüglich einen Rechtsanwalt Ihres Vertrauens.

Zum 1.9.2007 wurde das deutsche Telekommunikationsgesetz noch einmal überarbeitet - leider wiederum weitestgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit. Und wiederum laufen viele deutsche Homepagebesitzer Gefahr, in die Abmahnfalle zu geraten.



Was bringt dieses Gesetz für Veränderungen?

Neu ist nun, dass die Verbindungspreise für so genannte Mehrwertdienste genau spezifiziert werden müssen.

Wahrscheinlich kennen Sie 0900- oder 0180-Nummern, die oft von Unternehmen angeboten werden, um einen bestimmten Service anbieten zu können und im Falle von 0900-Nummern mit diesem Service auch Geld verdienen zu können.

Manchmal sind sich gerade Kleinunternehmer gar nicht darüber im Klaren, was das Anbieten eines solchen Mehrwertdienstes kostet.

Am besten, ich nehme gleich unseren eigenen Fall als Beispiel.

Wenn Sie uns ein Fax schicken, so nimmt dieses Fax ein Dienst des Anbieters GMX entgegen.

Dieser Dienst beginnt mit einer 012-Nummer und ich war mir nie bewusst, dass dieser Dienst den Faxversender 14 Cent pro Minute aus dem Netz der Deutschen Telekom kostet. Ich habe allein den Nutzen (da ist er wieder der Nutzen) für mich gesehen, nämlich, dass ich jedes Fax per E-Mail und aufs Handy geschickt erhalte. Gerade während Seminarphasen liebe ich diesen Dienst.

Wäre ich nun nicht über die Gesetzesänderung informiert, so hätte ich den entsprechenden Kostenhinweis nicht auf unserer Homepage angebracht und hätte mich in der entsprechenden Abmahnfalle befunden.

Was sind denn die Pflichtangaben einer Homepage?

In den meisten europäischen Ländern braucht eine gewerbliche (gewerbsmäßige) Homepage ein Impressum.

Das Internet ist voll von guten Quellen, welche Angaben ein Impressum in Ihrem Land zu enthalten hat.

Für die deutschen Homepagebesitzer sei stellvertretend für viele gute Quellen diese Adresse genannt:

www.impressum-recht.de

Relativ neu in Deutschland ist die so genannte Datenschutzerklärung. Tatsächlich haben die meisten Webpräsenzen von Kleinunternehmern derzeit keine Datenschutzerklärung, obwohl dieses Thema in den Medien recht lange Gesprächsgegenstand war.

Es geht darum, welche Daten ein Webpräsenz-Anbieter (also Sie) erhebt. Vielleicht sagen Sie jetzt: "gar keine" - doch das ist falsch!

Zuerst einmal erhebt Ihr Provider einige Daten, die aber Ihnen zugerechnet werden, etwa die IP-Adresse. Wenn Sie, wie wir, einen Newsletter anbieten, dann erheben Sie ebenfalls Daten.

Also, welche Daten werden bei einem Besuch auf Ihrer Homepage erhoben und was geschieht mit diesen Daten, darum geht es im wesentlichen bei der Datenschutzerklärung.

Tun Sie sich einen Gefallen und fügen Sie eine solche gut sichtbar Ihren Webseiten hinzu.

Eine schöne Anregung diesbezüglich finden Sie hier:

www.law-blog.de/203/datenschutzerklaerung-webseite/

Bezüglich der Preisangaben zu Rufnummern und Diensten kann ich die Seiten der Bundesnetzagentur empfehlen:

digbig.com/4tqjf



Eine sehr gute Internet Rechtsquelle ist die Webpräsenz des Hamburger Rechtsanwalts Dr. Bahr:
www.dr-bahr.com

Geld verdienen mit Blog oder Homepage

Viele meiner Kunden möchten wissen, wie man mit einem Blog oder der eigenen Homepage Geld verdient.

Die einfache Antwort lautet: es gibt unendlich viele Möglichkeiten!

Ich spezialisiere mich immer mehr auf das so genannte Passive Einkommen. Der Grundgedanke lautet: für eine einmal erbrachte Leistung bekommt man regelmäßig Geld.

In jeder Ausgabe dieses Newsletters möchte ich Ihnen bewährte Anregungen aus der Praxis geben. Wenn Sie mehr wissen möchten, dann empfehle ich Ihnen mein neues Seminar Geld verdienen im Internet.

Schreiben Sie ein Ebook!

Ein Ebook ist ein prima Beispiel für den Aufbau von passivem Einkommen. Stellen Sie sich vor, Sie schreiben ein besonders nützliches Dokument zu einem Thema, das gerade "heiß" ist, also viele Menschen interessiert.

Sie schreiben Ihr Wissen nieder, wandeln es in das bekannte PDF-Format um und verkaufen es für, sagen wir, 29,00 Euro.

Handelt es sich um wirklich gewinnbringendes Wissen und ist das Thema wirklich heiß, kann der Preis erheblich höher liegen.

Was ist das Feine an diesem Konzept?

Nun, Sie haben einmalig ein Ebook geschrieben, also einmalig einen Aufwand gehabt. Nun können Sie Ihr Werk beliebig oft via Internet verkaufen, ohne noch etwas dafür tun zu müssen.

Ich habe beispielsweise einmalig einen Selbstlernkurs in Sofort-Entspannung geschrieben. Das ist kein wirklich "heißes" Thema, aber in Zeiten von Stress und Burnout dennoch eine stets mehr nachgefragte Information.

Auf einer meiner Webseiten biete ich das Ebook an und mache auf allen Homepages und Blogs dafür Werbung.

Selbst wenn ich nur 10 Ebooks pro Monat verkaufe, es ist ein wunderschönes "Zubrot" - vor allen Dingen brauche ich aber nichts mehr dafür zu tun. Es verkauft sich von alleine und für das Schreiben der Rechnung und die Auslieferung habe ich einen Dienstleister in Anspruch genommen, der halt dafür etwas von dem Geld behalten darf.

So funktioniert "Passives Einkommen generieren" und ich sage Ihnen, dass es eine sensationelle Möglichkeit ist, die obendrein auch noch Spaß macht, um im heutigen Informationszeitalter Geld zu verdienen.

Ihr Kapital sitzt zwischen Ihren Ohren, wann beginnen Sie also, es zu nutzen?

Eine Anregung haben Sie nun!



Übrigens:

ein Ebook muss gar nicht viele Seiten umfassen.

Stellen Sie sich vor, es gäbe keine Zahnärzte und Sie hätten einen kurzen Ratgeber in Ebook-Form herausgebracht, wie man Zahnschmerzen in Minutenschnelle wieder wegkriegt?

Was glauben Sie, wäre diese Information einem unter Zahnschmerzen Leidenden wohl wert?

Noch mehr Interessantes zum Schluss

Neue Homepage-Projekte

Wieder sind ein paar Homepageprojekte vom Stapel gelaufen und Sie können wieder schauen, was man mit Typo3 so alles zaubern kann.

1. Typo3 Homepage + Shop = Hobbytex AG
Die Hobbytex AG aus der Schweiz ist nicht nur auf Typo3 umgestiegen, sondern hat sich auch gleich noch einen Profi-Shop mit der Software xt:commerce gegönnt.
Es ist hochinteressant, wie man als Stoffhändler, mit einem Produkt, das eigentlich zum Anfassen ist, das Internet nutzen kann, um den Umsatz weiter zu erhöhen.
www.stoffzentrale.ch
www.stoff-shop.ch
2. Mehrere Typo3-Homepages + Shop = Wohnzentrum Müller
Das Wohnzentrum Müller hat sich gleich mehrere Typo3-Präsenzen gegönnt. Auch ein Shop entsteht gerade noch.
Wichtig war bei allen Projekten, das optische Erscheinungsbild der "Print-Welt" online so zu übertragen, dass der Wiedererkennungsfaktor ausreichend gross ist.
Alle Präsenzen laufen auf einem einzigen Typo3-System, das aber nach Aussen in mehrere Präsenzen aufgeteilt ist.
www.wohncentrum-mueller.de
www.fincanatura.de

Das Beste aus meinem Blog [Mehr Erfolg im Internet](#)

1. Lexikon des Internet-Erfolgs
Im Blog gibt es eine neue Kategorie "Lexikon" und dort habe ich begonnen, Begriffe zu erklären, von denen ich erlebe, dass Unternehmer diese nicht kennen, ich aber meine, dass ein erfolgreicher Internet-Unternehmer diese kennen sollte.
mehr-erfolg-im-internet.net/category/lexikon/
2. Foto als Favicon - wirkt besser!
In der Praxis bewiesen: ein Foto als Favicon hat einen höheren Aufmerksamkeitswert als eine Grafik.
digbig.com/4tqjp



3. 15 Top-Tipps - So werden Deine Interviews besser!
Wie Sie im Rahmen eines Podcasts spannende Interviews führen, das erfahren Sie hier:
digbig.com/4tqjt

Impressum

Frank Obels
INCONET GmbH
Dieselstrasse 12
D-61191 Rosbach
Tel.: +49 6003 249 3190
twitter: <http://twitter.com/inconet>
FriedFeed: <http://friendfeed.com/frankie1obels>

Kein Teil dieses Werks darf in irgendeiner Form ohne schriftliche Genehmigung durch die INCONET GmbH reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Die INCONET GmbH übernimmt keine Gewähr für die Funktion in diesem Werk beschriebener Programme, Methoden oder von Teilen derselben. Dies gilt auch für aus dem Gebrauch resultierende Folgeschäden.

Alle hier wiedergegebenen Gebrauchs- und Handelsnamen oder Warenbezeichnungen unterliegen den Rechten der jeweiligen Warenzeichen- und Markenschutzrechte-Inhaber.

Dieser Newsletter stellt keine Rechtsberatung in irgendeiner Form da, sondern vermittelt Informationen.

Wir freuen uns darüber, wenn Sie diesen Newsletter weiterempfehlen.