



Report Set



|  | REPORT-SET |  |
|---|--|---|
| Zeitschiene | Hinweise | Erledigung |
| <input type="checkbox"/> | Schritt 1: Beobachten und analysieren Sie Ihren Markt. Nachdem Sie Ihren Markt beobachtet haben, sollten Ihnen einige Fragen aufgefallen sein, die immer wieder gestellt werden. Erstellen Sie einen Report, welcher genau diese Fragen beantwortet. Erstellen Sie hier unbedingt hoch-wertige Inhalte, den der erste Eindruck zählt. Zudem können Sie mit guten Informationen besser Ihre Opt-in-Liste aufbauen. Bewerben Sie Ihre Produkte mit diesem Report. Sie zeichnen sich dadurch als Experte aus. | |
| <input type="checkbox"/> | Schritt 2: Erstellen Sie einen Veröffentlichungszeitplan. Es gibt keine genaue Faustregel, wann Sie einen Blogpost, Fachartikel, oder ein Video- Tutorial veröffentlichen. Doch Sie müssen eine Entscheidung treffen, wann Sie welche neue Inhalte wo veröffentlichen und das ganze auch kontinuierlich umsetzen. | |
| <input type="checkbox"/> | Schritt 3: Erstellen Sie eine optimierte Keywordliste. Nach zahlreichen Tests bei Adwords, sollten Sie nun wissen, welche Keywords Ihre Zielgruppe in den Suchmaschinen eingibt. Erstellen Sie aufgrund Ihrer Adwords -Erkenntnisse eine Liste mit Keywords, sortiert nach Erfolg bei Adwords. | |
| <input type="checkbox"/> | Schritt 4: Fangen Sie an, Content / Text zu erstellen, Schreiben Sie Kommentare, Artikel. Berücksichtigen Sie Ihre Keywords; wichtig ist Ihr Hauptkeyword als zentrales Thema. Nutzen Sie Content -Reseller, welche Blogbeiträge, E-Books oder Fachtexte anbieten. Viele dieser Inhalte dürfen Sie umschreiben und/oder für kommerzielle Projekte verwenden. | |

Report Set



Schritt 5:

Schauen Sie sich auf dem englischsprachigen Resellermarkt um. Es gibt zahlreiche Anbieter von Artikeln, E-Books, Scripten oder Software, welche Sie für Ihre eigenen Zwecke kommerziell verwenden dürfen. Auch finden Sie komplett fertige Videoserien, Screenshot-Tutorials oder Podcasts zu erstaunlich günstigen Preisen. Die meisten Contentprodukte dürfen Sie dazu editieren, übersetzen(!) und anschließend mit Ihrem Namen versehen. Quellen: www.masterresalerights.com und www.sitebizz.com. Für weiterführende Recherchen googeln Sie nach "Master / Private Resale Rights".



Schritt 6:

Nutzen Sie Open Source -Content. Open Source stellt eine bestimmte Lizenzart für meist Softwareprodukte dar. In den allermeisten Fällen ist der Code frei zugänglich, steht kostenfrei zur Verfügung und darf nach Belieben verändert werden. Das dann neu entstandene Produkt können Sie bei entsprechender eigener Aufwertung selbst kommerziell verwerten. Quellen im Internet: www.sourceforge.net und opensource.yeebase.com.



Schritt 7:

Wenn Sie selbst keine Texte, Reports oder Artikel schreiben wollen, dann suchen Sie sich Partner, die Ihnen diese Aufgabe abnehmen.



Schritt 8:

Testen Sie Email-Marketing. Die meisten Newsletter-Betreiber bieten Werbeflächen in ihren Newslettern an. Suchen Sie sich bis zu 10 Newsletter aus Ihrer Nische, abonnieren Sie diese und beobachten Sie die Qualität. Sagt Ihnen der Newsletter zu, erkundigen Sie sich nach den Mediadaten und allen wichtigen Informationen, die Sie benötigen.

Wenn Sie Werbeflächen buchen, tracken Sie unbedingt Ihre Ergebnisse mit einem eigenen Trackingcode mit und leiten Sie die Kunden auf eine eigens dafür präparierte Landing-page. Buchen Sie später größere Verteiler und handeln Sie dabei gute Konditionen aus.

Report Set



Schritt 9:

Setzen Sie Umfragen, Gewinnspiele oder Sonderaktionen um, dadurch können Sie mehr Traffic generieren.



Schritt 10:

Suchen Sie nach Foren und Communities im Internet. Erstellen Sie eine Liste von "Plätzen", wo sich Ihre Zielgruppe im Internet aufhält, sich informiert, diskutiert oder kommentiert. Nutzen Sie alle Informationen, die Sie finden.



Schritt11:

Wo sind die Top- Blogs in Ihrem Markt? Nutzen Sie Blogsuchmaschinen wie Technorati (*.technorati.com*) oder Blogverzeichnisse (bloggerei.de). Suchen Sie dort nach Blogs zu Ihrem Thema und nutzen Sie die Informationen und Hinweise.

OPTIMA

Wilderich von Dalwigk, Seestrasse 41

23701 Eutin, Tel: 04521-7613624

Mail: dalwigk@googlemail.com

Web: <http://traffic-marketing-blog.de>

Web: <http://wilderichdalwigk.com>

Ihre Notizen