
 <b>Zeitschiene</b>	<b>Strategie-SET</b> <b>Prüfliste</b>	 <b>Erledigung</b>
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 1:</b> Formulieren Sie Ihre Ziele für ein Jahr. Nur mit einer mittelfristigen Zielplanung können Sie Ihren Erfolg steuern.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 2:</b> Definieren Sie Zielgruppen und stimmen Sie diese Zielgruppen mit Ihrem Produkt oder Dienstleistung ab.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 3:</b> Bestimmen Sie ein monatliches Werbebudget. Werbung ist wichtig, nach dem Motto: "Wer nicht wirbt – der stirbt".	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 4:</b> Erstellen Sie einen Finanzplan (Excel-Tabelle), um Einnahmen und Ausgaben Ihres Geschäftes aktuell aufnehmen zu können.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 5:</b> Bestimmen Sie geeignete Werbemittel für Ihre erforderlichen Werbemaßnahmen.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 6:</b> Erstellen Sie Ihre ersten Werbeseiten (Splashsite, Capturesite) und stellen diese ins Netz. Berücksichtigen Sie Slogans, einprägsame Schlagworte, Ihre wesentliche Botschaft und vermeiden Sie zu viel - unnötigen - Text.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 7:</b> Melden Sie sich kostenlos bei vielen Werbeplattformen und Werbeportalen an.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 8:</b> Besuchen Sie bei Ihr-Internetserfolg Webinare und lassen Sie sich schulen, um Experten-Wissen zu erhalten. Webinare wie Keywordsuche, Google-Adwords, FTP-Programme oder Internettechniken sind nun mal wichtig.	
<input type="checkbox"/>	<b>Schritt 9:</b> Erstellen Sie jetzt Ihre Website. Dazu können Sie den NVU-Composer nutzen oder Sie melden sich bei Providern an, die sog. Homepagebaukästen anbieten.	



**Schritt 10:** Melden Sie sich nach Erstellung Ihrer Website bei Webkatalogen und Verzeichnissen an. Dies ist u.a. wichtig für Backlinks.



**Schritt 11:** Bestimmen Sie wertvolle Links (ausgehende und interne), dies sind für die Suchmaschinen sowie für die Link- popularität Ihrer Website wichtig.



**Schritt 12:** Melden Sie Ihre Website manuell bei den wichtigsten Suchmaschinen an.



**Schritt 13:** Suchen Sie weiterhin nach guten Verlinkungsmöglichkeiten.



**Schritt 14:** Bauen Sie sich ein eigenes Verlinkungs-Netzwerk auf. Berücksichtigen Sie dabei die vielen Möglichkeiten des Web -New Media.

#### Hinweise

##### Was ist eigentlich Empfehlungsmarketing?

Primär geht es beim Empfehlungsmarketing (das ist eine Form des Network Marketings) darum, andere Menschen über Produkte, Dienstleistungen oder interessante Spar- bzw. Verdienstmöglichkeiten zu informieren.

Da viele dieser Menschen die empfohlenen Produkte, Dienstleistungen oder Möglichkeiten auch in Anspruch nehmen - und im Idealfall ebenfalls weiterempfehlen - entstehen immer weitere Kontakt und größere Umsätze.

Echtes Empfehlungsmarketing bedeutet daher: Jeder hat Vorteile, wenn man diese Angebote für sich selbst in Anspruch nimmt, jeder kann dazuverdienen, wenn man diese Angebote ebenfalls weiterempfiehlt und jeder kann noch viel, viel mehr verdienen, wenn man andere Menschen beim Empfehlungsmarketing unterstützt. Empfehlungsmarketing an sich ist eine echt sehr effiziente Marketingstrategie.

Bei guten, geprüften Produkten, Dienstleistungen, Informationen etc. (mit seriösen Verdienstmöglichkeiten) ist Empfehlungsmarketing eine anerkannte, erfolgreiche und auch wirklich empfehlenswerte Vertriebs- bzw. Marketingvariante.

**Autor**

Wilderich von Dalwigk,

Seestr. 41 23701 Eutin

Tel: 04521-7613624

Mail: [dalwigk@googlemail.com](mailto:dalwigk@googlemail.com)

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

Web: <http://wilderichdalwigk.com>

**Ihre Notizen**