



DEUTSCHE
INTERNET
AKADEMIE



Roadmap zum eigenen Online-Geschäft

Dein 1. Schritt zu ultimativem Reichtum

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	1
Einleitung	1
1. Nische	4
3-Schritte-Potenzialanalyse	4
Google Trends	4
Google Keyword Planner	5
2. Produkterstellung	6
E-Book	6
Videokurs	7
Audio	7
Coaching	7
Physisches Produkt	8
3. Verkaufsseite	8
Netcup Domain & WordPress	8
Thrive Architect	9
AffiliCon	10
4. Traffic	10
Affiliates	10
Bezahlte Werbung (z.B. Google Ads oder Facebook)	11
Weitere Traffic-Methoden	11
Schlusswort	13

Einleitung

Für dein eigenes Online-Geschäft benötigst du vier Schritte. Vermutlich hast du dir über den ein oder anderen Schritt schon deine Gedanken gemacht. Das ist kein Problem.

In dieser Roadmap erfährst du einmal knapp und kompakt zusammengefasst, wie du bei den vier Schritten vorgehen musst.

Denk dran: Wir können in einem für dich kostenlosen Strategiegelgespräch tiefer in dein Projekt eindringen und für dich einen guten Plan erarbeiten. Diese Roadmap gibt dir eine gute allgemeine Übersicht. Im Strategiegelgespräch erhältst du einen detaillierten Plan für dein Projekt.

Im **ersten Schritt** benötigst du eine Idee oder eine Nische. Hierbei ist relevant, dass Personen in der Nische deiner Produktidee aktiv nach Lösungen suchen. Wir zeigen dir, wie du eine Nische wählst, die nachhaltig lukrativ für dich sein kann.

Hier ein paar Themen, mit denen sich Produkte oder Services tausendfach automatisiert über das Internet verkaufen lassen:

- Gesundheit, Fitness, Körper
- Psyche, Wohlbefinden, Dating, mentale Gesundheit
- Geld, Finanzen, Karriere
- Coaching, Schulungen, E-Learning
- Medizin, Technik, IT
- ... und viele andere Wissensbereiche

Übrigens: Viele unserer Kunden wollen zum Start erstmal kein eigenes Produkt entwickeln, sondern selbst erstmal als "Affiliate" Produkte von Dritten bewerben. Davon raten wir jedoch ab, wenn du ein lukratives und nachhaltiges Online-Geschäft gründen möchtest.

Denn im Gegensatz zum reinen Affiliate-Marketing profitierst du mit einem eigenen Produkt davon, dass du langfristige Kundenbeziehungen und eine E-Mail-Liste aufbaust. Und von der E-Mail-Liste kann dein Online-Geschäft noch jahrelang weitere automatisierte Einnahmen generieren.

Wenn du dich für einen Markt entschieden hast, musst du im **zweiten Schritt** dein Produkt oder Service erstellen. In dem Kapitel zur Produkterstellung erfährst du, welche Möglichkeiten du dazu hast.

Schritt Drei ist ganz wichtig: Es geht um deine Verkaufsseite und das Marketing. Denn dein Produkt kann noch so gut sein - ohne eine professionelle Vermarktung wird niemand dein Produkt kaufen. Bei uns erfährst du, welche Dinge relevant sind.

Und im **vierten Schritt** geht es darum, Traffic in Form von kaufbereiten Besuchern auf deine Website zu locken. Welche Traffic-Methoden sich für dich eignen, erfährst du in diesem Kapitel.

1. Nische

3-Schritte-Potenzialanalyse

Dein Produkt oder Service sollte drei Kriterien erfüllen, um im Internet erfolgreich zu sein.

1. Deine potentiellen Kunden müssen einen **großen Leidensdruck, emotionalen Schmerz oder ein irrationales Interesse** haben.
2. Deine potenziellen Kunden müssen proaktiv im Internet **nach Lösungen oder Informationen** suchen.
3. Es sollten **ungefähr 2000 Personen oder mehr pro Monat** dafür nach einer Lösung oder Informationen suchen.

Vergewisser dich unbedingt, dass diese drei Kriterien erfüllt sind, bevor du mit deinem Online-Projekt beginnst.

Wie findest du nun heraus, ob diese drei Kriterien erfüllt sind?

Dazu kannst du die beiden Google-Tools “Trends” und “Keyword Planner” nutzen.

Google Trends

Link: <https://trends.google.com/trends/?geo=DE>

Mit dem kostenlosen Tool Google Trends kannst du den zeitlichen Nachfrageverlauf der Suchanfragen zu deinem Thema miteinander vergleichen. Du erfährst schnell, welche Themen aktuell bei den Menschen auf Interesse stoßen.

Außerdem zeigt dir das Tool, ob dein Thema evtl. saisonalen Schwankungen unterlegen ist oder über das Jahr stetig gesucht wird.

Beispiel aus Google Trends:



In diesem Beispiel siehst du, dass das Thema “Abnehmen” die Menschen jedes Jahr ähnlich stark interessiert. Was auffällt: jedes Jahr erreicht die Nachfrage ihren Höhepunkt zu Beginn des Januars.

Und die Neujahrs-Vorsätze spiegeln sich in den Umsätzen der Online-Händler mit Abnehm- und Gesundheitsprogrammen wider.



Google Keyword Planner

Link: <https://ads.google.com/aw/keywordplanner/>

Der Google Keyword Planner ist ebenfalls kostenlos. Jedoch benötigst du einen Google-Ads-Account, um darauf zugreifen zu können.

Das Tool zeigt dir die durchschnittlichen monatlichen Suchanfragen auf dein Keyword, gibt dir eine Einschätzung zum Wettbewerb und ermittelt die geschätzten Klickpreise für bezahlte Werbeanzeigen.

Beispiel aus dem Google Keyword Planner:

<input type="checkbox"/> Keyword (nach Relevanz)	Durchschnittl. Suchanfragen pro Monat	Änderung über drei Monate	Änderung im Jahresvergleich	Wettbewerb
Von Ihnen eingegebene Begriffe				
<input type="checkbox"/> abnehmen	90.500 	-18 %	-18 %	Hoch
<input type="checkbox"/> rosa bücherregal	20 	+50 %	+200 %	Hoch

In diesem Beispiel siehst du, dass das Keyword “Abnehmen” im Monat ganze 90.500 mal gegoogelt wird. Ein riesiger Markt, bei dem theoretisch noch Platz für weitere Wettbewerber da ist.

Das Keyword “Rosa Bücherregal” wird hingegen nur 20 mal im Monat gegoogelt. Dies ist vielleicht nicht die ideale Geschäftsidee für den Start.

2. Produkterstellung

Es gibt verschiedene Formate, Wissen bzw. Produkte zu ermitteln. In diesem Kapitel erfährst du, welche Produktarten es gibt und welche Preise du dafür verlangen kannst.

E-Book

Was lässt sich vermitteln und welchen Preis kannst du verlangen?

- Jegliche Form von Wissen
- Preis: 7 - 47 Euro

Wie kannst du das Produkt erstellen?

- Selbst schreiben
- Schreiben lassen (Freelancer oder Ghostwriter)
- Lizenz erwerben

Videokurs

Was lässt sich vermitteln und welchen Preis kannst du verlangen?

- z.B. Software-Tutorial, Technik beim Surfen, Softskills
- Preis: 7 - 247 Euro

Wie kannst du das Produkt erstellen?

- Selbst aufnehmen
- Screencast
- Webcam
- Einkaufen (Freelancer oder Agentur)

Audio

Was lässt sich vermitteln und welchen Preis kannst du verlangen?

- z.B. Hörbuch, Meditation oder Musik
- Preis: 7 - 97 Euro

Wie kannst du das Produkt erstellen?

- Selbst aufnehmen
- Aufnehmen lassen
- Einkaufen (Freelancer oder Agentur)

Coaching

Was lässt sich vermitteln und welchen Preis kannst du verlangen?

- Persönliche Betreuung deines Kunden 1:1 oder 1:x
- Preis: 997 - 3997 Euro

Wie kannst du das Produkt erstellen?

- Digital durchführen (z.B. Google Meet oder Zoom)
- Live und physisch durchführen
- Coach engagieren

Physisches Produkt

Was lässt sich vermitteln und welchen Preis kannst du verlangen?

- Alles, was du in ein Postpaket packen kannst, z.B. Bücher, Schmuck, Nahrungsergänzungsmittel, u.v.m.
- Preis: 7 - 97 Euro

Wie kannst du das Produkt erstellen?

- Einkaufen
- Selbst produzieren
- Dropshipping

3. Verkaufsseite

Wenn du dein Produkt erstellt hast, benötigst du eine Website, auf der du dein Angebot bewirbst. Für eine conversion-starke und moderne Verkaufsseite benötigst du die folgenden drei Tools.

Die Tools nutzen wir übrigens bei der Deutschen Internet Akademie alle selbst und können sie dir aus allererster Hand empfehlen.

Netcup Domain & WordPress



Du benötigst eine Domain, wie z.B. "www. dein - produkt - oder service .de". Deine eigene Domain kannst du über die deutsche Firma Netcup reservieren.

Ideal: Mit nur einem Klick kannst du das Websit -Tool WordPress auf deiner Domain installieren.

Zum Start reicht das Paket "Webhosting 1000" für 1,99 € im Monat völlig aus.

[Hier geht es zu Netcup.](#)

Thrive Architect



[Mit Thrive Architect](#) kannst du ohne Programmiererfahrung sehr hochwertige Websites für PC, Tablet und Smartphone auf deiner WordPress-Seite bauen.

Der Drag&Drop-Editor ist super leicht zu bedienen. Trotz der Einfachheit lassen sich mit Thrive auch komplexe Elemente einbauen. Thrive eignet sich sowohl für blutige Anfänger als auch für Marketingprofis.

Die Lizenz für eine Seite für kostet \$ 97 pro Jahr. Doch das ist es absolut wert - ein intuitiveres und mächtigeres Website-Tool haben wir bislang nicht gefunden!

[Hier geht es zu Thrive Architect.](#)

AffiliCon



Für die Bezahlung solltest du AffiliCon nutzen. Damit kannst du dir im Handumdrehen ein conversion-optimiertes Bestellformular für deine Homepage bauen.

Mit PayPal, Visa, MasterCard, Klarna und Lastschrift hast du direkt alle wichtigen Zahlarten mit drin. Alle Rechnungen an deine Kunden werden von AffiliCon automatisiert versendet.

Ein weiterer schöner Vorteil: Du hast keine laufenden Kosten. Lediglich bei einer erfolgreichen Transaktion wird eine kleine Gebühr einbehalten (wie z.B. bei PayPal).

[Hier geht es zu AffiliCon.](#)

4. Traffic

Es gibt viele Möglichkeiten, Traffic auf deine Verkaufsseite zu lenken. Dabei empfehlen wir einem Anfänger, mit Affiliates (= Werbepartner) zu arbeiten.

Solltest du schon fortgeschritten sein, dann kannst du dich auch an bezahlte Werbung (z.B. mit Google Ads oder Facebook) wagen.

Affiliates

Traffic durch Affiliates erreichst du klassischerweise, indem du so genannte "Zielgruppen-Besitzer" kontaktierst. Diese bittest du darum, dein Produkt zu bewerben. Als Gegenleistung gibst du ihnen eine Provision für jeden vermittelten Verkauf.

Um diese Zielgruppen-Besitzer zu finden, musst du in deiner Nische recherchieren. Hier ein paar Beispiele für gute Affiliates:

- Besitzer von großen Newsletter-Listen
- Blogs und Nischenseiten zu deinem Thema
- Influencer auf Social Media
- Vereine oder Verbände
- [Marktplätze](#) wie z.B. bei AffiliCon

Bezahlte Werbung (z.B. Google Ads oder Facebook)

Alternativ zum Affiliate-Marketing kannst du auch bezahlte Werbung schalten. Diese wird auch PPC (= pay per click) genannt.

Die gebräuchlichsten Plattformen dafür sind Google Ads und Facebook/Meta. Hier ist die Einstiegshürde höher, weil man sich erstmal mit den Systemen vertraut machen muss. Zudem kann man hier auch schnell sein "Geld verbrennen", wenn man sich nicht auskennt und unprofitable Anzeigen schaltet.

Der große Vorteil hingegen ist, dass du einen kontinuierlichen Traffic-Strom erzielen kannst, wenn du eine solche PPC-Kampagne einmal profitabel aufgesetzt hast. Du erhältst täglich neue Käufer und kannst sehr schnell skalieren.

Weitere Traffic-Methoden

Darüber hinaus gibt es natürlich noch weitere Methoden, Traffic auf deine Landingpage zu lenken.

Du könntest dir einen eigenen Blog bauen und versuchen, über Suchmaschinenoptimierung organischen Traffic zu erzielen. Dies ist heutzutage jedoch sehr schwierig und langwierig, da es unglaublich viele Websites im Internet gibt.

Oder du baust die eine eigene Fanpage über ein Social-Media-Netzwerk auf. Hier solltest du schauen, dass du dich dort positionierst, wo sich deine Zielgruppe aufhält. Während Künstler vielleicht eher auf Instagram, Pinterest oder TikTok zu finden sind, wirst du Manager wahrscheinlich eher auf LinkedIn antreffen, während Medienleute oder Politiker vermutlich eher bei Twitter aktiv sind.

Eine letzte Traffic-Methode ist, selbst aktiv in Foren oder Gruppen im Internet zu sein. Tausche dich mit Personen in deiner Nische aus, mache dich dort bekannt und platziere dein Angebot.

Aber Achtung: Die Leute merken schnell, wenn du dich nur zum Verkaufen dort engagierst und stempeln dich dann schnell als "Spammer" ab. Daher achte drauf, dass du den Austausch authentisch und ehrlich gestaltest.

Schlusswort

Wir hoffen, dass wir dir mit dieser kleinen Roadmap einen Überblick über die wichtigsten Schritte zum Einstieg in dein eigenes Online-Geschäft geben konnten.

Natürlich sind wir uns auch bewusst, dass du mit diesem kleinen E-Book nicht in kürzester Zeit zu ultimativem Reichtum gelangen wirst. Dazu ist noch ein Stück harte Arbeit nötig.

Vielleicht gehörst du auch zu den Menschen, die schon einige Kurse, Coachings oder Methoden ausprobiert haben und bislang “noch nicht das Richtige” gefunden haben.

Die Erfahrung zeigt, dass mit Online-Kursen und kostenlosen Inhalten es die wenigsten schaffen, ein nachhaltiges und lukratives Online-Einkommen zu generieren.

Die höchste Erfolgswahrscheinlichkeit verspricht ein persönliches Coaching. Am besten von jemandem, der es selbst schon gemacht hat.

Wir Dozenten der Deutschen Internet Akademie haben schon diverse solcher Projekte aufgebaut und können dir im Rahmen eines Coachings unsere Erfahrung weitergeben.

Falls es dich in den Fingern juckt und du es nun endlich einmal durchziehen willst, dann komm zu uns ins persönliche Coaching. Und bauen dann zusammen mit dir dein eigenes Online-Geschäft auf, sodass du bereits in einigen Wochen oder Monaten mit Einnahmen rechnen kannst.

Die nächsten Schritte dazu besprechen wir mit dir gerne im Strategiegelgespräch.