



**„Profitable Nischen Geschäfte...
So verdienen Sie gutes Geld
mit verzweifelten Käufern“**

Eine Schreib- und Marketinganleitung
für Informationsprodukte der besonderen Art

www.nischengeschaeftideen.com

Dr. Meinhard Mang

© Copyright 2008, All Rights Reserved
Online Marketing Services LLC

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	3
Schritt für Schritt zum Nischenthema	8
SCHRITT 1 - BESTIMMEN SIE IHR ZIELPUBLIKUM BZW. THEMA.	8
SCHRITT 2 – FINDEN SIE ONLINE INFOS ZU IHREM ZIELPUBLIKUM/THEMA	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
SCHRITT 3 – FINDEN SIE INFORMATIONEN ÜBER DIE GEWOHNHEITEN IHRES ZIELPUBLIKUMS	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
SCHRITT 4 – FINDEN SIE HERAUS, WONACH IHR ZIELPUBLIKUM VERZWEIFELT SUCHT.....	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
SCHRITT 5 – MACHEN SIE DIE PSYCHOLOGISCHEN SCHWACHSTELLEN AUSFINDIG	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
SCHRITT 6 – VERSUCHEN SIE NICHT, LEUTEN EINE LÖSUNG ZU VERKAUFEN, WENN DIESE NICHT „WISSEN“, DASS SIE EIN PROBLEM HABEN.	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
SCHRITT 7 – KONKURRENZBEURTEILUNG, PLANUNG IHRES SCHWERPUNKTS.....	FEHLER! TEXTMARKE NICHT DEFINIERT.
So produzieren Sie schnell Inhalt - Eine Formel für Kurzes, Gutes und Wertvolles.....	Fehler! Textmarke nicht definiert.
Der Titel - die Krone Ihrer Anleitung	Fehler! Textmarke nicht definiert.
Den Preis festlegen.....	Fehler! Textmarke nicht definiert.
Der Angelhaken der 5 Argumente	Fehler! Textmarke nicht definiert.
ANHANG: Mehr verdienen - Experte statt Reporter	Fehler! Textmarke nicht definiert.

Einleitung

Ich grüße Sie,

falls Sie mich bereits kennen, so wissen Sie, dass ich viel (und gerne) schreibe, Artikel, Blog-Beiträge, Newsletter und eBooks. Doch ich bin kein Schriftsteller. Ich wurde als Marketingmann geboren. Marketing ist meine Berufung, das mache ich für mein Leben gerne.

Daher schreibe ich auch nicht für Zeitschriften oder andere Publikationen, das würde mir nur EINmal Geld einbringen. Ich habe nämlich schon zu Beginn meiner Geschäftstätigkeit im Internet gelernt, dass es in Relation wesentlich weniger Zeit kostet (zwischen 1-3 Wochen), gute Anleitungen zu erstellen und in eBooks zu packen, deren Verkauf dann noch Monate und Jahre später arbeitsfreien Verdienst bringt.

Ich muss mir auch keine Sorgen machen, ob meine selbst veröffentlichten Anleitungen irgendwann nicht mehr gedruckt werden oder in Büchereien im Korb mit den Restbeständen landen, wo sie um 1 oder 2 Euro praktisch verschenkt werden (und ich pro Buch vielleicht 20 Cent Tantiemen kriege).

Nein, das ist nicht mein Metier. Ich kann meine eBooks selbst auf den neuesten Stand bringen, ganz wie es mir gefällt, und so dafür sorgen, dass sie auch weiterhin pro Stück um 24,95 Euro oder mehr verkauft werden.

Zugegeben, das ist vielleicht nicht dieselbe emotionale Genugtuung, als würde ich mein Buch in der Auslage der großen Buchhandlung bei mir um die Ecke in Wien auf der Mariahilferstraße stehen sehen. Aber ich habe mich damit abgefunden. Ich bin lieber unbekannt und habe jeden Tag genug Geld in meiner Tasche, als den Budgetkürzungen eines großen Verlages ausgeliefert zu sein.

Es war aber nicht immer so ein Kinderspiel. Ich hatte nicht immer das Glück, jeden Tag abkassieren zu können.

Wenn Sie meine jüngsten Publikationen zu Nischen Marketing und Geld verdienen verfolgt haben, so wissen Sie, dass ich die These vertrete, dass **„Tu was du gerne tust, dann wird das Geld kommen“** DER Weg ist, um die einmaligen Möglichkeiten, die das Internet für den Start eines Geschäftes bietet, zu nutzen und damit gutes Geld zu verdienen.

Dabei bleibe ich auch – es gibt genügend Beispiele, die zeigen, dass das funktioniert.

Aber es gilt auch hier die Regel #1 in Marketing, Werbung und Verkauf:

Es gibt keine Regeln!

Ja, es gibt Methoden, die allgemein erfolgreich eingesetzt werden und gerade Einsteiger sind gut beraten, sich daran zu orientieren. Nur gibt es zu jeder Methode auch zumindest ein Beispiel, dass das genaue Gegenteil auch funktioniert.

Ich selbst bin ein Beispiel dafür.

Mir macht Marketing, Verkauf, Werbung etc. unglaublich viel Spaß und ich verdiene damit auch gutes Geld. Doch es gibt Dinge, die ich zumindest genau so gerne tue (z.B. Tennis spielen, Schi fahren, reisen...), und mit denen ich kein Geld verdiene. Ich möchte einfach die Freude genießen, die sie mir bereiten, nichts weiter.

Also habe ich begonnen, das Ganze aus einer völlig anderen, neuen Perspektive zu betrachten.

Beim Start meines Internet Geschäftes habe ich mich sicher nicht auf Dinge konzentriert, die mir besondere Freude machten, sondern im Gegenteil – auf Dinge, die mein Leben solange unerträglich machten, bis ich für mich eine Lösung fand – gleichzeitig die Geburtsstunde meine ersten Computer & Internet Kurse. Sie entstanden, weil ich mir diese Frage stellte:

„Welche fürchterlichen Probleme habe ich nun endlich für mich gelöst und was kann ich anderen Leuten beibringen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden, wie ich vor der Lösung meines Problems?“

Es waren meine eigenen, dringlichsten Probleme, für die ich einfache und klare Lösungen gesucht und gefunden habe. Das war Schwerstarbeit.

Ich habe meine Kurse nicht zu Themen verfasst, die mir Freude bereiten, sondern darüber, wie man als blutiger Einsteiger seinen Computer bedienen lernt, mit Word ein Inhaltsverzeichnis, einen Hintergrund und Wasserzeichen erstellt...

Später, als sich zeigte, dass meine Marketing Strategien zur Vermarktung dieser Kurse im Internet erfolgreich waren, begann ich interessierten Einsteigern meine Erfolgsgeheimnisse weiterzugeben – in eBooks zu Geschäftsideen, Schreiben von Verkaufstexten, Suchmaschinen Optimierung, Google AdWords Werbung, eBooks erstellen etc.

Dieser Denkansatz erklärt sich wirklich von selbst.

Wenn Sie ein Problem haben, das Ihnen Tag und Nacht Übelkeit bereitet, Sie nachts nicht schlafen lässt, Streit mit Ihrer besseren Hälfte provoziert, wodurch Sie an Gewicht zulegen oder abnehmen, oder um das Sie sich endlos lang Sorgen machen – dann handelt es sich um eine ernstzunehmende Sache. Sie wollen eine Lösung dafür finden, und zwar schnell.

Das ist auch die Art von Publikum, die ich angesprochen habe: Menschen, die ihren Computer bedienen, im Internet surfen und vielleicht auch Geld verdienen wollten und auf der Suche nach einfachen, erprobten Anleitungen waren.

Ich habe mir meinen Namen als der erste Autor gemacht, der diese Informationsprodukte für „verzweifelte Käufer“ geschrieben und vermarktet hat. Das brachte und bringt mir täglich viele Verkäufe. Und damit meine ich wirklich täglich, auch zu Weihnachten und an anderen Feiertagen. Der Geldfluss hört nicht auf. Solange es diese Probleme gibt, verdiene ich daran.

Vergessen Sie also für den Moment alles, was Sie von mir darüber gehört haben, wie das Geschäft mit Informationsprodukten funktioniert und seien Sie offen für eine neue Methode, die Ihnen fast garantieren kann, dass Sie damit Ihr finanziell ertragreiches Geschäft finden werden.

So werden Sie den größten Nutzen aus dieser Anleitung haben:

1) Lesen Sie das gesamte eBook ein Mal durch. Markieren Sie nichts. Machen Sie sich keine Notizen. Gewöhnen Sie einfach Ihr Gehirn an die neuen Ideen, die ich hier vorstelle.

2) Drucken Sie anschließend die im Buch enthaltenen Formulare aus und bewahren Sie diese an Ihrem Arbeitsplatz auf. Auch wenn Sie sich nicht sofort hinsetzen und starten, werden Ihnen diese Worksheets dabei helfen, schnell zu erkennen, ob eine bestimmte Idee es wirklich wert ist, weiter verfolgt zu werden.

3) Wählen Sie nur eine einzige Zielgruppe oder ein einziges Thema aus und machen Sie sich damit vertraut. Haben Sie einmal eine Anleitung für ein bestimmtes Zielpublikum verfasst, wissen Sie für alle Zukunft, wie Sie weitere auf Abruf einfach hervorzaubern können.

4) Halten Sie Augen und Ohren offen und sehen Sie sich nach Lösungen für verzweifelte Situationen um. Hören Sie Freunden und Familienmitgliedern genau zu, wenn diese Ihnen Geschichten erzählen. Können Sie deren Probleme/Lösungen in ein Informationsprodukt verwandeln?

Das können Themen sein, die Käufer anlocken, wie Honig die Bienen – (Das hat NICHTS damit zu tun, was Sie „gerne tun“)

Online Info-Unternehmer scheitern hauptsächlich an 3 Dingen:

- 1) Sie konzentrieren sich auf ein zu *allgemeines Thema*.
- 2) Sie konzentrieren sich auf so genannte „*angesagte*“ Themen
- 3) Sie verlassen sich allzu sehr auf das beliebte und oft zitierte Sprichwort *„Tu was du gerne tust, dann wird das Geld schon irgendwann kommen.“*

Wie gesagt, mir ist schon klar, dass das, was ich hier lehre, genau nach dem Gegenteil von dem klingt, was ich anderswo vertrete. Aber Marketing ist eben nicht Mathematik. Im Marketing kann, aber muss 1+1 nicht 2 sein.

Stellen Sie ein Informationsprodukt her, das nur auf einer der oben erwähnten drei Voraussetzungen gründet, dann bleibt offen, ob es auch genügend Nachfrage nach den jeweiligen Informationen gibt. Ob Leute danach suchen, weil sie nach einer Lösung für ein Problem suchen.

Natürlich werden Sie sich mit einem Thema auseinandersetzen, wenn Sie feststellen, dass bei Google 50.000 Mal nach diesem Begriff gesucht wurde und es keine Informationsprodukte dazu gibt.

Klar, das ist eine ziemlich gute Zahl von Suchenden, sie lässt aber noch nicht den Schluß zu, dass tatsächlich auch eine Nachfrage besteht. Nur weil 50.000 Menschen etwas über Digitalkameras wissen wollen, heißt das noch lange nicht, dass sie tatsächlich ein Informationsprodukt brauchen oder gar kaufen möchten, das ihnen beibringt, wie man tolle Fotos schießt.

Schreiben Sie hingegen zu Themen, über die Menschen Bescheid wissen müssen, um ein Problem lösen oder sich einen Wunsch erfüllen zu können, so ist das eine ganz andere Sache.

Dass Menschen Ihre Informationen brauchen, sollte nicht nur eine Möglichkeit, sondern eine Tatsache sein. Denn das ist es, was den Unterschied zwischen größtmöglichem Erfolg und Mittelmäßigkeit ausmacht.

So sind zum Beispiel ein Bankkonto oder eine Kreditkarte heutzutage kein Luxus mehr, sondern eine unabkömmliche Notwendigkeit. Leute, die zum Beispiel dieses eBook kaufen möchten, müssen ein Bankkonto oder eine Kreditkarte haben.

Stehen Sie allerdings auf einer der schwarzen Listen, so werden Sie weder ein Bankkonto eröffnen, noch eine Kreditkarte bekommen können. Finden Sie für dieses Problem keine Lösung, so können Sie auch kein Online-Geschäft betreiben.

Zeigt Ihnen nun jemand, wie Sie aus dieser Zwickmühle herauskommen und gibt Ihnen die richtigen Informationen, so ist das ungefähr so, als wenn direkt vor Ihnen die Türe zu einem der Goldtresore im Fort Knox aufspringt.

Sehen Sie nun den Unterschied zwischen Schreiben für ein verzweifertes Publikum im Vergleich zum traditionellen Ansatz?

Wie aber finden Sie ein Thema, das ein verzweifertes Zielpublikum anspricht?

Ich verrate Ihnen dazu gleich meine Schritt-für-Schritt-Formel.

Schritt für Schritt zum Nischenthema

Bevor Sie die Suche nach Ihrem Thema praktisch in Angriff nehmen, lesen Sie bitte jeden Schritt erst einmal aufmerksam durch. Das ist sehr wichtig. Sie werden sehen, dass manche Schritte verschiedene Möglichkeiten offen lassen.

SCHRITT 1 - Bestimmen Sie Ihr Zielpublikum bzw. Thema.

Leute die gerne angeln gehen und der Weg zum garantierten Fang, Sammler und das begehrteste Sammelstück, Modedesigner und hippe Kleidung, Fitnesstrainer und körperliches Training, Immobilienmakler und Hypotheken... Sie sehen, worauf ich hinaus will.

Sie können sich praktisch jedes beliebige Zielpublikum oder Thema aussuchen. Hier sind erst einmal **13 Beispiele**... ich hoffe, das regt Ihre Kreativität an.

1) Menschen mit Schulden oder finanziellen Problemen

Egal wie viele kostenlose Informationen Sie online zum Thema Schuldentilgung bereits vorfinden – es gibt immer wieder neue Anbieter, die mit ganz speziellen Informationen in diesem Bereich Geld verdienen. Es hat sich herausgestellt, dass dies einer der lukrativsten Märkte ist.

2) Menschen, die ihr Zuhause verloren haben

Jeder kennt in seinem Umfeld mindestens einen Fall, in dem jemand mit den Hypotheken Rückzahlungen in Verzug geraten ist. Und vielleicht hat die Bank mit der Kündigung der Hypothek und der Verwertung von Haus und Grundstück gedroht. Glauben Sie mir, diese Leute durchsuchen die hintersten Ecken im Internet nach einem Geldinstitut, das ihm zumindest einen kleinen Kredit gewährt, um den Verlust des Hauses zu verhindern.

Menschen suchen heute gerade bei ernststen Bedrohungen zunehmend nach Hilfe im Internet.

3) eBay-Verkäufer

Hunderttausende Menschen verdienen sich ihren Lebensunterhalt als Verkäufer bei eBay. Die besten sind die so genannten Powerseller. Klar, dass es hunderttausende weitere gibt, die versuchen, diesen begehrten Status zu erreichen.