

Inhalt

Multiplizieren Sie Ihre Marketing- und Werbebemühungen im Internet 8

Forschen Sie in Newsgroups und Diskussionsforen nach Ihrem Unternehmen 10

Bieten Sie Ihren Besuchern gratis Content 12

Geben Sie Besuchern freien Zugang zu Wettbewerben oder Gewinnspielen 14

Vermarkten Sie Ihre Website eher wie einen frei zugänglichen Club als wie eine Website 17

Überprüfen Sie Ihre Website regelmäßig 18

Bahnbrechende Verkaufsideen 19

Analysieren Sie alle Ihre Werbebemühungen 20

Machen Sie aus Ihrem Verkaufstext eine Geschichte oder einen Bericht 26

Fügen Sie Ihrer Website eine gratis Linkseite hinzu 35

Fügen Sie Ihrer Website ein „Über uns“ hinzu 35

Fügen Sie Ihrer Website ein Gästebuch hinzu 35

Fügen Sie Ihrer Website eine kostenlose Downloadseite hinzu 36

Die richtige Online-Werbe-Strategie 41

Andere Faktoren, die auch verkaufsfördernd sind 47

Sie leben nur einmal 50

Suggestion Taktiken der Superlative 50

Beliebt sind “buy-one, get-one-free”-Angebote 54

Professionelle Überzeugungs-Künste 59

Methodische Kaufanreize 67

Die richtig smarten Profit-Einsichten 77