WIE SIE JETZT EIN ERFOLGREICHER ONLINE-UNTERNEHMER WERDEN!

Nächstes Jahr um die selbe Zeit werden Sie sich wünschen, Sie hätten heute angefangen.

THOMAS PROSI

Leseprobe - Vollversion erhältlich auf Unternehmer.gold

GESCHRIEBEN VON THOMAS PROSI

https://Unternehmer.gold

Dieses Buch ist geschützt und darf nicht weitergegeben werden. Wenn Sie das Wissen in diesem Buch interessant finden, geben Sie bitte den Link oben weiter, dort kann das Buch heruntergeladen werden - Danke!

Version 5.1, Mai 2025

Copyright © 2025 by Thomas Prosi

Inhaltsverzeichnis

I Wichtiges & Grundsätzliches

1 Warum Sie weiterlesen sollten 7

1.1 Einleitung & Aktuelle Situation 7

1.2 Ist dieses E-Book für Sie? 9

1.3 Danke! 10

1.4 Wer bin ich? 11

1.5 Geheimnisverrat? 12

1.6 Disclaimer & Recht auf Erfolg? 13

II Der große Überblick

2 Was man unternehmen kann 15

2.1 Eine Anekdote zum Thema 'Glück' 15

2.2 Offline vs. Online - Der Unterschied 15

2.3 Offline-Unternehmer und das Internet 16
2.4 Wie wird man Online-Unternehmer? 17
2.5 Physikalische Produkte 18
2.6 Digitale Produkte 19
2.7 Coaching 20
2.8 Affiliates 22
2.9 Freelancer 23

III Business-Ideas Geschäftsideen

3 Geschäftsideen en Détail 25

3.1 Physikalische Produkte verkaufen 26
3.1.1 Amazon-Händler 26
3.1.2 eBay-Händler 28
3.1.3 Kleinanzeigen-Händler 29
3.1.4 Alternative Plattformen 30
3.1.5 Eigener Shop 31

3.2 Eigene Digitale Produkte verkaufen 34
3.2.1 E-Books 35
3.2.2 Amazon Kindle Direct Publishing 38
3.2.3 Videos 39
3.2.4 Musik 41
3.2.5 Stock Fotos 41

3.3 Coaching - Trainings 43
3.3.1 1 on 1 - Coaching 44
3.3.2 Gruppen-Coaching 45
3.3.3 Online-Seminare 46

3.4 Affiliate - Partner 47
3.5 Freelancer - Mechanical Turk 49
3.6 Bloggen 51
3.7 Kryptowährung - Bitcoin & Co 55

IV Wie geht es weiter?

4 Jetzt Handeln! 57

4.1 Wie man ins Handeln kommt 57

4.2 Weiterführende Links 59

Glossar & Links 60

I Wichtiges & Grundsätzliches

1 Warum Sie weiterlesen sollten 7

1.1 Einleitung & Aktuelle Situation
1.2 Ist dieses E-Book für Sie?
1.3 Danke!
1.4 Wer bin ich?
1.5 Geheimnisverrat?
1.6 Disclaimer & Recht auf Erfolg?

1. Warum Sie weiterlesen sollten

1.1 Einleitung & Aktuelle Situation

Stellen Sie sich jetzt bitte eine Minute lang vor, wo sie heute wären, wenn Sie vor einem Jahr mit voller Energie angefangen hätten, sich ihr eigenes Business aufzubauen.

Wie viel würden Sie heute verdienen? Wie oft würden Sie dieses Jahr Urlaub machen und wo? Wo würden Sie heute arbeiten (Zuhause, am Strand, im eigenen Büro mit Mitarbeitern)?

Wie würden Sie leben (Wohnung oder Haus, Auto, Beziehung, Freunde, Unternehmungen)? Wie viel Geld hätten Sie jetzt zur freien Verfügung auf Ihrem Konto?

Wie fühlen Sie sich, wenn Sie jetzt darüber nachdenken?

Stellen Sie sich vor, Sie träfen Ihr jüngeres Ich:
Was sagt es zu Ihnen? - Ist es stolz auf Sie?

Dass sich das Leben ständig verändert, ist eine uralte Erkennt-

nis. Wie stark das allerdings innerhalb sehr kurzer Zeit passieren kann, haben uns die Jahre seit Januar 2020 gezeigt. Erinnern Sie sich noch an die Welt vor 2020? Es war eine ganz andere Welt, als wir sie heute erleben. Wie ist es Ihnen in dieser Zeit ergangen, wie hat sich Ihre Lebenssituation verändert?

Wie wäre Ihr Leben wohl verlaufen, wenn Sie vor genau einem Jahr angefangen hätten, Ihren Traum aufzuschreiben und dann kontinuierlich jeden Tag intensiv daran gearbeitet hätten, ihn zu verwirklichen? Hätten Sie mehr Geld? Wie würde das Ihr Leben jetzt beeinflussen?

Schwierige Zeiten haben aber auch ein Gutes: Wir denken viel intensiver darüber nach, was wir tun bzw. was wir tun sollten! Die meisten Menschen leben leider einfach vor sich hin. Sie versuchen, jeden Tag nur zu überleben, statt den Tag zu gestalten, weil sie keinen echten Plan für ihr Leben haben. Dennoch ist das Ende des Lebens vorhersehbar. Macht es vor diesem Hintergrund und im Licht der besonderen Zeit seit Anfang 2020 nicht umso mehr Sinn, sich über seine Wünsche und Ziele klar zu werden?

Wünsche sind wichtig!

Egal ob sie klein sind oder gigantisch – ohne Wünsche leben wir in den Tag hinein. Ohne Wünsche und Ziele haben wir keinen Plan. Und ohne einen eigenen Plan werden wir Teil des Plans eines anderen…

Der Satz auf dem Cover *‚Nächstes Jahr um die selbe Zeit werden Sie sich wünschen, Sie hätten heute angefangen.‘* ist ein Zitat von Karen Lamb: *‚A year from now you will wish you had started today.‘*

Vor vielen Jahren habe ich diesen Satz auf einem Poster gesehen, und ich war erschrocken und gleichzeitig inspiriert. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie dieser Satz berührt, und in Ihnen etwas Positives auslöst.

1.2 Ist dieses E-Book für Sie?

Wenn Sie eine neue Einnahmequelle für sich erschließen wollen, dann ist dieses E-Book genau richtig für Sie!

Noch nie war es so einfach, Unternehmer zu werden und Geld zu verdienen!

Das Internet gibt jedem, der mutig und engagiert genug ist, die Möglichkeit, sein eigenes Business aufzubauen. Genau genommen braucht man auch nicht mal mehr eine besondere Idee für ein Geschäft, da es Ideen genug gibt – viele davon finden Sie in diesem E-Book!

Man muss nur das tun, was Unternehmer tun:
Etwas unternehmen – Daher auch der Name!

Dieses E-Book soll ein Katalysator dafür sein, etwas zu unternehmen. Ich werde nicht nur allgemeine Dinge beleuchten, sondern ganz konkrete Wege aufzeigen, wie man sich selbständig machen kann, um – auch im Internet – Geld zu verdienen.

Wir leben im 21. Jahrhundert. ‚Arbeiten gehen' ist schon lange nicht mehr der einzige, und schon überhaupt nicht der beste Weg, Geld zu verdienen. In den letzten Jahren ist er zudem permanent unsicherer geworden. Konnten unsere Eltern und Großeltern noch ein Leben lang einer Arbeit, oft bei einem

Arbeitgeber nachgehen, so ist diese ‚Sicherheit' längst passé. Selbst Firmen, die über 100 Jahre bestanden haben, müssen aufgrund der aktuellen Lage aufgeben. Wer dann nicht einen Plan-B hat, kann nur darauf warten, wie viel Geld er als Arbeitsloser ‚zugeteilt' bekommt. **Finden Sie diesen Gedanken besonders ansprechend?**

Nehmen Sie sich die Zeit, und lesen Sie sich dieses E-Book in Ruhe durch. Danach wissen Sie, ob Sie das Zeug zum Unternehmer haben und was Sie unternehmen können...

1.3 Danke!

Vielen Dank für den Kauf dieses E-Books. Obwohl er nicht viel gekostet hat, enthält er eine große Fülle an aktuellen Ideen und sogar komplette Anleitungen, wie man Unternehmer werden kann. Die Informationen aus diesem E-Book sind nicht zusammengewürfelte Texte aus dubiosen Internet-Quellen, sondern sie sind alle getestet und für gut befunden. Viele davon habe ich selbst mit Erfolg ausprobiert.

Wichtig: Ich bin weder Anwalt noch Steuerberater, und daher darf ich und kann ich über die rechtlichen Aspekte des Unternehmer-Werdens in diesem E-Book keine Auskunft geben. Das wäre ohnehin recht schwierig, da es sehr viele unterschiedliche Ausgangspositionen, Rechtskreise und auch Ziele gibt. Zudem ist zu diesem Themenkomplex schon unendlich viel geschrieben worden. Sie finden bestimmt die richtigen Informationen, die Ihrer Situation am besten entsprechen.

Lassen Sie uns gleich anfangen!

1.4 Wer bin ich?

Mein Name ist Thomas Prosi:

Ich helfe Firmen, Top-Kunden zu gewinnen durch Digitales Marketing!

In Berlin habe ich **Informatik** (IT/Computertechnik) studiert, bin **Kybernetik-Experte** & **Software-Entwickler**. **Digitales Marketing** betreibe ich seit 2002.

In den letzten Jahren habe ich hauptsächlich mit kleinen und mittelständischen Firmen zusammen gearbeitet, und ihnen geholfen, ihr Online-Business aufzubauen und zu optimieren.

Aktuell lebe und arbeite ich in Dänemark und Deutschland. Durch die 'Natur' meines Geschäfts bin ich in der Lage viel zu reisen und stets dort zu sein, wo ich gerade sein möchte. Und das ohne Nachteile für meine Kunden oder mich.

Die zunehmende Nachfrage nach Coaching von 'Noch-Nicht-Unternehmern' hat mich dazu gebracht, gründlich über mein Business nachzudenken. Ich kann nicht jeden Auftrag in dieser Richtung annehmen. Daher gibt es meine Strategien jetzt auch für diejenigen, die sich mein **VIP-Coaching** (noch) nicht leisten können oder wollen, als E-Book mit der Möglichkeit, meine Strategien und Techniken für das eigene Unternehmen anzupassen und alles selbst zu machen.

Ich wünsche Ihnen von Herzen alles Gute und viel Erfolg auf Ihrem Weg zum Unternehmer!

1.5 Geheimnisverrat?

Bedingt durch mein **VIP-Coaching** werde ich immer wieder von Menschen angesprochen, ob es auch eine Möglichkeit gibt, zunächst einmal klein zu starten und sich alles selbst beizubringen. Nicht jeder möchte gleich hauptberuflich durchstarten, viele wollen sich zu ihrem normalen Gehalt etwas dazu verdienen. Das geht natürlich. In der aktuellen Zeit ist es sicherlich auch eine gute Idee, einen Plan-B zu haben, falls der aktuelle Arbeitgeber dieses oder das nächste Jahr nicht übersteht...

Zudem erleben wir zur Zeit eine Inflation, wie es sie seit dem Zweiten Weltkrieg in Deutschland nicht mehr gegeben hat. Für viele Familien wird es eine Notwendigkeit sein, sich weitere Einnahmequellen zu erschließen, auch nebenberuflich.

Ich habe deswegen beschlossen, mein Wissen nicht mehr ausschließlich in meinen **VIP-Coachings** weiterzugeben. Vielmehr möchte ich möglichst vielen Menschen bzw. Familien helfen, die aktuelle Situation nicht nur gut zu überstehen, sondern auch noch gestärkt aus ihr hervor zu gehen.

Im Internet gibt es viele Infos, wie man Geld online verdienen kann. Leider sind diese oft zusammen kopiert und mehrfach von unterschiedlichen Autoren umgeschrieben worden, und so verbreiten sich zunehmend Unwahrheiten und Mythen, und in letzter Zeit auch Geschäftsmodelle, die schon lange nicht mehr funktionieren.

Dieses E-Book enthält ausschließlich Strategien, die jetzt umsetzbar sind. Alle Strategien sind aktuell in Gebrauch und funktionieren wirklich.

1.6 Disclaimer & Recht auf Erfolg?

Alle Informationen, Tipps und Strategien in diesem E-Book wurden nach bestem Wissen und Gewissen zusammengestellt.

Selbstverständlich gibt es kein Recht auf Erfolg – Erfolg muss man sich erarbeiten, er hängt zudem von zahlreichen Faktoren ab, auf die der Autor dieses E-Books keinen Einfluss hat.

Gendern

Ich verzichte auf das Gendern in meinen Publikationen. Ich finde, dass gendern keinen Mehrwert darstellt, da durch das Gendern ein vernünftiger Lesefluss und somit das Verständnis des Gelesenen behindert wird. Wer sich daran stört, sollte dieses E-Book am besten gleich löschen und sich nicht darüber ärgern. Alle Ansprachen an Unternehmer gehen natürlich auch an Unternehmerinnen, alle Ansprachen an Unternehmerinnen auch an Unternehmer. Bei mir gilt die Gleichberechtigung.

Glossar

Alle technischen Begriffe und einige weitere finden sich am Ende des E-Books im **Glossar - Register**. Jedes Mal, wenn ein Begriff in blau erscheint, ist er mit einem Link auf das Glossar versehen. Dort ist er genau erklärt und oft finden sich auch Links zu weiteren Informationen.

Anregungen

Falls Sie wichtige Informationen vermissen, schreiben Sie mir doch bitte eine E-Mail. Gerne nehme ich diese dann in zukünftige Versionen dieses E-Books auf.

II Der große Überblick

2 Was man unternehmen kann 15

2.1 Eine Anekdote zum Thema ‘Glück’
2.2 Offline vs. Online - Der Unterschied
2.3 Offline-Unternehmer und das Internet
2.4 Wie wird man Online-Unternehmer?
2.5 Physikalische Produkte
2.6 Digitale Produkte
2.7 Coaching
2.8 Affiliates
2.9 Freelancer

2. Was man unternehmen kann

2.1 Eine Anekdote zum Thema 'Glück'

Zu Beginn eine kleine Anekdote zum Thema ‚Glück':

Der Profi-Golfer Bernhard Langer schlug 1981 bei den 'Benson & Hedges International Open' den Ball in einen Baum. Anstatt ihn aufzunehmen, und mit einem zusätzlichen Strafschlag weiterzuspielen, kletterte er nach oben, chippte den Ball aus der Astgabel aufs Grün, lochte ein und sparte sich so einen Schlag. Im Interview danach antwortete er auf die Frage ob er dabei nicht mächtig viel Glück gehabt hätte mit dem Satz: *„Das ist mir auch schon aufgefallen: Je mehr ich trainiere, umso mehr Glück habe ich.“*

2.2 Offline vs. Online - Der Unterschied

In diesem E-Book, und auch sonst, wird immer wieder darauf hingewiesen, dass **Digitales Marketing** (**Online-Marketing**)

für Firmen offline und online funktionieren würde. Um zu klären, was damit gemeint ist, unterscheiden wir wie folgt: Ein Offline-Unternehmen ist eine Firma, die ein Business betreibt, das auch ohne Internet funktionieren würde: Eisdiele, Schuhgeschäft, Lieferdienst, Restaurant, Handwerk, aber auch z.B. eine Industrieproduktion.

Ein Online-Unternehmen funktioniert hingegen nur mit bzw. über das Internet, also: Online-Shop, Online-Coaching etc.

Beide Unternehmensformen können von diesem E-Book profitieren!

2.3 Offline-Unternehmer und das Internet

Welche Möglichkeiten haben Offline-Unternehmer, durch die Nutzung des Internets, ihren Umsatz und Gewinn zu mehren?

Viele Strategien aus diesem E-Book funktionieren für Offline-Unternehmen. Gegebenenfalls müssen sie leicht modifiziert werden. Die meisten Unternehmen profitieren in der Regel von der Neuakquise von Kunden:

Mehr Kunden = Mehr Umsatz = Mehr Gewinn.

Wer ein Offline-Unternehmen betreibt und seinen Umsatz und Gewinn steigern möchte, sollte sich auf jeden Fall mein Video über mein **Marketing-System** ansehen. Nur wer ein richtiges System installiert hat, kann vom Internet profitieren.

Oder vereinbaren Sie gleich einen unverbindlichen **Telefon-Termin**, dann sprechen wir über **VIP-Coaching** und wie ich

Sie dabei unterstützen kann, Ihre Ziele zu erreichen und zu übertreffen.

2.4 Wie wird man Online-Unternehmer?

Ein Online-Business ist keinesfalls zwangsläufig die bessere Business-Variante. Der Hauptvorteil ist, dass die Investitionen in der Regel deutlich geringer sind. Manchmal kommt man am Anfang mit nur ein paar Euros aus, wo hingegen ein Offline-Unternehmen praktisch immer eine, bisweilen sehr große Investition erfordert. Somit ist ein Online-Business eine sehr gute Wahl, wenn man sich eine nebenberufliche Geldquelle aufbauen möchte.

In diesem E-Book gehe ich auf zahlreiche Möglichkeiten ein, wie man mit einfachsten Mitteln und sehr kleinem Budget ein Unternehmer werden kann. Fast alle Strategien sind technisch einfach umzusetzen und erfordern nur wenig Geld. Wer darüber hinaus ein ordentliches Budget hat, profitiert insofern, als dass Arbeiten an externe Dienstleister vergeben werden können, und das Geschäft über Werbung schneller durch **Skalieren** vergrößert werden kann.

Der Anfang ist aber sehr gut mit kleinem Budget machbar und an vielen Stellen kann man mangelndes Budget durch einen höheren zeitlichen Eigenaufwand wieder wett machen.

Gleich zu Beginn möchte ich einen kurzen Überblick geben, was man unternehmen kann. Viele denken im ersten Moment an die offensichtlichen Möglichkeiten, wie z.B. **eBay**- oder **Amazon**-Händler zu werden. Der Weg ein Amazon-Händler

zu werden, ist aber weder einfach noch günstig. Ganz im Gegenteil kann man hier sehr viel Zeit und Geld investieren, ohne je einen nennenswerten Umsatz zu machen. Im Gegensatz dazu führen oft gerade vermeintlich uninteressante Methoden oder eine kleine **Nische** wesentlich schneller zu Erfolg, als die offensichtlichen Kandidaten.

Bitte lesen Sie sich die Ideen und Strategien in Ruhe durch und entscheiden Sie nicht zu schnell. Möglicherweise gibt es eine Strategie, die Ihnen, Ihrer aktuellen Lage und Ihren Fähigkeiten viel besser steht, als eine Idee, von der jeder spricht.

Zu guter Letzt freue ich mich selbstverständlich über Feedback! Sie haben Fragen? Sie würden sich noch weitere Inhalte wünschen? Sie haben eine Erfolgsstory, die Sie teilen wollen? Ich freue mich darauf, von Ihnen zu hören! Bitte schreiben Sie mir eine E-Mail: **https://symlink.info/prosikontakt**

2.5 Physikalische Produkte

Online-Geschäftsideen sind sehr zahlreich, und monatlich kommen neue Ideen hinzu. In diesem Kapitel möchte ich sie daher gerne in Gruppen zusammenfassen. Auf diese Weise lassen sich die Gemeinsamkeiten, aber auch die unterschiedliche Art der Geschäftstätigkeit besser erfassen.

Der mit Abstand umsatzstärkste Markt online sind **Physikalische Produkte**. Das Wort hat mit Produkten aus der Physik nichts zu tun, sondern ist eine oft genutzte Rückübersetzung aus dem Englischen: **Physical Products**. Gemeint sind damit alle Produkte, die man *anfassen* kann. Der Begriff ist eine

Abgrenzung von Produkten, die man unter **Digitale Produkte** zusammenfasst. Der größte und natürlich bekannteste Player in diesem Bereich ist **Amazon**. Es gibt aber auch zahlreiche andere Online-Händler, die die unterschiedlichsten Produkte verkaufen. Die Spanne reicht von Artikeln für wenige Cent bis hin zu Häusern, Yachten, Flugzeugen und mehr.

Viele Menschen wählen spontan den Bereich **Physikalische Produkte**, da wir es gewohnt sind, diese Art Dinge zu kaufen. Zudem gibt es, im Gegensatz zu den digitalen Produkten eine gewisse Sinnlichkeit, wenn man 'richtige' Waren verkauft, die man anfassen kann.

Die Nachteile der physikalischen Produkte sind allerdings nicht von der Hand zu weisen. Meistens müssen größere Warenmengen zunächst eingekauft, und somit vorfinanziert werden. Diese Produkte benötigen dann Lagerflächen. Selbst wenn man das z.B. an **Amazon** delegiert, muss man dort die Lagerfläche monatlich bezahlen. Nach komplizierter wird es, wenn man eigene Produkte herstellen lässt. Zwar sind hier bei guten Verkäufen meist hohe Margen erzielbar, aber wenn das Produkt *zu gut* ist, wird es schnell von anderen nachgeahmt.

Auf die Vor- und Nachteile gehe ich in einem späteren Kapitel genauer ein.

2.6 Digitale Produkte

Digitale Produkte gab es schon vor dem Internet. Man denke an die Zeit der Klingeltöne, als man mit den damaligen Handys für viel Geld 'lustige' Sprüche oder Gesangseinlagen oder

sonstige Soundfiles kaufen konnte. Die Auslieferung erfolgte dann nach Bezahlung direkt auf das Handy.

Mit der schlagartigen Verbreitung des Internets explodierte der Markt der Digitalen Produkte. Hierunter fallen alle Produkte, die nur als Datei existieren, wie z.B. Musik, E-Books, Online-Videokurse und ähnliches.

Ein unschlagbarer Vorteil der Produktgruppe **Digitale Produkte** ist die Tatsache, dass sie nur ein einziges Mal erstellt werden müssen, und danach beliebig oft, ohne Einstandskosten verkauft werden können. Der Vorteil der einfachen Kopierbarkeit ist gleichzeitig ein Nachteil. Allerdings gab es Produktpiraterie schon bei Tonbandkassetten und natürlich gibt es sie auch bei CDs und DVDs und sogar vielen hochpreisigen Produkten wie Parfums und sogar technischen Bauteilen.

Für Neueinsteiger sind eigene **Digitale Produkte** sehr geeignet, da sie nur geringe Investitionen erfordern. Wer ein ordentliches Budget hat, kann dieses nutzen, um das Marketing kräftig anzukurbeln. Welche Produktgruppen es gibt, und wie diese erstellt und vermarktet werden, folgt in einem späteren Kapitel.

2.7 Coaching

Der Bereich, der in den letzten Jahren den prozentual größten Zuwachs verbuchen konnte, ist **Coaching**. Unter diesem Begriff fasst man zahlreiche Produkte und auch unterschiedliche Arten der Auslieferung zusammen.

Coaching ist wesentlich mehr, als auf den ersten Blick ersicht-

lich ist. Die meisten Menschen stellen sich unter Coaching eine Situation vor, bei der Menschen im Anzug, in Meetings Weisheiten verbreiten. Aber das ist schon lange nicht mehr so. Wir müssen den **Coaching**-Begriff wesentlich weiter fassen.

Denjenigen, der das **Coaching** durchführt, nennt man **Berater**, oder auf Neudeutsch **Consultant**.

Ein Consultant ist jemand, der einer spezifischen Gruppe Menschen Ratschläge gibt. Diese Definition ist etwas aktueller und trifft die Arbeit von Consultants besser. Aber warum möchte jemand überhaupt einen Consultant engagieren und Ratschläge kaufen? Dafür gibt es tatsächlich mehrere Gründe. Der erste ist, dass der Kunde alleine das gewünschte Ziel nicht erreichen kann, da ihm das Wissen fehlt. Ein weiterer Grund kann sein, dass der Kunde dieses Ziel schneller erreichen möchte, als dies ohne einen Consultant möglich wäre. Und dann gibt es noch die Möglichkeit, dass der Kunde ein bewährtes System haben möchte, dem er folgen kann, statt alle Wege alleine zu ergründen.

Weiterhin hat sich auch die Art der Auslieferung deutlich verändert. Während früher das oben geschilderte Szenario der Normalfall war, gibt es heute deutlich mehr Möglichkeiten, **Coaching** durchzuführen. Man kann eine Aufgabe **für einen Kunden lösen**, sie **mit ihm zusammen lösen**, ein **1 on 1 - Coaching** durchführen, **Gruppen-Coachings** machen oder ganze **Online-Seminare** anbieten, bei denen der Kunde die von ihm am meisten gewünschten Informationen, in der eigenen Geschwindigkeit vermittelt bekommt. Auch auf das Coaching gehen wir noch genauer ein.

2.8 Affiliates

Eine einfache Möglichkeit, Geld online zu verdienen, bietet die Arbeit als **Affiliate** (Partner). Dieser Begriff ist hauptsächlich in der Online-Welt zuhause und beschreibt den Vorgang, bei dem der **Affiliate** Produkte oder Dienstleistungen anderer Anbieter verkauft. Für jeden Verkauf erhält er eine Provision.

In der Praxis kann das z.B. so aussehen, dass der **Affiliate** ein Blog zu einem speziellen Thema (z.B.: Fitness) betreibt. Auf seinem Blog schaltet er dann Werbung in Form von Bannern oder auch Texten. Kauft ein Kunde über einen speziellen Link, erhält der **Affiliate** eine Provision, die bis zu 50% des Preises betragen kann. Für den Käufer ist es unerheblich, ob er bei der Firma quasi direkt kauft oder über einen **Affiliate**-Link. Das Produkt und der Preis ist jeweils derselbe. Der Kunde hat auch mit dem **Affiliate** in der Regel nichts zu tun. Sowohl die Auslieferung des Produktes, wie auch eventuelle Fragen werden direkt zwischen Kunde und Produkt-Anbieter geklärt. Insofern hat der **Affiliate** außer dem Marketing keine Arbeit an/mit dem Produkt oder dem Kunden. Er bietet auch keinen Support an.

Diese Form des Online-Business' hat für den **Affiliate** den großen Vorteil, dass er keine eigenen Produkte oder Dienstleistungen entwickeln muss. Zudem gibt es ein großes Spektrum an Anbietern, die **Affiliate**-Programme haben. Der **Affiliate** kann sich also ein Thema aussuchen, das ihn interessiert und in diesem Bereich arbeiten. Einige der Links in meinen Publikationen sind ebenfalls Affiliate-Links. Wenn Sie über einen solchen Link etwas innerhalb einer Zeit von z.B. 30-90 Tagen nach dem Erstbesuch kaufen, erhalte ich eine Provision.

2.9 Freelancer

Als **Freelancer** bezeichnet man Menschen, die selbständig arbeiten. Dieser Begriff wird auch für Freiberufler verwendet, online aber anders interpretiert. Während ein traditioneller Freiberufler für verschieden Firmen oft in quasi fester Zusammenarbeit tätig ist, bieten **Freelancer** ihre Arbeit meist auf diversen Plattformen an.

Ein Kunde, der z.B. nach einem neuen Logo für seine Firma sucht, kann sich auf einer dieser Plattformen dann einen für ihn geeigneten **Freelancer** heraussuchen und den Auftrag an ihn vergeben. Meist sind von vorne herein der Preis sowie die Lieferbedingungen fix.

Der Vorteil für den Kunden ist in der Regel ein wesentlich günstigerer Preis, als wenn er über klassische Wege ginge. Dies liegt hauptsächlich an der riesigen Zahl an Mitbewerbern, sowie einem Lohngefälle von Hochlohnländern wie Deutschland hin zu Niedriglohnländern wie sie häufig in Asien zu finden sind.

Als **Freelancer** ein zweites Standbein aufzubauen ist eventuell eine gute Idee für Menschen, die im Laufe ihres Tages immer wieder freie Zeiten haben, in denen sie aber nicht das Haus verlassen wollen oder können, wie z.B. Alleinerziehende mit kleinen Kindern. Ein **Freelancer** kann also einen Auftrag annehmen, und diesen Auftrag dann durchführen, wenn Zeit ist. Der generelle Nachteil ist jedoch der deutlich geringere Preis je ausgeführter Arbeit im Vergleich zu einem klassischen Angestelltenverhältnis oder als Freiberufler mit eigenem Büro und gegebenenfalls Mitarbeitern.

III

Business-Ideas Geschäftsideen

3 Geschäftsideen en Détail 25

3.1 Physikalische Produkte verkaufen
3.2 Eigene Digitale Produkte verkaufen
3.3 Coaching - Trainings
3.4 Affiliate - Partner
3.5 Freelancer - Mechanical Turk
3.6 Bloggen
3.7 Kryptowährung - Bitcoin & Co

3. Geschäftsideen en Détail

In diesem Kapitel werden nun die verschiedenen Geschäftsideen, sortiert nach der Art des Geschäfts detailliert beleuchtet. Nachdem Sie dieses Kapitel durchgearbeitet haben, sollten Sie in der Lage sein, sich für ein Modell zu entscheiden.

Bedenken Sie bitte: Sie heiraten die Geschäftsidee nicht!

Es ist besser, sich zu entscheiden und loszulegen, und sich irgendwann noch einmal umzuorientieren, als ewig im Entscheidungsprozess fest zu stecken. Begehen Sie nicht den Fehler, alles vorab im Kopf selbst entscheiden zu wollen. Wenn Sie sich nicht sicher sind, fragen Sie Freunde oder Bekannte, wie ihnen ein Produkt gefällt und ob sie es kaufen würden.

Keine Top-Idee ist ausschließlich im Kopf entstanden, ohne sie in der Realität auszuprobieren. Auch wenn wir ein Produkt als perfekt wahrnehmen, ist es ganz sicher nicht in der ersten Version perfekt gewesen.

Viel Freude und Erfolg bei der Entscheidung!

-
-

IV

Jetzt kaufen auf Unternehmer.gold