

30 Aufgedeckte Verkaufsprinzipien

Kapitel 1

1.

Multiplizieren Sie Ihre Marketing- und Werbebemühungen im Internet. Sie erreichen dies durch ein Partnerprogramm, durch virales Marketing oder beides gleichzeitig. Zum Beispiel könnten Sie ein Affiliateprogramm einrichten und Ihren Partnern individuelle E-Books anbieten, die deren eigene Affiliate-Links enthalten.

2.

Erhöhen Sie die Quote der Besucher, die Ihr Produkt kaufen. Sie könnten beispielsweise Ihre Schlagzeile ändern, eine stärkere Garantie gewähren, Kundenaussagen veröffentlichen usw. In einer Woche könnte Ihre Überschrift lauten: "Wie Sie 5 Pfund in 2 Tagen verlieren!" und in der nächsten Woche verwenden Sie: „Verlieren Sie 5 Pfund in nur 48 Stunden!“ So sehen Sie, welche Schlagzeile besser konvertiert.

3.

Finden Sie durch einen Gratis-Newsletter heraus, was Ihre stärksten Argumente sind, Ihre Produkte zu kaufen. Besucher, die interessiert sind, tragen sich für den Newsletterbezug ein. Wenn Sie einmal deren E-Mail-Adresse haben, können Sie ihnen immer wieder ähnliche Produkte anbieten. Stellen Sie nur sicher, dass Sie genug interessanten und einzigartigen Content haben, um das Interesse Ihrer Leser wach zu halten.