

Kapitel 1

1.

Fädeln Sie mit anderen Webmastern einen so genannten Cross Promotion Deal ein. Erlauben Sie, Ihr Produkt deren Kunden zu verkaufen. Auf der anderen Seite verkaufen Sie deren Produkt an Ihre Kunden. Das Produkt sollte eine Beziehung haben zu Ihrem eigenen Produkt bzw. Ihrer Dienstleistung, andernfalls wird es sich sicherlich nicht so gut verkaufen.

2.

Verkaufen Sie Ihr Produkt im Paket mit dem Produkt eines anderen Web Business. Beide Partner können das Package bewerben und die Gewinne teilen. Wenn Sie zum Beispiel Tennisschläger verkaufen, könnten Sie sich mit einem Tennisball-Spezialisten zusammenschließen. Das ist ein Win-Win Joint Venture Deal.

3.

Vermieten Sie Ihre Produkte für eine gewisse Zeit. Das ist wie verkaufen, aber Sie bekommen die Produkte zurück und können sie wieder vermieten. Auf lange Sicht können Sie mit Vermietung Ihrer Produkte oder Dienstleistung mehr Geld verdienen. Die Leute haben heutzutage weniger Geld zur freien Verfügung und mieten deshalb lieber, als dass sie etwas kaufen und vielleicht nur einmal benutzen.