

Kapitel 1

1.

Machen Sie Websites mit hohem Besucheraufkommen das Angebot, Exklusiv-Artikel zu schreiben (die Sie nur dort veröffentlichen), wenn Sie im Gegenzug einen Backlink auf Ihre Seite erhalten. Das Angebot könnten Sie auch Herausgebern von Newslettern machen, die sehr viele Leser haben. Bei einem Exklusiv-Angebot werden Sie schneller veröffentlicht als sonst üblich.

2.

Bauen Sie sich ein positives Online-Image auf. Lassen Sie Ihre Besucher wissen, welche Projekte Sie mit gesponsert haben oder dass Sie einen Teil Ihres Gewinns sozialen Einrichtungen spenden. Beispiel: "Wir spenden regelmäßig etwa 10 Prozent unseres Gewinns gemeinnützigen Einrichtungen und Hilfsorganisationen."

3.

Verbessern Sie Ihren Kundendienst regelmäßig. Probieren Sie neue Technologien aus, die es erleichtern, über das Internet mit Ihren Kunden zu kommunizieren. Sie könnten zum Beispiel per Telefon, SMS, Social Networks, Foren, Video-Konferenzen, E-Mail usw. kommunizieren.