

Kapitel 1

1.

Halten Sie Besucher so lange wie möglich auf Ihrer Website. Erlauben Sie Ihnen, Gratis-E-Books herunterzuladen, an Wettbewerben teilzunehmen, kostenlos Online-Services zu nutzen etc. All das hilft, Ihre Verkaufszahlen zu steigern. Sie könnten auch Pop-up-Fenster, Pop-under-Fenster und Exit-Popups verwenden. Allerdings sollten Sie wissen, dass diese manchen Besucher auch nerven.

2.

Ahnen Sie voraus, was Besucher nicht an Ihrem Produktangebot gefallen könnte. Sie müssen herausfinden, was Ihre Zielgruppe braucht und mag und was nicht. Zum Beispiel könnte sie kein Business mögen, das auf kostenlosen Website Domains untergebracht ist. Oder sie könnten nicht auf einer Website kaufen wollen, die keine Schecks akzeptiert.

3.

Stellen Sie in Ihren Verkaufstexten keine unglaublichen Behauptungen auf. Die Leute sind nicht dumm und glauben Ihnen nicht alles. Mit Aussagen wie "Sie können 1 Million Euro in 2 Tagen verdienen" oder „Sie können mit Prospekte falzen zuhause 2000 Euro am Tag machen!“ tun Sie sich selbst keinen Gefallen.