

Wie man 10 Millionen Besucher gratis auf seine Webseite bekommt ohne einen Cent für Werbung zu bezahlen



Inhaltsverzeichnis:

Vorwort

Schritt 1 Ihre Webseite

Schritt 2 Suchmaschinenanmeldung und Optimierung

Schritt 3 Besuchertausch

Schritt 4 Mailtausch

Schritt 5 Die Kombination

Schritt 6 SMS

Schritt 9 Besucher durch Ebay

Vorwort

Sie wollen also wie Millionen anderer auch im World Wide Web Geld verdienen und davon möglichst viel?

Das einzige was zwischen Ihnen und diesem Ziel steht, sind Ihre noch nicht verkauften Artikel. Um dies zu bewerkstelligen, brauchen Sie den Lebensstrom des Internets; Besucher! Und davon natürlich so schnell so viele wie nur irgend möglich.

Ich werde Ihnen auf den nächsten Seiten ausführlich, genau und in einfach zu befolgenden Schritten zeigen, wie Sie genau diese Besucher kostenlos auf Ihre Webseite bekommen und zwar relativ schnell und auf Dauer!

Einige der Methoden erfordern einen größeren Zeitaufwand als andere, aber ich empfehle Ihnen eindringlichst, alle Methoden anzuwenden, weil nur dann bekommen Sie auch auf Dauer Besucher auf Ihre Seite und zwar

nicht nur Besucher, sondern auch genau die Besucher, die sich für die von Ihnen angebotenen Produkte oder Dienstleistungen interessieren.

Es ist bis auf Schritt 1 und 2 egal, in welcher Reihenfolge Sie die Schritte durchführen!!

Schritt 1: Ihre Webseite

Das A und O beim Webmarketing ist, dass Ihre Webseite innerhalb der ersten **5 bis 8 Sekunden** die Aufmerksamkeit der Besucher fesselt, sonst sind diese wieder weg und wechseln zu einer anderen! Also schreiben Sie niemals „Herzlich willkommen auf meiner Webseite“, machen Sie niemals ein Flash Intro, bauen Sie auf Ihrer Startseite keine großartigen Animationen oder Grafiken mit einer langen Ladezeit ein, sondern überlegen Sie schon bei der Erstellung Ihrer Seite, was Ihre zukünftigen Kunden interessiert bzw. was sie wollen und schreiben Sie **genau das** deutlich lesbar auf Ihre Startseite!!

Worte wie **kostenlos, günstig, nur hier, für Sie, Lösung** und ähnliche haben eine sogenannte Sogwirkung auf Besucher. Sie wollen dann wissen warum kostenlos, warum nur hier, wo gibt es etwas günstig und eine Lösung wofür. Das fesselt die Aufmerksamkeit und bringt die Besucher dazu auf Ihrer Seite zu bleiben und diese länger anzuschauen! Geben Sie Ihren Kunden immer einen kleinen kostenlosen Bonus in das Paket, wenn sie etwas bei Ihnen bestellen. So einen Bonus können Sie schon ab 1,-- EURO bekommen bei Sonderpostenmärkten in Ihrer Umgebung oder in 1,-- EURO Shops. Es kostet Sie fast nichts, aber der Kunde freut sich und kommt wieder auf Ihre Seite! Sie können auch jedem neuen Kunden einen Gutschein bei der Bestellung beilegen oder bei jeder Neuanmeldung per Mail versenden.

Bitte beachten Sie diesen Schritt ganz besonders, weil sonst bringen Ihnen die anderen Schritte zwar Besucher, aber keine oder nur sehr wenige Kunden!!

Schritt 2: Suchmaschinenanmeldung und Optimierung

Dieser Schritt dauert ein bisschen länger als alle anderen, ist aber unbedingt nötig, um auf Dauer im Internet gefunden zu werden und erfolgreich zu sein! Lesen Sie bitte alles genau durch und befolgen Sie die Anleitungen genau!!

Als vor einigen Jahren der Siegeszug des Internets begann, konnte noch niemand ahnen, wer die **Nummer 1** im World Wide Web werden würde. Und der ist: Google! Angefangen hat diese Suchmaschine als eine von vielen. Inzwischen ist Google mit einem Marktanteil von über 90% quasi

ein Monopolist, der zu einem sehr hohen Anteil beeinflusst welche Webseiten gefunden werden und damit erfolgreich sind und welche nicht.

Bei Google und den anderen Suchmaschinen auf den vorderen Plätzen der Suchergebnisse gefunden zu werden, hat nichts mit Glück oder Zauberei zu tun, sondern mit der genauen Abstimmung der eigenen Webseite auf die Suchalgorithmen der Suchmaschinen. Wenn man diese kennt und beachtet, ist es kein Problem, innerhalb weniger Monate unter den ersten 10-50 Suchergebnissen gefunden zu werden.

Das wichtigste zuerst: Sie sollten in [Yahoo!](#) und [dmoz.org](#) gelistet sein, dann sind Sie bereits in den wichtigsten Verzeichnissen vertreten. Weitere für deutsche Angebote empfehlenswerte Verzeichnisse sind <http://www.web.de> (mittlerweile nur noch kostenpflichtig), <http://www.allesklar.de> und <http://www.dino-online.de>.

Wenn es um Suchmaschinen geht, dann ist Google bei allgemeinen Seiten die wichtigste, dicht gefolgt von Yahoo! und seit kurzem [MSN](#).

[FAST](#) ist eine Suchmaschine, die unter anderem T-Online, Lycos, AltaVista und AOL Search bedient.

Dies sind die wichtigsten Suchmaschinen, in denen Sie auf jeden Fall zu finden sein sollten. Wenn Sie auf Nummer sicher gehen wollen, sollten Sie zusätzlich auch bei Overture Einblendungen Ihrer Links buchen, dafür müssen Sie je nach Keyword mehr oder weniger für eine Einblendung Ihres Links in den Suchergebnissen zahlen. Google bietet über die [AdWords](#) eine ebenso empfehlenswerte Möglichkeit an unter <https://adwords.google.com>.

Interessant bei Google ist die Art und Weise, wie Links, die aus der eigenen Seite herausführen, bewertet werden. Es ist in der Tat so, dass wenn weniger Links auf die eigene Seite führen als aus der eigenen Seite herausführen, der PageRank sinkt.

Es reicht nicht aus, lediglich von vielen Seiten gelinkt zu werden. Wichtig ist vor allem, wie diese Seiten, die auf die eigene Seiten linken, von Google bewertet werden. Es sollten also Seiten sein, die bei Google schon einen guten Pagerank haben und die auch thematisch zum Inhalt Ihrer eigenen Webseite passen.

Bei Google ist es von großem Vorteil, bei Yahoo! oder bei dmoz.org gelistet zu sein, da Google diesen beiden redaktionell bearbeiteten Verzeichnissen stark vertraut - ist man bei Yahoo! gelistet, bedeutet dies, dass die Seite existiert und über guten Inhalt verfügt und ganz sicher keine "Under Construction"-Seite ist. Das gleiche gilt für dmoz.org.

Es gibt zwei verschiedene Wege, um eine Verlinkung von anderen Seiten zu bekommen. Erstens die mühselige, indem man einen Linktausch anbietet (mehr dazu in Schritt 7) oder man kauft sich Links von Seiten mit einem hohen Pagerank. Angebote dazu finden Sie beispielsweise bei eBay. Es gibt aber noch andere Seiten, von denen Sie auch umsonst eine Verlinkung bekommen, die sich auf Ihre Position bei Google positiv auswirken kann.

Hier einige Directories:

www.01webdirectory.com

www.abilogic.com

www.ezilion.com

www.mavicanet.com

www.mostpopularsites.net

www.netinsert.com

www.bigall.com

www.siteranking.com

www.suchnase.de (Deutsch)

www.retort.de (Deutsch)

Tragen Sie sich in allen diesen Directories ein, bei einigen muss die Emailadresse mit der Seitenadresse übereinstimmen (z. B. webmaster@10millionenbesucher.de bei www.10millionenbesucher.de), damit man gelistet wird.

Optimieren Sie als nächstes Ihre Homepage.

Dabei geht es nicht nur um die Inhalte Ihrer Webseite, sondern vor allem um die Gestaltung des Titel und der Metatags im Quellcode.

Auf meiner Seite www.10millionenbesucher.de schaut er folgendermaßen aus:

```
<html><head<title>10 Millionen kostenlose Besucher für Ihre Homepage  
| Gratis Besucher</title>  
<meta content="10, Millionen, Besucher, gratis, kostenlose, Werbung,  
Marketing, Traffic, promotion, ebook, internet, secret, geheimnis,  
geheimnisse" name="keywords" >
```

```
<meta content="10 Millionen kostenlose Besucher Internet Marketing
Techniken Ebook für viele kostenlose Besucher" name="description" >
  <meta http-equiv="Content-Type" content="text/html; charset=iso-
8859-1" >
  <meta NAME="revisit-after" CONTENT="7 days" >
<meta NAME="ROBOTS" CONTENT="INDEX, FOLLOW" >
<meta NAME="Content-Language" CONTENT="de GERMAN" >
```

Die Suchmaschinen Robots durchsuchen bei der Indizierung eine Seite von oben nach unten.

Sehen wir uns diesen Aufbau mal genauer an:

<title>

Sie können schon im Titel Ihrer Seite die wichtigsten Suchbegriffe/Keywords unterbringen, verwenden Sie aber maximal 5 und wiederholen Sie diese nicht mehr als zweimal!

<keywords>

Hier schreiben Sie die Suchbegriffe durch Kommas getrennt hinein. Die Reihenfolge sollte nach Wichtigkeit geordnet sein. Verwenden Sie nicht mehr als 20 Keywords und wiederholen Sie diese nicht. Überlegen Sie sich gut, welche Suchbegriffe Sie verwenden. Stellen Sie sich vor, welche Suchbegriffe ein Kunde in die Suchmaschinen eingibt, wenn er nach Ihren Artikeln sucht und von diesen nehmen Sie dann die 10-15 besten.

<description>

Diese Beschreibung Ihrer Webseite erscheint bei den Suchmaschinen zusammen mit Ihrem Keyword, wenn Sie gefunden werden. Auch hier können Sie noch Suchbegriffe unterbringen, sie sollten aber einen Sinn ergeben.

Ändern Sie alle 4-6 Wochen den content der description ein bisschen ab, das zeigt den Robots, dass Ihre Seite wichtig ist und kann Ihnen ein höheres Ranking bringen.

<content-type>

Hier geben Sie an in welcher Sprache Ihre Seite geschrieben ist. Es ist wichtig, dass Sie das angeben, weil die Robots teilweise PHP nicht lesen können!

Kommen wir jetzt zum Inhalt der Seite. In den ersten 250 Worten Ihrer Seite sollten Sie so viele Ihrer Suchbegriffe einbauen wie möglich ohne dass es übertrieben wirkt. Die Robots lesen nämlich nur die ersten 250 Worte einer Webseite aus und mögen es nicht, wenn diese Worte zu oft in diesem Text vorkommen.

Hier als Beispiel meine ersten Worte auf www.10millionebesucher.de:

Wie man 10 Millionen Besucher gratis auf seine Webseite bekommt ohne einen Cent für Werbung zu bezahlen



Lassen Sie uns gleich Klartext reden! Die Wahrheit ist, dass obwohl gerade jetzt **Millionen** von Surfern im Internet unterwegs sind, es nicht einfach ist, sie dazu zu bringen auf Ihre Webseite zu kommen!

Wundern Sie sich auch, warum manche Seiten **Millionen von Besuchern** täglich bekommen und auf Ihrer gerade mal ein paar hundert im Monat vorbeischaun? Nun, diese Seiten geben ein Vermögen für **Marketing** und **Werbung** aus. (Tausende und Abertausende von EURO für Fernsehwerbung, Banner auf bekannten Seiten, Zeitschriftenwerbung, etc.)

Wenn Sie kein so großes Werbebudget zur Verfügung haben und **gratis 10 Millionen Besucher** auf Ihre Webseite bekommen wollen, dann müssen Sie weiterlesen! Falls Sie genug Geld haben, werden Sie trotzdem nie **10 Millionen Besucher** auf Ihre Seiten bekommen und werden in einigen Monaten pleite sein.... wie die meisten!

Ich habe in diesem Text mehrmals 10 Millionen Besucher, das Wort gratis und das Wort Marketing und das Wort Werbung eingebaut. Das sind die Suchbegriffe unter denen ich gefunden werden will.

Google wertet die angegebenen Worte unterschiedlich hoch. Eine Überschrift, die mit `<h1>` gestaltet wurde, ist fast genauso hochwertig wie ein Suchbegriff in den `<keywords>`. Worte die mit `` fett geschrieben sind, werden höher gewertet als andere Worte im Text.

Sie können natürlich mehrere Überschriften einbauen, aber falls Sie das tun, sollten sie nicht übertrieben aussehen und nur mit `<h1>`, `<h2>` oder `<h3>` gestaltet werden.

Mehr kann man nicht an einer Webseite optimieren ohne gegen die Google Regeln zu verstoßen. Manche bauen in Ihre Webseiten massenhaft Suchbegriffe in weißer Schrift auf weißem Hintergrund ein, um besser bewertet zu werden. Das funktioniert zwar, aber nur so lange bis Google es merkt und Ihre Seite aus dem Index wirft!!

Andere Spezialisten verbessern Ihr Ranking über Linkfarmen oder Cloaking, aber das merkt Google innerhalb kürzester Zeit und verbannt Ihre Seite aus dem Index. So etwas ist dieses Jahr zum Beispiel BMW passiert!!

Sie sollten auch auf Ihrer Startseite keine Flashanimationen haben, keine Frames und die URL sollte kein PHP enthalten wie z.B.

www.xxyyyx.de/php?id=112

Das alles können die Robots nicht lesen!!

Also halten Sie sich an die Regeln und mit Geduld und Arbeit werden Sie Ihre Homepage in eine hohe Position bei Google bringen.

Positiv: Man erhält genau die Besucher, die nach dem Inhalt der Homepage suchen

Negativ: Sehr zeitaufwendig und arbeitsintensiv

Schritt 3: Besuchertausch

Sie melden sich bei den folgenden kostenlosen Besuchertausch Seiten an und leiten die Besucher auf Ihre Webseite. Die Besucher müssen Ihre Seite 20-30 Sekunden lang anschauen und falls Sie Ihre Seite interessant gestaltet haben, werden Sie auch länger verweilen und etwas kaufen.

Die Homepages haben auf diese Weise hohe Besucherzahlen und werden dann in den Hitlisten als "bestbesuchte Seiten" auf diese Weise und dadurch unter Umständen in den "Top10" - "Top50" geführt, was zu weiteren Besuchern führt, da die "Top10" - "Top50" meistens angeklickt werden! Sie sollten sich auf jeden Fall bei solchen Hitlisten auch anmelden!

Wenn Sie sich bei allen unten aufgeführten Webseiten kostenlos anmelden und dann Ihre Webseite eintragen, dann haben Sie schon ca. 80.000 sichere Besucher auf Ihrer Seite, da man bei allen zwischen 200 und 2000 Besucher gratis bekommt. Die Anmeldung dauert ca. 2 Minuten und die Eintragung der Seite(n) ca. 1 Minute.

Sie können sich auch mehrmals bei den Seiten anmelden, müssen allerdings jedes Mal eine neue Emailadresse und einen neuen Nutzernamen angeben!

Hier einige empfehlenswerte Seiten:

www.ebesucher.de

<http://www.126hits.de>

<http://www.inwebpro.de>

www.96hits.de

www.megabesuchertausch.de

www.besucher-surf.de

www.hits-4you.de

www.dvff.de

www.webbesucher.de

www.userpark.de

www.auto-surf.de

www.trafficbooster180.de

www.bigmavers-besuchertausch.de

www.mehr-hits.de

www.surfpromo.de

www.visiter24.de

www.box.ag

www.84besucher.de

www.traffy.de

www.besucherdealer.de

www.besuchermagnet.de

www.yourpromo.de

www.mega4all.de

www.megatausch.net

www.11-stars.de

www.cathl.de

www.webmasterprofi.net

www.hits2day.de

www.counterbomber.de

<http://www.280-hits.dlhost.de/>

www.nau-promo.de

www.170hits.de

Positiv: Man bekommt schnell Besucher auf die Webseite

Negativ: Nur sehr wenige zielgerichtete bzw. interessierte Besucher

Schritt 4: Mailtausch

Bei diesem Schritt verhält es sich ähnlich wie bei Schritt 3. Sie melden sich bei verschiedenen kostenlosen Mailtausch Anbietern an, bestätigen die Anmeldung, tragen Ihre URL ein und können dann Mails an andere Mitglieder versenden.

Es gibt aber 2 gravierende Unterschiede zu Besuchertauschsystemen! Zum einen können Sie eine Werbung mit einem von Ihnen erstelltem Inhalt an andere Mitglieder versenden und zum anderen sind bei den meisten Mailtausch Anbietern die Mitglieder nach Interessengebieten und teilweise nach Ländern unterteilt. Das bedeutet, Sie können genau an die Mitglieder Ihre Werbemails versenden, die an den von Ihnen angebotenen Artikeln oder Dienstleistungen Interesse haben. Bei den meisten Mailtausch Anbietern bekommen Sie ähnlich wie beim Besuchertausch schon für die Anmeldung eine bestimmte Anzahl an Punkten gutgeschrieben, für die Sie Mails an andere Mitglieder versenden können. Bei manchen müssen Sie erst eine bestimmte Anzahl an Mails bestätigt haben, bevor Sie diese Punkte gutgeschrieben bekommen. Setzen Sie immer die Mails, die Sie pro Tag bekommen wollen auf 1 oder 0, sonst sitzen Sie nur den ganzen Tag am PC und bestätigen diese Emails!!

Ich empfehle Ihnen aber, sich auf jeden Fall eine **neue Emailadresse** für diese Aktion zuzulegen, da Sie sehr viele Mails von anderen Mitgliedern bekommen werden, die Sie alle bestätigen sollten, um weitere Punkte zu sammeln, damit Sie noch mehr Mails versenden können. Wenn Sie nach einiger Zeit dazu keine Lust mehr haben, wird zwar dieser Emailaccount mit Mails überschwemmt, aber Ihr normaler bleibt davon verschont.

Empfehlenswerte Mailtausch Anbieter sind:

<http://www.owl-mailtausch.de>

<http://www.rubin-mailtausch.de>

<http://www.ass-mailtausch.de>

<http://www.change-mail.de>

<http://www.marctown.de/Mailtausch>

<http://www.zetzero.de>

<http://www.besuchermagnet.de>

Achtung!! Bei ass-mailtausch empfehle ich die Möglichkeit des „Paidbanner klicken!!“ Sie bekommen pro Klick 95 Punkte gutgeschrieben und haben dadurch schnell mal 10.000 oder 20.000 Punkte zusammen! Sie können mehrere Banner gleichzeitig anschauen durch rechten Mausklick und Öffnen im neuen Fenster!

Andere Anbieter finden Sie leicht über Google!

Positiv: Man kann bestimmen welche Kategorie von Besuchern die Mails bekommt

Negativ: Es müssen viele Emails abgearbeitet werden, um genügend Punkte für den eigenen Mailversand zu bekommen

Schritt 5: Die Kombination

Eine weitere Möglichkeit, um zielgerichtete Besucher zu bekommen, ist die Kombination aus Besuchertausch und Mailtausch/Linktausch/Bannertausch.

Im Gegensatz zu Besuchertauschsystemen bleibt bei diesen Systemen Ihre Webseite solange sichtbar bis der Besucher sie wegeklickt. Für die optimale Anwendung dieses Schrittes sollten Sie über eine Internet Flatrate verfügen, damit keine Kosten entstehen. Sie loggen sich einfach auf den Seiten ein und lassen die Surfbar laufen. Meistens laufen sie automatisch eine Stunde und müssen dann neu gestartet werden.

Wenn Sie das jeden Tag für alle unten angezeigten Anbieter 2 Stunden machen, haben Sie innerhalb kürzester Zeit genug Punkte, die Sie dann bei den jeweiligen Anbietern in Mailtausch/Linktausch/Bannertausch sinnvoll verwerten können.

<http://www.dauersurfen.de>

<http://www.ebesucher.de>

<http://www.gobesucher.de>

<http://www.europabesuchertausch.de>

<http://www.saugeil.li>

<http://www.surfmore.de>

Positiv: Automatische Punktegenerierung und gute Ergebnisse bei der Werbung.

Negativ: Kappt nur, wenn man eine Flatrate hat, sonst kostet es Geld.

Schritt 6: SMS

Bei VIVA und MTV kann man bei bestimmten Sendungen eine SMS an den Sender schreiben und diese wird dann einige Sekunden eingeblendet. Schreiben Sie einfach eine SMS mit Ihrer URL an die angegebene Telefonnummer und vielleicht noch eine kurze Werbebotschaft; z. B. www.domain.de Markenjeans zu Toppreisen!. Es kostet zwischen 0,49 und 1,49 EURO pro SMS, ist aber das Geld auf jeden Fall wert! Das ist die einzige Methode, bei der Sie vorab ein bisschen investieren müssen, um Besucher zu bekommen. Ich mache es jede Woche ein bis zweimal und habe jedes Mal ca. 5.000 bis 10.000 Besucher innerhalb der nächsten Stunde auf meiner Webseite gehabt.

Leider wechseln die Sender die Sendeplätze und Sendungen mit dieser Funktion ständig, man muss halt ein bisschen suchen. Meistens sind die Sendungen am Abend oder spät nachts! Es sind Sendungen, bei denen man dann per SMS abstimmt oder Liebesbotschaften, Grüße oder ähnliches schicken kann.

Positiv: Große Resonanz innerhalb kürzester Zeit

Negativ: Kostet ein bisschen Geld und bringt keine zielgerichteten Besucher

Schritt 9: Besucher durch Ebay

Ich will Ihnen nun eine Methode zeigen, mit der Sie erstens genau die Besucher bekommen, die Sie brauchen und zweitens sind diese absolut kostenlos!

Ebay hat **jeden Tag** weltweit ca. 25 Millionen Besucher und alleine in Deutschland, Österreich und der Schweiz ca. 30 Millionen Benutzer, die alle Deutsch sprechen. Diese Besucher kommen zu 98% auf die Ebay Webseiten, um etwas zu kaufen! Jeder dieser Besucher, der auf einen Ihrer Artikel bei Ebay bietet oder ihn sich anschaut, ist ein potenzieller Kunde für Ihren Shop im Internet, da er genau die Artikel kaufen will, die Sie anbieten! Sie müssen diese Besucher nur noch von der Ebay Webseite auf Ihre Webseite bekommen. Wie das geht, erkläre ich Ihnen jetzt.

Zuerst brauchen Sie einen Ebayaccount; diesen können Sie kostenlos unter www.ebay.de eröffnen. Dann brauchen Sie einen Benutzernamen. Wählen Sie als Benutzernamen den Namen Ihrer Webseite z. B. www.meineseite.de. Bisher hat Ebay das zugelassen!! Falls es nicht mehr funktioniert, dann nehmen Sie [meineseite_de](http://www.meineseite.de). Ebay verbietet aber seinen Benutzernamen in dieser Weise zu schreiben: www.meineseite.de! Falls Sie schon bei Ebay angemeldet sind, dann ändern Sie einfach Ihren Benutzernamen in der beschriebenen Art und Weise. Das hat zwei Vorteile: Jeder Besucher Ihrer Ebayseite sieht die URL Ihrer eigentlichen Webseite und bei jeder Bewertung die Sie abgeben, erscheint die URL auch, da sie ja Ihr Ebayname ist!

Falls Sie bei Ebay auch Artikel verkaufen und zu den Artikeln Bilder haben, dann schreiben Sie die URL Ihrer Webseite gut lesbar auf jedes Bild, das Sie bei Ihren Auktionen verwenden. Schreiben Sie außerdem direkt unter das Bild folgenden Text: Weitere Artikel finden Sie in unserem großen Sortiment auf unserer Webseite!

Schreiben Sie niemals die URL Ihrer Webseite direkt in den Text der Artikelbeschreibung, das ist bei Ebay verboten und kann zum Ausschluss führen!!

Sie dürfen aber Ihre Emailadresse auf den Artikelseiten angeben! Falls Ihre Emailadresse die URL Ihrer Webseite beinhaltet, geben Sie diese immer an!

Eine andere Methode, um Ebaykunden auf Ihre Webseite zu bekommen, ist die Rechnung. Sie erstellen sich auf Ihrer Seite eine weitere Unterseite mit der URL www.meineseite.de/logout und schreiben auf dieser Seite Ihre Bankverbindung und die Versandkosten auf und einen Bestätigungslink, der nach Bestätigung auf die Startseite Ihres Shops führt. Jetzt müssen Sie nur noch jedem Kunden, der bei Ebay etwas von Ihnen kauft, anstelle der normalerweise gesendeten Rechnung, folgenden Text senden: Vielen Dank für Ihren Kauf. Bitte gehen Sie auf folgende URL www.meineseite.de/logout, dort finden Sie unsere Bankverbindung. Diese Kunden müssen also auf Ihre Webseite gehen, um die Bankdaten zur Überweisung zu bekommen und jeder dieser Ebaykunden ist ein möglicher neuer Kunde für Ihren Shop!

Außerdem sollten Sie bei jedem Kauf oder Verkauf eine Bewertung abgeben und immer folgenden Text in der Bewertung einfügen: „www.ihreseite.de sagt danke“. Jeder der die Bewertungen bei einem Ebayer liest, der bei Ihnen etwas gekauft hat oder von dem Sie etwas gekauft haben, wird dadurch auf Ihre Seite hingewiesen! Und glauben Sie mir, 90% aller Besucher einer Ebayauktion sehen sich die Bewertungen an!

Legen Sie jeder Sendung an einen Ebaykäufer einen Zettel bei mit folgendem Text:
„Vielen Dank für den Kauf dieses Artikels. Sollte es ein Problem geben, dann erreichen Sie mich am besten unter Telefonnummer 000000 oder Emailadresse xxx@xxx.de
Weitere Artikel finden Sie in unserem großen Sortiment auf unserer Webseite!
www.meineseite.de“

Fügen Sie auf dem Zettel noch ein paar Bilder mit Artikelbeschreibungen von Sonderangeboten bei, dann werden ca. 80% aller Ebaykunden auch Kunden in Ihrem Shop!

Als letzte Maßnahme empfehle ich Ihnen dies:
Speichern Sie sich alle Namen, Adressen und Emailadressen von Käufern und Verkäufern, Sie dürfen diesen nämlich eine Werbemail senden, da Sie mit ihnen schon mal in einem geschäftlichen Kontakt standen! Sollte allerdings einer der Käufer oder Verkäufer Ihnen danach untersagen, noch eine Mail an ihn zu senden, dann dürfen Sie es auch nicht mehr!

Sie brauchen keine besonderen Kenntnisse, um diese Methoden anzuwenden!

Machen Sie alles so wie oben beschrieben und Sie werden über kurz oder lang jede Menge neue Besucher und auch neue Kunden für Ihre Webseite bekommen. Einige meiner bisherigen Leser bekommen pro Auktion, die sie bei Ebay starten ca. 400 neue Besucher für ihre Webseite!

Positiv: Man erhält genau die Besucher, die Interesse an Ihren Produkten haben

Negativ: Grauzone bei Ebay

Das vollständige Ebook mit 16 Schritten erhalten Sie unter www.10millionenbesucher.de für nur 29,-- EURO!

Geben Sie hinter Ihrem Namen bei der Bestellung ebay ein, dann müssen Sie nur 10,-- EURO bezahlen!!

Copyright 2006 Gmeiner Ulrich email: gmeiner@cool.ms

Dieses Ebook unterliegt dem Copyright und darf ohne die ausdrückliche Genehmigung des Autors weder ganz noch in Auszügen weiterverkauft oder kopiert werden! Bei Interesse an Resellerrechten oder an unserem Partnerprogramm, senden Sie uns bitte eine Email.

EMPFEHLUNGEN ZUM GELD VERDIENEN IM INTERNET:

www.2tage.de

www.ebaysecret.de

www.suchmaschinengeheimnisse.de