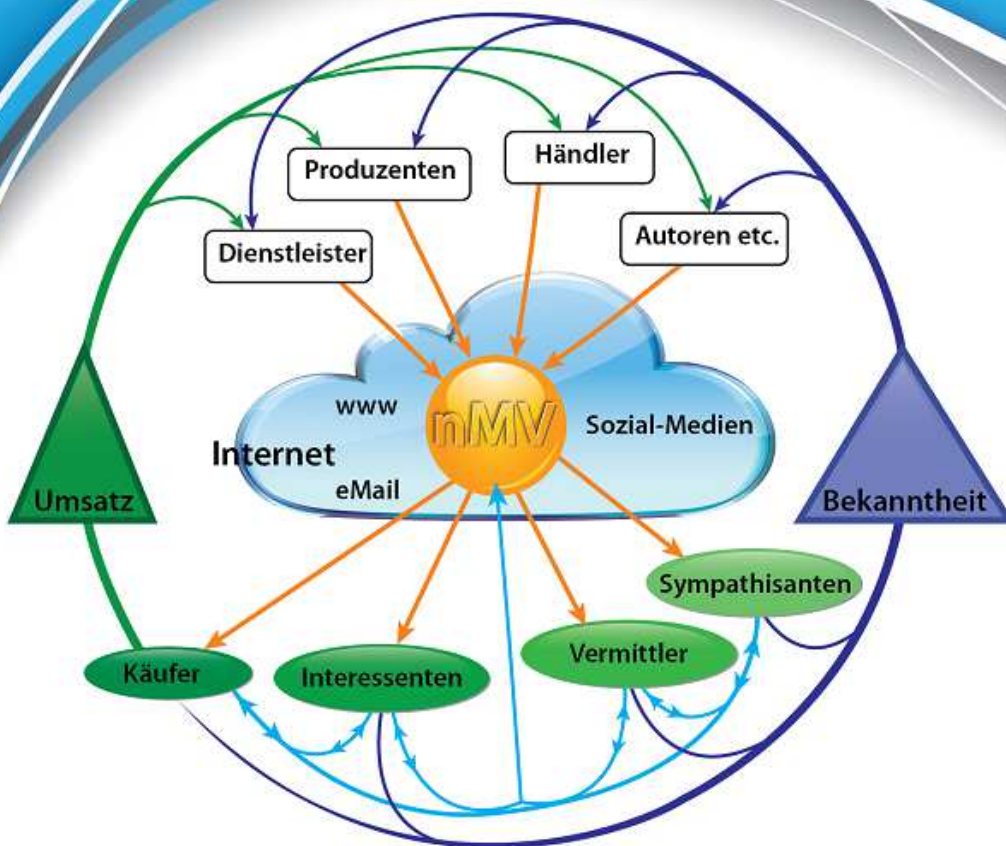


Helmut W. Karl



# MARKTANTEILE SICHERN UMSATZ STEIGERN

Geheimnisse erfolgreicher  
Vermarktung im www

nMV in Kurzfassung:  
Die neue MarktVision

# **Die neue Marktvision**

Kurzversion zur raschen Information:

Für Menschen, die eine neue Selbständigkeit als "kleiner Unternehmer" im Internet in Betracht ziehen.

## **Marktanteile sichern, Umsatz steigern**

Geheimnisse wirksamer Vermarktung im Web

Helmut W. Karl  
Copyright 2012, alle Rechte vorbehalten  
Für MBI, inc.  
produziert im Eigenverlag Helmut W. Karl  
Revision August 2012



## Inhaltsverzeichnis

Vorbetrachtung .....	1
Einleitung .....	2
Zum Inhalt .....	4
Kapitel 1: Das Internet als Medium für Unternehmen .....	4
Kapitel 2: Das Drama des kleinen Vermarkters .....	5
Kapitel 3: Sind völlig neue Wege möglich? .....	5
Kapitel 4: Wirklich neue Lösungsansätze der Vermarktung .....	6
Kapitel 5: Fragen zu Vermarktung; unsere Antworten .....	6
Kapitel 6: Unglaublicher Nutzen und große Vorteile .....	7
Kapitel 7: Was die Zukunft bringt .....	7

Für Menschen, die aus wirtschaftlichen Überlegungen für ihr eigenes Überleben und zum Wohlergehen Ihrer Angehörigen den Entschluss reifen ließen, den Schritt in eine neue Selbständigkeit als "kleiner Unternehmer" im Internet zu tun.

# Marktanteile sichern, Umsatz steigern

## Geheimnisse wirksamer Vermarktung im Web

### Vorbetrachtung

Der Autor ist sich völlig darüber im Klaren, dass "Zeit" ein kostbares Gut ist, mit dem jeder ernst zu nehmende Unternehmer zu Recht geizt. Doch das Wichtigste für den Unternehmer ist sein Geschäftserfolg, dafür investiert er Zeit, Energie und Geld.

Warum wird hier dennoch statt eines 3-Minuten-Werbevideos ein 7 Seiten umfassender Prospekt vorgelegt?

Stellt der Autor den Unternehmer damit vor die Entscheidung, Wert und Wichtigkeit von Zeit, Energie und Geld gegeneinander abzuwägen?

Entscheiden Sie, was die klügere Lösung ist:

- Sie investieren eine bis zwei Stunden Zeit um sich zu informieren, wie Sie Ihre Energie und Ihr Geld besser - ertragreicher - investieren werden; oder
- Sie sparen jetzt ein bis zwei Stunden ein und verzichten auf Kenntnis von Möglichkeiten, durch bessere Einsicht und veränderte Betriebsabläufe künftig mehr Zeit und Energie einzusparen, um mehr Geld zu verdienen.

Der Gedanke, für den in diesem Werk behandelten Komplex nur wenige Minuten zu investieren wäre etwa so, als wolle man des hohen Aufwands wegen verzichten, Rohdiamanten zu Brillanten zu schleifen.

Es wird klar, dass klug investierte Zeit den Wert und Ertrag einer Unternehmung gewaltig steigern kann. War es nicht immer schon so, seit es Unternehmertum gibt?

Marktanteile sichern, Umsatz steigern  
Geheimnisse wirksamer Vermarktung im Web

Helmut W. Karl  
Copyright 2012, alle Rechte vorbehalten

## Einleitung

Für wen und wozu wurde dieses eBuch (kurz für digitalisiertes elektronisches Buch) geschrieben?

Wir wollen mit diesem eBuch Menschen, welche sich mit dem Gedanken tragen, das Internet als Möglichkeit zur Erwerbsarbeit oder zur Aufbesserung ihres Einkommens zu nützen eine Hilfe bieten. Im Internet findet man ein breites Spektrum an einschlägigen Angeboten, aber selten ausreichende Informationen, um die eigenen Möglichkeiten und Chancen realistisch einzuschätzen, bevor man ein Unternehmen gründet. Dies sind also die

- "neuen Unternehmer", die sich aus national-wirtschaftlichen Gründen in der realen Welt mit nur geringem Einkommen gezwungen fühlen, neue Wege einzuschlagen.

Für diesen Personenkreis haben wir als Informationsquelle ein eBuch geschaffen, das Ihnen helfen soll, einerseits diese Vorstufe zur "virtuellen Erwerbstätigkeit" zu schaffen, ihnen aber auch andererseits detaillierte Informationen für die Planung und den Betrieb ihres neuen Unternehmens an die Hand zu geben.

Zudem will es aufzeigen, wo im Internet "Fallen" lauern und in welcher Art oder Form diese in Erscheinung treten. Mit dem neudeutschen Begriff "Web" (*eigentlich "www" kurz für engl. world wide web = weltweites [Daten-] Netz*) ist in diesem Werk nur jener Dienst des Internet bezeichnet, der die Bereitstellung von Ressourcen wie etwa eine "Homepage" ermöglicht.

Dieses eBuch wird sich auch für bereits agierende Webunternehmer, die z.B. mit etablierten Portalen kooperieren, als nützlicher Ratgeber und praktischer Hinweisgeber für die profitable Vermarktung der im eigenen "Shop" im Web angebotenen Güter erweisen, also für Webunternehmer, die z.B.

- mit eBay oder Amazon und ähnlichen Portalen kooperieren, oder
- als Filialisten (engl. affiliates) Produkte oder Leistungen gegen Provision verkaufen.

Auch Unternehmer der realen Welt, etwa die dem Zug der Zeit folgend überlegen, durch eine Präsenz im Internet die vielfältigen Vorteile und Möglichkeiten des "digitalen elektronischen Zeitalters" für ihr Unternehmen einzusetzen, finden darin nützliche Hinweise, um ihren Auftritt im Web zu planen und ihn erfolgreich wie profitabel zu verwirklichen. Solche Unternehmen sind etwa

- Handwerker,
- Händler,
- Dienstleister aller Art, Autoren, Erfinder etc.
- Restaurants, Hotels, Bars, Clubs etc.

Diese Unternehmer erachten wir weniger in Kategorien eines Webunternehmers, sondern sehen sie als modern denkenden Unternehmer, der das Internet mit minimalem Aufwand für die Vermarktung ihrer Leistungen nutzen will.

Wir haben die Form des eBooks gewählt, weil es wegen seiner digitalen Natur sehr leicht gehandhabt wird:

Es kann sofort auf den eigenen Bürocomputer, auf einen eBook-Leser wie etwa dem Kindle (z.B. von Amazon.com) und natürlich auf jeden portablen Computer herabgeladen und gelesen werden.

Findet der Leser es nützlich und brauchbar, kann es in (fast) jedem Kopierladen direkt als Datei ausgedruckt und ggf. auch gebunden oder geheftet werden.

Umgekehrt ist es für den Leser, der es weder als nützlich noch brauchbar erachtet, mit nur einem Tastendruck entsorgt.

Wohl wissend, dass Unternehmer (auch angehende!) mit ihrer Zeit sparsam umgehen wollen, haben wir anders als üblich einen zweistufigen Weg gewählt:

Statt wie gewöhnlich schon im Prospekt "Verkaufsarbeit" zu leisten, wollen wir diese durch brauchbare, nützliche und wertvolle Information ersetzen.

Die erste Stufe dieses Weges bildet dieses kurz gefasste eBook, welches Ihnen darlegt, was in jedem einzelnen Kapitel des eigentlichen eBooks behandelt wird.

Jedem Kapitel der Komplettfassung ist in dieser Kurzfassung ein Absatz gewidmet, der Ihnen genug Informationen liefert, um Ihre Entscheidung zu treffen:

- Finde **ich** diese Informationen nötig und nützlich, **brauche** ich sie?

Im Fall der Zustimmung finden Sie am Ende eines jeden Absatzes sowohl eine Möglichkeit, Ihr Werturteil zu notieren, also auch einen erkennbaren [Verweis auf eine Webseite](#), in der Sie das komplette eBook kostenlos bestellen können. Solche Verweise erkennen Sie an der farblichen und unterstrichenen Hervorhebung.

Falls Sie noch wenig Erfahrung im Web haben, lohnt es sich ganz bestimmt, auch das komplette eBook zu lesen: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

Das komplette eBook ist, genau wie diese Kurzfassung, kostenlos. Zur Bestellung ersuchen wir Sie jedoch um Bekanntgabe einer Zustelladresse, damit wir Sie über allfällige Änderungen oder Erweiterungen informieren können.

Zum Schutz gegen Missbrauch durch sogenannte "Suchroboter" werden Sie vor Eingabe Ihrer Daten einen Zahlencode vorfinden, den Sie bitte zur Öffnung des Bestellformulars exakt eintippen mögen.



Wir verzichten bei der Bestellung auf eine "Bestell-Rückfrage", um sicherzugehen, dass die Bestellung auch tatsächlich von Ihnen kommt und Ihrer Absicht entspricht, geben Ihnen aber nach Auslieferung die Möglichkeit, in Selbstverwaltung über Ihre Kontaktdaten jederzeit zu verfügen.

## **Zum Inhalt**

Das Einführungskapitel zeigt auf, welche Hürden Sie kennen sollten, wenn Sie sich im Internet nach Informationen für den Aufbau Ihres virtuellen Geschäfts umschauchen.

Unkenntnis dieser Hürden ist die Hauptursache dafür, dass weit über 95% aller angehenden Webunternehmer zumindest in der Anfangszeit mehr teuren "Irrtum und Versuch" erleben statt lehrreichem "Versuch und Irrtum". Leider erweisen sich diese Irrtümer in aller Regel als recht verlustreich. Wir warnen hier nicht vor dem Bösen, das überall lauert, sondern einfach davor, das Abenteuer "Internet-Geschäft" ohne fundierte Grundkenntnisse zu beginnen.

Fühlen Sie sich ohne Hinweise ausreichend gut informiert, dass Sie Informationen aus dem Internet so gut einschätzen, um nicht erst aus Schaden klug zu werden?

Ihr Gedanke hierzu: \_\_\_\_\_

Glauben Sie, dass Sie von solchen Informationen profitieren könnten? Das komplette eBook behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

## **Kapitel 1, "Das Internet als Medium für Unternehmen",**

beleuchtet die Frage, welche Art von Unternehmen durch das Internet profitieren können und in welcher Weise. Auch hier wird auf besondere "Fallstricke", wie etwa dem neuen, oft benutzten Begriff "virtuell" hingewiesen, die besonders im Internet für viele unsichtbar vorhanden sind. Das macht Sie sensibel für falsche Nutzung von Begriffen: Weiß der Mensch es nicht besser oder er tut es absichtlich?

- Wenn er's nicht besser weiß, weiß er vielleicht auch anderes nicht all zu genau, und man tut wahrscheinlich gut daran, seinen Informationen mit Skepsis zu begegnen, oder?
- Wer absichtlich Begriffe falsch gebraucht, will vielleicht etwas verbergen? Will er auf eine falsche Fährte locken?

Auch die wirklich wichtigen Elemente für den Erfolg eines Internet-Geschäftes werden klar verständlich dargelegt, um jene Aufgaben herauszuarbeiten, die ein Unternehmer im Web auf alle Fälle erledigt haben will, um seinen Erfolg zu sichern. Dies mündet in die Beleuchtung der Rolle, die "der virtuelle Markt" für ein Webunternehmen spielt.

Fühlen Sie sich auch ohne unser Infos ausreichend sicher, den Sprachgebrauch im Internet richtig zu beurteilen und die für den Erfolg wichtigen Aufgaben erledigt zu bekommen? Und kommen Sie mit "dem virtuellen Markt" gut zurecht?

Ihr Gedanke hierzu: \_\_\_\_\_

Glauben Sie, dass Sie dazu noch Neues erfahren könnten? Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

## **Kapitel 2, "Das Drama des kleinen Vermarkters"**

beleuchtet einen zwar offensichtlichen, aber viel zu oft missachteten Umstand: Wirtschaft überall in der Welt lebt allein vom Umsatz, und Umsatz wird nur durch "Werbung" in Gang gebracht und gesteigert. Ein Händler könnte das beste Produkt der Welt bieten, es wird ihm nichts einbringen, solange es ihm nicht gelingt, die Welt davon in Kenntnis zu setzen.

Nimmt es da Wunder, dass die großen, finanzstarken Unternehmen überall die "Platzhirschen" sind? Sie haben die Mittel, ihre Botschaften in die Köpfe der Massen zu hämmern, und sie tun es, ungeniert. Schauen Sie bloß mal in Ihren Briefkasten!

Am Anfang der Internet-Ära waren die Chancen ziemlich gleich für Große und Kleine; die Finanzkraft hatte wenig Bedeutung, und konkretes Wissen war kaum vorhanden. Es waren die Kleinen, die das Internet für Werbung entdeckten und die Suchmaschinen zu den neuen Moguln der Werbung machten.

Dass sie damit "das Recht des Stärkeren" im Web einführten und es den Kleinen sehr, sehr schwierig machten, hatten sie wohl im Eifer der "Ausbeutung" übersehen. Heute verzeichnen Suchmaschinen zweistellige Milliardenbeträge an Werbeeinnahmen – von wem werden die kommen? Von den wirklich Großen. Und was bleibt den Kleinen?

Ihr Gedanke hierzu: \_\_\_\_\_

Glauben Sie, dass Sie als "Kleiner" noch echte Chancen bekommen? Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

## **Kapitel 3, "Sind völlig neue Weg möglich?"**

zeigt in wesentlichen Einzelheiten die Besonderheiten des Systems "neue Markt-Vision" auf.

Dafür wurde nicht das in der "realen Welt" Übliche für's Internet passend zurecht gebogen, sondern alle Besonderheiten, die das völlig neue Medium Internet mit sich bringt, wurden der Konzeption eines "MarketingNet" zu Grunde gelegt. Das ganze System wurde also von Grund auf für die speziellen Bedingungen des Internet konzipiert.

Dieses Kapitel legt klar verständlich und übersichtlich dar, wie "Zwischenprodukte" und "Fertigprodukte" organisiert werden, um ein Web-Unternehmen möglichst effizient und mit geringsten Reibungsverlusten zu organisieren und zu betreiben. Abschließend erfahren Sie im Einzelnen, welche fünf besonderen Vorteile das "System neu MarktVision" dem Anwender bringt.

Fühlen Sie sich auch ohne unser Hinweise ausreichend sicher, dass Sie Ihr Web-Unternehmen für die besonderen Bedingungen des Internet effizient organisieren (gestalten) können (bzw. es entsprechend gestaltet haben und betreiben)?

Ihr Gedanke hierzu: \_\_\_\_\_

Glauben Sie, dass Sie dazu noch Neues erfahren könnten? Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

#### **Kapitel 4, "Wirklich neue Lösungsansätze der Vermarktung",**

bringt Ihnen Einsichten in "Philosophie des Marketing", die Sie in der Form bisher nirgends bekommen haben. Möglicher Weise werden Sie beim ersten Kontakt mit diesen Gedanken geistig "bocken" und "scheuen" wie ein nervöses Pferd, denn Sie werden in wirkliches Neuland geführt.

"Alle Welt weiß", dass es nur einen Weg zur Vermarktung im Web gibt; deshalb geht auch alle Welt diesen Weg, der tief ausgetreten ist und nur wenige ans Ziel führt - nämlich jene, die über ein ausreichend großes Budget verfügen! Wussten Sie zum Beispiel, dass die teure Facharbeit, um Ihre Websait in guten Positionen bei Suchanfragen zu platzieren, über Nacht für immer verloren sein kann?

Das "System neue MarktVision" schlägt jedoch einen neuen Weg vor, der im Web durch bisher völlig unbetretene Gefilde schneller ans Ziel führt.

Fühlen Sie sich auch ohne unsere Hinweise ausreichend sicher, dass Sie den optimalen Weg zum Vermarktungsziel kennen und ihn auch erfolgreich gehen?

Ihr Gedanke hierzu: \_\_\_\_\_

Glauben Sie, dass Sie dazu noch Neues erfahren könnten? Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

#### **Im Kapitel 5, "Fragen zur Vermarktung; unsere Antworten."**

geben wir Antwort auf Fragen, die uns wiederholt gestellt worden sind, wie etwa:

- Kann die neue MarktVision helfen, wenn ich als angehender Webunternehmer noch kein Geschäft besitze?

- Kann ich als Unternehmer der realen Welt ohne eigene Webpräsenz (Homepage) durch die neue MarktVision gewinnen?
- Muss ich mit meinem bereits vorhandenen (und florierenden) Webunternehmen für die neue MarktVision zu einem anderen Anbieter umziehen?
- Worin liegt nun das "Geheimnis" der neuen MarktVision?

Die kurze, vorweg genommene Antwort auf diese letzte Frage lautet:

Wer das "System der neuen MarktVision" nutzt, hat es weitestgehend in der eigenen Hand, für sein Gut (Waren oder Dienstleistung) im Web einen wachsenden Zustrom potentieller Kunden (einen erwünschten Trend) zu schaffen.

Statt jedoch, wie bei allen anderen Methoden, mit steigender Frequenz von Werbung in der Öffentlichkeit zunehmende Kosten aufzuwenden, kostet die Werbung für teilnehmende Websaits keinen Cent mehr als die monatliche Miete der Websait.

Erst das proprietäre Netzwerk der neuen MarktVision macht dieses "Kunststück" möglich.

Möchten Sie dazu Näheres erfahren? Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

### **Kapitel 6, "Unglaublicher Nutzen und große Vorteile",**

erklärt und zeigt Ihnen auf, wie und unter welchen Bedingungen Sie - in der Probezeit von maximal 3 Monaten - völlig kostenlos und unverbindlich - in den Genuss der Vorteile des Systems neue MarktVision kommen. Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

### **Kapitel 7, der Ausklang "Was die Zukunft bringt",**

plaudert etwas "aus dem Nähkästchen", welche Dinge bei uns zur neuen MarktVision derzeit noch in den Schubladen liegen und bei Bedarf implementiert werden.

Um es kurz zu machen: die Leistungen der neuen MarktVision werden im Lauf der Zeit preiswerter und umfassender, für den Anwender vorteilhafter.

Das letzte Kapitel schließlich erklärt in klaren Worten einige wichtige, sogenannte "Schlüsselbegriffe", die sonst meist als bekannt vorausgesetzt werden. Das komplette eBuch behandelt das Thema ausführlich: <http://laden.businesspark.org/NMN/>

## Danke!

Danke, dass Sie meinen Ausführungen so viel Ihrer wertvollen Zeit gewidmet haben!

Ich hoffe, dass ich Sie ausreichend gut informieren konnte und will Sie versichern, dass Sie im kompletten eBook eine Menge Dinge finden werden, die Sie im weiteren "Webgeschäfts-Leben" nutzbringend anwenden können!

Auch wenn Sie bei mehr als zwei Fragen nach Ihrem Wissen (auf den Seiten 4 bis 6) sicher sind, wird sich die Zeit, die Sie zum Lesen der andern Kapitel der Komplettfassung aufwenden müssen, gewiss als gute Investition erweisen!

Und ich möchte noch einmal darauf hinweisen, dass Sie das komplette eBook völlig kostenlos und unverbindlich zum Herabladen erhalten.

Sie können alle darin enthaltenen Informationen nützen und über Ihr Exemplar völlig frei verfügen, außer Kopien davon zu verkaufen und mit seinen Inhalten Geschäfte zu machen – dass allgemeine Urheberrecht verbietet dies.

Falls Sie Kollegen oder Freunden diese Informationen zukommen lassen wollen, geben Sie Ihnen bitte nicht Ihr eBook, sondern verweisen Sie sie an die Webadresse, an der Sie Ihr Exemplar bekommen haben:

[http://laden.businesspark.org/Die\\_neue\\_Marktvision.pdf](http://laden.businesspark.org/Die_neue_Marktvision.pdf)

Völlig unabhängig davon, ob Sie das komplette eBook bestellen oder nicht, wünsche ich Ihnen von Herzen das Beste, wunderbare Erfolge im Web und viel Freude an Ihrem Unternehmen. <http://laden.businesspark.org/NMN/>

Ihr Helmut W. Karl  
(Copyright 2012, dritte Ausgabe)

Websaits, die Sie interessieren könnten:

<http://www.marktvision.info/> (mit Blog)

<http://www.gratistraining.com/>

<http://www.marketcentral.at>

<http://forum.marketcentral.at/>

<http://www.businesspark.org/> (mit Blog und Artikelverzeichnis)