

5 SCHRITTE FÜR EIN PASSIVES EINKOMMEN



René Renk

5 Tipps für ein passives Einkommen

Veröffentlicht von:

Digital Consulting & Solutions FZ-LLC
Building 16, EX-04
Dubai Internet City
Dubai, U.A.E.

Managing Director: René Renk

© Digital Consulting & Solutions FZ-LLC
Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument darf gerne unverändert weitergegeben und geteilt werden.

Über René Renk



René Renk ist seit mehreren Jahren hauptberuflicher Online Marketer, hat diverse Online-Projekte mit Millionen-Umsätzen aufgebaut und damit über 5 Millionen Euro Umsatz generiert.

Er war jahrelang Geschäftspartner und Projektmanager von Kris Stelljes und arbeitet mit einigen der erfolgreichsten Internet Marketer im deutschsprachigen Raum zusammen.

René ist regelmäßig Gast bei bekannten Internet Marketing Events sowie erfahrener Experte in Sachen Online und Affiliate Marketing.

Er hat sich mit seinem eigenen Online Business ein Leben in finanzieller und persönlicher Freiheit erschaffen und es sich zur Aufgabe gemacht, anderen Menschen ebenfalls dabei zu helfen, sich ihr eigenes Online Business aufzubauen.

Herzlichen Glückwunsch!

Die Tatsache, dass du diesen Report gerade liest, zeigt mir, dass du dich - vielleicht weniger, vielleicht mehr - dafür interessierst, dir ein passives und automatisiertes Einkommen über das Internet aufzubauen.

Und dazu kann ich dir wirklich nur gratulieren, denn bisher haben nicht alle Menschen das Potenzial erkannt, das ein passives Online-Einkommen für sie und ihr Leben haben kann.

Ich selber habe mir in den vergangenen Jahren mein eigenes Internet Business und passives Einkommen aufgebaut und auch meinen Kunden dabei geholfen, genau das Gleiche zu erreichen.

Und dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr, denn ein Business, das auf einem passiven und automatisierten Einkommen basiert, hat eine Menge Vorteile - auch für dich:

- Du kannst damit über ein **lukratives Zusatzeinkommen** verfügen.
- Du kannst es **nebenbei betreiben**, also auch dann, wenn du Schüler, Auszubildender, Student oder Angestellter bist.
- Du musst **nicht aufwendig** ein eigenes Produkt erstellen.
- Du verdienst auch Geld, wenn du gerade **schläfst oder in Urlaub** bist.
- Du musst **nicht manuell** irgendwelche komplizierten Prozesse betreuen.

Um dir ein solches passives Einkommen aufzubauen, benötigst du nur 5 Schritte, die alle für sich genommen relativ simpel sind.

Und um genau diese 5 Schritte geht es in diesem Report...

Ich werde dir alle 5 Schritte verständlich erklären, damit du genau weißt, wie du damit beginnen kannst, dir dein eigenes passives Einkommen aufzubauen.

Ich wünsche dir viele hilfreiche Erkenntnisse, viel Spaß beim Lesen und natürlich viel Erfolg beim Aufbau deines passiven Einkommens!

Beste Grüße,
René Renk

Die größten Mythen in Sachen Online Marketing... und warum sie nicht stimmen

Wenn ich mit anderen Menschen spreche, dann stelle ich immer wieder fest, dass in Bezug auf Online Marketing viele falsche Annahmen existieren.

Das an sich wäre ja nicht so schlimm, das Problem ist nur, dass diese Mythen die Menschen, die wirklich auf ein passives Einkommen im Internet setzen wollen, davon abhalten, ihren Plan in die Tat umzusetzen.

Die größten Mythen sind die folgenden:

1. Im Internet lässt sich kein Geld verdienen.
2. Man muss ein absoluter Experte sein, um etwas weitergeben zu können.
3. Die Technik ist nur etwas für „Computer-Freaks“.
4. Die Konkurrenz ist zu groß oder zu stark.
5. Ein Online Business ist nur etwas für Coaches und Trainer.

Eine Sache kann ich dir wirklich garantieren...

Alle diese Annahmen sind falsch! Und das ist auch gut so, denn das macht es auch für dich möglich, dir dein eigenes passives Einkommen über das Internet aufzubauen.

Aufgrund meiner langjährigen Erfahrung weiß ich wirklich...

... dass es im Internet ein riesiges finanzielles Potenzial gibt (wenn du weißt, wie du es ausschöpfst)

... dass die Konkurrenz relativ gering ist (wenn du weißt, wie du dich gegen mögliche Mitbewerber durchsetzt)

... dass du nahezu keine Vorkenntnisse brauchst (wenn du weißt, welche Schritte du wie gehst).

Ich möchte dir Mut machen, deinen Weg zu gehen, denn du kannst es - und ich erkläre dir nun wie...

Schritt 1: Finde die richtige Nische.

Vielleicht fragst du dich gerade, was genau eine Nische im Internet überhaupt ist und warum diese so bedeutsam ist.

Und diese Frage ist berechtigt und wichtig, denn deine Nische entscheidet zu einem großen Teil darüber, ob du dir ein passives Einkommen aufbauen wirst oder nicht.

Eine Nische ist eigentlich ein Problem. Ein Problem, das Menschen mit einem Produkt lösen wollen.

Menschen wollen also nie das Produkt, sondern die Lösung an sich. Das bedeutet zum Beispiel: Sie kaufen nicht die Bohrmaschine, sondern das Loch in der Wand.

Daher solltest du unbedingt herausfinden, in welcher Nische du dir dein passives Einkommen aufbauen kannst. Denn wenn du in der falschen Nische unterwegs bist, kann es passieren, dass du nicht die Einnahmen generierst, die du dir eigentlich wünschst würdest.

Aber wie findest du die richtige Nische?

Dazu sind insgesamt 4 Unterschritte erforderlich:

- #1 – Brainstürme mögliche Nischen und Märkte
- #2 – Recherchiere und beantworte die 5 wichtigsten Fragen
- #3 – Ordne deine Ideen den 3 (4) profitablen Märkten zu
- #4 – Triff eine Entscheidung

Zu allen 4 Unterschritten möchte ich dir nun noch einige Anregungen und Leitfragen an die Hand geben, die du kurz beantworten solltest (am besten auf deinem Computer in einer eigenen Datei oder auf einem separaten Blatt Papier).

#1 – Brainstürme mögliche Nischen und Märkte

- In welchen Bereichen hast du bereits Wissen, mit dem du anderen helfen kannst?
- Welche Interessen hast du?
- Welche Märkte und Nischen machen dir Spaß?

#2 – Recherchiere und beantworte die 5 wichtigsten Fragen

Du solltest in digitalen Marktplätzen wie zum Beispiel DigiStore24 oder Clickbank folgende Aspekte recherchieren:

- Lässt es sich digital umsetzen?
- Gibt es bereits Konkurrenz im Markt?
- Wie groß ist die Zielgruppe?
- Suchen die Menschen proaktiv nach einer Lösung für ihr Problem?
- Gibt es die Möglichkeit, den Kunden noch weitere Lösungen anzubieten?

#3 – Ordne deine Ideen den 3 (4) profitablen Märkten zu

1. Gesundheit und Fitness
2. Geld und Business
3. Beziehungen und Dating
4. Hobbys mit irrationaler Leidenschaft

#4 – Triff eine Entscheidung

Entscheide dich danach für eine der Nischen, die du den 4 profitablen Märkten zuordnen konntest.

Schritt 2: Identifiziere deinen Traumkunden.

Wenn du deine Nische identifiziert hast, musst du im zweiten Schritt die Menschen identifizieren, die du innerhalb dieser Nische adressierst - also deine spezifische Zielgruppe.

Allerdings machen viele Leute, die sich ein passives Einkommen aufbauen wollen, den Fehler, dass sie all ihre Produkte an alle Menschen verkaufen wollen. Und hier liegt der erste Denkfehler.

Natürlich ist es wichtig, eine möglichst breite Masse an potenziellen Käufern anzusprechen. Aber noch viel wichtiger ist es, die richtige Masse an potenziellen Käufern anzusprechen.

Du musst dich also fragen: „Wer sind wirklich die Personen, die ich erreichen und bei denen ich etwas bewerben und verkaufen will?“

Daher ist es am sinnvollsten, wenn du dir ganz zu Anfang quasi deinen Traumkunden kreierst. Stelle dir dazu folgende Fragen:

- Wer ist mein Traumkunde?
- Wie sind seine demografischen Daten (z.B. Geschlecht oder Alter)?
- Für was begeistert sich mein Traumkunde / für was hegt er eine Leidenschaft?
- Was sind die Ziele, Träume und Wünsche meines Traumkunden?
- Was sind seine Interessen?
- Was ist sein größtes Problem / seine größte Herausforderung?

Damit die Person, die du kreierst, auch wirklich als komplettes Bild in deinem Kopf entsteht, kannst du ihr einen Namen geben und ein typisches Portraitfoto im Internet heraussuchen (natürlich ist das auch für beide Geschlechter getrennt möglich).

Diese Übung mag dir im ersten Moment vielleicht etwas lächerlich erscheinen, aber wenn du im Internet mit einem passiven Einkommen erfolgreich sein willst, musst du wissen, wer deine Zielgruppe ist (denn gerade die Welt des Internets ist sehr groß und sehr weitläufig - und deshalb ist es auch dein potenzieller Adressatenkreis).

Sobald du ein Bild deiner Traumkunden geschaffen hast, musst du dir überlegen, wo du diese findest.

Auch dazu gibt es wieder einige Leitfragen, an denen du dich orientieren kannst:

- Auf welchen Seiten sind sie online?
- Haben sie ein Profil in sozialen Netzwerken, und wenn ja, in welchen?
- Sind sie Mitglied einer bestimmten Gruppe?
- Welche Blogs lesen sie?
- Welche Newsletter haben sie abonniert?
- Was sind ihre Interessen und Hobbies?
- Welche Bücher und Zeitungen lesen sie?
- Treiben sie Sport?

Notiere dir alle deine Antworten auf diese Fragen und erschaffe dir so dein eigenes Kundenavatar.

Das beste Tool zum Kennenlernen deines Traumkunden ist übrigens Facebook-Insights:
facebook.com/ads/audience-insights.

Schritt 3: Nutze Affiliate Marketing oder erstelle ein Infoprodukt.

Eine der besten Möglichkeiten, um dir passiv ein Einkommen im Internet aufzubauen, besteht darin, die Produkte anderer zu bewerben. Das nennt man auch Affiliate Marketing.

Affiliate Marketing bedeutet nichts anderes, als dass du ein Produkt von einer anderen Person bewirbst und dafür eine Provision erhältst.

Du musst also nicht selber aufwendig ein Produkt erstellen, sondern du kannst auch andere Personen im übertragenen Sinne die Arbeit machen lassen und dann davon profitieren. Die Margen bei Affiliate Marketing sind unterschiedlich und kommen immer auf den Affiliate-Partner und das beworbene Produkt an.

Auch, wenn Affiliate Marketing eine sehr angenehme Möglichkeit ist, ein passives Einkommen über das Internet zu generieren, so würde ich dir davon abraten, ausschließlich darauf zu setzen, sondern dir stattdessen raten, es zusätzlich zu deinem anderen Business zu betreiben.

Warum?

Weil du sonst damit immer von jemand anderem abhängig bist und nicht alleine deinen finanziellen Erfolg bestimmst.

Daher würde ich dir als zweite Möglichkeit die Erstellung eines digitalen Infoproduktes empfehlen. Ein digitales Infoprodukt ist, wie der Name schon sagt, ein Produkt, das du in digitaler Form zur Verfügung stellst und mit dem du der Zielgruppe in deiner Nische die Informationen gibst, die sie braucht (daher sind Schritt 1 und 2 auch so wichtig).

Der Vorteil digitaler Infoprodukte liegt darin, dass du damit völlig unabhängig von anderen bist, dass du nur einen einmaligen Aufwand hast, ein solches Produkt zu erstellen, und dass die Kosten dafür extrem gering sind.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, ein Infoprodukt bereit zu stellen:

Schriftlich:

- eBooks
- Reports
- Newsletter

Auditiv:

- Hörbuch
- Musik
- Geführte Meditationen

Visuell:

- Live-Videos
- Screenshot

Es ist deine Aufgabe zu entscheiden, welcher Weg für dich der gangbarste ist. Behalte aber immer im Hinterkopf, dass du dein Produkt - unabhängig von der gewählten Methode - für einen späteren Verkauf erstellst.

Es steht dir auch frei zu entscheiden, ob du dich auf ein einziges Format oder eine Kombination mehrerer Formate festlegst. Dies wird zu einem großen Teil von deinen persönlichen Präferenzen abhängen und gerade am Anfang solltest du dich auf eine einzige Sache fokussieren.

Schritt 4: Erstelle deine Webseite und deinen Verkaufsfunnel.

Basis für dein passives Einkommen über das Internet ist die Erstellung eines Online-Prozesses, über den du Umsätze generierst - und zwar unabhängig davon, ob du Affiliate-Marketing betreibst oder dein eigenes digitales Infoprodukt verkaufst.

Dieser Online-Prozess besteht wiederum aus verschiedenen Unterpunkten:

- #1 – Baue deine Webseite auf
- #2 – Erstelle deinen ersten Funnel
- #3 – Setze das erste Marketing um

Hier zu jedem Punkt jetzt einige Anmerkungen:

#1 – Baue deine Webseite auf

Deine eigene Webseite ist die Basis für deinen kompletten Online-Verkaufsprozess. Aber keine Sorge, du brauchst keine aufwendig gestaltete Seite mit allem möglichen Schnick-Schnack, sondern eine einfache Page, auf der du dein Infoprodukt anbieten oder Affiliate Marketing betreiben kannst.

Und nein, du benötigst dazu auch keine besonderen Vorkenntnisse, sondern nur einen Computer und eine funktionierende Internetverbindung. Mittlerweile gibt es nämlich im Internet sehr viele kostenlose Tools, über die du problemlos eine eigene Website erstellen kannst.

Ich persönlich empfehle dir WordPress und OptimizePress, weil diese sehr benutzerfreundlich sind und im Internet jede Menge Anleitungen zur Installation und Gestaltung zur Verfügung stehen.

#2 – Erstelle deinen ersten Funnel

Der perfekte Funnel für Online-Unternehmer (egal, ob Affiliate Marketing oder Infoprodukt) besteht aus verschiedenen Elementen, die ich dir im Einzelnen einmal nennen möchte:

1. Traffic (die Besucher auf deinen Webseiten)
2. Optin-Seite (Seite, auf der deine Besucher einen Lead-Magnet von dir bekommen und dir im Gegenzug ihre Email-Adresse übermitteln)
3. Tripwire (niedrigpreisiges Produkt, um einen Interessenten zu einem Kunden zu machen)
4. Kernprodukt
5. Upsell (Folgeverkauf nach dem Erstkauf, meistens hochpreisiger)

Wenn du ein eigenes Infoprodukt erstellst, ist es wichtig, dass du möglichst alle Elemente in deinem Verkaufsfunnel berücksichtigst, denn je besser du das machst, umso höher werden nachher deine Einnahmen sein.

Wenn du auf Affiliate Marketing setzt, solltest du darauf achten, dass deine Affiliate-Partner ebenfalls diesen mehrschrittigen Funnel nutzen, denn er hat sich tausendfach bewährt, und je mehr Elemente enthalten sind, desto besser wird sich das auf deine Affiliate-Provision auswirken.

#3 – Setze das erste Marketing um

Bei allen Elementen deines Funnels ist natürlich das entsprechende Marketing extrem wichtig. Ohne die passenden Marketing-Elemente auf deinen Seiten wirst du langfristig nicht das passive Einkommen aufbauen, das du gerne hättest.

Teste also jedes Marketing-Element auf deinen Webseiten, denn oft haben kleine Veränderungen die größten Auswirkungen auf deinen Kontostand.

Schritt 5: Zapfe die ersten profitablen Besucherquellen an.

Warum benötigst du in deinem Online Business Besucher (also Traffic) auf deinen Webseiten?

Ganz einfach:

- Traffic = Besucher
- Besucher = Interessenten
- Interessenten = Käufer
- Käufer = Umsätze

Du wirst also nur dann mit deinem Online Business wirklich Umsätze generieren, wenn du genug Traffic auf deine Webseiten ziehst.

Die größten Traffic-Quellen, die dich gar nichts bzw. nur sehr wenig kosten, sind:

1. Facebook
2. Twitter
3. Business-Netzwerke
4. YouTube
5. Email-Marketing
6. SEO
7. Blogs
8. AdWords

Damit du diese Quellen bestmöglich für dein Business nutzen kannst, solltest du auf verschiedene Strategien zurückgreifen und diese anwenden. 5 einfache Strategien haben sich besonders bewährt:

#1: Erstelle Content

Eigentlich ist dies gar keine Methode im klassischen Sinne, sondern etwas Elementares, das die Basis für deinen Traffic bildet: Wenn du Traffic auf deine Webseiten ziehen willst, benötigst du Content (Inhalte). Das ist das A und O.

Wenn du keinen Content bereit stellst, wird es schwierig bis unmöglich, überhaupt Besucher anzuziehen bzw. auf deinen Seiten zu halten.

#2: Erstelle YouTube-Videos und verlinke darin auf deine Seiten.

Neben Google ist YouTube heute die größte Suchmaschine der Welt und deswegen wäre es ungünstig, darauf zu verzichten.

Erstelle einen YouTube-Kanal und lade darin Videos hoch, die mit deinem Markt, mit deiner Nische und mit deinem Thema zu tun haben. Du hast dann die Möglichkeit, in deinem Video selber eine Anmerkung mit deinem Link einzufügen und / oder in der Beschreibung unter dem Video den Link zu deinen Seiten zu platzieren.

#3: Erstelle eine Facebook-Seite und verlinke auf deine Seiten.

Facebook ist bekannterweise das größte soziale Netzwerk der Welt und es wäre unklug, das dort vorhandene Umsatz-Potenzial nicht auch für dein Business zu nutzen.

Du hast nämlich die Möglichkeit, dir dort eine "Fanbase" aufzubauen und deinen Fans wertvolle bzw. zum Thema passende Inhalte bereit zu stellen (und darin auf deine Seiten zu verlinken).

#4: Erstelle Google AdWords-Anzeigen.

Ganz allgemein funktioniert Google AdWords so, dass bestimmte Anzeigen geschaltet werden, wenn ein Benutzer nach einem bestimmten Suchbegriff sucht.

Das bedeutet für dich: Wenn du vorher eine GoogleAdWords-Anzeige auf genau diesen Suchbegriff geschaltet hast, wird deine Anzeige oben in den Suchergebnissen oder in der rechten Seitenleiste angezeigt.

Diese AdWords-Anzeigen können einen immens hohen Traffic auf deine Webseiten ziehen, wenn du es richtig anstellst.

#5: Erstelle einen Blog.

Menschen werden nur bei dir kaufen, wenn du Vertrauen aufgebaut hast, und das machst du unter anderem mit wertvollen Inhalten, die zeigen, dass du bzw. dein Produkt in der Lage ist, ihr Problem zu lösen.

Stelle also wertvolle Inhalte auf deinem Blog in Form von Texten, Tipps, Blogposts, Videos oder Checklisten bereit, um dich damit zu einer Autorität in deiner Nische zu machen.

Wenn du jetzt mehr zu allen 5 Schritten und deren Umsetzung erfahren möchtest, dann sieh dir das folgende Video an...

... und erfahre *das beste und einfachste System*,
mit dem du dir selber in nur 7 Tagen
ein passives Einkommen im Internet aufbauen kannst:

[Hier geht's zu Deinem passiven Einkommen!](#)