

**TRIZIA**



# **Reich durch den Verkauf von Ebooks auf Amazon**

Deutsche Übersetzung von

**KATIA SANGERMANO**



**Urheberrechte ©**

**Urheberrecht TRIZIA 2022.**

**ALLE RECHTE VORBEHALTEN**



**Deutsche Übersetzung von**

**Katia Sangermano**

**VORWORT**

# Inhaltsverzeichnis

Masterplan  
Bestsellerlisten  
Kategorisierung und richtige Schlüsselwörter  
Betrachte die Cover der meistverkauften E-Books an.  
GEHEIM. Das zweite Geheimnis, das ich mit dir teilen möchte.  
Bewertungen  
Methoden, um Bewertungen zu erhalten  
Wege, KEINE Bewertungen zu erhalten  
Soziales Marketing  
Facebook  
Twitter  
Pinterest  
Youtube  
GoodReads & LibraryThing  
Buch-Blogs  
Werbegeschenke  
Marketing per E-Mail  
Buchumschläge  
Die Änderungen  
Übersetze dein Buch in mehrere Sprachen und lass es vorlesen  
Schlussfolgerungen  
RECHTLICHE ANMERKUNGEN



Verkaufen? Alle tun es. Die Anzahl von Amateurverkäufern sowie jene von Websites bzw. Onlineshops steigt exponentiell an und man muss anscheinend nur sein eigenes Produkt anbieten, um Geld zu verdienen.

Leider stimmt das nicht. Eine Internetpräsenz, selbst wenn die Seite gut gemacht und schön umgesetzt ist, reicht nicht aus, um sich einen monatlichen Verdienst oder ein kleines Einkommen zu sichern. Als ich dieses Internet-Abenteuer begann, war ich überzeugt es in kürzester Zeit zu schaffen, aber ich musste meine Meinung bald ändern.

Mich ärgerten die anderen, die absolut idiotische Inhalte ins Netz stellten, die vermutlich schlechter waren als ich und damit jede Menge Geld verdienten.

Viele hatten zahlreiche Anhänger, die Lobeshymnen sangen, und andere schienen die Gabe von König Midas zu besitzen: sie verwandelten jeden Unsinn, den sie im Internet verkauften, in Gold. Glück?

Anfangs war ich neidisch und überzeugt, dass er nur Glück war. Doch als ich das Thema genauer betrachtete, stellte ich fest, dass es sich um echte Fähigkeiten handelte, die meistens nichts mit den verkauften Produkten zu tun hatten.

Ich hatte begonnen E-Books zu verkaufen, aber die "Glücklichen" waren in jedem Verkaufssegment und in jeder Kategorie zu finden. Ihre Produkte schienen weder besser noch interessanter zu sein als viele andere. Dennoch **wurden sie verkauft**. Die Autoren hatten viele Anhänger, und ich versichere Ihnen, dass diese nicht bezahlt wurden. Unzählige positive Bewertungen. Scharen von zufriedenen Käufern, die durch Mundpropaganda den Absatz ankurbelten.

Vor Neid erblasst, begann ich mich zu fragen: **Wieso?** Und ich habe mich angestrengt das Geheimnis zu lüften.

Schließlich erkannte ich, dass man mit ein bisschen Aufwand am Anfang eine beachtliche finanzielle Entlohnung durch den Verkauf bestimmter Produkte und **durch die Anwendung echter Verkaufsgeheimnisse**, die scheinbar simpel, aber sehr, sehr profitabel sind, erreichen kann.

Im Grunde habe ich erkannt, dass wir erfolglosen Verkäufer unabhängig vom angebotenen Produkt, alle dieselben Fehler begehen. Kleine, auf den ersten Blick. Vermutlich Anfänger-fehler. Und doch reichen sie aus, um die Verkaufs-bemühungen zu untergraben und unrentabel zu machen.

Ich wiederhole: es genügt nicht, im Netz präsent zu sein, um zu verkaufen. Es geht nicht darum, den Käufern außergewöhnliche Produkte anzubieten, und auch nicht darum, die Preise zu senken. Es reicht kleine, unverdächtige Tricks anzuwenden, um ein echtes passives Einkommen zu generieren, das mit jedem neuen angebotenen Produkt steigt.

Stundenlanges Chatten mit deinen Kunden, um eine gute Betreuung zu gewährleisten? Nicht mehr benötigt.

Sich in den sozialen Medien mit diesem und jenem anzufreunden und auf Werbung zu hoffen? Nein.

Verfassen von Beiträgen in deinen Blogs, in denen du die Vorzüge deiner Produkte auflistest? Bitte gib es auf.

Auf den nachfolgenden Seiten verrate ich dir **die wahren Geheimnisse der guten Verkäufer**. Ich nenne dir die Zauberworte, mit denen du gutes Geld verdienen kannst, und schlage dir die Branchen und Produkte vor, die sich heute (aber auch gestern und morgen) am besten verkaufen.

Ich bitte dich nur, anfangs sieben Tage zu arbeiten. Danach genügen drei Stunden pro Woche, um sensationelle finanzielle Erfolge zu erzielen, die dich zwar nicht reich machen, aber hervorragend zum Weitermachen motivieren.

Dieses Buch ist das erste einer kleinen Reihe, die es dir ohne Übertreibung ermöglichen wird, innerhalb weniger Monate im Internet gutes Geld zu verdienen.

Bist du bereit? Dann... 3,2,1, LOSSSSSSSSSSSSSSSSSSSSSSS!

# E-Book-Zauber auf Amazon



In 70 % der Fälle träumt jeder, der ein guter Verkäufer werden will, davon sein eigenes E-Book zu verkaufen und es zu einem Bestseller zu machen. Und wo können unsere Träume leichter wahr werden als auf Amazon? Amazon verkauft alles, aber wirklich alles. Trotzdem ist das Unternehmen seiner Vergangenheit verbunden geblieben, als die riesige Website nichts mehr als ein Buchladen war.

Selbst heute noch werden Bücher, die auf Amazon verkauft werden, überall verkauft. **Amazon** hat nämlich in dieser Branche **das Sagen**. Leider oder zum Glück? Es steht mir nicht zu, die Frage zu beantworten. Jedoch wer in der Lage ist, sein eigenes E-Book oder ähnliches gut auf Amazon zu platzieren, kann sich ein gutes Einkommen sichern... und das mit Sicherheit nicht nur wegen der Rezensionen.

Beim Verkauf von Allgemeingütern solltest du für den Fall, dass du dies auf Amazon tun möchtest, vor Augen halten, dass es besser ist, auf Ebay oder ähnliche Plattformen auszuweichen. Der Grund? Den erkläre ich im nächsten E-Book.

Amazons schlechter Ruf hinsichtlich der Qualität der Waren und der zahlreichen Betrügereien, deren Opfer oder Täter es ist...ich überlasse es dir zu urteilen. Wenn du Kunst oder handwerkliche Produkte anbietest, sollten du Etsy in Betracht ziehen. Kurzum, Amazon kann ein Wundermittel sein, aber nur für E-Books. Bei Papierbüchern ist der Aufschlag so hoch, dass du nie einen Cent sehen werden.

Also Regel Nummer 1: **nutze Amazon nur, um deine E-Books zu verkaufen, andere weiterzuverkaufen oder zu versuchen digitalisierte, gemeinfreie Bücher (mit den erforderlichen Änderungen) zu verkaufen.** Ich betone "versuchen", da es bei gemeinfreien Produkten (gilt auch für Musik und Hörbücher) sehr schwierig ist... Amazon hat sich bereits 75% der gemeinfreien Produkte unter den Nagel gerissen hat, die es selbst produziert und verkauft.

Zurück zu uns.

Jeder möchte ein Bestseller-Buch haben, aber nur sehr wenigen gelingt es. Hast du dich jemals gefragt, warum das so ist? Liegt es daran, dass mancher anscheinend besser schreiben kann als andere? Warum landen einige, die kaum zwei Worte aneinanderreihen können, auf den Bestsellerlisten, während andere, fantastische Autoren, nur eine Handvoll Exemplare verkaufen können?

Die Antwort lautet natürlich: **Werbung!**

Die meisten Autoren, insbesondere die Selfpublisher/innen, laden ihr Buch im Online-Shop hoch, lehnen sich zurück und warten einfach darauf, dass der Zauber geschieht.

Nach ein paar Monaten bemerken sie, dass etwas nicht stimmt, und fangen an wie verrückt, ihre Bücher in den sozialen Netzwerken zu bewerben... und nichts. Sie erstellen eine Website in der Überzeugung, dass diese in den Weiten des Internets auffällt und Millionen von Nutzern auf die Seite strömen. Oder sie eröffnen einen Blog auf WordPress und verausgaben sich mit dem Aufzählen der Qualität ihrer Arbeit ... aber niemand scheint sie zu bemerken.



In den meisten Fällen geben sie auf. Häufig vergessen sie ihre E-Books völlig, die dann dann im Internet Beute von Piraterie oder den Online-Shops werden. Letztere nehmen die E-Books nach einer gewissen Zeit der Inaktivität des Autors, der meist ein Konto auf der Seite hat, von der Seite, um das Buch anderswo weiterverkaufen, ohne jemandem etwas zu geben, oder sie lassen es von bezahlten Ghostwritern bearbeiten, ändern den Namen des Autors und das Cover und verkaufen es... und verdienen damit Geld.

Wie? Geld verdienen? Ehm, ja...vielleicht war das Buch gut. Und warum hat es nicht verkauft? Ich sage dir, warum.

Die Seiten haben viele Webmaster, die das E-Book mit Schlagwörtern versehen, damit es beworben und bekannt wird. Nein, sie zahlen niemanden. Und du auch nicht.

**Werbung ist nach wie vor der Schlüssel zu fast allen Bestsellern, die es gibt.** Nur wenige Bücher wurden Bestseller ohne irgendeine Art von Werbung.

In diesem Ratgeber erfährst du, was du tun kannst, um dein Buch auf Amazon zu bewerben und die Verkaufszahlen zu steigern. Du lernst einiges über Bewertungen, Mailinglisten, soziales Marketing und vieles mehr. Fangen wir also an.

## Masterplan

Der Masterplan für die Vermarktung deines Buches hat vor allem ein Ziel: dein E-Book an die Spitze der Bestsellerlisten bei Amazon zu bringen, um so viel Sichtbarkeit wie möglich zu erlangen.

Sobald dein Buch in die verschiedenen Bestsellerlisten von Amazon aufgenommen wird, werden deine Verkäufe richtig abheben.

Aber so wie man Geld braucht, um Geld zu verdienen, braucht man Verkäufe, um Verkäufe zu machen. Du benötigst eine gewisse Anzahl von Käufen, um dein Buch auf diese Listen zu bringen, und dann wird dein Buch von selbst abheben.

Wie funktioniert also der Verkauf von E-Books bei Amazon?

Auf der Amazon-Website sind zwei wichtige WerbETOOLS integriert, die bei der Vermarktung deines Buches hilfreich sein können:

1. **Auch gekauft von:** ein beliebtes Produkt auf Amazon weist immer diesen Satz auf - **Kunden, die diesen Artikel gekauft haben, kauften auch...** Es handelt sich hier um Kaufvorschläge und nicht um tatsächliche Käufe. Aber die vorgeschlagenen Produkte sind die beliebtesten.

2. **Gekauft von:** hierbei handelt es sich um unterschiedliche Produkte, die die Leute, die dein Buch gekauft haben, erworben haben. Diese haben oft nichts mit dem ursprünglichen Produkt zu tun. Es ist ein System von Amazon, um die Neugier zu wecken und verschiedene Produktkategorien anzubieten.

Dies gilt vor allem für Bücher und E-Books. Zur Erinnerung:

- a) Wenn zehn Personen dein Ebook kaufen, wird die Liste der Personen, die es gekauft haben, angezeigt.
- b) Wenn jemand ein Buch aus demselben Genre kauft wie dein Buch, erhält er wahrscheinlich eine E-Mail, in der unter anderem auch dein Buch als Kaufempfehlung erscheint.
- c) Nach 100 Käufen wird dein Buch als Kategorieprodukt angezeigt.
- d) Nach mehr als tausend Verkäufe wird das Buch auch bei der Suche

in Unterkategorien angezeigt.

Manchmal müssen die Leute gar nichts kaufen. Es reicht eine gute Anzahl von Visualisierungen und Amazon wird anfangen dein Buch potenziellen Käufern ähnlicher Bücher vorzuschlagen.

Bei mehr als 10000 Visualisierungen wird unter deinem Buch das Wort VORMERKEN erscheinen, wodurch du mehr potenzielle Käufer erhältst. Also: Je mehr Käufe, je mehr Aufrufe, je mehr Vormerkungen dein Buch hat, desto mehr Sichtbarkeit wird es bekommen.

An dieser Stelle wirst du mir sagen: Ja, aber am Anfang all dieser Verkäufe...

Was musst du tun? Veröffentliche oder verkaufe ein gutes E-Book zu einem kleinen Preis und in einem beliebten Genre. Aber verkaufe es für ein paar Euro, höchstens zwei. Wenn das Buch gefällt und die Kategorie die richtige ist, wirst du Hunderte von Nutzern finden, die bereit sind, zwei Euro oder weniger dafür zu bezahlen.

Bedenke, dass viele Stores Abonnements anbieten, bei dem die Nutzer gegen eine geringe monatliche Gebühr alles herunterladen können, was sie wollen.

Je öfter dein E-Book gekauft wird, desto häufiger wird es von Amazon den Kunden mit einem Abonnement vorgeschlagen. Diese laden es dann aus Neugierde herunter und steigern so den Umsatz. Für dieses Buch verdienst du nichts, finde dich damit ab. Aber wenn es gut läuft, werden die Verkaufszahlen in die Tausende gehen, so dass du an die Spitze der Charts kletterst und dich sehr gut platzierst. Von da an wirst du als guter Autor geführt, und von hier bis zum Bestseller-Autor ist es nur ein kleiner Schritt.

Was ist schon dabei, wenn dein E-Book Themen behandelt, die du blöd findest oder dich nicht interessieren? Das nächste Buch, das du schreibst, wird sich schneller verkaufen...und bald kannst du angeben, weil du gutes Geld mit deinem Herzens-E-Book, welches voller wichtiger Inhalte ist und dich am besten repräsentiert, verdienst. Keine Angst: dein Ruf nimmt keinen Schaden. Viele große Autoren haben von ganz unten angefangen und völlig unbedeutende Bücher geschrieben, bevor sie erfolgreich wurden.

**You've Just Finished your Free Sample**

**Enjoyed the preview?**

**Buy: <http://www.ebooks2go.com>**