



Vertriebspartnerhandbuch

Geld verdienen als Affiliate von
sprachenlernen24

Inhalt

Einführung:	2
Das Vertriebspartner-Programm	2
Die Teilnahme	2

Wie Sie als Webmaster erfolgreich Provisionen verdienen	4
Werbebanner	4
Textlinks	4
Wie Sie als Online-Promoter erfolgreich Provisionen verdienen	5
Google AdWords	6
Warum Werbung mit Google AdWords so effektiv ist	6
Wieso es sich lohnt, mit AdWords für Sprachkurse zu werben	6
Keywords (=Suchbegriffe)	7
Geeignete Suchbegriffe	8
Ungeeignete Suchbegriffe	9
Weitere Tipps um mehr Klicks zu erzielen	10
Wie Sie immer auf dem ersten Platz erscheinen	12
Bannerplatzbuchung	12
Suchmaschineneintrag	12
Kleinanzeigen	13
Wie Sie als Wiederverkäufer erfolgreich Provisionen verdienen	13
Der Händlerrabatt für Wiederverkäufer	13
Ihr Internet-Shop	14
Vermittlung über Dropshipping	14
Online-Auktionen, z.B. eBay	15
1. Erwerben Sie unsere Software	15
2. Starten Sie Online-Auktionen!	15
3. Artikelbezeichnung und -beschreibung	15
4. Bilder	16
5. Verkauf zum Festpreis oder als Auktion?	16
6. Die Preisangabe	16
7. Die Angebotsdauer	16
8. Zusatzoptionen	17
9. Anbieterkennzeichnung und Widerrufsrecht	17
Online-Versandhaus Amazon.de	19

Einführung

Das Vertriebspartnerprogramm

von

Online Media World

Partnerprogramme werden auch in Deutschland eine immer beliebtere Methode, um sich nebenher bequem Geld dazu zu verdienen. Manche Teilnehmer sind mit Partnerprogrammen so erfolgreich, dass sie diese Art des Geldverdienens sogar zu ihrer Haupteinnahmequelle gemacht haben.

Das Partnerprogramm von Online Media World hat bereits seit zehn Jahren Erfahrung in der Vertriebspartner-Branche und ist eines der ältesten Internet-Vertriebspartnerprogramme in Deutschland.

Unter dem Label 'Sprachenlernen24' <http://www.sprachenlernen24.de> vertreibt das Vertriebspartner-Programm multimediale Sprachkurse auf CD-ROM, sowie Software-Produkte aus dem Home-Office-Bereich.

Sprachenlernen ist derzeit sehr im Trend. Denn Fremdsprachenkenntnisse werden sowohl beruflich als auch privat immer wichtiger. Aus diesem Grund bietet das Vertriebspartner-Programm von Online Media World seinen Partnern durch die Vermittlung von Sprachkursen ein interessantes Nebeneinkommen.

Durch die Vermittlung von Sprachkursen bietet Online Media World seinen Vertriebspartnern hohe Provisionen bis zu 36 Prozent, dies ist im Vergleich zu anderen Partnerprogrammen außergewöhnlich hoch. Um seinen Partnern die

Vermittlung zu erleichtern, steht ihnen ein umfangreiches Angebot an Top-Performance-Werbemitteln kostenlos zur Verfügung: Neben Angebotsvorlagen für Online-Auktionen, Broschüren und Handzetteln, gibt es verkaufstarke Werbebanner, Textlinks und Logos, um sie auf die eigene Webseite zu stellen, zum Download zur Verfügung. Jeder Teilnehmer erhält mehrere, vorgefertigte Online-Shop-Seiten, die so programmiert sind, dass bei jedem Verkauf über diese Seite automatisch die Provision für den Verkauf auf das jeweilige Partnerkonto gutgeschrieben wird. Ein eigener LogIn-Bereich mit der persönlichen Verkaufstatistik und zahlreichen Tipps und Tricks zu Werbemethoden und zur Vertriebspartnerschaft runden das Angebot ab. Die Anmeldung und Partnerschaft beim Vertriebspartnerprogramm von Online Media World ist kostenlos.

Die Teilnahme

Wenn Sie sich entschieden haben, beim Vertriebspartnerprogramm von Online Media World teilzunehmen, erklären wir Ihnen im Folgenden, wie die Anmeldung funktioniert. Die Anmeldung und Partnerschaft ist kostenlos.

Rufen Sie im Internet die Seite <http://www.geldverdienen24.de> auf. Lesen Sie sich die Seite durch und füllen Sie anschließend das Anmeldeformular aus. Sie erhalten nun Ihre Partner-ID und eine Anmeldebestätigung per E-Mail.

Melden Sie sich hier an!

Ihr Name (Vor- und Nachname) oder Firma:

Ihre E-Mail-Adresse:

Die drei gezeigten Figuren (Dreierchen 2 und 10 Buchstaben lang):

Vertriebspartner von Online Media World Vertragspartner: 1000

Wichtige Anmerkungen als Vertriebspartner(in):
 Sie sind völlig unverbindlich und jederzeit kündbar.
 Sämtlicher Zugriff auf interne Vertriebspartner-Seiten.
 Detaillierte Anmerkungen, wie Sie im Internet
 Sucht vertriebspartner.com

Durch Klicken Sie registrieren Sie erhalten eine weitere Unterlage per
 E-Mail zugesandt. Dadurch erhalten Sie Zugang zu unseren internen
 Vertriebspartner-Seiten.

Diese Anmeldung ist für Sie völlig unverbindlich. Sie können sich auf
 unseren Webseiten jederzeit wieder abmelden.

Sobald Sie damit beginnen, als Vertriebspartner selbstständig tätig zu
 werden, erkennen Sie sich zu den Produkten obigebelegten
 Teilnahmebedingungen an. Diese sind auf der internen
 Vertriebspartner-Seite bekanntgegeben.

[Home](#) | [Startseite](#) | [Impressum](#)

Nun besuchen Sie die Seite <http://www.vertriebspartnertipps.de>. Hier finden Sie ein umfangreiches Sortiment an Informationen rund um Ihre Vertriebspartnerschaft mit Online Media World. Um Ihre Vertriebspartnerschaft zu vervollständigen, füllen Sie bitte die Teilnahmevereinbarung aus, die Sie dort finden. Nun ist Ihre Anmeldung als Vertriebspartner abgeschlossen. Sie können sich unter 'Ihre Verkaufstatistik' mit Ihrer Partner-ID einloggen und Ihren Provisionsstand abrufen. Schauen Sie nun noch einmal in Ihr E-Mail-Postfach, Sie werden dort E-Mails finden, die Sie über Ihre Vertriebspartnerschaft informieren und Ihnen den Einstieg als Vertriebspartner erleichtern. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg beim Vertriebspartnerprogramm von Online Media World!

Wie Sie als Webmaster erfolgreich Provisionen verdienen

In dieser Zusammenfassung lernen Sie detailliert, wie Sie als Partner von Online Media World Ihre Werbung so erfolgreich einsetzen können, dass Sie viele Produkte vermitteln und der Stand Ihres Provisionskontos immer weiter wächst.

Das folgende Kapitel richtet sich an Sie als Webmaster und stellt Ihnen Werbemethoden vor, die Sie als Betreiber einer Webseite für die Vermittlung von Online-Media-World-Produkten einsetzen können.

Wenn Sie eine Webseite betreiben, bietet sich für Sie die Werbung mit Bannern und Textlinks an.

Werbebanner

Auf Ihrer Vertriebspartnerseite <http://www.vertriebspartnertipps.de/> haben wir ein umfangreiches Angebot an unterschiedlichen Werbebannern für Sie zusammengestellt, die Sie herunterladen können.

Wählen Sie ein Banner aus und laden es sich per Klick der rechten Maustaste herunter oder benutzen Sie direkt den Bannercode den Sie unter dem jeweiligen Banner finden. Sie sehen im Bannercode die rot hervorgehobene ID: AB00002 diese ersetzen Sie durch Ihre eigene Vertriebspartner-ID.



Platzieren Sie das Banner auf Ihrer Webseite. Größere horizontale Banner am besten am oberen Bildschirmrand, kleinere oder vertikale in der Seitenleiste. Klickt ein Besucher Ihrer Seite das Banner an, wird er automatisch auf Ihre von Online Media World bereitgestellte Homepage geleitet. Alle Verkäufe, die von dieser Homepage aus generiert werden, haben Sie vermittelt und dafür belohnt Sie Online Media World mit bis zu 36% Provision.

Textlinks

Neben Werbebannern finden Sie auf Ihren Vertriebspartnerseiten

<http://www.vertriebspartnertipps.de> auch aussagekräftige Textlinks sowie Empfehlungen, die Sie Ihren Textlinks voranstellen können. Die Erfahrung hat gezeigt, dass Links mit persönlichen Empfehlungen häufiger angeklickt werden, als Links ohne Empfehlung. Übernehmen Sie die Textlinks, die Ihnen selbstverständlich ebenso wie die Werbebanner kostenlos zur Verfügung stehen und erstellen Sie Textlinks in Ihrem HTML-Editor nach folgender Vorlage:

hier ist Platz für Ihren Werbetext

Der Code erklärt sich folgendermaßen: die zweite Zeile ist der Link mit Ihrer ID (da schreiben Sie statt AB00001 Ihre eigene ID hin), die dritte der Text mit dem Sie werben.

Das Prinzip funktioniert ebenso wie bei den Werbebannern: Klickt ein Besucher den Textlink an, wird er auf Ihre von Online Media World bereitgestellte Homepage geleitet und alle Verkäufe die von dieser Homepage aus generiert werden, erkennt Online Media World automatisch als von Ihnen vermittelt an und Sie erhalten dafür bis zu 36% Provision.

Wenn Sie Ihre Empfehlung selbst schreiben wollen, geben wir Ihnen im Folgenden einige Tipps, die Sie dabei beachten sollten:

Nehmen Sie Bezug auf den Nutzen, um glaubwürdig zu klingen. Schreiben Sie aus dem Bauch heraus und beschreiben Sie nur den Nutzen des Produkts, nicht die Eigenschaften!

FALSCH WÄRE: Sprachkurs hat 42 Lektionen, 1300 Vokabeln, verschiedene Lernmethoden (=Eigenschaften)

RICHTIG WÄRE: Sprachkurse, mit denen Sie spielend leicht (Nutzen: leicht anwendbar) und in kürzester Zeit die Sprache lernen können (Nutzen: Zeitersparnis), um Ihre Kenntnisse entscheidend auffrischen können (Nutzen: Wissen)

Beispiel:

Mein Tipp, wenn Sie eine neue Sprache lernen möchten:

Ich habe Dänisch gelernt und dabei mit dem Shop von **Sprachenlernen24** beste Erfahrungen gemacht. Mit dem Multimedia-Sprachkurs konnte ich in kürzester Zeit Dänisch lernen. Ich hatte keine Vorkenntnisse und kann mich nun im Urlaub in allen wichtigen Situationen verständigen!

Wie Sie als Online-Promoter erfolgreich Provisionen verdienen

Im letzten Kapitel haben wir Sie über Werbemethoden, die Sie als Webmaster nutzen können, informiert. In diesem Kapitel stellen wir Ihnen Werbemethoden vor, die Sie als Online-Promoter gezielt für die Vermittlung von Online Media World Produkten einsetzen können.

Als Online-Promoter werben Sie für Ihre von Online Media World bereitgestellte Homepage. Alle Verkäufe, die über diese Homepage erzielt wurden, haben Sie vermittelt und Sie erhalten dafür bis zu 36% Provision auf Ihr Konto.

Deshalb sollten Sie unbedingt für Ihre Online-Media-World-Homepage werben. Dies können Sie folgendermaßen tun: Durch Werbung mit Google AdWords, durch Werbebanner, durch das Eintragen in Suchmaschinen und durch die Schaltung mit Kleinanzeigen in Print- und Online-Medien.

Google AdWords

Hierbei handelt es sich um Anzeigelinks, die seitlich neben der Ergebnisliste von Google stehen. Die Werbung mit Google AdWords ist besonders effektiv, weil sie pro Klick und nicht pro Werbeeinblendung bezahlt wird. Überlegen Sie sich, zu welchen Suchbegriffen Ihre Anzeigelinks geschaltet werden sollen und verweisen Sie in Ihrem Anzeigelink auf Ihre Online-Media-World-Homepage. Klickt ein Besucher die Anzeige an, wird er auf Ihre von Online Media World bereitgestellte Homepage geleitet. Jeder Verkauf, der von Ihrer Homepage erzielt wurde, ist von Ihnen vermittelt worden und Sie werden mit Provisionen von bis zu 36% belohnt.



Warum Werbung mit Google AdWords so effektiv ist

Diese Werbeart gehört zu den Werbemitteln der so genannten 'Sponsorenlinks'. Dies sind Anzeigelinks, die zielgerichtet auf der Ergebnisliste von Google und deren Partnerseiten stehen. Mit AdWords können Sie sehr hohe Umsätze erzielen.

Anmeldung:

Besuchen Sie die Internetseite von Google AdWords <http://adwords.google.de/> und folgen Sie schrittweise den dort vorgegebenen Anleitungen. Nach dem Verfassen des Anzeigetextes und der Wahl der Suchbegriffe werden Sie in Kürze bei Google AdWords angemeldet sein.

Preis:

Bieten Sie nicht zu viel pro Klick, denn je weniger Sie pro Klick zahlen müssen, umso höher ist Ihr Profit.

Wieso es sich lohnt, mit AdWords für Sprachkurse zu werben

Verkaufsrate:

Von 24 Besuchern der Sprachkursseiten <http://www.sprachenlernen24.de> bestellt ca. einer einen Kurs. Eine Verkaufsrate von 1 zu 24 ist sehr hoch für einen Online-Verkaufsshop.

Erlös:

Ein Sprachkurs kostet mindestens 29,95 Euro, Sie erhalten bis zu 36 Prozent Provision, also bis zu 10,78 Euro pro Verkauf (wenn der Kunde mehrere Kurse auf einmal bestellt oder sich für einen teureren Kurs entscheidet, sogar mehr). Teilen Sie Ihre Provision durch die Besucheranzahl, die nötig ist, um einen Verkauf zu erzielen. Wenn von 24 Besuchern der Webseite durchschnittlich ein Besucher etwas bestellt, so erhalten Sie pro Klick 10,78 Euro : 24 Besucher = 0,45 Euro pro Besucher. Dieser Faktor kann sich aber ändern, je

nachdem, unter welchen Keywords Sie werben und wie gut Ihre Werbetexte sind.

Gewinn:

Bei Google AdWords wird der Klick versteigert, der Preis fängt dabei bei 0,05 Euro pro Klick an. Selbst wenn Sie 0,10 Euro pro Klick zahlen, bleibt ein hoher Gewinn übrig.

Keywords (=Suchbegriffe)

Anzahl der Suchbegriffe:

Pro Kampagne können Sie maximal 2000 Suchbegriffe festlegen. Diese Anzahl sollten Sie nutzen, um möglichst viele Keywords beim Schalten von Google Adwords auszuwählen.

Festlegen des potentiellen

Kundenstamms:

Überlegen Sie sich, wer überhaupt Interesse an z.B. einem Schwedischkurs hat, um die idealen Suchbegriffe herauszufinden:

- Urlauber
- Zweisprachige Pärchen
- Leute, die aus Bildungs- oder beruflichen Gründen einen Aufenthalt im Ausland planen, usw...

Exotische Suchbegriffe:

Damit Ihre Google AdWords Anzeige nicht unter den Anzeigen Ihrer

Konkurrenten untergeht, sollten Sie sich bei Ihrer Anmeldung bemühen, exotische Suchbegriffe auszuwählen.

Markenrechtlich geschützte Suchbegriffe dürfen NICHT verwendet werden.

Sie dürfen also KEINE Konkurrenzfirmen oder -produkte als Suchbegriffe verwenden! Wenn Sie dies trotzdem tun, wird Ihre Vertriebspartnerschaft umgehend gekündigt; außerdem können Sie von den Markeninhabern verklagt werden.

Variieren Sie außerdem Ihre Suchbegriffe:

- Verwenden Sie Einzahl und Mehrzahl (Sprachkurs und Sprachkurse)
- Verwenden Sie bewusst in einigen Suchbegriffen Rechtschreibfehler und alte/neue Rechtschreibung (Portogal, schwedish, Rußland, Russland)
- Verwenden Sie zusammen/auseinander geschriebene Formen (Sprachkurs, Sprach-Kurs, Sprach Kurs)

Wir haben für Sie im Folgenden einige Beispiele zusammengestellt, auf die Sie beim Werben von Online Media World Sprachkursen zurückgreifen können.

Geeignete Suchbegriffe

Beispiel 1:

Suchen Sie sich Begriffe, die mit Spracherwerb zu tun haben:

- sprachunterricht schwedisch
- wörterbuch schwedisch
- übersetzung schwedisch
- übersetzung schwedisch deutsch
- online wörterbuch schwedisch
- sprache schwedisch
- schwedisch deutsch übersetzer
- dolmetscher schwedisch
- schwedisch aktiv
- schüleraustausch schweden
- übersetzer schwedisch
- schwedisch für anfänger
- schwedish sprachkurs
- stockholm sprachkurs
- schwedisch dutsch online
- schwedisch vokabeln
- schwedischer sprachlehrgang
- schwedisch übersetzer
- schwedisch abendkurs
- schwedisch chat
- schwedisch computerkurse
- schweden crashkurse
- schwedisch intensivkurs
- schwedisch intensivkurse
- schwedisch intensivsprachkurs
- schwedisch intensivsprachkurse
- schwedisch internetsprachkurs
- schwedisch deutsch
- schwedisch deutsch wörterbuch
- schwedisch translator

- online wörterbuch deutsch schwedisch
- deutsch schwedisch online
- übersetzungsprogramm schwedisch deutsch
- deutsch schwedische zusammenarbeit
- schwedische vokabeln
- schwedisch bersetzen
- schwedisch lernen
- schwedisch lernen online
- ich liebe dich auf schwedisch
- frohe weihnachten auf schwedisch
- schwedisch guten tag

Beispiel 2:

Legen Sie eine Liste an mit 200 Orten (möglichst auch vielen kleinen, unbekanntem) des Landes an und fügen Sie einen zweiten dran, nach dem Sie selbst suchen würden, wenn Sie dorthin in Urlaub fahren würden. Wenn Sie 10 Zusatzbegriffe haben, dann kombinieren Sie alle 200 Orte mit diesen 10 Begriffen. Somit haben Sie bereits 2000 Suchbegriffe!

Beispiele:

- istanbul
- istanbul ferienhaus
- istanbul ferienwohnung
- istanbul flug
- istanbul hostel
- istanbul hotel
- istanbul unterkunft
- istanbul urlaub
- istanbul camping

- istanbul sprachschule
- istanbul fewo

Kurzer Hinweis: Individual- und Rucksacktouristen lernen wesentlich häufiger die Sprache des Ziellandes als Pauschaltouristen. Der Suchbegriff 'schweden jugendherberge' wird daher zu besseren Ergebnissen führen als 'schweden pauschalreise'.

Beispiel 3:

Begriffe, die mit 'Arbeitssuche' und anderen touristischen Begriffen zu tun haben:

- wetter stockholm
- stockholm flughafen
- fähre helsingborg
- schwedenkarte
- arbeiten in skandinavien
- angelurlaub schweden
- camping in schweden
- arbeit schweden
- umrechnung schwedische kronen
- jobs stockholm
- stuttgart stockholm
- arbeiten in schweden

Google bietet hierzu ein "Keyword-Tool" an, mit dem Sie nach geeigneten Suchbegriffen suchen können. **Wir können Ihnen davon aber nur abraten**, da darin auch markenrechtlich geschützte Begriffe vorkommen (es werden viele Konkurrenzfirmen und -Produkte genannt, deren Nennung nicht

gestattet ist) Außerdem kommen darin viele Begriffe vor, die zwar viele Klicks bringen, aber erfahrungsgemäß überhaupt keinen Umsatz.

Noch ein Tipp:

Sie können Ihre Werbung auch für einzelne Länder schalten.

Bieten Sie z.B. für den Suchbegriff 'Chinesisch lernen' oder 'Chinesisch Sprachkurs' und wählen Sie als Land nur China aus.

Nun haben Sie eine Zielgruppe, die mit der höchsten Wahrscheinlichkeit einen Sprachkurs bestellt: Dauerhaft, zeitweilig oder berufsbedingt ausgewanderte Deutsche, Schweizer und Österreicher, die sich bereits in der neuen Heimat befinden und dringend einen Chinesisch-Sprachkurs benötigen!

Ungeeignete Suchbegriffe

Einige Suchgriffe sind Umsatzkiller!

Vermeiden Sie:

kostenlos, gratis, billig - sonst haben Sie zwar viele Klicks, aber keine Verkäufe

Restaurant, Essen, kochen - denn wer nur ein indisches Restaurant sucht, interessiert sich selten für einen Hindi-Sprachkurs.

Verwenden Sie KEINE markenrechtlich geschützten Suchbegriffe.

Verwenden Sie also KEINE Konkurrenzfirmen oder -produkte, da Sie sonst gegenüber dem Markeninhaber eine sehr teure Klage riskieren; außerdem werden wir Ihnen in einem solchen Fall Ihre Vertriebspartnerschaft kündigen.

Auch hierzu einige Beispiele:

Wer in Google nach "kostenlos spanisch lernen" sucht, klickt zwar evtl. auf Ihre Seite, ist aber nicht bereit, für ein Produkt Geld zu zahlen.

Wer "Chinesisches Restaurant Berlin" eingibt, möchte nur etwas essen.

Wenn Sie "Langenscheidt", "Pons", "Baedeker", "Inlingua" oder "Wall Street Institute" als Begriff verwenden, können diese Firmen Sie verklagen, da Sie gegen das Markenrecht verstoßen.

Weitere Tipps, um mehr Klicks zu erzielen

1. Erstellen Sie eine Liste mit 50-100 Orten des Ziellandes, möglichst auch vielen kleinen.

Legen Sie damit Begriffskombinationen fest, die aus Städten/ Urlaubsorten/ Wahrzeichen des Landes bestehen sowie aus einem Begriff, der mit Urlaub/Reise zu tun hat; z.B. Hotels, Apartments, Flügen, Urlaub, Fewo, Ferienhaus,

Fähre etc.

Melden Sie sich mit diesen Suchbegriffen an.

2. Erstellen Sie eine Liste mit Suchbegriffen, die mit Spracherwerb zu tun haben. Es sollten mindestens 50 Suchbegriffe dabei sein.

3. Jeder Suchbegriffe sollte aus zwei bis drei Wörtern bestehen, es sollten dabei möglichst viele exotische Kombinationen dabei sein. Diese kosten am wenigsten und bringen die besten Resultate.

4. Pro Kampagne können Sie maximal 2000 Keywords festlegen. Diese Anzahl sollten Sie nutzen, um möglichst viele exotische Suchbegriffe verwenden zu können. Bieten Sie nicht zu viel pro Klick, denn je weniger Sie dafür zahlen müssen, umso höher ist Ihr Profit.

5. Wenn Sie beispielsweise den Schwedisch-Sprachkurs bei Google Adwords bewerben wollen, so haben Sie mit dem Suchbegriff 'Schwedisch-Sprachkurs' oder gar nur 'Sprachkurs' wenig Chancen. Zum einen sind die Sprachkurse von Sprachenlernen24 unter diesem Begriff bereits automatisch mehrfach bei Google vertreten, zum anderen fällt der Preis pro Klick für diesen Begriff relativ hoch aus.

Überlegen Sie sich daher, wer überhaupt Interesse an einem Schwedischkurs hat.

Dies sind:

- Urlauber, die für die Reise lernen möchten

- Zweisprachige Pärchen, von denen sich einer mit die Familie des Partner/der Partnerin verständigen möchte
- Leute, die auswandern möchten und Jobs in Schweden suchen
- Leute, die mit Sprachkenntnissen ihre Berufsaussichten verbessern möchten
- Leute, die ein Ferienhaus kaufen möchten.

6. Schreiben Sie verschiedene Werbetexte für AdWords. Schreiben Sie Texte, die aus dem Rest der Anzeigen

h e r a u s r a g e n .

Lassen Sie die Texte einen Tag liegen und verbessern Sie sie erneut. Lassen Sie die Texte von anderen durchlesen und korrigieren.

7. Suchen Sie sich Nischen!

Je exotischer ein Suchbegriff ist, desto besser. Seien Sie kreativ und schreiben Sie eine lange Liste mit Suchbegriffen.

8. Starten Sie viele unterschiedliche Kampagnen, mit mindestens 10 verschiedenen Sprachkursen.

9. Werben Sie nicht nur mit AdWords, sondern auch auf [Yahoo! Search Marketing](http://searchmarketing.yahoo.de/) <http://searchmarketing.yahoo.de/> (vormals Overture)

10. Gehen Sie am Schluss noch einmal Ihre Liste durch und prüfen Sie, ob keine negativen Begriffe sowie keine Fremdfirmen oder -produkte darin vorkommen. Denn ein einziger

markenrechtlich geschützter Begriff innerhalb Ihrer 1000 Begriffe kann Sie bereits einen 6-stelligen Betrag kosten!

Wie Sie immer auf dem ersten Platz erscheinen

Der oberste Eintrag wird bei Google AdWords am häufigsten angeklickt. Platz 2 erhält nur noch etwa halb so viele Klicks wie der erste Platz, der dritte Platz nur noch etwa ein Drittel. Daher ist es unerlässlich, dass Sie auf dem 1. Platz erscheinen, um viele Klicks zu erhalten.

Die Link-Platzierung wird von Google errechnet durch den Faktor Klickrate x Preis pro Klick.

Beispiel:

Ein Link, für den 10 Cent pro Klick bezahlt wird und der eine Konversionsrate von 5 Prozent hat, erhält 50 Punkte.

Ein Link, für den 20 Cent pro Klick bezahlt wird und der eine Konversionsrate von 3 Prozent hat, erhält 60 Punkte.

Die Tatsache, dass hier nur jeder 33. Kunde auf den Link klickt, kann durch einen höheren Klickpreis ausgeglichen werden.

Bieten Sie zu Beginn Ihrer Kampagne etwa eine Woche wesentlich mehr, als Sie normalerweise für einen Klick zahlen würden. Betrachten Sie dies als Investment für die Zukunft: In dieser Woche verdrängen Sie alle

Konkurrenz-Links auf die hinteren Plätze.

Da der oberste Link immer viel häufiger angeklickt wird als der zweitoberste Link, erhalten Sie in dieser Woche die meisten Punkte: Erstens, weil Sie am meisten zahlen und zweitens, weil Ihr Link durch die oberste Position am häufigsten angeklickt wird.

Da Sie sich nach einer Woche auf dem 1. Platz befinden, können Sie in der Folgewoche weniger per Klick bezahlen. Selbst wenn Sie nur noch die Hälfte von dem zahlen, was der Zweitplatzierte für einen Klick zahlt, erhalten Sie wegen des Faktors aus Klickrate x Preis immer noch gleich viele Punkte wie der Zweite.

In der Regel bleiben Sie nun einige Wochen auf dem 1. Platz. Wenn Sie irgendwann wieder abrutschen sollten, so verdreifachen Sie einfach für eine Woche den Preis für einen Klick, um wieder auf den 1. Platz zu kommen.

Bewerben Sie mit dieser effektiven Werbemethode Ihre Homepage und verdienen Sie für jeden Verkauf, der über Sie vermittelt wurde bis zu 36% Provision. Zögern Sie nicht und melden Sie sich noch heute bei den beiden Portalen für Sponsorenlinks an:

<http://adwords.google.de>

<http://searchmarketing.yahoo.de>

Bannerplatzbuchung

In einem vorherigen Kapitel hatten wir bereits sehr ausführlich über Bannerwerbung berichtet, jetzt stellen wir Ihnen die Methode der Bannerplatz-Buchung vor. Wenn Sie keine eigene Webseite betreiben, können Sie trotzdem mit Bannern für Ihre Ihnen von Online Media World bereitgestellte Homepage werben, indem Sie Bannerplätze buchen. Auf vielen Internetseiten können Sie sehr kostengünstig Werbebanner platzieren. Beahlt wird entweder pro Einblendung Ihres Banners oder pro Klick. Buchen Sie Bannerwerbepplätze und stellen Sie Banner aus dem für Sie kostenlosen Sortiment von Online Media World ein. Ersetzen Sie im Bannercode die rot markierte ID durch Ihre eigene und jeder Klick auf das Banner leitet auf Ihre Online Media World Homepage von der Ihnen jeder Verkauf mit Provisionen von bis zu 36% vergütet wird.

Suchmaschineneintrag

Eine weitere Werbemethode, mit der Sie Ihre eigene Online-Media-World-Homepage bekannter machen können, ist der Eintrag in Suchmaschinen. Tragen Sie die genaue Adresse Ihrer persönlichen Homepage inklusive Ihrer Vertriebspartner-ID in Suchmaschinen ein und Besucher werden auf Ihre Homepage aufmerksam. Jeder Verkauf über Ihre Homepage wird Ihnen mit bis zu 36% Provision vergütet.

Kleinanzeigen

Schalten Sie in Print- und Online-Medien Kleinanzeigen und verweisen Sie auf Ihre Online-Media-World-Homepage. Damit machen Sie Ihre Homepage bekannt. An jedem Verkauf über Ihre Homepage verdienen Sie bis zu 36% Provision vom Verkaufspreis.

Nun haben Sie einige Werbemethoden kennen gelernt, die Sie auch einsetzen können, wenn Sie keine eigene Homepage betreiben.

Im nächsten Kapitel werden wir Sie über die Werbemethoden für Wiederverkäufer informieren.

Wie Sie als Wiederverkäufer erfolgreich Provisionen verdienen

Nachdem wir Ihnen in den letzten beiden Kapiteln Werbemethoden vorgestellt haben, die Sie als Online-Promoter und Webmaster einsetzen können, möchten wir Ihnen in diesem Kapitel die zahlreichen Möglichkeiten vorstellen, die sich Ihnen als Wiederverkäufer bieten.

Der Händlerrabatt für Wiederverkäufer

Wenn Sie die Produkte von Online Media World als Wiederverkäufer erwerben möchten, können Sie auf <http://www.vertriebspartnertipps.de> unter der Rubrik 'Wiederverkaufs-Pakete' Waren zum Händlerrabatt erwerben und zu einem beliebigen Preis weiterverkaufen. Bei dieser Art der Vermittlung wird keine Provision gutgeschrieben, da Sie von den günstigen Händlerkonditionen profitieren. Wir gewähren Ihnen je nach Bestellmenge zwischen 35-50% Rabatt. Sie können Ihre Gewinnspanne also selbst bestimmen.

Mit dieser Methode sind Sie aktiver Verkäufer von Online-Media-World-Produkten und Sie haben zahlreiche Möglichkeiten und Plattformen, um Ihre Ware zu verkaufen. Wenn Sie einen eigenen Laden haben, können Sie die Sprachkurse mit in Ihr Sortiment aufnehmen. Findet in Ihrer Nähe ein Flohmarkt oder Basar statt? Dann versuchen Sie es doch

mal dort mit einem Stand mit Sprachkursen von Sprachenlernen24.

Einen weiteren großen Absatz bietet Ihnen das Internet. Hier haben Sie die Möglichkeit einen eigenen Online-Shop einzurichten und

Produkte von Online Media World zu verkaufen oder die zahlreichen Plattformen von Online-Auktionshäusern und Online-Versandhäusern für den Verkauf zu nutzen.

Ihr Internet-Shop

Richten Sie sich einen eignen Online-Shop ein und nehmen Sie die Produkte von Online Media World in Ihr Sortiment mit auf. Nutzen Sie das umfangreiche Angebot an Top-Performance-Werbemitteln, das für Sie unter <http://www.vertriebspartnertipps.de> bereitsteht, wie z.B. verkaufstarke Werbebanner, Textlinks und Logos als Download, um Ihre Seite zu promoten.

Vermittlung über Dropshipping

Wenn Sie die Produkte von Online Media World in Ihrem eigenen Online-Shop verkaufen wollen, können Sie sich neben den Wiederverkaufspaketen auch für den Vertrieb über Dropshipping (auf Deutsch: Direktversand) entscheiden. Hierbei haben Sie mit dem Produktversand nichts zu tun. Denn mit diesem Verkaufsweg können Sie ohne Eigenkapital und ohne Lagerhaltungskosten Produkte an Drittkunden weiterverkaufen.

Anders als beim reinen Wiederverkauf der Produkte von Online Media World müssen Sie Dropshipping-Produkte nicht vorher dort

einkaufen. Stattdessen beauftragen Sie Online Media World, die Produkte direkt in Ihrem Namen an Ihre Endkunden zu liefern. Diese Endkunden erhalten von Online Media World die Ware in einem neutralen Umschlag mit Ihrem Absender drauf.

Und Sie bekommen die Rechnung zugeschickt, da Sie rechtlich gesehen als Vertriebspartner der Kunde von Online Media World sind.

Das Dropshipping-Prinzip – Schritt für Schritt

1. Sie verkaufen die Produkte von Online Media World über den Verkaufsweg Ihrer Wahl (z.B. Amazon, eBay, Ihr eigener Shop) und zu den von Ihnen festgelegten Preisen.
2. Der Endkunde zahlt an Sie
3. Sie zahlen an Online Media World
4. Online Media World beliefert direkt den Endkunden (ohne Rechnung)
5. Sie erhalten von Online Media World eine Rechnung per Post

Weshalb Sie sich für Dropshipping entscheiden sollten:

- Auf alle Dropshipping-Produkte gewähren wir **30% Rabatt!**
- Sie können **alle** Produkte des Sprachkurssortiments von Sprachenlernen24 verkaufen, da Sie durch Dropshipping jederzeit Zugriff auf diese Produkte haben.
- Dropshipping-Produkte können auf der **Verkaufsplattform Ihrer Wahl** und zu den von Ihnen festgelegten Preisen

verkauft werden.

- Sie zahlen erst an Online Media World, wenn Sie das Geld bereits vom Endkunden erhalten haben.
- **Sie sparen sich mit Dropshipping doppelte Versandkosten**, denn anders als beim Wiederverkauf wird die Ware direkt an den Endkunden geschickt und nicht erst von Online Media World zu Ihnen und danach von Ihnen an den Kunden.
- Sie haben **keine Lagerhaltungskosten**, da das Produkt direkt von Online Media World an den Endkunden verschickt wird.

Dropshipping-Produkte können nur von Teilnehmern des Vertriebspartnerprogramms von Online Media World bestellt werden und sind provisionsfrei.

Online-Auktionen, z.B. eBay

Gerade Online-Auktionen sind eine der besten Verkaufsmethoden überhaupt! Seitdem das große Onlineauktionshaus eBay diese ehemals als Online-Flohmarkt ins Leben gerufene Verkaufs-Plattform geschaffen hat, gibt es fast keinen Haushalt in Deutschland mehr, indem sich nicht zumindest eine Person bei eBay registriert hat. Dabei ist eBay nicht das einzige Onlineauktionshaus: Es gibt noch zahlreiche ähnliche Plattformen, auf denen Sie auch erfolgreich Ihre Waren anbieten können! Im Folgenden erklären wir Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie erfolgreich Ihre Waren in Online-Auktionen verkaufen.

1. Erwerben Sie unsere Software

Als Wiederverkäufer ohne Provisionsanspruch, aber mit bis zu 50% Rabatt auf den Endverkaufspreis.

Wichtig: Bei diesen Vertriebsarten müssen Sie die Ware auf jeden Fall vorher selbst erwerben und die gesamte Kaufabwicklung, die Rechnungsstellung sowie den Versand durchführen, bevor Sie die Ware weiterverkaufen. Eine reine Vermittlung ist nicht gestattet. Als weitere Vertriebsmethode steht Ihnen Dropshipping zur Verfügung. Wählen Sie diesen Vertriebsweg, müssen Sie die Produkte nicht vorher bei Online Media World einkaufen. Stattdessen beauftragen Sie Online Media World, die Produkte direkt in Ihrem Namen an Ihre Endkunden zu liefern. Sie zahlen erst an Online Media World, wenn Sie das Geld bereits vom Endkunden erhalten haben. Wählen Sie Dropshipping, erhalten Sie von Online Media World einen Rabatt von 30 Prozent.

2. Starten Sie Online-Auktionen!

Unser Tipp: starten Sie jeden Tag zwischen 10 und 20 neue Auktionen!

3. Artikelbezeichnung und -beschreibung

Wecken Sie das Interesse des Käufers mit der Artikelbezeichnung! Die Artikelbezeichnung Ihres Angebots soll das Interesse der potenziellen Käufer wecken. Gestalten Sie eine attraktive Artikelbeschreibung, mit präzisen Angaben. Informieren Sie sich auf den

Verkaufsseiten www.sprachenlernen24.de, dort finden Sie zu den Produkten alle Details.

Wenn Sie es noch einfacher wollen, verwenden Sie die von Online Media World für Sie bereits erstellten Artikelbeschreibungen, die Sie frei verwenden können, kopieren Sie einfach den HTML-Code in Ihre Angebotsvorlage und Sie haben eine komplette Artikelbeschreibung mit Bildern und Detailangaben!

4. Bilder

Fügen Sie Ihrer Auktionsbeschreibung unbedingt mindestens ein Bild hinzu. Denn Auktionen mit Bildern wirken seriöser und geben dem Käufer zusätzlich die Information über das Aussehen des Produkts. Sie finden ein umfangreiches Bilderangebot zu den Produkten von Online Media World auf den Verkaufs- und Vertriebspartnerseiten, die Sie verwenden dürfen.

5. Verkauf zum Festpreis oder als Auktion?

Bei Festpreisangeboten bestimmen Sie von vornherein den Preis zu dem Ihr Artikel verkauft werden soll. Das Angebot endet, sobald der Artikel verkauft wurde.

Auktionen enden, sobald der Zeitraum erreicht ist, zu dem Sie bei der Artikeleinstellung das Ende festgelegt haben. Der Verkaufspreis entspricht dem Gebot des Höchstbietenden. Wir empfehlen Ihnen, die Software als Festpreisangebot einzustellen, da es sich bei den Produkten von Online Media World um Neuware handelt.

6. Die Preisangabe

Bei der Preisgestaltung haben Sie freien Lauf! Vergleichen Sie Ihren Wiederverkaufspreis mit den offiziellen Preisen auf der Verkaufsseite: www.sprachenlernen24.de, berechnen Sie die anfallenden Verkaufsgebühren, beobachten Sie Ihre unmittelbare Konkurrenz und überlegen Sie sich dann einen Preis, zu dem Sie Ihr Produkt anbieten wollen.

7. Die Angebotsdauer

Bei allen Onlineauktionsportalen haben Sie die Wahl, den Zeitraum der Angebotsdauer zu bestimmen. Dabei können Sie meistens zwischen einem Tag, drei, fünf, sieben oder zehn Tagen auswählen. Überlegen Sie sich bei der Wahl der Angebotsdauer eine Taktik, denn es spielen mehrere Faktoren eine Rolle, die hierbei wichtig sind.

Der Wochentag: als beste Verkaufstage haben

sich Dienstag, Mittwoch und Donnerstag bewährt. Achten Sie bei der Planung des Auktionsendes auf das TV-Programm! Bei der Übertragung von wichtigen Sportveranstaltungen oder Blockbustern sind erfahrungsgemäß weniger Menschen online.

Die Uhrzeit: In der Praxis hat sich gezeigt, dass die beste Zeit, um die Auktionen enden zu lassen, in den Abendstunden bis ca. 23 Uhr liegt. In dieser Zeit tummeln sich die meisten Interessenten auf Auktionsplattformen. Nutzen Sie dies und lassen Sie Ihre Angebote in diesem Zeitraum enden.

Einmaliges Angebot: Wenn Sie das Angebot nur ein einziges Mal starten wollen und in Zukunft dieses Produkt nicht erneut einstellen, dann beachten Sie unbedingt, die Uhrzeit und den Wochentag des Angebotsendes, denn bald endende Angebote erscheinen nach der Suchanfrage zuerst.

Sich wiederholendes Angebot: Sie wollen viele gleiche Produkte verkaufen und täglich mehrere Angebote enden lassen? Dann stellen Sie Ihre Artikel so ein, dass Sie zu verschiedenen Tageszeiten, z.B. morgens, mittags, nachmittags, abends enden, sowie am besten an jedem Tag! Wenn das Angebot beendet ist, stellen Sie es einfach mit einem Klick wieder neu ein!

8. Zusatzoptionen

Bei eBay stehen Ihnen zahlreiche kostenpflichtige Zusatzoptionen zur Verfügung! Doch nicht alle sind wirklich lohnenswert. Unser Tipp: Nutzen Sie als Zusatzoption das Galeriebild, dieses kann sich wirklich rechnen.

Galeriebild: Das Galeriebild kostet bei eBay

0,75 Euro, die Sie investieren sollten. Es zeigt das eingestellte Bild direkt in der Ergebnisanzeige als Vorschaubild (Thumbnail). Erfahrungsgemäß werden Angebote mit Vorschaubild häufiger angeklickt, als Angebote ohne Vorschaubild. Gerade bei Angeboten, die häufiger bei eBay eingestellt werden, kann sich diese Zusatzoption rentieren.

Wenn Sie keine Möglichkeit haben, rund um die Uhr an Ihrem Rechner zu sein, kann sich auch die Zusatzoption '**Startzeitplanung**' rentieren. Hier können Sie für 0,10 Euro festlegen, wann Ihr Angebot startet und somit auch endet.

Auf alle anderen Zusatzoptionen können Sie verzichten. Mit einem kleinen Trick haben Sie eine Alternative zum Bilderpaket für 1,50 Euro, um sechs Bilder in Ihr Angebot zu stellen:

Programmieren Sie Ihre Angebotsvorlage in HTML und binden Sie Ihre im WWW hinterlegten Bilder in Ihre Angebotsvorlage mit ein. Unser Tipp: Benutzen Sie die von uns erstellten Angebotsvorlagen und Sie haben eine ansprechende, mit vielen Bildern bestückte Artikelbeschreibung, die Sie keinen Cent kostet.

9. Anbieterkennzeichnung und Widerrufsrecht

Wenn Sie unsere Software z.B. bei eBay verkaufen wollen, ist dies ein gewerblicher Verkauf, deshalb müssen Sie bei Ihrem Profil Ihren Verkäuferstatus als 'gewerblicher Verkäufer' kennzeichnen. Des Weiteren müssen Sie Ihre Anbieterkennzeichnung veröffentlichen und in Ihrer Artikelbeschreibung über das so genannte Widerrufsrecht belehren. Die Anbieterkennzeichnung muss folgende

Angaben enthalten:

- Ihren Vor- und Nachnamen und Ihre Anschrift (Straße, Hausnummer, Postleitzahl, Ort - kein Postfach!)
- E-Mail-Adresse und Telefonnummer.
- Ihre Steuernummer bzw. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer
- Die Widerrufsbelehrung darf in keinem Angebot fehlen. Gerne können Sie die vorgefertigte Widerrufsbelehrung aus unseren Auktionsbeschreibungen verwenden.

Hier können Sie Auktionen starten:

Besuchen Sie die im Folgenden aufgeführten Auktionsseiten und melden Sie sich an (durch Klick auf Registrieren, Anmelden o.ä.).

- <http://www.ebay.de>
- <http://www.hood.de>
- <http://www.auxion.de>
- <http://www.besteauktion.de>
- <http://www.onetwosold.de>
- <http://www.atrada.de>
- <http://www.richbid.de>
- <http://www.ebay.ch>
- <http://www.hotbid.ch>
- <http://www.netauc.ch>
- <http://www.ebay.at>
- <http://www.onetwosold.at>
- <http://www.feininger.de>
- <http://www.tradehall.de>
- <http://www.online-versteigerungen.de>
- <http://www.erats.de>
- <http://www.buytool.de>
- <http://www.doppelshop.de>

- <http://www.eurobid.com>
- <http://www.handelssache.de>
- <http://www.hoehstgebot.de>
- <http://www.onlineauktionen.de>
- <http://www.poenix.de>
- <http://www.zuschlag-24.de>

Weitere Anbieter finden Sie, indem Sie in den Suchmaschinen (z.B. Yahoo <http://www.yahoo.de> oder Google <http://www.google.de>) nach dem Wort 'Auktion' suchen. Besuchen Sie auch die Übersichtsseiten für Auktionen:

- <http://www.auktionsindex.de>
- <http://www.auctionsearch.de>
- <http://www.asearch.de>

Dort werden Sie viele Auktionsseiten finden, auf denen Sie selbst inserieren können.

Nach Ablauf der Auktion:

Schreiben Sie dem Gewinner der Auktion eine Mail mit einer Zahlungsaufforderung.

Sie können z.B. den folgenden Text verwenden:

```
Hallo,  
  
Sie haben soeben meine Auktion  
gewonnen. Bitte überweisen Sie den  
Betrag von (BETRAG EINFÜGEN) Euro auf  
folgendes Konto:  
  
Kontonummer:  
BLZ:  
Inhaber:  
Verwendungszweck:  
  
Sobald der Betrag eingegangen ist,  
werde ich die Ware an Sie versenden.  
  
Mit freundlichen Grüßen  
(IHR NAME)
```

Nach Zahlungseingang versenden Sie die Ware an den Kunden.

Laden Sie sich unter <http://www.vertriebspartnertipps.de> aus den angebotenen Werbemitteln die vorgefertigten Angebotsbeschreibungen und Bilder herunter und starten Sie den Verkauf von Sprachkursen von Sprachenlernen24 in Online-Auktionen.

Online-Versandhaus Amazon.de

Auch im Online-Versandhaus Amazon.de können Sie Sprachkurse von Sprachenlernen24 verkaufen. Hier ist das Einstellen von Produkten kostenlos, es werden Ihnen nur bei erfolgreichem Verkauf Gebühren angerechnet. Ihr Angebot erscheint als Link auf der Angebotsseite des Sprachkurses, den Sie verkaufen möchten. Die aufwendige Gestaltung einer Angebotsseite entfällt hier. Sie haben die Möglichkeit, kurze Informationen über den Zustand und den Versand zu beschreiben. Den Preis können Sie selbst festlegen. Bei einem erfolgreichen Verkauf sind Sie verpflichtet, die Ware innerhalb von zwei Werktagen an den Kunden zu schicken. Die Ware wird Ihnen von Amazon in einem Rhythmus von zwei Wochen bezahlt.

Weshalb Sie sich für den Verkauf über Amazon entscheiden sollten:

Beim Amazon-Verkaufsprogramm 'Marketplace' fallen nur bei verkauften Produkten Gebühren an.

Außerdem sorgen die hohen Besucherzahlen auf der Amazon-Webseite für den nötigen Kundenverkehr. Und der Bekanntheitsgrad der Online-Verkaufsplattform garantiert Ihnen und

Ihren Kunden einen professionellen und zuverlässigen Verkaufsabschluss.

Probieren Sie es aus!

Um Ihnen den Ersteinstieg bei Amazon zu erleichtern, erfahren Sie hier, wie das Einstellen von Produkten auf dieser Verkaufsplattform funktioniert und was Sie dabei beachten sollten:

- Überlegen Sie sich, welche Sprachenlernen24-Sprachkurse Sie bei Amazon verkaufen wollen und bestellen Sie die entsprechenden Kurse anschließend bei uns als kostengünstige Wiederverkaufspakete beziehungsweise wählen Sie die Dropshipping-Methode.

Lagern Sie einen Vorrat von ca. ein bis zwei Kursen pro Sprache, denn sobald Sie Amazon über den Verkauf eines Produktes informiert, müssen Sie das Produkt innerhalb von zwei Tagen an Ihre Kunden versenden. Bei der Dropshipping-Methode füllen Sie das Bestellformular aus und zahlen an Online Media World den Kaufbetrag, Online Media Word schickt nach Zahlungseingang das Produkt an Ihren Kunden und Sie erhalten die Rechnung.

- Gehen Sie auf die Webseite www.amazon.de und suchen Sie im linken Menü die Rubrik 'jetzt verkaufen'. Sie müssen sich nun bei Amazon **anmelden, um Ihre Produkte online zu stellen.**

- Sobald sich ein Kunde für eines Ihrer Produkte interessiert, stößt er bei Amazon auf Ihr Angebot. Entscheidet er sich, bei Ihnen, statt bei Amazon direkt das gewünschte Produkt einzukaufen, **informiert Sie Amazon per E-Mail** darüber.
- **Versenden** Sie innerhalb von zwei Tagen das Produkt an Ihren Kunden, wenn Sie die Dropshipping-Methode gewählt haben, übernimmt dies Online Media World für Sie.
- Dank der Echtzeit-Statistiken von Amazon 'Marketplace' behalten Sie den **Überblick über Ihre verkauften Produkte** und wissen immer centgenau, auf welchem Stand sich Ihr Amazon-Konto gerade befindet.
- Monatlich erhalten Sie von Amazon-Marketplace eine **Abrechnung** und alle zwei Wochen die Ihnen zustehende **Vergütung**.

In diesem Kapitel haben wir Ihnen den Vertrieb als Wiederverkäufer vorgestellt. Nun haben Sie ein umfangreiches Portfolio rund um die Werbemethoden zur Vermittlung von Online-Media-World-Produkten. Egal ob Sie die Produkte als Webmaster, als Online-Promoter oder als Wiederverkäufer vertreiben, auf unseren Vertriebspartnerseiten <http://www.vertriebspartnertipps.de> finden Sie weitere Methoden, mit denen Sie Erfolg haben können.

Online Media World wünscht Ihnen viel Erfolg!