

7 Wege zur erfolgreichen Existenzgründung im Internet.

Daten

Autor: Torsten Montag

Version: 1.0

Download unter: <http://www.gruenderlexikon.de/download/ebooks/7-wege-zur-erfolgreichen-existenzgruendung-im-internet.pdf>

Hinweis

Dieses E-Book kann kostenlos geladen, weitergegeben sowie auf Ihrer Website zum Download angeboten werden.

Inhaltsverzeichnis

1. Der eigene Onlineshop.....	4
2. Geld verdienen mit Bildern und Texten.....	6
3. Selbstständigkeit für Exoten - Geld verdienen als Programmierer oder Designer.....	8
4. Existenzgründung mit einem Blog oder einem Forum.....	10
5. Erfolgreich mit kostenlosen Angeboten im Internet.....	12
6. Warenhandel über Auktionshäuser wie Ebay & Co.....	14
7. Erfolgreich mit einem Webverzeichnis.....	16
8. Fazit.....	18

In dieser kleinen Serie wollen wir uns mit den besten Wegen zu einer **erfolgreichen Existenzgründung im Internet** beschäftigen. Selbstverständlich können die hier vorgestellten Möglichkeiten lediglich einen ersten Ansatzpunkt im Bereich der erfolgreichen [Geschäftsgründung](#) bieten. Sie ersetzen auf gar keinen Fall die individuelle Planung und **Beratung durch einen Coach**.

Außerdem kommt es immer auf Ihre eigene Erfahrung an, die vielleicht in dem einen oder anderen Punkt höher oder niedriger ist. Sehen Sie diese Serie als Ideengeber, aber keinesfalls als Patentrezept für eine erfolgreiche Gründung. Wir wollen Ihnen mit unserer kleinen Serie die Möglichkeiten aufzeigen, die Ihnen das [Internet](#) bietet. Eine endgültige **Entscheidung**, wie, wann und ob Sie gründen, müssen Sie aber immer noch selbst treffen.

Da jedoch das Internet ein erfolgversprechender [Markt](#) ist, sollten Sie es bei einer Gründung nicht außer Acht lassen. Selbst wenn es um Produkte geht, die klassischerweise nichts mit dem Web zu tun haben, benötigen Sie es doch für einen **erfolgreichen Vertrieb**. Die Vorteile bei einer rein internetbasierten Gründung liegen natürlich ebenfalls auf der Hand. Viele der von uns vorgestellten Ideen für eine erfolgreiche Gründung im World Wide Web lassen sich mit einem geringen [Eigenkapital](#) umsetzen, so dass sich die Ideen gerade für Gründer mit **geringem finanziellen Background** gut umsetzen lassen.

Dennoch sollten Sie auch bei den Internet-Geschäftsideen nicht vergessen, dass diese gewisse finanzielle Mittel benötigen, um erfolgreich zu werden. Sicher ist ein eigener kleiner [Online-Shop](#) schnell und kostengünstig erstellt. Er bringt allerdings recht wenig, wenn er von den potenziellen Kunden nicht gefunden werden kann. Hier müssen Gründer noch einiges in die [Optimierung](#) des Shops stecken und diese Folgekosten, die auch bei jeder anderen netzbasierten Gründung entstehen können, sollten von Anfang an mit eingerechnet werden.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/eigenkapital/>

<http://www.gruenderlexikon.de/geschaeftsgruendung/>

<http://www.gruenderlexikon.de/internet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/markt/>

<http://www.gruenderlexikon.de/online-shop/>

<http://www.gruenderlexikon.de/optimierung/>

1. Der eigene Onlineshop

Ebenfalls besteht die Möglichkeit, sich im [Internet](#) mit einem eigenen **Onlineshop** selbstständig zu machen. Der Vorteil ist, dass man nicht von Ebay und Co. abhängig ist. Gebühren für die eingestellten Produkte und Provisionen für erfolgreiche Verkäufe fallen nicht an. Wichtig ist aber auch hier eine gute Vorüberlegung. Denn aufgrund der Vielzahl von Shops ist es wichtig, einen [Markt](#) zu finden, der noch nicht übersättigt ist. Sinnvoll für eine **Existenzgründung** kann es deshalb sein, eine [Nische](#) zu bedienen.

Die richtige Software

Natürlich muss ein [Onlineshop](#) leicht zu bedienen sein, sowohl seitens des Gründers selbst, als auch von den Kunden, die darüber einkaufen wollen. Hier bietet sich die Möglichkeit, eine eigene [Software](#) programmieren zu lassen oder auf **fertige Software** zurückzugreifen. Erstere Variante bietet den Vorteil, dass auf sämtliche individuellen Anforderungen des Unternehmens reagiert werden kann. Allerdings sind die [Kosten](#) recht hoch.

Eine Alternative stellen deshalb **fertige Shoplösungen** dar, die günstig gemietet oder gekauft werden können. Einige Varianten stehen sogar kostenfrei zur Verfügung. Sie eignen sich gerade bei sehr kleinen [Unternehmen](#), sollten aber auf Dauer durch professionelle Lösungen ersetzt werden.

Bei der Shopsoftware sollten verschiedene Möglichkeiten integriert sein, darunter eine **Lagerverwaltung**, sowie die automatische Erstellung von Lieferscheinen und Rechnungen.

Suchmaschinenoptimierung und Werbung für den Onlineshop

Der Onlineshop eines Existenzgründers muss natürlich gefunden werden. Deshalb sollte eine **Suchmaschinenoptimierung** für relevante Keywords, also Suchbegriffe, erfolgen. Dadurch wird erreicht, dass Kunden, die über eine Suchmaschine nach einem bestimmten Produkt suchen, den Onlineshop schnell finden. Der Großteil der Onlinekäufer sucht dabei zunächst über die Suchmaschinen und beachtet auch nur maximal die ersten zehn Ergebnisse. Das zeigt deutlich, wie wichtig dieser Punkt ist.

Neben der **Onlinewerbung** und der Suchmaschinenoptimierung muss natürlich ebenfalls offline für einen Onlineshop geworben werden. Hierbei

sollte die Webadresse zumindest auf sämtlichen Firmenunterlagen vermerkt sein, also auf Briefköpfen, Rechnungen, Werbebriefen, Flyern, [Visitenkarten](#) und vielem mehr.

Sinnvoll ist es ebenfalls, im Onlineshop auf Neuerungen hinzuweisen, die das Unternehmen, die Branche oder Produkte betreffen. So kann man nicht nur mit **hochwertigen Produkten**, sondern auch mit Hintergrundinformationen bei potenziellen Kunden punkten. Des Weiteren können Gewinnspiele helfen, den Shop bekannter zu machen oder die [Werbung](#) mittels Affiliate-Netzwerken.

Weitere Entscheidungen in Verbindung mit dem Onlineshop

Außerdem muss der Gründer eine klare Aussage zu den **Versandmöglichkeiten** treffen. Bei vielen Onlineverkäufen kann es sinnvoll sein, einen [Vertrag](#) mit Versendern auszuhandeln. Durch große Mengen versandter Pakete lassen sich oft Vergünstigungen heraushandeln.

Ebenfalls sollten die **Zahlungsbedingungen** festgelegt werden, so dass auch hier entsprechende Möglichkeiten für den Kunden zur Wahl stehen. Bei der Angabe sensibler Daten, wie bei Zahlung mittels [Kreditkarte](#), ist zudem darauf zu achten, eine gut verschlüsselte und sichere Verbindung zu wählen.

Den nächsten Teil dieser Serie widmen wir den Medien wie Texten und Bildern.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/internet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/kosten/>

<http://www.gruenderlexikon.de/markt/>

<http://www.gruenderlexikon.de/nische/>

<http://www.gruenderlexikon.de/onlineshop/>

<http://www.gruenderlexikon.de/software/>

<http://www.gruenderlexikon.de/unternehmen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/visitenkarten/>

<http://www.gruenderlexikon.de/werbung>

<http://www.gruenderlexikon.de/tags/666/onlineshop/>

<http://www.gruenderlexikon.de/tags/1618/suchmaschinenoptimierung/>

<http://www.gruenderlexikon.de/tags/3030/shoploesungen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/tags/3031/shopsoftware/>

<http://www.gruenderlexikon.de/tags/3032/lagerverwaltung/>

2. Geld verdienen mit Bildern und Texten

Das Internet besteht aus unzähligen Webseiten, auf denen zahllose **Bilder und Texte** integriert sind. Diese Inhalte für die Webseiten tragen erheblich dazu bei, dass die Seiten selbst in den Suchmaschinen besser gefunden werden. Sie sind also ein wichtiger Bestandteil des Erfolgs der einzelnen Webseiten. Allerdings muss der so genannte **Content**, der sich in grafischen und textlichen Content aufteilt, auch erst einmal erstellt werden.

Und genau diese Aufgaben der **Contenterstellung** in Form von Bild und Text bieten eine weitere Möglichkeit, sich im Internet erfolgreich selbstständig zu machen. Da die meisten [Unternehmen](#) weder die Zeit, noch die Qualifikation haben, hochwertigen Content für ihre Webseite zu erstellen, werden diese Aufgaben oft ausgelagert. An diesem Punkt greift die [Geschäftsidee](#).

Gründung ohne Kapitalaufwand

Die Gründung eines Unternehmens im Bereich der Contenterstellung kann dabei nahezu ohne Kapitalaufwand erfolgen. Das Einzige, was benötigt wird, ist ein PC mit Internetzugang. Idealerweise sollte eine Flatrate bestehen, da eine dauerhafte Verbindung mit dem Web notwendig ist, um Themen und Informationen für die Texte zu recherchieren. Bei der Erstellung von grafischem Content kommt es zusätzlich auf eine hochwertige Kamera und Kenntnisse in der richtigen Aufbereitung der Fotos an.

Anfänglich können die Gründer ihr [Gewerbe](#) auch nebenberuflich ausüben. Text- und Bildagenturen im Web stellen verschiedene Aufträge auf ihren Plattformen ein, die individuell abgearbeitet werden können. Freilich sind die Verdienstmöglichkeiten hier nicht sonderlich hoch, doch durch den Einstieg über derartige Portale kann man auch einen gewissen Kundenstamm aufbauen. Dieser ist im Laufe der Zeit bereit, mehr für den Content zu zahlen, der erstellt wird.

Richtig kalkulieren

Die [Kalkulation](#) für ein Produkt – und Bilder und Texte stellen letztlich nichts anderes dar – richtet sich immer nach Angebot und Nachfrage. Deshalb sollten potenzielle Gründer in diesem Bereich den [Markt](#) zunächst beobachten, um die möglichen Preise zu erfahren. Des Weiteren müssen sie genau durchrechnen, ob sie mit einem solchen Preis, der

konkurrenzfähig bleiben muss, leben können. Schließlich soll früher oder später von den Einnahmen des Unternehmens die eigene Existenz bestritten werden.

Für die Kalkulation sollten die Kosten für Strom und Telefon, sowie für die Abnutzung des Rechners beachtet werden. Außerdem ist der Zeitaufwand nicht unerheblich. Viele Gründer haben in der Vergangenheit zwar konkurrenzlos günstige Angebote gemacht, sind jedoch aufgrund dessen, dass sich diese auf Dauer nicht gerechnet haben, genauso schnell vom Markt verschwunden, wie sie aufgetaucht sind. Deshalb sollte man bereits zu Beginn der Gründung realistisch kalkulieren und die Preise durchsetzen, sobald die ersten Stammkunden gewonnen wurden.

Wie sich Programmierer und Webdesigner selbständig machen können, erfahren Sie im nächsten Artikel dieser Serie.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/geschaeftsidee/>

<http://www.gruenderlexikon.de/gewerbe/>

<http://www.gruenderlexikon.de/internet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/kalkulation/>

<http://www.gruenderlexikon.de/markt/>

<http://www.gruenderlexikon.de/unternehmen/>

3. Selbstständigkeit für Exoten - Geld verdienen als Programmierer oder Designer

Gerade das [Internet](#) bietet derzeit ein enormes **Wachstumspotenzial**. Täglich werden unzählige neue Webseiten an den Start gebracht und diese müssen natürlich mit einem passenden Design ausgestattet und funktionsfähig programmiert werden. Deshalb entscheiden sich mittlerweile viele Gründer für die Gründung als **Programmierer oder Designer** im Internet.

Der Beruf verspricht einen gewissen Erfolg, der bereits zu Beginn der Aufnahme der selbstständigen Tätigkeit erreicht werden kann. Durch den kontinuierlichen Ausbau bestehender Webseiten und die stete Neuanlage weiterer Webseiten, kann man davon ausgehen, dass genügend Aufträge vorhanden sind. Voraussetzung ist natürlich das notwendige **fachliche Know-how**.

Genaue Analyse des Marktes

Zunächst muss aber auch bei einer Gründung als Designer oder Programmierer der [Markt](#) analysiert werden. Wie sind die [Kosten](#), die verlangt werden dürfen, welche [Zielgruppe](#) will und kann man bedienen, welches **Potenzial** hat das Ganze – diese Fragen müssen geklärt werden. Erst wenn man seine Zielgruppe und deren Anforderungen kennt, kann man mit der Gründung beginnen.

Kritisch hinterfragt werden sollten ebenfalls die eigenen Fähigkeiten. Denn auch wenn sehr gute Programmier- und Design-Kenntnisse vorliegen, reichen sie vielleicht für sehr umfangreiche Projekte noch nicht aus. Dessen sollte man sich dann auch bewusst sein und sich auf diejenigen Aufgaben konzentrieren, die man tatsächlich in **besten Qualität** erledigen kann.

Marketing für die eigenen Dienstleistungen

Gerade im Web sollte ein Programmierer und Designer sehr gut zeigen können, was er kann. Dabei helfen **selbst gestaltete Webseiten**, die bereits einen ersten Eindruck von den Fähigkeiten des Einzelnen vermitteln. Außerdem kann man bestehende Kunden befragen, ob deren gestaltete Seiten als Referenz genutzt werden können.

Durch Einträge in Branchenbücher, einschlägige Foren und mehr kann zudem [Marketing](#) fast ohne Kosten betrieben werden. Ideales Marketing

funktioniert natürlich über Empfehlungen, doch bis diese kommen, muss man auf andere Möglichkeiten zurückgreifen. Wer jedoch die ersten Kunden gewinnen und überzeugen konnte, kann auch damit rechnen, dass er weiter empfohlen wird. Sinnvoll ist es dabei, wenn Vereinbarungen bezüglich einer **dauerhaften Pflege** der erstellten Webseiten getroffen werden. So handelt es sich nicht nur um ein Projekt, das bereits nach einigen Wochen abgeschlossen ist, sondern mit kleinen Pflegemaßnahmen kann dauerhaft daran verdient werden.

Insbesondere Programmierer sollten auf ihre **speziellen Kenntnisse** mit bestimmten Datenbanken und Programmiersprachen hinweisen. Denn Kenntnisse in PHP oder MySQL sind heute besonders stark gefragt und sollten entsprechend beworben werden. Auch ein Designstudium oder ein IT-Studium sollten gesondert hervorgehoben werden, damit sich **potenzielle Kunden** ein besseres Bild vom Auftragnehmer machen können.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/internet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/kosten/>

<http://www.gruenderlexikon.de/marketing/>

<http://www.gruenderlexikon.de/markt/>

<http://www.gruenderlexikon.de/zielgruppe/>

4. Existenzgründung mit einem Blog oder einem Forum

Eine weitere Möglichkeit für die zumeist vorerst **nebenberufliche Existenzgründung** ist die Erstellung eines Weblogs oder eines Forums. Ursprünglich war das Weblog oder auch Blog eine Art Online-Tagebuch. In diesem berichteten die Blogbetreiber von ihren täglichen Erlebnissen. Heute werden Blogs ebenfalls mit persönlichen Erlebnissen gefüllt, können aber genauso über die unterschiedlichsten Dinge informieren.

Dazu zählen Informationen rund um das eigene Hobby, um berufliche Dinge oder vieles mehr. Allerdings lässt sich alleine mit dem **Füllen eines Blogs** oder eines Forums, das zum Gedankenaustausch zwischen den Usern geeignet ist, noch kein [Geld verdienen](#). Dieses wird erst dann möglich, wenn beispielsweise [Werbung](#) auf dem Blog geschaltet wird.

Werbemöglichkeiten auf Blogs und Foren

In Frage kommen dabei verschiedene Werbemöglichkeiten, als bekannteste Varianten zählen wohl die **AdSense-Anzeigen** von Google. Sie können vergleichsweise einfach eingebunden werden. Mit jedem Klick auf die Anzeigen, die optimal auf den vorhandenen Content abgestimmt werden, verdient der Blogbetreiber Geld. Alternativen zu AdSense sind beispielsweise die Programme von Contaxe und ähnlichen Anbietern. Auch hierbei werden **Werbeanzeigen** geschaltet, die sich auf den beinhalteten Content beziehen.

In Frage kommen auch Partnerprogramme, bekannter als **Affiliate-Programme**. Hierbei werden Links bestimmter Partner auf den eigenen Seiten eingebunden. Je nach Programm kann die Bezahlung nach Klicks, nach Sales, also Verkäufen, nach Leads oder nach Views erfolgen. Mit Views ist dabei die Häufigkeit der Anzeige der Werbung gemeint. Bezahlt wird meist per 1.000 Views.

Das Besondere ist, dass auf einer Seite, die über bestimmte Modestile berichtet, dann auch Anzeigen zu Mode geschaltet werden, um so die Klickrate zu erhöhen. Die Vergütung per Klick oder View ist recht niedrig angesiedelt, allerdings sind diese **Klicks und Views** auch leichter zu erreichen. Richtig interessant wird es bei Leads oder Sales, die recht hoch vergütet werden.

Keine zu aufdringliche Werbung schalten

Damit die **Existenzgründung** mittels Blog oder Forum erfolgreich wird, sollte aber die Werbung nicht zu sehr in den Vordergrund treten. Dadurch fühlen sich die Besucher bedrängt und meiden die Seite. Die Werbung sollte stets unauffällig platziert werden, aber dennoch so, dass sie die User zum Klicken bewegt.

Ebenfalls müssen **Blog oder Forum** im Web bekannt gemacht werden. Hierbei ist es wichtig, für eine gute Verlinkung zu sorgen, etwa durch die Hinterlassung von Kommentaren in anderen Blogs oder durch freiwillige Links, die von anderen Bloggern gesetzt werden. So kann man die Besucherzahl auf dem eigenen Blog erhöhen und demzufolge auch die **Chancen auf mehr Klicks** und bessere Verdienstmöglichkeiten.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/geld-verdienen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/werbung/>

<http://www.gruenderlexikon.de/user/>

5. Erfolgreich mit kostenlosen Angeboten im Internet

Wer nach weiteren Möglichkeiten der **Existenzgründung im Internet** sucht, sollte sich einmal mit gratis Angeboten vertraut machen. So werden oftmals auf Webseiten kostenfreie Angebote offeriert. Diese sorgen dafür, dass mehr Besucher die Webseite aufrufen und dann womöglich auf [Werbung](#) klicken. Dabei handelt es sich um die verschiedensten **gratis Angebote**, die von Malvorlagen und Bastelvorlagen, über Schnittmuster und viele weitere [Vorlagen](#) reichen.

Möglich sind nahezu alle Angebote, die sich problemlos downloaden lassen. Wichtig sind aber auch hier eine gründliche Vorbereitung und das Wissen um die Algorithmen der Suchmaschinen und mehr. Denn nur eine Homepage, die auch gefunden werden kann, wird langfristig **Besucher anziehen** und diese zum Anklicken von Werbung animieren.

Ideenfindung

Um die richtige Idee für **kostenlose Angebote** zu finden, ist es natürlich notwendig, sich mit den Möglichkeiten auseinander zu setzen. Außerdem sollte man den [Markt](#) genau kennen. Wer also gratis Malvorlagen anbieten will, sollte zunächst klären, wie groß die [Konkurrenz](#) ist. Als Faustregel gilt, dass bei zu vielen Treffern kaum eine Chance besteht, in den Suchmaschinen nach vorn zu gelangen. Bei einer Suche, die nicht häufig genug ausgeführt wird, bei der jedoch **kaum Konkurrenz** besteht, ist die Aussicht auf Erfolg ebenfalls gering. Deshalb gilt es zunächst, eine gratis [Vorlage](#) zu finden, die man anbieten kann, deren Konkurrenz sich im Rahmen hält und nach der möglichst viele [User](#) des Webs suchen.

Hat man diese Idee gefunden, muss die **technische Seite** des Vorhabens umgesetzt werden. Insbesondere große Webseiten, die langfristig bestehen und viele Besucher anziehen sollen, sollten vom Profi programmiert und designt werden. Außerdem ist es wichtig, für eine möglichst große Bekanntheit der Seite zu sorgen. Dabei kann die Hilfe eines so genannten Suchmaschinenoptimierers in Anspruch genommen werden.

Content is King

Neben diesen Maßnahmen muss man natürlich noch ausreichend Inhalte für die betreffende Seite beschaffen. Eine einzige **Malvorlage** wird nicht

zum Erfolg führen. Es sollten mehrere [Vorlagen](#) zum Download bereit gestellt werden, je größer die Auswahl, umso besser. Außerdem sollten möglichst viele Hintergrundinfos zu den angebotenen Produkten gegeben werden. Das kann beispielsweise ein Malkurs sein, in dem **Schritt für Schritt** erklärt wird, wie man später auch ohne [Vorlagen](#) malen kann oder ähnliches.

Ist die Seite bekannt genug, können die kostenlosen Angebote auch durch kostenpflichtige ersetzt werden. Dann müssen die User, die **weitere Malvorlagen** downloaden wollen, dafür zahlen. Diese Umstellung sollte jedoch erst dann erfolgen, wenn die Webseite bereits gut frequentiert wird. Dabei sollte aber der Mehrwert für den Nutzer immer im Auge behalten werden. Es können zum Beispiel weiterhin bestimmte kostenlose Angebote gemacht werden. Wenn jedoch **höherwertige Angebote** genutzt werden, muss dafür gezahlt werden.

Im nächsten Artikel dieser Serie erzählen wir Ihnen mehr zu Webverzeichnissen.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/konkurrenz/>

<http://www.gruenderlexikon.de/markt/>

<http://www.gruenderlexikon.de/user/>

<http://www.gruenderlexikon.de/vorlagen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/werbung/>

6. Warenhandel über Auktionshäuser wie Ebay & Co.

Jeder kennt die Auktionshäuser im [Internet](#), als bekanntestes Beispiel **Ebay**. Und fast jeder von Ihnen hat mit Sicherheit schon einmal das ein oder andere Produkt via Ebay verkauft. Doch wie soll nun eine [Existenzgründung](#) über Ebay laufen und welche Vorteile bietet diese?

Die Vorteile sind mit Sicherheit im **geringen Eigenkapitalbedarf** zu Beginn der selbstständigen Tätigkeit zu finden, aber auch in dem überschaubaren Verwaltungsaufwand. Dennoch kann Ebay alleine nicht für eine erfolgreiche Gründung stehen. Vielmehr müssen Sie sich als Gründer Gedanken um die Waren machen, die bisher noch nicht zuhauf auf Ebay und Co. zu finden sind. Insbesondere selbst hergestellte Produkte können dabei eine **Nische** bedienen, die von anderen Unternehmern noch nicht entdeckt wurde.

Marktpotenzial mit den richtigen Produkten nutzen

Alleine in Deutschland gibt es mehr als 16 Millionen registrierte Benutzer bei Ebay und damit 16 Millionen potenzielle Kunden. Mittlerweile gibt es in dem Online-Auktionshaus fast alles, was man sich nur vorstellen kann. Selbst skurrile Produkte, wie ein Glas Luft oder eine Luftgitarre wurden schon angeboten und verwunderlicherweise verkauft. Dass diese Produkte jedoch nicht die Grundlage für eine **dauerhafte Selbstständigkeit** sein können, sollte klar sein.

Zunächst einmal gilt es deshalb, den [Markt](#) genau zu beobachten. So kann man herausfinden, welche Produkte derzeit nicht oder nur in geringem Maße bei Ebay angeboten werden. Wenn dies klar ist, kann man mit der eigenen Idee beginnen. Sollte diese keine zu großen Konkurrenten aufweisen, kann sich die **Existenzgründung** lohnen. Anfänglich werden vielleicht nur einige wenige Produkte von Ihnen angefertigt und über Ebay vertrieben. Doch mit einer steigenden Anzahl an erfolgreichen Verkäufen können Sie Ihren Absatzmarkt weiter ausbauen. Entwickeln Sie Ihre Produkte weiter, ermitteln Sie **konkurrenzfähige Preise**, indem Sie die [Konkurrenz](#) beobachten. Verbessern Sie Ihre Fertigungsprozesse, um günstiger produzieren und verkaufen zu können.

Erhöhung der Verkäufe

Sobald die ersten Produkte verkauft wurden und man **positive Bewertungen** von den Kunden erhalten hat, steigt auch das Vertrauen weiterer Kunden in Sie als Verkäufer. Diese Chance müssen Sie nutzen. Erweitern Sie Ihr Sortiment, bieten Sie nicht mehr nur [Auktionen](#) an, sondern genauso Sofortkauf-Produkte. Damit zeigen Sie sich als seriöser und ernst zu nehmender **gewerblicher Händler**.

Legen Sie im nächsten Schritt einen eigenen Ebay-Shop an, in dem die Kunden die gesamte **Vielfalt** Ihrer Waren kennen lernen können. Machen Sie mit Sonderaktionen und mehr auf sich aufmerksam. Vergessen Sie dabei aber nie, dass Sie auch weiterhin der [Qualität](#) und der Termintreue bei Lieferungen treu bleiben müssen. Nur wenige negative oder neutrale Bewertungen können Sie Ihren guten Namen kosten. Haben Sie Ihren Shop soweit ausgebaut, dass Sie von **den Einnahmen leben** können und konnten sich als Experte auf einem Gebiet etablieren, können Sie Ihr Sortiment erweitern und so das [Unternehmen](#) weiter aufbauen.

Im nächsten Teil dieser Serie beschäftigen wir uns mit Onlineshops.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/auktionen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/existenzgruendung/>

<http://www.gruenderlexikon.de/internet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/konkurrenz/>

<http://www.gruenderlexikon.de/markt/>

<http://www.gruenderlexikon.de/qualitaet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/unternehmen/>

7. Erfolgreich mit einem Webverzeichnis

Eine weitere Möglichkeit, sich erfolgreich **im Internet selbstständig** zu machen, besteht darin, ein Web- oder Artikelverzeichnis zu nutzen. Dieses kann zu hohen Einnahmen führen, wenn die richtige [Werbung](#) geschaltet wird. Allerdings handelt es sich auch bei dieser Variante der Online-[Selbstständigkeit](#) nicht um das schnelle Geld, das immer wieder versprochen wird.

Damit ein **Webverzeichnis** erfolgreich ist, muss es gut gepflegt werden. Dabei müssen sämtliche Einträge idealerweise händisch überprüft werden. Nur so kann man gewährleisten, dass es sich um ein hochwertiges Webverzeichnis handelt, welches den Ansprüchen der eintragenden [Unternehmen](#) genügen kann. Auch die Suchmaschinen werden **gepflegte Verzeichnisse** eher akzeptieren, als jene, die wenig Wert auf Qualität legen. Dies hat die Erfahrung mit Artikelverzeichnissen gezeigt, die vor wenigen Jahren noch ganz groß waren, aufgrund des sinkenden Qualitätsniveaus jedoch zum größten Teil deutlich abgestraft wurden.

Intensive Pflege und viel Aufwand notwendig

Damit sich das eine, neue Verzeichnis im Web von den zahllosen Konkurrenten abhebt, muss es gründlich und intensiv gepflegt werden. Bis vor kurzer Zeit war es sinnvoll, ein Artikelverzeichnis zu erstellen. Der benötigte **Content** kam von Dritten, die dafür einen Link erhielten. Der Seitenbetreiber band Werbung auf der Seite ein und verdiente an den Klicks der [User](#). Auch heute kann man mit einem solchen Verzeichnis noch Erfolg haben.

Allerdings muss man dann wirklich jeden Artikel einzeln lesen und entscheiden, ob dieser ein gewisses **Mindestmaß an Qualität** aufweist. Wenn in einem Verzeichnis das gleiche Thema zum fünften Mal behandelt wird, wird das gesamte Verzeichnis deutlich weniger wert sein.

Des Weiteren muss das Verzeichnis, damit es sich zum [Geld verdienen](#) eignet, entsprechend bekannt gemacht werden. Hierbei spielt einmal mehr die möglichst umfassende Verlinkung eine wichtige Rolle. Nur wenn möglichst viele Links auf das Verzeichnis verweisen, kann es von den Suchmaschinen besser positioniert werden und wird so mehr Besucher anziehen. Ebenfalls kann mit einem Webverzeichnis Geld verdient werden, wenn die eingetragenen Unternehmen eine **Provision** für vermittelte Kunden zahlen. Hier muss man sich intensiv mit der Materie beschäftigen, um die richtige Vorgehensweise umsetzen zu können.

So funktioniert es nicht

Außerdem muss man sich damit auseinandersetzen, welche typischen Fehler beim Aufbau eines **Webverzeichnisses** entstehen können. Wird nicht ausreichend auf qualitativ hochwertige Inhalte geachtet, verschwindet das Verzeichnis in den Tiefen des [Internet](#) und wird vermutlich nie mehr gefunden. So kann garantiert kein Geld verdient werden, wengleich dies vor einigen Jahren noch recht gut funktionierte.

Außerdem lohnt es sich, in eine saubere **Programmierung und Strukturierung** eines Verzeichnisses zu investieren, damit es besser gefunden werden kann.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/geld-verdienen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/internet/>

<http://www.gruenderlexikon.de/selbststaendigkeit/>

<http://www.gruenderlexikon.de/unternehmen/>

<http://www.gruenderlexikon.de/user/>

<http://www.gruenderlexikon.de/werbung/>

8. Fazit

Unsere kleine Artikelserie der letzten Wochen zum Thema „**Existenzgründung im Internet**“ hat uns gezeigt, welche Möglichkeiten es für erfolgreiche Existenzgründungen im Internet gibt. Dabei ist jedoch eines ganz klar geworden: Es gibt keinen goldenen Weg und es gibt keine Gründung, die ohne Arbeit zum Ziel führt. Die zahllosen Versprechungen hinsichtlich der Möglichkeiten, binnen weniger Stunden Hunderte von Euro zu verdienen, können also getrost ignoriert werden.

Ebenso ist es bei einer Gründung im Internet von Bedeutung, die verschiedenen Potenziale einer Idee auszuloten, den **Markt zu beobachten** und zu kennen. Andernfalls wird man keinen Erfolg haben. Auch sollte jede Gründung, ob sie nun im Internet oder offline durchgeführt wird, gründlich vorbereitet werden. Ein umfassender [Businessplan](#), inklusive Marktanalysen und vieles mehr ist hierbei unverzichtbar.

Außerdem entscheiden grundsätzlich die eigenen Fertigkeiten, **Fähigkeiten** und Kenntnisse sowie Vorlieben darüber, in welchem Bereich eine [Existenzgründung](#) erfolgreich sein kann und wird. Ein hohes Durchhaltevermögen und viel Fleiß gehören aber auch bei diesen **7 Wegen zur erfolgreichen Existenzgründung** in jedem Fall dazu.

Für welche Variante man sich auch entscheidet, man sollte genau kalkulieren und die **Erfolgsaussichten** sorgfältig abwägen, um langfristige Erfolge mit einer Existenzgründung im Internet erzielen zu können. Auch kann keiner dieser Vorschläge eine [Garantie](#) für den Erfolg mitbringen. Hier ist der Gründer immer selbst gefragt.

Begriffserklärung im Gründerlexikon

<http://www.gruenderlexikon.de/businessplan/>

<http://www.gruenderlexikon.de/existenzgruendung/>

<http://www.gruenderlexikon.de/garantie/>