

Digitale Produkte erfolgreich verkaufen

Beispiele für digitale Produkte

- Video-Kurs – z.B. Blog-Camp.de
- Membership-Site – z.B. Blog-Camp.de, Fizzle.co, Dynamite Circle
- Premium-Content – z.B. eisy.org
- Abo-Modelle – z.B. eisy.org, Fizzle.co
- Fotos – verkaufen über Fotolia, Artflakes.com
- Designs – GraphicRiver.com oder Spreadshirt.de
- Plugins – für WordPress (z.B. OptinMonster, OptinSkin)
- Templates– für WordPress (verkaufen über ThemeForest.net)
- Apps – für Smartphone oder Tablet
- Musik – Songs (iTunes) oder Jingles, Sound-Effekte etc. (Audiojungle.com)
- eBooks – als PDF oder für eReader (eigene Plattform oder amazon KDP)

Meine Erfahrungen mit eBooks und Büchern

1. Mini-Reiseführer für 7 Länder
 - Preis: 3,90 Euro
 - Format: PDF
 - Verkauf: im Reiseblog
 - Sales: ca. 1.200 Stück
 - Gewinn: > 3.000 Euro
 - Investition: \$5 pro eBook (für 3D-Cover)
2. Beruf: Reiseblogger
 - Preis: 49,- Euro
 - Format: PDF und für eReader
 - Verkauf: im Reiseblog
 - Sales: > 100 Stück
 - Gewinn: > 3.000 Euro
 - Investition: 250 Euro für Korrektorat
3. No Worries
 - Verfügbar als eBook und Print
 - Preis: 8,99 Euro für eBook, 12,99 Euro für Print
 - Verkauf: im Reiseblog, auf amazon und in anderen Shops (via Bookrix.de)
 - Sales-Ziel: 1.000 Stück im ersten Jahr
 - Gewinnziel: 5.000 Euro im ersten Jahr
 - Investition: 250 Euro für Korrektorat, 300 Euro für Cover, 100 Euro für FB-Ads, 300 Euro für Belegexemplare (Testleser, Gewinnspiele, Blogger, Freunde)

4 Gründe, warum ich mit digitalen Produkten gern Geld verdiene

- **Bestätigung meiner Arbeit:** Erst wenn ich an meine Zielgruppe verkaufen kann, wird deutlich, wie groß der Nutzen meiner Arbeit wirklich ist.
- **Wahrnehmung als Experte:** Wer es schafft, für seine Arbeit bezahlt zu werden, genießt ein höheres Ansehen. Der Status beim Leser und innerhalb der Branche wird angehoben. Das hat Folgeeffekte: Das nächste Produkt verkauft sich noch besser, mehr Backlinks, Media-Coverage, Einladungen zu Konferenzen.
- **Passives Einkommen:** Man geht zwar stark in Vorleistung. Doch wenn das Produkt steht, kann man über Jahre Einnahmen erzielen. Meine eBooks verkaufen sich jeden Tag.
- **Persönliches Wachstum:** Ich lerne und wachse an jedem Produkt. Jedes Mal probiere ich etwas Neues aus. Jedes Mal quäle ich mich durch den Prozess. Mit der Zeit werde ich besser und erfolgreicher.

Wie Du ein Thema findest

1. Plattform

Es ist leichter, Produkte zu verkaufen, wenn Du bereits eine eigene Plattform hast. Zum Beispiel einen Blog, einen Podcast, einen Youtube-Kanal oder eine große Social-Media-Gefolgschaft. Auf Deiner Plattform merkst Du, welche Themen eine große Resonanz erzeugen und was immer wieder gesucht wird.

2. Zuhören

Höre auf Deine Leser/Zuhörer/Fans. Was bewegt sie? Welche Sorgen haben sie? Welche Fragen tauchen immer wieder auf? Lassen sich die Antworten verallgemeinern? Das sind gute Indikatoren für einen Bedarf.

3. Ideen finden Dich bei der Arbeit

Die besten Ideen bekommst Du nicht, wenn Du angestrengt nachdenkst. Aber auch nicht, wenn Du gar nichts machst. Die Inspiration kommt bei der Arbeit. Also blogge, beantworte Fragen, höre Podcasts, beobachte den Wettbewerb, lies Blogs und Bücher.

4. Stelle die richtige Frage

Wenn Du etwas verkaufen willst, muss Dein Produkt einen Nutzen erfüllen. Es muss ein Problem lösen, auf Sorgen eingehen, Fragen beantworten oder zumindest Zeit sparen. Frag Dich immer, wem Du helfen möchtest und wie Du helfen kannst. Bei mir begann alles mit der Frage nach dem „Warum“ (bzw. „für wen?“).

5. Erfinde das Rad nicht neu

Vieles wurde schon erzählt. Die meisten Informationen gibt es irgendwo im Internet. Deine Aufgabe kann es sein, diese Informationen so aufzubereiten, dass sie für den Empfänger nützlich sind. Fasse also mehrere Blog-Artikel zusammen oder bereite Infos neu auf, die wild im Netz verstreut sind. Gib Deinem Produkt Deine eigene Perspektive mit. Orientiere Dich nicht daran, was Du den Experten Deiner Branche beibringen kannst, sondern den Einsteigern (davon gibt es viel mehr).

6. Denke Deine Idee nicht tot

Es gibt immer Gründe, die dagegen sprechen, ein Produkt zu erstellen. Je länger Du darüber nachdenkst, desto mehr Bedenken wirst Du bekommen. Ein neues Produkt kann nur entstehen, wenn Du wirklich anfängst, anstatt alles kaputt zu denken.

eBooks und Bücher online verkaufen

1. Eigene Plattform

Auf Deiner eigenen Plattform kannst Du Produkte verkaufen, indem Du einen Paypal-Button einbindest. Wenn es etwas professioneller sein soll, gibt es ein paar nette Tools. Ich nutze Sendowl.com. Dort kann ich viele Produkte anlegen, erhalte Statistiken, kann Gutscheine ausgeben, Affiliates einbinden, Produkt-Bundles erstellen oder sogar ein Abo-System einrichten. Das alles für \$15 im Monat.

Auf Deiner Plattform bindest Du lediglich einen einfachen Link ein. Damit gelangt der Kunde zu Paypal, bezahlt und wird im Anschluss zum Produkt weitergeleitet. Du hast nie wieder Aufwand damit. Einfacher geht's nicht.

Kosten entstehen lediglich für Paypal (1,9% + 0,35 Euro pro Transaktion). Und von Deinem eBook musst Du 19% Umsatzsteuer ans Finanzamt abführen – es sei denn Du bist Kleinunternehmer.

2. Amazon KDP (kdp.amazon.com)

Über Amazon Kindle Direct Publishing kannst Du eBooks für das Kindle Lesegerät verkaufen. Einfach eine Datei hochladen, das Cover im kostenlosen Amazon Cover Creator erstellen und ein paar Stunden später steht das Produkt zum Verkauf zur Verfügung.

Für eBooks zwischen 2,99 und 9,99 Euro erhältst Du 70% Tantiemen. Für alle anderen nur 35%. Bei eBook-Verkäufen über amazon gehen nur 3% Umsatzsteuer ab (wird sofort von amazon einbehalten). Dadurch bleibt letztendlich fast genauso viel bei Dir hängen, als wenn Du auf Deiner eigenen Plattform verkaufst.

3. Andere Online-Shops

Prinzipiell kann man eBooks auch in vielen anderen Online Shops verkaufen. Zum Beispiel Google Play Store, Apple iBook-Store, Thalia, Weltbild, [buecher.de](https://www.buecher.de) und viele mehr. Der Aufwand übersteigt aber den Nutzen und in einige dieser Shops kommt man als Einzelkämpfer gar nicht herein. Dafür gibt es Anbieter, die ein eBook auf all diese Plattformen bringen und dafür nur eine erfolgsabhängige Provision berechnen. Also kein Risiko! Ich nutze [Bookrix.de](https://www.bookrix.de), aber Neobooks hat die gleichen Leistungen. Es bleibt weniger hängen als bei amazon. Bookrix und Neobooks nehmen zwar auch nur 30%, aber die Buch-Shops nehmen auch noch etwas. Aber der Aufwand ist gering, es entstehen keine festen Kosten und man kann zusätzliche Verkäufe generieren.

4. Print von Demand

Es gibt mehrere Anbieter bei denen man heute ein Print-on-Demand-Buch drucken lassen kann. Zum Beispiel Bod.de oder ePubli.de. Nach meiner Erfahrung ist CreateSpace.com doch allen anderen weit überlegen. CreateSpace gehört zum amazon-Konzern.

Dort lädst Du lediglich eine Cover-Datei hoch und den Text Deines Buchs. 24 Stunden später steht das Buch zum Verkauf auf amazon.de zur Verfügung. Kunden erhalten das Buch innerhalb von 1-2 Tagen. Es wird nach der Bestellung in Leipzig gedruckt. Die Qualität des Papiers und des Drucks ist sehr gut und kaum von einem anderen Buch zu unterscheiden.

Amazon berechnet eine Pauschale für jedes Buch, sowie eine Pauschale für jede gedruckte Seite und eine Marketing-Provision dafür, dass das Buch bei amazon verkauft wird. Mein Buch kostet 12,99 Euro (enthält 7% Umsatzsteuer). Nach Abzug der amazon-Gebühren bleiben mir 4,21 Euro. Das ist weniger als bei eBooks. Aber deutlich mehr als bei den Print-on-Demand-Wettbewerbern.

Ressourcen

Tools zur eBook-Erstellung

- iBooks Author: Ein kostenloses Programm für Mac, mit dem sich sehr schöne PDF-eBooks erstellen lassen
- Scrivener: Eine Software, mit der sich komplexe Bücher/Projekte gut strukturieren lassen. Auch die Ausgabe als PDF und für eReader ist möglich.
- Formatierung von Kindle-eBooks: <http://www.xtme.de/2011/12/ebook-erstellen-in-drei-schritten-zum-kindle-mobi-format/>
- Calibre: Tool zur Umwandlung einer Word/HTML-Datei in eReader-Formate: <http://www.calibre-ebook.com>
- Erstellung von schönen Grafiken und Icons: <http://Canva.com> und <http://picmonkey.com>
- Cover erstellen: Mit KDP Cover Creator (siehe amazon KDP)
- 3D-Cover auf 2D-Cover erstellen: <http://www.myecovermaker.com> oder hier machen lassen: <http://www.fiverr.com/dsmarketing/convert-your-2d-flat-design-into-an-professional-3d-ebook-cover-and-choose-from-5-styles-fast-action-bonus-plus-order-3-get-1-for-free>
- Mein Cover Designer von „No Worries“: <http://www.marsdorjan.com>

Verkauf von eBooks und Büchern

- Kindle Direct Publishing: <http://kdp.amazon.com/>
- CreateSpace für Print-on-Demand-Bücher: <http://createspace.com/>
- Sendowl.com: Zahlungsabwicklung auf der eigenen Plattform
- Andere Anbieter zur Zahlungsabwicklung: Gumroad.com (nur Kreditkartenzahlung), Selz.com (nur englisch), Digistore24.com (teuer), Fastspring.com (teuer)
- Bookrix.de oder Neobooks.de: Verkauf von eBooks in anderen Online Shops
- Print on Demand: ePubli.de oder BoD.de

Andere Ressourcen zum Self-Publishing

- Literaturcafe.de
- Selfpublisherbibel.de
- Ressourcenliste: <http://janefriedman.com/2013/04/21/how-to-publish-an-ebook/>

Gutschein für „Beruf: Reiseblogger“

Möchtest Du selbst Reiseblogger sein und damit Geld verdienen? Dann interessiert Dich vielleicht mein eBook „Beruf: Reiseblogger“.

Mehr Informationen dazu: <http://101places.de/beruf-reiseblogger>

Mit dem Gutscheincode **RBDNX10** sparst Du 10 Euro – nur bis 31. Mai 2014.

Hier kannst Du den Gutschein einlösen:

http://transactions.sendowl.com/products/42839/4B6941C0/add_to_cart