

[Ebook pdf] Die Kurve: Wie man heute im Internet richtig Geld verdient

Die Kurve: Wie man heute im Internet richtig Geld verdient

Von Nicholas Lovell

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation - Verkaufsrang: #114236 in BcherVerffentlicht am: 2014-03-17Erscheinungsdatum: 2014-03-17Abmessungen: 8.35 x 1.30b x 5.311, Einband: Gebundene Ausgabe344 Seiten | File size: 29.Mb

Von Nicholas Lovell : Die Kurve: Wie man heute im Internet richtig Geld verdient before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Die Kurve: Wie man heute im Internet richtig Geld verdient:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Die

Kurve zum Erfolg im Internet kriegen und beschleunigt in die Zukunft gehen. Von HappyXIch war einer der ersten, die begonnen haben, bestimmte Dinge im Internet anzubieten, in meinem Fall digitale Bilder. Noch heute bin ich in diesem Geschäft tätig und verfolge alle Verkaufsanstrengungen im Netz sozusagen aus der ersten Reihe. Kurz vor Weihnachten habe ich eine Kamera über das Netz gekauft und lernte dabei einen Händler um die Ecke kennen, 3 km von meinem Wohnort. Von außen ein eher unscheinbares Geschäft mit wohl großen Problemen mit Laufkundschaft. Die Alternative für jeden heute: ich nutze einige der vorhandenen Autobahnen oder Straßen oder Herangehensweisen im Internet, um die Käufer zu treffen, auch weitab meines Heimatstandortes. Nicholas Lovell vollzieht den Trend eines dramatischen Preisdumpings im Internet bis zum bitteren und gewinnenden Ende. Er fokussiert im Wesentlichen auf das Angebot bzw. die dramatische Gier nach kostenlosen Produkten, die im Netz eine geradezu magische Anziehungskraft haben. Eigene Produkte kostenlos anzubieten widerspricht zunächst allen gelernten Regeln und doch ist es heute schon in vielen Bereichen Realität und die in diesem Buch geschilderten Beispiele sprechen eine klare, erfolgreiche Sprache. Es kann sich dabei um das eigentliche Produkt oder aber um aktivierende Zugaben handeln. Die praktischen Beispiele sind sehr spannend geschrieben und als eine der Web-Möglichkeiten in jedem Fall in Betracht zu ziehen. Jeder, der heute Bisher anbietet, sollte die Projektionen von Nicholas Lovell (NL) verinnerlicht haben und damit erkennen, wo echte Potentiale liegen, die es wirklich jedem ermöglichen, in sein Lieblingsgeschäft einzusteigen und mehr daraus zu machen. Dies betrifft z.B. insb. auch Musiker, die mit kostenloser Musik ein passant andere Einnahmequellen in der Aufmerksamkeitsökonomie Internet erschließen können. Wie aber auch Steuerberater, Anwälte, Event-Manager, Fußballvereine, Gemeinnützige Organisationen, Industrie- und sonstige Dienstleistungen, Zeitungen, Lehrer, Trainer, Mode, Einzelhandel - im Grunde alle Berufsgruppen/Wirtschaftszweige davon profitieren können, in diesem Buch werden Tricks verraten, bei denen es darauf ankommt, sie schnell und kreativ zu bersetzen. Jeder kann das. Die Kurve hin zu Gratisprodukten macht für mich absolut Sinn, die damit erzielte Aufmerksamkeit kann in ganz andere, bessere Einnahmequellen umgeleitet werden. Die Fragen, die man sich stellen muss, sind immer gleich: Was kann ich verschenken, das ich nur einmal herstellen muss und dann so oft verschenken kann, wie ich will? Wie kann ich dafür sorgen, dass ich zu den Beschenkten immer wieder Kontakt aufnehmen kann? Wo setze ich an mit den Verkaufsprodukten bzw. welche Einnahmequellen sitzen am Internet-Kanal (Werbung, Links etc.). Alle Händler und Unternehmen stehen heute vor bewältigenden Herausforderungen. Das Denken in überraschenden, neuen Konzepten ist zwingend erforderlich und dieses Buch liefert Ideen, die mehr als anregen. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Interessante Überlegungen für neue Geschäftsmodelle. Von CLM53 Lovell denkt gegen den Strich und wenn man ihn liest, versteht man warum sich Verlage und Musikunternehmen so schwer tun. Die Welt hat sich verändert, da braucht es neue Ideen. Und er präsentiert eine dieser Art.

Kurzbeschreibung Dienstleistungen und Inhalte aller Art Musik, Texte, Bilder werden durch das Internet immer billiger. Ihr Preis tendiert gegen null. Das ist ein Riesenproblem für alle, die vom Verkauf dieser Inhalte leben. Doch es gibt eine Lösung. Große Spielehersteller zum Beispiel wissen: Die meisten ihrer Nutzer sind nur an Gratisspielen interessiert. Doch einige wenige geben viel Geld aus für alle möglichen Zusatzprodukte. Wenn man diese Kunden an sich bindet, können davon ganze Unternehmen sehr gut leben. Lovell zeigt auf, wie sich dieses Erkenntnis auf viele andere Branchen übertragen lässt. Für alle, die sich für Wirtschaft und Management im Internetzeitalter interessieren und weiterhin gutes Geld verdienen wollen. Klappentext Durch das Internet werden Dienstleistungen und Inhalte aller Art Musik, Texte und Bilder immer billiger. Ihr Preis tendiert gegen null. Das ist ein Riesenproblem für alle, die vom Verkauf dieser Inhalte leben. Nicholas Lovell zeigt, wie sie auch im Internetzeitalter weiterhin gutes Geld verdienen können. Musiker, Schriftsteller, Journalisten, Fotografen haben völlig unterschiedliche Berufe und mindestens ein gemeinsames Problem: Das Internet untergrbt ihre Existenzgrundlage. Verlagen, Musiklabels, der Telekommunikations- und Spieleindustrie geht es nicht anders. Doch es gibt eine Lösung. Große Spielehersteller zum Beispiel wissen: Die meisten ihrer vielen Millionen Nutzer sind nur an Gratisspielen interessiert. Doch einige wenige geben viel Geld aus für alle möglichen Zusatzprodukte. Wenn man diese Kunden an sich bindet, können davon ganze Unternehmen sehr gut leben. Das lässt sich auf viele andere Branchen übertragen. Nicholas Lovell zeigt, wie. Buchrückseite Musik, Texte und Bilder sind im Internet immer häufiger kostenlos verfügbar. Musiker, Schriftsteller, Journalisten und Fotografen, die vom Verkauf dieser Inhalte leben, fürchten um ihre Existenzgrundlage. Doch Nicholas Lovell zeigt, wie man diese Entwicklung für sich nutzen kann, statt vor ihr zu kapitulieren: indem man zunächst mit Gratisangeboten massiv auf Verbreitung setzt und mit Zusatzprodukten dann Umsatz macht. "Dieses Buch bietet Antworten auf die brennendste Frage des Internetzeitalters: Wie kann eine Weltwirtschaft weiter bestehen, wenn der Preis alles Digitalen auf null fällt?" Nicholas Lovell