

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	4
1.) Wie wichtig ist das Design Ihres Webauftrittes für den Verkauf Ihrer Produkte?	6
2.) Was ist die wichtigste Aufgabe, die Ihr Webauftritt erfüllen muss?	9
3.) Haben Sie den richtigen Preis gewählt?	13
4.) Haben Sie ein Produkt, das eine Lösung zu einem Problem bietet?	16
5.) Machen Sie Ihren bestehenden Kunden weitere Angebote?	18
6.) Was ist Ihre USP – Wie einzigartig sind Ihre Produkte?	19
7.) Kann der Kunde Ihre Kontaktdaten/AGB einfach finden?	21
8.) Haben Sie Kundenstimmen („Testimonials“) auf Ihren Webseiten?	22
9.) Wer trägt das Kaufrisiko?	24
10.) Welche Zahlungsmöglichkeiten bieten Sie an?	25
11.) Setzen Sie auf Qualität oder Quantität?	27
12.) Versuchen Sie, Ihre Produkte alleine zu verkaufen?	28
13.) Lernen Sie von Ihren Konkurrenten?	30
14.) Sehen Ihre Anzeigen wie Anzeigen aus?	31
15.) Zahlen Sie für jede Werbung?	33
16.) Nutzen Sie Ihre Zeit sinnvoll und machen die Dinge, die Sie weiter bringen?	35
17.) Machen Sie zielgruppengerechte Werbung?	37
18.) Erweitern Sie regelmässig Ihre Produktpalette?	38
19.) Sind Sie ein Experte auf Ihrem Gebiet?	41
20.) Nutzen Sie die Möglichkeit des Tausches von Produkten und Dienstleistungen? ..	42
21.) Ist der Bestellvorgang so einfach wie möglich gehalten?	44
22.) Haben Sie zu viele Links auf den Seiten?	45
23.) Geben Sie Ihren Kaufinteressenten genügend Informationen zum Produkt?	47
24.) Haben Sie eine eigene, prägnante Domain gewählt?	48
25.) Was ist Ihre Nische - Haben Sie sich spezialisiert?	50
26.) Geben Sie einen Newsletter heraus?	53
27.) Halten Sie Ihre Versprechen auch ein?	55
Schlusswort.....	58