

In nur wenigen Wochen zum eigenen profitablen Internet-Business!

**5.000,- €
im Monat
verdienen
als
Webmaster!**



**Was macht den einen Webmaster erfolgreicher als andere
Wie nutzen Sie unsere Vorgehensweise auch für sich**

von Uwe Glomb

5.000,- € und mehr im Monat verdienen als Webmaster!

von Uwe Glomb

Inhalt

Können Sie im Internet heute noch wirklich gutes Geld verdienen?	3
1. Meine Ausgangssituation	5
2. Ein gigantischer Markt	7
3. Der Spezialist	8
4. Auf der Suche	9
5. Die Lösung	11
6. Ein gewaltiger Markt	12
7. Das richtige Marketing	12
8. Die Entwicklung	14
9. Der erste Kundentermin	15
10. Das richtige Verkaufs-Gespräch	17
11. Der Unterschied heute	19
12. Transfer von Know How	21
13. Das richtige Werkzeug	22
14. Ihre Chance zum Erfolg	24
15. Lohnt sich die Tätigkeit als CMS-Webmaster?	25

© Copyright 2007, Uwe Glomb, muks media e.K., Herzebrock, Germany. Alle Rechte
Rechte vorbehalten.

Können Sie im Internet heute noch wirklich gutes Geld verdienen?

Liebe Leserin, lieber Leser,

lange Jahre war ich auf der Suche nach einer Tätigkeit mit freier Zeiteinteilung und der Möglichkeit, mit wenig Aufwand Geld zu verdienen. Vielleicht arbeiten Sie schon als Webmaster und wollen mehr Geld verdienen, oder Sie tragen sich mit dem Gedanken, Webmaster zu werden. Im Internet finden Sie viele Angebote, die Ihnen versprechen, Sie - gegen Zahlung einer Gebühr - reich zu machen.

Dieser Report ist anders. Zum einen ist dieser Report absolut kostenlos. Und zum anderen weiß ich wovon ich spreche, da ich mich auf diesen

Bereich spezialisiert habe und setze mit Internet-Dienstleistungen mittlerweile pro Jahr 200.000 € um. Durch die konsequente Anwendung eines Unternehmens-Konzeptes, haben meine Kollegen (jeder für sich) unglaubliche Erfolgsstorys geschrieben und sehr viel Geld verdient. Viele davon lernen Sie in einem anderen Report kennen.

Wie alles begann

Bei mir begann alles mit einem Informationsabend in Dortmund. Es wurde mir die Möglichkeit aufgezeigt, als Webmaster tätig zu werden. Dass eine Ausbildung Geld kostet, war mir klar. Niemand hat etwas zu verschenken. Wir kratzten die letzten Euros zusammen und 14 Tage später fand die 2-tägige Ausbildung statt.

Was soll ich - nach fast 5 Jahren – sagen? Dies war die beste Investition in meinem Leben. Es hat sich gelohnt, diesen Weg zu gehen. Er war nicht immer einfach - was ist schon einfach im Leben.

Heute lebe ich mit meiner langjährigen Lebensgefährtin, ich nenne Sie nach nun 17 Jahren an meiner Seite liebevoll meine Frau, in Spanien auf der Insel Mallorca. Hier habe ich noch dazu den Vorteil mit W-Lan am Strand zu sitzen, um zu arbeiten. Hier verdiene ich, zusammen mit meiner Frau, Geld bei einer hervorragenden Lebensqualität und einem Leben mit freier Zeiteinteilung.

Außerdem können wir unserer Arbeit genauso nachgehen wie vorher in Deutschland. Innerhalb von 2 Stunden bin ich in jeder größeren Stadt Europas, so kann ich meine Kundentermine, auch in Deutschland, ohne Probleme wahrnehmen.

Das Beste an dem Leben auf Mallorca, wir können Tauchen gehen wann immer wir wollen und die Sonne gibt es GRATIS dazu. Doch dazu später mehr. Lassen Sie uns einmal einen Blick auf meine Person, die Ausgangssituation und anschließend wieder auf meine aktuelle Situation werfen.

Mein persönlicher Tipp, lesen Sie diesen Report aufmerksam durch. Nutzen Sie die Informationen für sich und gehen anschließend sofort an die Umsetzung. Werden Sie CMS-Webmaster und **verdienen pro Monat 5000,- €, wenn Sie bereit sind, das Notwendige zu tun.**

Also, auf geht's! Sie dürfen gespannt sein.

Ihr

Uwe Glomb

P.S. Aus dem Nichts heraus als Webmaster starten und bereits in kurzer Zeit monatlich mehr als 5000,- € verdienen - dies haben in der Vergangenheit als auch in der Gegenwart schon viele Menschen bewiesen. Beweisen Sie es in der Zukunft! **Vorkenntnisse sind nicht erforderlich.** Ein Start ist auch nebenberuflich oder als zweites Standbein möglich.

1. Meine Ausgangssituation

Als gelernter Heizungs- und Lüftungsbauer bekam ich einen Stundenlohn. Die Aussicht, in den kommenden Jahren mehr zu verdienen, konnte ich nur durch Überstunden oder indem ich auf Montage ging, realisieren. Also entschloss ich mich, eine Weiterqualifizierung zum Techniker zu machen. Danach änderte sich die Situation nur unwesentlich.

Zu diesem Zeitpunkt boomte die Freizeitbranche vor allem der Bereich Tauchen. Da ich als Hobby das Tauchen schon einige Jahre betrieb, eröffnete sich für mich eine neue Perspektive. Ich ließ mich zum Tauchlehrer ausbilden und ging ins Ausland. Zuerst nach Italien, dann folgte Ägypten, die Malediven, Thailand, die Philippinen und schließlich Spanien. Mittlerweile hoch dekoriert, gründete ich mit geliehenem Geld und einem Partner zusammen eine eigene Tauchschule. Mit dem erwirtschafteten Geld kaufte ich mich, damals, in eine der größten Tauchschulen am Mittelmeer ein. Ich schien am Ziel meiner Träume.

Das Einkommen stieg, der Lebensstandard auch, allerdings wurde die Arbeit um ein Vielfaches mehr. Täglich vormittags und nachmittags je 80 Personen unter Wasser bringen, dazu kamen noch laufend neue Tauchkurse und weitere Veranstaltungen. Nach einigen Jahren wollte ich aussteigen, um etwas Neues zu machen.

Alles schien kein Problem, doch die Realität war hart. Das Konto war leer! Jahre der Arbeit, doch das Konto war leer! Und 1 Jahr zuvor hatte ich noch ein neues Boot auf Kredit gekauft. Von einem auf den anderen Tag hatte ich keinen Partner, keine Arbeit und kein Geld mehr. Sondern? 100.000 DM Schulden. Wie es dazu kam, kann ich Ihnen gerne einmal persönlich, bei einem Glas Wein, erzählen. Heute kann ich darüber lachen.

Die Rückkehr nach Deutschland

Das Geld für den Rückflug im Jahre **1993**, nach Deutschland brachte ich noch zusammen. In Frankfurt angekommen hatte ich noch 25,- DM in der Hosentasche. Da stand ich nun, mit 3 Taschen, 2 Kartons und meiner persönlichen Tauchausrüstung und 100.000 DM Schulden auf der Straße.

Zuerst kam ich bei meiner heutigen Frau unter. Eine Woche später hatte ich ein kleines möbliertes Appartement gemietet. Ich entdeckte den Dispo-Kredit. Erst kaufte ich mir ein gebrauchtes Auto, einen Fernseher und eine Stereoanlage.

Ich hatte zwar den festen Willen, so schnell als möglich eine Arbeit zu finden, die Wirklichkeit sah anders aus. Niemand wollte einen 33 jährigen Tauchlehrer einstellen. Mein Konto rutschte immer weiter ab. Mittlerweile hatte ich mein Konto mit 32.000,- DM überzogen. Die Bank sperrte kurzerhand mein Konto, da ich auch den Kredit nicht zurück zahlen konnte, zog alle meine Karten und Schecks ein. Nun erst wurde mir die Lage richtig bewusst: 132.000,- DM Schulden bei der Bank.

Dann hatte ich mir noch 60.000,- DM bei Freunden für die Gründung der ersten Tauchschule geliehen. Die Ausbildung zum Techniker hatte 3 Jahren gedauert und der Staat machte es einem damals leicht, für eine Ausbildung Geld zu bekommen, man musste ja seinen Lebensunterhalt bestreiten. Dieses Geld, weitere 50.000,- DM, standen nun auch zur Rückzahlung an. Machte nach Adam Riese eine Gesamtsumme von 242.000,- DM – MIESE. In den folgenden 5 Jahren kamen noch die Zinsen dazu. Bis zum Jahre **1998** belief sich die Gesamtsumme auf rund 350.000,- DM.

Mittlerweile im Job, waren das größte Problem die Zinsen. Ich arbeitete nur für die Zinsen. Dann lernte ich durch das Tauchen einen Rechtsanwalt kennen, mittlerweile ein sehr guter Freund von mir, der mir half, eine Vereinbarung mit meinen Gläubigern zu treffen. Diese verzichteten auf Ihre Zinsen. Trotz eines mittlerweile guten Gehalts fiel es mir schwer, die Schulden abzubauen.

2. Ein gigantischer Markt

Im Jahre 2000 bekam ich ein sehr gutes Angebot von einer Softwarefirma. Durch die Tätigkeit kam ich mit dem Internet in Kontakt. Was mir damals schon auffiel, war die sehr schlechte Darstellung der Firmen in dem Medium Internet. Ich erkannte sehr schnell, welches Potenzial - welcher Markt sich mir dort bot.

Mein Interesse war geweckt. Und so begann ich, ohne Kenntnisse in HTML, mit einem Handbuch und einem Editor meine erste Webseite zu erstellen. Nach Tagen der Mühe sah mein Ergebnis nicht anders aus wie die Seiten, welche ich zu dem Zeitpunkt im Internet fand. Eine einfache und schlechte Darstellung.

Durch Bekannte erhielt ich meinen ersten Webseiten-Auftrag. Ich stellte fest, dass die Leute noch weniger Ahnung als ich hatten und sehr zufrieden mit dem waren, was ich Ihnen ins Internet stellte. Erstmals schöpfte ich wieder Hoffnung, meine Schulden abzubauen. Eine Tätigkeit auszuüben bei freier Zeiteinteilung, mit der ich gutes Geld verdienen konnte. Das Thema Internet fesselte mich so sehr, dass ich mich für einen Platz an der mediadesign Akademie in Düsseldorf bewarb. Unterstützt durch meine Eltern und meine Frau, konnte ich in den nächsten 10 Monaten lernen - und lernte Grundlagen in PHP, Java Script, Java, Perl, MySQL, Flash und Photoshop.

Die Ausbildung war beendet. Ich bekam ein Zertifikat. War sehr stolz darauf. Und was dann? Arbeit oder Jobangebot? Weit gefehlt!

Man hat uns beigebracht wie man passable Webseiten baut, mit Zusatzeffekten versieht und den Quellcode rauf und runter liest. **Nur eines hatte man uns nicht beigebracht: Wie man neue Kunden gewinnt, wie man sich am Markt bewegt und vorgeht!**

3. Der Spezialist

Hoch motiviert begann ich Bewerbungen zu schreiben. In den nächsten Monaten hagelte es Absagen ohne Ende, insgesamt 87. Immer wieder stellte sich heraus, dass meine erlernten Grundkenntnisse nicht ausreichten. Ich war also nicht der Spezialist, den man mir glauben machen wollte und für den ich mich zu dem Zeitpunkt auch hielt. Unbeirrt hielt ich an meinem Ziel fest, Webseiten zu erstellen. Ich dachte mir, wenn mich keiner will, mache ich mich selbständig.

Mein Umfeld schüttelte nur den Kopf. Ich wusste was alle dachten, jedoch mir gegenüber keiner aussprach: keine entsprechende Qualifikation, 350.000,- DM Schulden und Flausen im Kopf. Der soll sich lieber eine Arbeit suchen und seine Schulden zurück bezahlen. Was für ein DEPP!

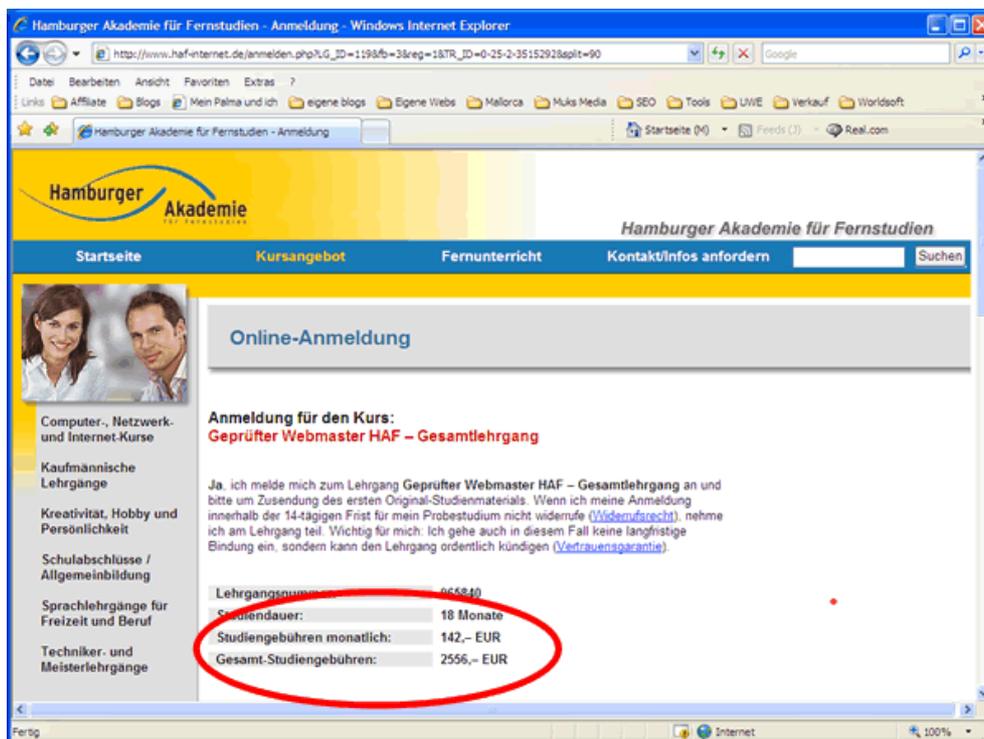
Alles nicht sehr spannend, nicht war? Der eine oder andere denkt jetzt bestimmt: Der will uns erzählen, wie man erfolgreich als Webmaster arbeitet. Wie man Kunden aufbaut. Webseiten schnell und einfach erstellt. Dabei noch Geld verdient, bei freier Zeiteinteilung und ein selbst bestimmtes Leben führt. Na, was? **Ja, denn ich kann es sogar beweisen, alle Angaben belegen.**

Wir haben vor 6 Monaten eine zweite Firma, eine GmbH in Spanien gegründet. Zur Zeit erstellen wir mit 7 Webmastern auf modernen PC-Anlagen Webseiten, Portale, Online-Shops, Flashintros, Datenbanken, Suchmaschinen-Anmeldungen und eine Vielzahl individueller Programmierarbeiten.

4. Auf der Suche

2002 war die Zeit, als die ersten CMS Systeme (Content Management Systeme) wie Typo 3, PHP Nuke, Zope aufgekommen sind und bekannter wurden. Es war alles viel zu kompliziert. Man brauchte sehr gute Kenntnisse, um im Quellcode zu programmieren. Dann mußte man noch gescheites Hosting betreiben und eigene Server administrieren. Ausserdem fehlte mir ein Unternehmens-Konzept, mit einer einfachen und klaren Vorgehensweise. Und wer sollte das alles bezahlen?

Auf der Suche nach einer Fortbildung recherchierte ich im Internet. Nachfolgend 3 Beispiele:



Gesamte Studiengebühren 2'556,- EURO

Suche: webmaster

Kursangebot Fernlernen Firmenkunden über uns Infos/Kontakt

Home » Kursangebot » Preise & Downloads

Preise & Downloads

Gepflichter Web-Master (I,LS)

Sie finden hier aktuelle und vertiefende Informationen zu Ihrem Wunschlehrgang. Sollten Sie weitere Fragen haben, stehen wir Ihnen gerne telefonisch zur Verfügung. Sie erreichen unsere gebührenfreie Telefonberatung montags bis freitags von 8 bis 20 Uhr unter 0800 / 123 44 77. Sollten Sie sich bereits für einen Lehrgang entschieden haben, nutzen Sie bitte einfach unsere [Online-Anmeldung](#).

- Downloads
- Fördermöglichkeiten

Studiengebühren

Studiendauer in Monaten	Monatsrate	Gesamtgebühr	Kostenlose Verlängerung
18	€ 142,-	€ 2556,-	12 Monate

Die Studiengebühren umfassen:

- Sämtliche erforderliche Studienunterlagen (s. [Fernlehrgang im Überblick](#))
- Umfassende Betreuung durch qualifizierte Fernlehrer, die alle Fachfragen beantworten und Ihre Hausaufgaben bewerten und kommentieren
- Rundum-Service durch einen persönlichen Studienbetreuer/Lerncoach für alle Fragen rund um Ihre

Erfolgreich in die Zukunft
„Ich will meine Chancen nutzen. Deshalb habe ich neben meinem Beruf einen ILS Fernlehrgang gemacht. Das war einfach – und hat mir völlig neue Perspektiven eröffnet.“
Weiter Sven Vogel (28)

Infos kostenlos anfordern!
Fordern Sie jetzt das aktuelle ILS-Studienhandbuch mit über 200 ausführlichen Lehrgangsbeschreibungen und vielen hilfreichen Tipps an!

Vorname Nachname
 Frau Herr
 Straße Nr. PLZ Wohnort

Gesamte Studiengebühren 2'556,- EURO

http://www.webmasters.de/ausbildung/ausbildung_webmaster.html

Ausbildung/Weiterbildung zum zertifizierten Webmaster

webmasters akademie

Das Aus- und Fortbildungsinstitut für IT- und Internet-Experten Kontakt | Impressum | AGB

Home Ausbildung Studium Seminare Studenten Projekte Akademie

Webmaster | Webdesigner | Bewerben | Finanzierung | Geförderte Weiterbildung | FAQ

Home: Ausbildung: Webmaster

Webmaster

Zielgruppe
Diese umfassende, praxisorientierte Ausbildung richtet sich an Schulabgänger/innen, Quereinsteiger/innen, Studenten/-innen oder Studienabbrecher/innen sowie Bundeswehrabgänger. Sie ist eine Alternative zur klassischen Berufsausbildung im IT- oder Medienbereich nach dem »dualen System«.

Voraussetzungen

- Mindestalter: 18 Jahre
- Schulabschluss: Mittlere Reife oder (Fach)Abitur
- Mehrjährige PC-Erfahrung
- Englischkenntnisse (Schulenglisch reicht aus)

Dauer
Die Dauer der Ausbildung beträgt 10 Monate: 7 Monate in Vollzeit an der Akademie und (nationales) 3-monatiges betriebliches Praktikum.

Kosten
Ab € 9.900. Siehe auch: [Finanzierungsmöglichkeiten](#)

Abschluss
Internationale Zertifizierung durch den Europäischen Berufsverband der Internet-Experten *Webmasters Europe & U.* (WE). Sie bekommen vom Verband

Starttermine
23.04.2007
17.09.2007
03.12.2007

Download
→ Bewerbungsunterlagen (PDF, ca. 123 kB)
→ Schulungsplan Starttermin 23.04.2007 (PDF, ca. 480 kB)
→ Ausbildungsordnung (PDF, ca. 78 kB)
→ Berufsbild (PDF, ca. 128 kB)

Gesamte Studiengebühren ab 9900,- EURO

Ich durchstöberte Fachzeitschriften, las Fachbücher, ging zu Seminaren und Trainings. Allein für Schulungen der Macromedia-Produkte „Dreamweaver und Fireworks“ habe ich damals zusammen 1500,- € bezahlt. Dann musste ich diese Software noch für 1200,- € kaufen. Kurz vor dem Aufgeben, entdeckte meine Frau eine Anzeige von Worldsoft.

5. Die Lösung

Was ich dort las, war eigentlich alles was ich wollte. „Werden Sie Webmaster. Auch nebenberuflich und ohne Vorkenntnisse.“ Nach 5 Wochen stand die Anzeige immer noch in der Zeitung. Was soll's dachte ich mir, du hast eh nichts mehr zu verlieren. Also griff ich zum Telefonhörer und rief an. Man lud mich zu einem Info-Seminar ein. Auf diesem Info-Abend wurde dann alles über die Firma, die Technik und vor allem die Vorgehensweise am Markt erklärt.

Worldsoft bot mir eine Lösung für mein Problem. Marketing mit professionellen Werbeunterlagen. Fertige Gesprächsleitfäden, Hilfe durch die Hotline bei Fragen zu Bildbearbeitung, Technik und Vertrieb. Die Firma bot mir Marke und Image. Mit sofortigem Zugriff auf über 1000 Referenzen. Die Aussicht, nicht mehr als One-Man-Show, sondern als Teil eines Teams, tätig zu sein - mit einem kompletten Unternehmenskonzept. Eben alles was ich vorher nicht hatte.

Das Risiko war gering und ich habe sodann die Ausbildung zum Webmaster gemacht. Sie fragen sicher, was kostet so was? Wo ist der Haken?

Einen Haken gibt es hierbei NICHT. Wenn überhaupt, dann vielleicht nur die Tatsache, dass auch Ihnen als Webmaster nicht "die Tauben in den Mund fliegen" werden. Natürlich wird es immer jemanden geben, der dies behauptet - jedoch jener hat keine Ahnung vom Geschäft.

Wir können Ihnen aber folgendes garantieren: Mit unserem erfolgserprobten Wissen müssen Sie zwangsläufig Erfolg haben - vorausgesetzt natürlich, dass Sie dieses Wissen konsequent in der Praxis umsetzen und natürlich auch dazu bereit sind, sich das notwendige Wissen anzueignen. Sie haben Spaß an neuen Herausforderungen, Lernfreude und Einsatzbereitschaft? Dann dürfen Sie sich auf finanziellen Erfolg sowie auf ein selbst bestimmtes Leben und Arbeiten als Belohnung freuen.

6. Ein gewaltiger Markt

Das Internet ist erwachsen geworden, durch bessere Internetanschlüsse, wie ADSL oder DSL mittlerweile mit einer Geschwindigkeit von bis zu 16.000 kbit/s. Zur Zeit sind 55% der deutschen Haushalte online. Das Internet hat eine einzigartige Katalog-Funktion. Es suchen 88 % der Internet-Nutzer im Internet nach Informationen zu Produkten oder Dienstleistungen. Gehören Sie auch dazu?

Laut einer Studie von Deutschland-Online wollen 50% der kleinen und mittelständischen Unternehmen Ihre eBusiness-Aktivitäten erweitern. Sie wollen aber nicht mehr als 5.000,- € dafür investieren. In Deutschland gibt es mehr als 1 Million potenzielle neue Kunden, denn 55% der Unternehmen mit bis zu 9 Mitarbeitern haben noch keine eigene Homepage. Da laut Marktstudie die Unternehmen bereit sind bis zu 5000,- € zu investieren, sind wir mit 690,- € für eine Webseite doch bestens positioniert.

7. Das richtige Marketing

Die beiden Gründer, Helmut J. Ament und Gert F. Lang, kommen aus dem Verlagsbereich und sind ausgesprochene Marketing-Profis. Sie sagten uns immer wieder: Macht eure Kunden unabhängig und Ihr bekommt mehr Kunden. Der Kunde will heute unabhängig vom Webmaster sein! Der Kunde will heute nicht für das Ändern an seiner Webseite, z.B. von einem Bild und einem Kurztext oder einen Termin, 50-100 € bezahlen. Der Kunde will heute die Möglichkeit haben, Texte, Bilder und Termine selber zu ändern.

Ich war einer, von denen, die am lautesten geschrien haben: Dann verdiene ich nichts mehr! Das Gegenteil war der Fall. Heute kann ich Ihnen sagen, schulen Sie Ihre Kunden in die Worldsoft Produkte ein und verdienen zusätzlich an den Schulungen. Machen Sie Ihre Kunden von sich als Webmaster unabhängig, zeigen Sie dem Kunden wie es geht.

Bei uns kommen 95% der Kunden wegen Änderungen doch auf uns zurück. Oder haben ein Monats-Abo bei uns, Änderungen zum Festpreis. Im weiteren bekommen wir von Worldsoft 20% Provision vom Hosting der Webseite. Das Monats-Abo und die Provision bringt uns eine stabile Basis. Wir wissen dadurch schon am Monatsanfang, dass alle Kosten gedeckt sind. Da macht das Arbeiten richtig Spaß – Entspannung pur.

Die Zeiten für eine Webseite nach dem Muster: „Hallo hier bin ich!“ sind vorbei. Eine Webseite ist heute ein Marketing-Instrument. Wir sprechen von der Automatisierung einer Firmenpräsenz.

Automatisierung

Eine Automatisierung mit den Worldsoft Produkten heißt, mehr als nur eine Homepage. Über präzise aufeinander abgestimmte Programme, wie den Online-Shop, können Sie zusätzliche Umsätze generieren. Mit der Enterprise-CMS hat der Kunde ein komplettes Backoffice, mit dem er seine Verwaltung automatisiert und somit Zeit und Geld spart. Durch ein Tracking-Programm kann der Kunde nachverfolgen, wie viele Mail wirklich versandt wurden, welche aus welchem Fehlergrund nicht zugestellt werden konnten und welche geöffnet wurden.

Es kommen weitere, ergänzende Produkte dazu, die gewaltige Auswirkungen auf den Umsatz haben! Man schaltet regelrecht einen Sales-Turbo ein - und zeigt seinen Kunden, wie diese ihre Umsätze über die Websites verdoppeln, verdreifachen, ja sogar verzehn- und verzwanzigfachen können!

Erstellen Sie für Ihre Kunden nicht nur eine Webseite. Bieten Sie Ihren Kunden die Business Solutions von Worldsoft an! Sie haben alle Möglichkeiten. Machen Sie es wie ich und werden Sie als Worldsoft CMS-Webmaster ein „Kompetenzpartner in Sachen Internet“!

8. Die Entwicklung

Im September 2002 sind wir Worldsoft Partner geworden. Seit dem ging es mit meiner Idee, eine Tätigkeit als Webmaster auszuüben, steil bergauf. Nach einer 3-tägigen Schulung in die Produkte, und vor allem dem Marketing, war ich für das Kommende vorbereitet. Auf der Rückfahrt machte ich mir Gedanken über den Start, wie fange ich Morgen und nicht Übermorgen oder nächste Woche an? Sondern Gleich heute!

Eine zündende Idee für den Start musste her!

Diese fand ich im Marketing-Handbuch und brachte mich auf den richtigen Weg. Erstelle eine Liste (ausführliche Erklärung im Marketing-Handbuch). Stelle deine neue Tätigkeit deiner Familie und engsten Freunden vor. Zeige Ihnen das Produkt, mit dem du arbeitest und bitte sie um Hilfe bei der Erstellung einer gemeinsamen Liste von Leuten, die wir kennen.

Stelle folgende Fragen: Wen kennen wir, der ein Gewerbe betreibt? Wen kennen wir, der noch keine Webseite hat? Wen kennen wir, der eine Webseite hat, die schon in die Jahre gekommen ist?

So erstellten wir Listen. Beim Ausfüllen dieser Listen mit meiner Familie, meinen Freunden und Bekannten veranstalteten wir ein regelrechtes Brain-Storming. Die lockere Atmosphäre, unterstützt durch eine kleine „Eröffnungsfeier“ meines „Home-Office“ mit Schnittchen und Sekt, brachte alles ins Rollen. Wir hatten viel Spaß dabei.

Haben Sie sowas schon gemacht? Listen erstellt? Sie werden überrascht sein, wie viele Unternehmer und Geschäfte Sie kennen. Bei mir waren es 170 Kontaktmöglichkeiten. Diese Listen habe ich in den vergangenen Jahren immer weiter geführt. Aus solchen Listen generieren wir noch heute Kunden. Diese Listen sind einfach nicht mehr wegzudenken.

Die zusammengetragenen Informationen waren so umfangreich, dass alles in Kategorien unterteilt werden musste. Das Vervollständigen dieser Listen mit Anschrift und Telefonnummer dauerte nochmals 2 Tage, dann waren die Listen fertig und es konnte losgehen.

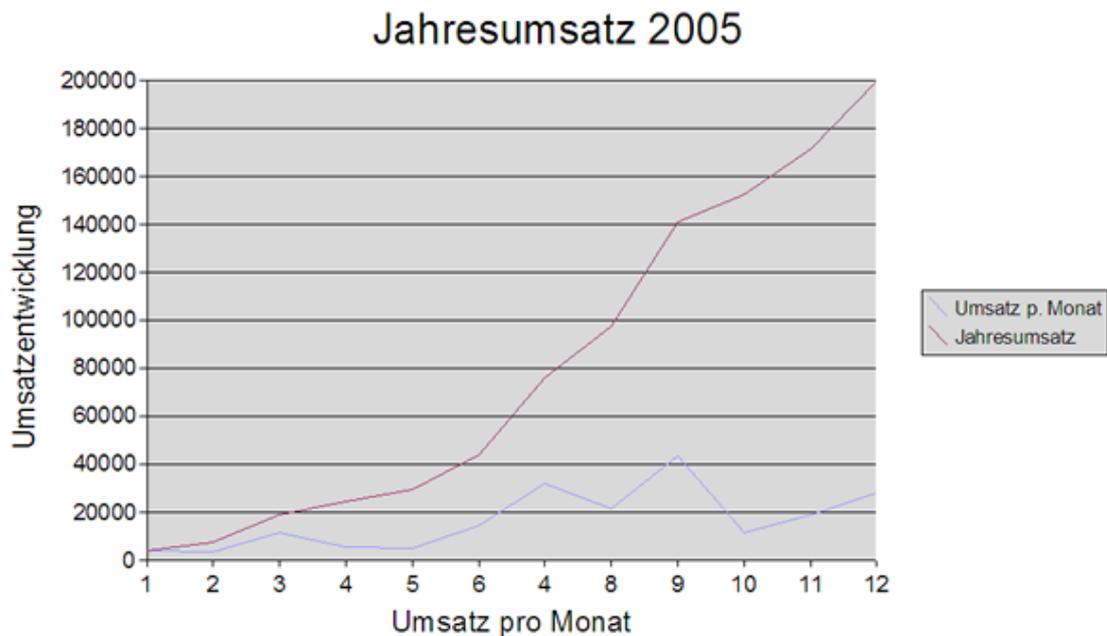
Die Kontaktaufnahme sollte telefonisch oder persönlich vor Ort stattfinden, da es um mein Budget sehr schlecht bestellt war. Ich folgte den Anweisungen des Marketing-Handbuches, las mir immer wieder laut den Gesprächsleitfaden durch, bis ich den Leitfaden verinnerlicht hatte, und mit meinen eigenen Worten wiedergeben konnte.

9. Der erste Kundentermin

Im September 2002 hatte ich meinen ersten Kundentermin. Ich hielt mich konsequent an die Vorgaben im Marketing-Handbuch, ging beim Kundentermin, gemeinsam mit dem Kunden, den Webseiten-Planer durch und hatte nach nur 45 Minuten den ersten Auftrag. Was habe ich mich früher abgestrampelt. Und jetzt nach nur 45 Minuten den ersten Auftrag über 20 Seiten/30 Bilder für 990,- €. Allein für diesen Kunden ist von uns die Webseite schon zweimal komplett überarbeitet worden.

Gerade haben wir den Auftrag bekommen, die Webseite erneut komplett zu überarbeiten und einen Bestellshop für den Lieferservice zu integrieren. Der Gesamtumsatz lag bisher bei 3.400,- €. Durch die Überarbeitung und den Lieferservice (Online-Bestell-System), erhöhte sich der Umsatz bei unserem Kunden - für uns auch auf 5.000,- €.

Bei der Abnahme der Webseite, 14 Tage später, fragte ich gleich nach einer Empfehlung (siehe Marketing-Handbuch). Aus der Empfehlung wurde der nächste Auftrag, sodass ich nach 3 Monaten schon 5 Kunden hatte, einige Angebote abgeben und weitere 4 Empfehlungen terminieren konnte. Mein Umsatz lag im 4. Monat schon bei 17.600,- €. So ging es Monat für Monat weiter, jeden Monat kamen neue Kunden hinzu.



Zur Zeit betreuen wir über 600 Kunden in sieben Ländern (Ägypten, Deutschland, Philippinen, Belgien, Spanien, Schweden und Österreich). Es ist nicht abzusehen wo diese Reise hingeht. Gegenwärtig erhalten wir 80% unserer Aufträge aus Empfehlungen, unseren Webseiten und Zusatzaufträge unserer Bestandskunden. Heute kann ich sagen, nachdem wir 30 Kunden akquiriert hatten, entstand eine Eigendynamik, die wir nicht mehr stoppen konnten.

Stück für Stück wuchsen wir mit unseren Kunden. Durch das Wachstum und dem zunehmenden Erfolg wurde unsere deutsche Firma muks media e.K. zu einem der ersten Worldsoft Regional Center in Deutschland.

Ein Jahr später machte ich die Trainerausbildung und wir erhielten den Status eines Internet Training Centers. Dadurch waren wir auch zuständig für die Worldsoft Webmaster-Ausbildungen und deren Weiterqualifizierung. Heute bin ich Landesleiter und Verantwortlicher für den Aufbau des Webmaster-Netztes in Spanien!

Vor 2 Monaten haben wir in Spanien 2 Portale gekauft, die wir gerade umgestalten. Unsere Erfahrungen aus Deutschland fließen hier mit ein, welche wir in Deutschland über die Jahre, ausführlich testen konnten.

Diese Portale dienen uns dazu, über einen Gratis-Eintrag Kunden anzusprechen. Für den Gratis-Eintrag benötigen wie die Adress- und

Kontaktdaten und wir fragen natürlich auch E-Mail-Adresse und Domain-Name ab. Hier können wir sofort feststellen, ob eine Webseite vorhanden ist. Doch das ist eine andere Geschichte.

Herr Lang, Direktor der Worldsoft AG, sagt immer: **Das einzige was Gewinn bringt, ist der Verkauf, alles andere verursacht nur Kosten.**

10. Das richtige Verkaufs-Gespräch

Ich frage neue Interessenten immer: Sie möchten unabhängig von mir als Webmaster werden? Sie möchten Texte und Bilder einfach, schnell und zeitnah selber ändern? Also sofort?

Was glauben Sie antworten mir die Interessenten? Bei einem Termin sagen 100% der Gefragten – JA!

Anschliessend zeige ich die 3 nachfolgenden Bilder aus meiner Präsentation. Lasse einfach die Bilder sprechen und ergänze diese mit den Kommentaren neben den Bilder.

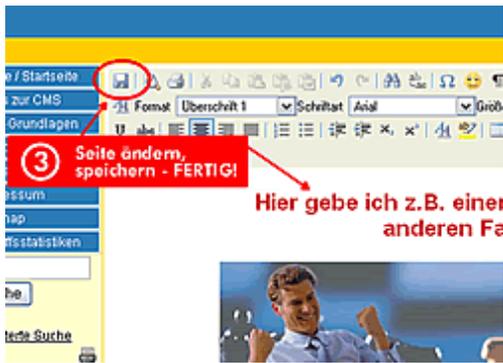


Änderungen werden auf phantastische einfache Art und Weise durchgeführt!

Einfach auf der Webseite einloggen.



Bei der jeweiligen Inhaltsseite auf den Button „Bearbeiten“ klicken.



Gewünschte Änderung durchführen.

Speichern – Fertig!

Wo sonst – außer bei der Worldsoft-CMS – gibt es eine solche phantastische Benutzerfreundlichkeit?

Ist es das, was Sie wollen? Unabhängig, von mir als Webmaster, durch die CMS zu werden? JA!

So einfach ist es aus einem Interessenten einen Kunden zu machen. Es ist für mich kein Verkauf mehr. Ich gebe den Leuten nur was Sie wollen. Heute sehe ich mich mehr als Problemlöser für die Interessenten, die dann gerne unsere Kunden werden.

In dem Moment als ich das kapierte, lief es erst richtig!

Schauen wir uns einmal die Marktsituation für kleinere Unternehmer an: Große Agenturen liegen bei Preisen ab 5000,- €. Kleine Anbieter sind oft unzuverlässig. Dann gibt es noch den Internet-Freund, der kennt einen, der weiß wie es geht (also eher Kenner statt Könner). Und er kann sich noch eine Software kaufen (Editor) oder kostenlos im Internet herunterladen.

Heute ist alles klar und transparent durch feste Preise. Webseiten erstellen wir schon ab 290,- €. Das schätzen die Interessenten und unsere Kunden. Sie wissen vorher, was sie bezahlen müssen. Es gibt keine versteckten Kosten.

Es liegt an jedem selbst. Wir haben die Produkte und das Konzept. Bringen Sie sich mit ihren Wünschen und Träumen ein.

Mit einem Jahresumsatz von 200.000 € kann man entspannt arbeiten. Wir haben das erreicht, was wir immer wollten. Die Schulden von 350.000 DM abgebaut, keine Existenzsorgen mehr, Unabhängigkeit, Selbständigkeit.



Und wir leben dort, wo andere Urlaub machen. Wir haben unseren Traum erfüllt! Mit Sonnenschein an 320 Tagen im Jahr, den Strand 30 m vor der Haustür, an dem ich fast jeden Morgen schwimmen gehe. Besuchen Sie mich, rufen an oder schreiben mir eine E-Mail, wir finden gemeinsam, auch für Sie, einen erfolgreichen Weg. Werden Sie CMS-Webmaster und schreiben Sie Ihre eigene Erfolgs-Geschichte.

11. Der Unterschied heute

Wir sind Partner der größten Internet Agentur Europas. Die Worldsoft AG bietet mir eine Plattform mit Webmastern in 300 Städten Europas, somit sind z.B. Übersetzungen schnell gemacht, und über 15.000 Kunden. Ein Team von Marketingsprofis unterstützt mich mit Rat und Tat. Programmierer, die spezielle Kundenwünsche realisieren, stehen uns zur Seite.

Durch einen Gold Support (Hotline), der mich unterstützt bei technischen Fragen, kann ich schnell und einfach auf Kundenwünsche reagieren. Durch diese Plattform ist es uns möglich, jeden Auftrag anzunehmen und für unseren Kunden umzusetzen. Für mich ist dies eine absolute Gewinnsituation.

Durch die Zusammenarbeit mit der Worldsoft AG entsteht für beide Seiten eine so genannte Win-Win-Situation, 100% der Einnahmen bleiben bei mir und von der Worldsoft AG bekomme ich noch 20% Provision vom Hosting.

Ein Durchschnitts-Auftrag

Die Einnahmen von 100% möchte ich Ihnen nachfolgend darstellen. Ein Durchschnitts-Auftragswert bei mir, setzt sich wie folgt zusammen:

- ✓ Webseite 20 Seiten/ 30 Bilder 990,- €
- ✓ Einweisung in die CMS 90,- € pro Person
- ✓ ICC (inklusive Newsletter und Online-Verwaltung) 95,- €
- ✓ Einweisung in das ICC 90,- € pro Person
- ✓ Individuelles Layout 190,- €
- ✓ Anmeldung in den Suchmaschinen 90,- €
- ✓ Ergibt eine ø **Gesamtsumme von 1.545,- €** zzgl. ges. MwSt.

Selbst wenn sie am Anfang nur kleine Web-Seiten verkaufen - 10 Seiten/15 Bilder für 690 € - kommt immer noch die Einweisung in die CMS von 90 €, das individuelle Layout von 190,- € und die Suchmaschinenanmeldung von 90 € hinzu. Daraus ergibt sich auch bei kleinen Seiten ein **durchschnittlicher Auftragswert von 1.060 €** zzgl. ges. MwSt.

Heute verkaufe ich keine Web-Seiten mehr - sondern die Automatisierung von Web-Seiten. Dadurch hebe ich mich von der großen Masse ab und trete mittlerweile als Spezialist für die Automatisierung von Web-Seiten auf. Spezialisiert habe ich mich auf den Relaunch von bestehenden Web-Seiten. Webseiten, deren Inhaber wirklich Hilfe brauchen, gibt es zu tausenden im Netz.

Ein Beispiel dazu:

In einem Zeitraum von 2 Monaten habe ich mir in verschiedenen Suchmaschinen 117 Webseiten herausgesucht und deren Betreiber angerufen, mit dem Ziel einer Terminvereinbarung. Gegenstand des persönlichen Gratis-Beratungs-Gesprächs ist die Optimierung und im weiteren die Automatisierung der bestehenden Website.

Bei dieser Aktion bekam ich 51 Termine. Durch die spezielle Vorgehensweise beim Kundentermin, siehe Marketing-Handbuch, wusste ich in der Regel nach 15 bis 20 Minuten ob es zu einem Auftrag kommt oder nicht. Wenn nicht, stehle ich niemanden die Zeit. Setze mich lieber in ein Café, lese die Tageszeitung und schaue nach Anzeigen ohne Web-Seite!

Aus diesen oben genannten Terminen konnten 24 Aufträge generiert werden mit einem Gesamtumsatz von 21.760 €. Es standen noch 9 Termine und das Nachfassen von 7 Angeboten am Ende der 2 Monate aus.

12. Transfer von Know-How

Heute, als Landesleiter Spanien, ist es mir eine Freude, auch Ihnen das Know-How weiterzugeben. Denken Sie daran! Es sind keine Vorkenntnisse notwendig. Sie benötigen keine Kenntnisse als Administrator und müssen kein Webdesigner sein. **Sie müssen beim Start ja nicht die gleichen Fehler machen wie ich.** Außerdem wollen sie doch das Rad nicht neu erfinden - oder? Wir sind der lebende Beweis dafür, was man mit diesem Unternehmenskonzept auf die Beine stellen kann.

Meine persönlichen Tipps

- ✓ Nutzen Sie die Ausbildungsunterlagen immer wieder als Nachschlagewerk. Wenn ich etwas lange nicht gemacht habe, schaue ich schnell nach und weiß gleich wieder wie es geht. Die Ausbildungsunterlagen sind didaktisch aufgebaut und optimal für ein Selbststudium geeignet.
- ✓ Anschließend können Sie eine Prüfung zum Certified CMS Webmaster ablegen. Nach bestandener Prüfung, dürfen Sie das offizielle Logo in Ihrer Werbung nutzen.
- ✓ Lassen Sie Ihre erstellten Kunden-Web-Seiten zertifizieren. Schon nach der 1. Zertifizierung listet Worldsoft Sie auf der Homepage. Das Listing bringt uns pro Monat 3-4 Anfragen.

13. Das richtige Werkzeug

Zu den Ausbildungsunterlagen, erhalten Sie einen Gratis-Test-Account. Dieser ist für Sie zur Einarbeitung da.

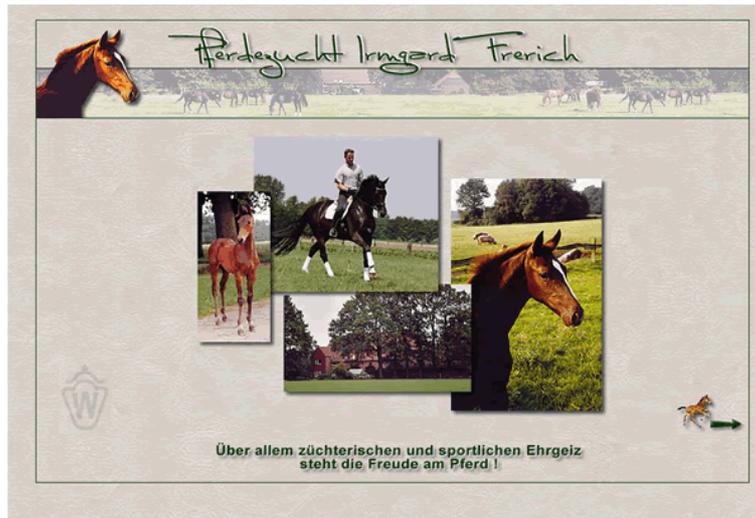
Den Test-Account nutze ich, um in kürzester Zeit ein Layout aufzuschalten. Nehmen wir als Beispiel einen Pferdezüchter. Vor dem Termin wähle ich in der CMS ein passendes Layout, schalte es auf und lege die Navigation (Ideen finden Sie im Internet) fest. Von dem aufgeschalteten Layout mache ich einen Ausdruck, wähle ein alternatives Layout und erstelle ebenfalls einen Ausdruck.

Beide Layoutvorschläge drucke ich mir in Farbe aus. Diese nehme ich dann zum Termin mit. Dadurch habe ich eine sehr gute Gesprächsgrundlage (man ist sofort in der Planung der Webseite). Für den Kunden gehe ich schon in Vorleistung, eine optimale Ausgangslage. Es stellt sich durch diese Vorgehensweise nie die Frage: Machen wir eine Web-Seite oder nicht?



Hier ein Beispiel, welches mir als Gesprächsgrundlage diente

Der Interessent hat ein gutes Gefühl und fühlt sich ernst genommen. Im Weiteren zeigt es dem Kunden meine Kompetenz und Professionalität durch diese Vorgehensweise. Alleine dadurch hebe ich mich von meinen Mitbewerbern ab. Ich zeige, dass ich den Auftrag wirklich umsetzen will und kann. Mit ein wenig Übung dauert die Erstellung der Layouts 10-15 Minuten. Diese Zeit ist sehr gut investiert, denn meine Abschlussquote stieg enorm an.



Das gewünschte individuelle Layout, nach Fertigstellung

Der Interessent redet dadurch auch sehr selten über den Preis. Fragen Sie sich doch einmal selber, das Layout stimmt, die Navigation steht zu 80%. Wie wirkt das auf Sie? Der Preis ist transparent, da es einen Festpreis gibt. Keine versteckten Kosten! Und dann noch eine termingerechte Umsetzung, sowie Sie als Ansprechpartner direkt vor Ort!

Der Kunde hat ein gutes Gefühl, es stimmt einfach alles. Die Betreuung ist optimal. Kurze Wege zum Kunden. Dadurch keine großen Kosten für Sie. **Ab 30 Kunden entwickelt sich eine Eigendynamik, die auch Sie nicht mehr stoppen können.** Die Werbekosten gehen gegen null. Sie arbeiten auf Empfehlung, und betreuen Ihre Kunden regelmäßig per E-Mail. Oder laden Ihre Kunden zu sich ein, z.B. halten einen Vortrag zum Thema Internet (20-30 Min) in Ihren Räumen, oder mieten sich einen Raum in einem Hotel an, stellen nach dem Vortrag z.B. das News-Modul oder den Sales-Turbo vor.

So einfach kann Kundenbindung sein. Einfaches Verkaufen auf diesen Veranstaltungen. Denn 5, 10 oder mehr potenzielle Interessenten hören Ihnen gerne zu, da Sie freiwillig gekommen sind. Für Sie macht es sehr wohl einen Unterschied, ob Sie 1 Interessenten oder 10 Interessenten das Gleiche erzählen. Sie sparen dadurch viel Zeit und Geld, und stellen sich als Kompetenz-Partner in Sachen Internet dar.

14. Ihre Chance zum Erfolg

Es kann wirklich jeder im Internet Geld verdienen. Dass Sie keine Vorkenntnisse im Bereich Internet benötigen, zeigt das Ausbildungs-Handbuch zum CMS-Webmaster. Nehmen Sie sich z.B. ein Wochenende Zeit und investieren Sie 2 Tage in den Aufbau Ihrer neuen Existenz. Beginnen Sie mit nichts anderem als einem Internet-Anschluss. Unsere Schritt-für-Schritt-Anleitung zeigt, wie Sie eine Webseite einfach und schnell umsetzen.

Mit den Angaben im Marketing-Handbuch haben Sie einen Leitfaden mit dem es Ihnen möglich ist, sofort Geld zu verdienen. Es funktioniert garantiert - wenn Sie sich an die Vorgaben halten. Beginnen Sie innerhalb der nächsten 72 Stunden mit der Umsetzung. Warten Sie nicht zu lange. Sie können nur gewinnen!

Sie sind neugierig geworden und möchten diesen Erfolg selbst erfahren? Auf geht's – am besten melden Sie sich gleich als CMS-Webmaster an unter <http://www.webmaster-report.com/anmeldung>

Die Ausbildungsunterlagen sind extrem praxisnah, sofort umsetzbar – und durch über 500 Webmaster weltweit erprobt. Alle Angaben, Tipps und Tricks sind durch Sie selbst im Selbststudium umsetzbar und erfordern keine Vorkenntnisse und nur geringe finanzielle Mittel.

Dadurch, dass Sie diesen Report lesen, sind die Grundvoraussetzungen bei Ihnen vorhanden (PC-Kenntnisse, Grundbegriffe des Internets und der Textbearbeitung (z.B. Microsoft Word)).

Sie erhalten unser **6-teiliges Webmaster-Erfolgspaket** kostenlos: CMS-Webmaster Ausbildungsunterlagen, Marketing-Handbuch, Bildbearbeitung mit Irfan View, professionelles Prospektmaterial, Telefon Checklisten und einen Plan, wie Sie Ihren Umsatz und Ihre Aktivitäten organisieren.

15. Lohnt sich die Tätigkeit als CMS-Webmaster?

Ich denke, diese Frage können Sie nach dem Durcharbeiten dieses Reports für sich beantworten: Ja, unbedingt!

Investieren Sie in Ihre Zukunft. Starten Sie JETZT! Melden Sie sich an und laden Sie sich anschliessend die Ausbildungsunterlagen unter <http://www.webmaster-report.com/anmeldung> runter. Erzielen Sie mit dem Unternehmenskonzept sensationelle Ergebnisse. Nutzen Sie die Möglichkeit.

Ich wünsche Ihnen alles Gute und viel Erfolg,
auf Ihrem Weg zum CMS-Webmaster!

Ihr



Uwe glomb

P.S. Seien Sie nicht nachlässig mit Ihrem Leben. **Setzen Sie sich Ziele.** Schreiben Sie Ihre Erfolgs-Geschichte als CMS-Webmaster. Übernehmen Sie sofort Verantwortung für Ihr eigenes Leben. Ihr persönliches Vorankommen.