

Thor Alexander

HOMEPAGE. GOOGLE. MILLIONÄR.

Reich durch Google & Co.

Das Buch zu

**Google AdWords, Google AdSense, Google Analytics, Google Base, Froogle,
Google Checkout, Google Sitemaps, Google Trends, Google Sets, Google
Zeitgeist, Google PageCreator, GoogleMeineWebsites, Gmail for your Domain,
Google Video, Blogger, Google Blog, Google Bot, Google Cache, Google Index,
Google PageRank, Google Code, Google API, Google Web Toolkit und Urchin
sowie zu Amazon, Alexa, eBay, Besucherzähler, Domänhandel,
Meinungsportale, Partnerprogramme, Paidmailer und URL-Anmeldung.**

RHOMBOS-VERLAG

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, daß solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.



© 2006 RHOMBOS-VERLAG, Berlin
Printed in Germany

Schlagworte: Google AdWords, Google AdSense, Google Analytics, Google Base, Froogle, Google Checkout, Google Sitemaps, Google Trends, Google Sets, Google Zeitgeist, Google PageCreator, GoogleMeineWebsites, Gmail for your Domain, Google Video, Blogger, Google Blog, Google Bot, Google Cache, Google Index, Google PageRank, Google Code, Google API, Google Web Toolkit und Urchin

Amazon, Alexa, eBay, Besucherzähler, Domänhandel, Meinungsportale, Partnerprogramme, Paidmailer, URL-Anmeldung

Das Werk ist in allen seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeisung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Umschlag: RHOMBOS-VERLAG, GARIP SARI
Fotos auf Umschlag: pixelquelle.de

VK-Nr. 65 859

Internet: www.rhombos.de

eMail: verlag@rhombos.de

RHOMBOS-VERLAG, Kurfürstenstr. 17, 10785 Berlin

Druck: dbusiness GmbH, Berlin, Eberswalde

ISBN 3-937231-58-7
(ab 1.1.2007: 978-3-937231-58-7)

VORWORT

Lieber, geneigter Leser, das Studium dieser Lektüre soll Sie in die Lage versetzen, über das Internet zu Reichtum, Ruhm und Ehre zu gelangen.

Dazu gibt es mit und ohne *Google* etliche Möglichkeiten, die auf eine erfolgreiche Anwendung Ihrerseits warten. Ob alles den ersehnten Erfolg bringt, hängt von vielen Faktoren ab, z.B. von Ihrer prickelnden Kreativität, Ihrem bewundernswerten Engagement, Ihrer durchdachten Umsetzung und der ersprießlichen Vermarktung einer nützlichen Sache, die jeder braucht oder glaubt zu brauchen.

Sicher öffnet Schmeicheln so manche Tür, aber darum geht es in der vorliegenden Publikation nicht. Dies ist ein anderes Buch...

Schwerpunkt dieses Buchs sind *Googles* Dienste. Aber auch andere wertvolle und weniger wertvolle Möglichkeiten werden vorgestellt.

Das Internet ist ein riesiger Marktplatz. Sie erhalten nachfolgend das Grundwissen mitzumischen und jede Menge Chancen, um zu mehr Erfolg zu gelangen.

Lesen Sie die Kapitel aufmerksam durch!

Überlegen Sie mit Bedacht, wie Sie das Eine oder Andere umsetzen können, und fangen Sie an! Zwei bis dreistellige Einnahmen sind bereits in den ersten Monaten möglich.

Wer nicht wagt, der nicht gewinnt!

KAPITELVERZEICHNIS

Kapitelverzeichnis	4
Inhaltsverzeichnis	5
A Geldverdienen ohne eigene Homepage	15
B Amazon, eBay & Co.	25
C Geldverdienen über Homepage	59
D Geldverdienen mit Google	105
E Mehr Besucher dank Google	161
F Optimierungen für Webmaster	209
G Auswertung & Statistik	263
Abbildungsverzeichnis	304
Checklisten- & Tabellenverzeichnis	307
Quellenverzeichnis	308
Stichwortverzeichnis	310

INHALTSVERZEICHNIS

Kapitelverzeichnis	4
Inhaltsverzeichnis	5
A Geldverdienen ohne eigene Homepage	15
A.1 Pay per Klick	15
A.1.1 Paidmails	15
A.1.2 Paidmail-Anbieter	18
A.1.3 Geld für eMailversand	20
A.2 Geld für Meinungen	21
A.2.1 Erst die Leser bringen Geld	22
A.2.2 Einkaufsberater	22
A.2.3 Geld für Umfragen	22
A.2.4 Einige Anbieter	23
A.2.5 Fazit	24
B Amazon, eBay & Co.	25
B.1 eBay	25
B.1.1 Was ist eBay?	25
B.1.2 Problemchen	26
B.1.3 Preise	28
B.1.4 Tipps für Käufer	31
B.1.5 Verkäufertypen	33
B.1.6 Tipps für Verkäufer	34
B.1.7 Tricks der Betrüger	38
B.1.8 eBay-Bewertungen	42
B.1.9 Rachebewertungen	42
B.1.10 eBay-Express	43
B.1.11 Fazit	43
B.2 Amazon	44
B.2.1 Was verkauft Amazon?	44

B.2.2	Marketplace & Preise	48
B.2.3	zShops & Preise	50
B.2.4	Auktionen & Preise	51
B.2.5	Einige Links.....	52
B.2.6	Fazit.....	52
B.3	Alternativen.....	53
B.3.1	Der Gewinn liegt im Einkauf!.....	54
B.3.2	Auktionssuche bzw. Preisvergleich.....	56
B.3.3	Weitere Anbieter.....	57
B.4	Buchhinweis	57
C	Geldverdienen über Homepage	59
C.1	Einige Begriffe	59
C.1.1	URL.....	59
C.1.2	Domäne.....	60
C.1.3	Homepage & Webseite	61
C.2	Zweck und Anliegen	62
C.3	Grundsätze.....	62
C.4	URL-Anmeldung	63
C.4.1	URL-Anmeldung bei Google	63
C.4.2	URL-Abmeldung	65
C.4.3	Suchmaschinenanmeldung.....	65
C.4.4	Linklisten	67
C.4.5	Foren & Gästebücher	69
C.4.6	Webringe	69
C.4.7	Besuchertausch	70
C.4.8	Hitlisten & Besucherzähler.....	71
C.4.9	Internationale Suchmaschinen.....	71
C.4.10	Manuelles Eintragen	72
C.4.11	Fazit.....	73
C.5	Geldverdienen ohne Google.....	74
C.6	Werbeplatzverkauf	76

C.6.1	Vorbetrachtungen	76
C.6.2	Vergütungsmodelle	77
C.6.3	Banner & Textlinks.....	79
C.6.4	Antispam	79
C.6.5	Newsletter	80
C.6.6	Fazit.....	80
C.7	Partnerprogramme	80
C.7.1	Vergütungsmodelle	81
C.7.2	Einfache Programme	82
C.7.3	Multiprogramme	83
C.7.4	Anbieter	85
C.7.5	Fazit.....	91
C.7.6	Checkliste	92
C.8	Domänhandel.....	93
C.8.1	Finden geeigneter Domännamen.....	93
C.8.2	Domänhandel	98
C.8.3	Domänstrategien	98
C.8.4	Bezahltes Domänparken	99
C.8.5	Fazit.....	100
C.8.6	Checkliste	100
C.9	Newslettermarketing & CMS.....	101
C.10	Gewinnspiele & spektakuläre Verkäufe.....	102
C.11	Buchhinweis	103
D	Geldverdienen mit Google	105
D.1	PageCreator	105
D.1.1	Bilder.....	106
D.1.2	Verknüpfungen	107
D.1.3	Publish	108
D.1.4	Experimentelle Funktionen.....	109
D.1.5	Fazit.....	109
D.2	Adware.....	110

D.3	Googledienste zum Thema.....	111
D.3.1	Verdienen und Verkaufen.....	111
D.3.2	Mehr Besucher.....	112
D.3.3	Optimierungen für Webmaster.....	113
D.4	AdSense.....	114
D.4.1	Voraussetzung.....	115
D.4.2	Registration & Auszahlung.....	116
D.4.3	Regeln zur Anzeigenplatzierung.....	117
D.4.4	Anzeige der Werbung.....	119
D.4.5	Wofür bezahlt Google?.....	121
D.4.6	Werbung auf Informationsseiten.....	122
D.4.7	GoogleAdSense zum Suchen.....	124
D.4.8	Empfehlungen.....	127
D.4.9	Berichte.....	129
D.4.10	Berichte per eMail.....	133
D.4.11	Filter & Anpassungen.....	134
D.4.12	Weitere Publisher-Tools.....	135
D.4.13	Inserentengewinnung.....	136
D.4.14	Fazit.....	136
D.5	GoogleBase.....	137
D.5.1	Kleinanzeigen in GoogleBase.....	137
D.5.2	Kaufen.....	137
D.5.3	Verkaufen.....	139
D.5.4	Massenupload.....	141
D.5.5	Aufbau der TSV-Datei.....	142
D.5.6	Fazit.....	143
D.6	Froogle.....	144
D.6.1	Suchen.....	145
D.6.2	Einkaufsliste.....	148
D.6.3	Wunschliste.....	149
D.6.4	Verkaufen.....	149
D.6.5	Messen der Froogle-Besucher.....	150
D.6.6	Fazit.....	150

D.7	GoogleCheckout	151
D.7.1	GoogleCheckout Merchant Center	151
D.7.2	Checkout und AdWords	154
D.7.3	Gebühren & Restriktionen	154
D.7.4	GoogleCheckout für Käufer.....	156
D.7.5	Die Konkurrenz.....	157
D.8	GoogleWettbewerbe.....	158
D.8.1	Google Code Jam.....	158
D.8.2	Summer of Code.....	158
D.9	Geldsparen mit Google.....	160
E	Mehr Besucher dank Google _____	161
E.1	AdWords.....	161
E.1.1	Werbenetzwerk von Google	163
E.1.2	Das Prinzip.....	164
E.1.3	Unterschied zu Partnerprogrammen.....	165
E.1.4	Tarife	167
E.1.5	Starter-Edition.....	168
E.1.6	Qualitätsbezogene Schlüsselworte	168
E.1.7	Erstellen von Schlagworten	169
E.1.8	Maximierung der Schlagwortliste.....	170
E.1.9	Zielorientierte Schlagwortliste	171
E.1.10	Keyword-Matching-Optionen.....	172
E.1.11	Minimalisierung und Verfeinerung.....	174
E.1.12	Gruppierung der Schlüsselbegriffe.....	174
E.1.13	Optimierungstipps.....	175
E.1.14	Schlüsselwort- & Berichtstools	178
E.1.15	Wo erscheinen die Anzeigen?	179
E.1.16	Ausblick.....	180
E.1.17	Die Konkurrenz	180
E.1.18	Klickbetrug & Wann ist ein Klick ein Klick?	181
E.1.19	Fazit.....	182
E.2	Blogger	183

E.2.1	Begriffe	183
E.2.2	Offizieller GoogleBlog	184
E.2.3	Blogger	185
E.2.4	Registration	186
E.2.5	Erstellen eines Weblogs	187
E.2.6	Tastenkürzel	188
E.2.7	Einstellungen	188
E.2.8	Mehr	189
E.2.9	BloggerMobile.....	191
E.2.10	Was machen andere Blogger?.....	192
E.2.11	Blogsuche.....	193
E.2.12	Fazit.....	194
E.3	GoogleVideo	195
E.3.1	Suchen.....	196
E.3.2	Video anschauen.....	197
E.3.3	Hochladen von Videos	199
E.3.4	GoogleIdole (Gidol).....	201
E.3.5	Die Konkurrenz	203
E.3.6	Fazit.....	205
E.4	Im Googleversum	206
E.4.1	Verknüpfungen.....	206
E.4.2	Ergonomie	207
F	Optimierungen für Webmaster	209
F.1	GoogleIndex.....	209
F.1.1	Webroboter.....	209
F.1.2	GoogleBot	209
F.1.3	GoogleCache	210
F.1.4	Aktualität.....	212
F.2	Seitenrang	213
F.2.1	Linkpopularität.....	213
F.2.2	Klickpopularität.....	213
F.2.3	GooglePageRank.....	214



F.2.4	Themenspezifische Wichtungen	218
F.2.5	MSN, Yahoo! & Co.....	220
F.3	Robots.txt	221
F.3.1	Die Datei selbst	221
F.3.2	Das Robots-Metatag.....	223
F.4	GoogleSets	225
F.5	Metatags.....	227
F.5.1	Metafelder für Google	227
F.5.2	Finden weiterer Schlüsselworte	227
F.5.3	Dublin Core.....	229
F.5.4	Schlüsselwortoptimierung	230
F.5.5	Buchhinweis.....	232
F.6	GoogleSitemaps	233
F.6.1	Voraussetzungen.....	233
F.6.2	Legitimationsnachweis.....	235
F.6.3	Fehlerberichte & Diagnose.....	236
F.6.4	Statistik	237
F.6.5	Seitenverzeichnis.....	240
F.6.6	Generatoren.....	242
F.6.7	Fazit.....	244
F.7	GoogleCode	245
F.7.1	GoogleAPI.....	246
F.7.2	Zugriff auf Nutzerdaten.....	246
F.7.3	Openource	247
F.7.4	GoogleWebToolkit	250
F.8	GoogleMail für Ihre Domäne.....	252
F.8.1	Vorteile von GFID	252
F.8.2	Nachteile.....	253
F.8.3	Voraussetzung	253
F.8.4	Einstellungen	253
F.8.5	Anlegen weiterer Nutzer.....	257
F.8.6	eMaillisten.....	258
F.8.7	Unterschied zu GoogleMail	259

F.8.8	Aktivieren des POP3-Zugriffs	260
F.8.9	GFID & GoogleKalender	261
F.8.10	GoogleApps für Ihre Domäne	261
F.8.11	Fazit	261
F.9	Buchhinweis	261

G Auswertung & Statistik **263**

G.1	GoogleAnalytics.....	263
G.1.1	Allgemeines.....	263
G.1.2	Leistungsfähigkeit	264
G.1.3	Berichte	265
G.1.4	Liste aller Marketingberichte	267
G.1.5	Liste aller Inhaltsberichte	270
G.1.6	Zusammenfassende Berichte	273
G.1.7	Marketingübersichten.....	275
G.1.8	Trendbericht.....	276
G.1.9	Für Webshopbetreiber	277
G.1.10	Trichtervisualisierung.....	277
G.1.11	WebSite-Overlay	277
G.1.12	Besuchersegmentierung	279
G.1.13	GeoTargeting.....	279
G.1.14	Zeitliche Vergleiche.....	279
G.1.15	Datenexport.....	280
G.1.16	Urchin 5.....	280
G.1.17	GoogleAuswertungen an anderer Stelle	281
G.1.18	Fazit.....	282
G.2	Besuchertzähler	283
G.2.1	Die Technik	283
G.2.2	Anbieter	283
G.2.3	Eigene Statistikseite.....	288
G.2.4	Alexa.....	289
G.2.5	Weitere Interessante Dienste.....	290
G.2.6	Fazit.....	291
G.2.7	Checkliste.....	291

G.3	GoogleZeitgeist	293
G.4	GoogleTrends	294
G.4.1	Einfache Trends	294
G.4.2	Komplexe Trends	296
G.4.3	Trendoperatoren in der Theorie	297
G.4.4	Trendoperatoren in der Praxis	300
G.4.5	Weitere Eingrenzungen	302
G.4.6	Fazit zu Zeitgeist & Trends	303
Abbildungsverzeichnis		304
Checklisten- & Tabellenverzeichnis		307
Quellenverzeichnis		308
Stichwortverzeichnis		310

 **Sicherheit**


Bedenken Sie bitte, dass zu keiner Zeit in den Büchern von Thor Alexander auf Dialerseiten oder anderweitig sicherheitskritische Homepages verwiesen wird.

Tipps & Tricks für mehr Erfolg

ELEKTRONISCHER KNIGGE

von THOR ALEXANDER.

Ergonomie. Netiquette und Verhaltensregeln

für die berufliche und private

Tele- und Onlinekommunikation.

162 Seiten. 6 Abbildungen. 8 Tabellen.

Rhombos-Verlag. ISBN 3-937231-54-4. 18,80 €

- Telefon/VoIP/Handy
- Anrufbeantworter
- eMail
- Chat
- Diskussionsgruppen
- Weblog
- Homepage
- Suchmaschinen

Wie man sich im täglichen Leben an bestimmte Regeln halten sollte, so ist dies auch beim Telefonieren und im Internet Voraussetzung.

In diesem Buch beschreibt Thor Alexander ausführlich und lebendig, wie sich jeder auf einfache Weise an diese Regeln halten kann. Gleichzeitig erklärt der Autor wie man sich als Anfänger im Internet zurechtfinden kann, wie richtig gchattet wird und korrekte e-Mails versendet werden. Mir als Internet-Neuling ist beim Lesen dieses Buches vieles klar geworden, das mir bisher nicht mal aufgefallen ist. Bei jedem, der sich einen PC und einen Internetzugang anschafft, sollte dieses Buch nicht fehlen.

Claudia R., Albstadt

Wer hat nicht schon einmal etwas vom berühmten "Knigge" gehört oder gelesen? Die meisten von uns nehmen sich die Regeln des Herrn Knigge zu Herzen, denn sie gelten weltweit. Da die zwischenmenschlichen Kontakte mittlerweile mehr und mehr im Internet geknüpft werden und online kommuniziert wird, ist es auch hier sehr wichtig bestimmten Regeln zu folgen.

Nach Jahren der Internetnutzung hat man von sich die Meinung, dass man das Meiste, was das Internet anbetrifft, doch ganz gut beherrscht. Man hat sich vieles von anderen Internetnutzern abgeschaut und in sein eigenes Online-Repertoire aufgenommen. Nur wer sagt, dass es das Richtige war?

Durch Thor Alexanders Knigge angespornt, überprüfte ich einige Tage meine Online- bzw. Telefongewohnheiten. Ich stellte dabei fest, dass wirklich einiges verbessert werden kann.

Der vorliegende Knigge gibt mir diesbezüglich ganz konkrete Hinweise, Tipps und Regeln, die einfach zu befolgen sind und im Endeffekt einen großen Unterschied in der Tele- und Onlinekommunikation machen.

Kritisch, nun auch anderen Kommunikationspartnern gegenüber, achte ich aufgrund der Knigge-(Er)kenntnis auf Dinge, die mir vorher nie aufgefallen waren. Die Lektüre des Kniggebuchs sollte ein MUSS auf der Liste jedes seriösen Internetnutzers sein, denn dadurch kann der Online-Umgang miteinander eine bessere Qualität erreichen und allgemein eine bessere Onlinewelt schaffen.

Iris B., Oroclini

A GELDVERDIENEN OHNE EIGENE HOMEPAGE

Wer im Internet Geld verdienen möchte, benötigt nicht zwangsläufig eine eigene Homepage. Es gibt viele Gelegenheiten, Geld zu verdienen.

A.1 PAY PER KLIICK

A.1.1 PAIDMAILS

Paidmails sind bezahlte eMails. Sie erhalten Geld fürs eMail-Lesen.

Sie melden sich bei einigen Anbietern an und erhalten Werbemails. Darin enthalten ist ein Bestätigungslink.

Einige Dienste verstecken diesen Link unter vielen anderen. Nach dem Klick auf den richtigen Link öffnet sich eine Bestätigungswebseite. Bei einigen Anbietern müssen Sie auf dieser Seite einen weiteren Klick durchführen, z.B. nach 30 Sekunden, oder eine Frage richtig beantworten, um Ihre Gutschrift zu bekommen.

Megarausach (⇒ megarausach.de) verschickt Paidmails – wie diese Mails auch genannt werden – mit **negativen** Gutschriften. D.h. bei einem gültigen Klick werden Ihnen viele Punkte bzw. Guthaben abgezogen.

Die Vergütungen pro Mail bewegen sich im Bereich von einigen Cent bis zu Bruchteilen eines Cents. Vor allem die Anbieter, die mit Punkten arbeiten, vergüten unterhalb eines Cents pro bestätigte Nachricht. Bei Einigen verfällt das Guthaben beispielsweise nach zwei Jahren, z.B. ⇒ mradgood.de. Bei ⇒ webmiles.de verfällt es nach drei Jahren. Bei beiden Diensten gibt es keine Barauszahlung. Sie müssen sich eine Prämie aussuchen. Das Angebot von

Mr. Adgood besteht im Wesentlichen nur aus Klingeltönen. Sie dürfen täglich bis zu zwei SMS kostenlos versenden, wenn das tägliche Kontingent noch nicht verbraucht ist. Im Gegensatz zu anderen kostenlosen SMS-Versendern ist das recht lange möglich.

Paid-SMS

Die Paidmails müssen nicht immer nur Nachrichten in eMailform sein. Z.B. *Mr Adgood* und *Webmiles* versenden auch SMS mit Werbung (Paid-SMS). Hierbei genügt der bloße Empfang, um in den Genuss einer Vergütung zu kommen.

Freundeswerbung

Viele Dienste lassen Sie an den Klicks geworbener Freunde mitverdienen. Wenn Sie viele Leute kennen und dazu überreden können mitzumachen, kann dies eine lohnende Angelegenheit werden. Denn außer einem einmaligen Aufwand brauchen Sie nichts weiter zu tun, um Geld zu verdienen – leider nur Cent- und Zehntelcentbeträge. Der Link zum Werben neuer Mitglieder wird als **Referral** bezeichnet.

Vergütung

*** Zitat einer eMail von ⇨ *mailandclick.de*:

Hallo Thor,

wir haben soeben die Payrate fuer den letzten Monat ermittelt.

Die Payrate lag letzten Monat bei 0.00022830 EURO.

Deinen Konto wurden soeben 0.0433768272999 EURO gutgeschrieben.

Der Wert einer 10 Punkte Email lag somit bei 0.0023 EURO.

Der Wert in der Surfbar lag somit bei 0.0068 EUR pro Stunde.

Zur Zeit sind 2.17 EURO auf deinem Konto.

Dein Team von
Mailandclick

Surfbar

Eine Surfbar ist ein Programmchen, welches ständig wechselnde Banner anzeigt. Es wird erwartet, dass Sie die Banner pro Stunde mit einer vordefinierten Zahl an Klicks bedenken. Abgerechnet wird die Anzeigedauer in Stunden.

Aufruf von Webseiten

Eine weitere Geldquelle ist der Aufruf bestimmter Webseiten. Pro Aufruf sind Vergütungen im Zehntelcentbereich oder sogar noch darunter üblich.

Auszahlungsgrenze

Als weitere Hürde gibt es eine Auszahlungsgrenze. Erst nach Überschreitung und nicht bei Kündigung gibt es Bares.

Fazit



Reich werden Sie so nicht. Wer ansonsten keine Post bekommt oder über Neues informiert werden will, kann es dennoch probieren. Es folgen einige Anbieter:

A.1.2 PAIDMAIL-ANBIETER

☒ BoniMail

Paidmails mit Punkten, die entsprechend der Anzahl gesammelter Punkte mehr Wert werden. Auszahlung ab 15.000 Punkten.



Abb. 01: BoniMail-Logo

☒ Earnstar.de

Paidmails im Centbereich. Gelegentliche Multiple-Choice-Fragen, um Vergütung zu bekommen. Auszahlung ab 20 €. Tausch in Werbung ab 10 €.

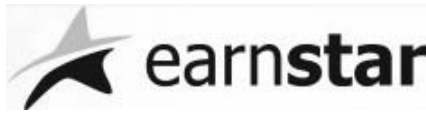


Abb. 02: Earnstar-Logo

☒ Infomails.de

Paidmails im Centbereich. Die ersten drei Bestätiger erhalten bis zu einem Euro. Barauszahlung ab 15 € per Überweisung.



Abb. 03: Infomails-Logo

☒ Megaraus.de

Teilweise mehrere Paidmails täglich. Mailvergütungen oft bei knapp 0,5 Cent. Weitere Programme zum Geldverdienen.



Abb. 04: Megaraus-Logo

Zusätzliche Vergütung, wenn mit Empfehlung von *Megaraus* eingekauft wird. Barauszahlung ab 6.000 Punkten (12 Credits = 1 Cent) per Überweisung oder ⇔ *Moneybookers.com*. Umtausch der Punkte in Werbung möglich.

☒ **MrAdgood.de**

Vergütungen in Punkten. Paidmails (100 Punkte) und Paid-SMS (50 Punkte). Täglich eine kostenlose SMS an ein anderes Mitglied und eine Gratis-SMS an Fremde. Kontingent wird mittags aufgefüllt und ist lange verfügbar. Punkte verfallen nach zwei Jahren! Barauszahlung

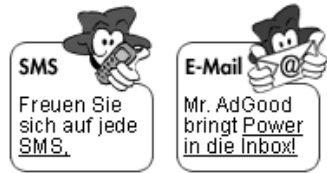


Abb. 05: Mr. Adgood

ab 30.000 Punkten.

☒ **Paid2mail.com**

Vergütungen sind in den Paidmails nicht angegeben, bewegen sich meist im Centbereich. Paidmails, Surfbar und andere Verdienstmöglichkeiten. Auszahlung ab 20 €.



Abb. 06:

Paid2Mail-Logo

☒ **Webmiles.de**

Vergütungen in Punkten. Paidmails (meist 30 Punkte) und Paid-SMS. Punkte auch für Einkäufe bei Partnern. Ungenutzte Punkte verfallen nach drei Jahren. Auszahlung nur in Prämienform. Interessante Preise gibt es erst ab 5.000 Webmeilen.



Abb. 07:

Webmiles-Logo

Zu den eben vorgestellten Diensten finden Sie Links auf der Buchhomepage: ⇒ homepage.googlebuch.de.

Weitere Anbieter

⇒ www.5cent-mails.de

⇒ www.ad-coins.de

⇒ www.cashcrawler.de

⇒ www.rallymail.de

⇒ www.mailtausch.de

⇒ www.mails2money.de

⇒ www.cashdevil.de

⇒ www.paidkohle.de

⇒ www.mazuge.de

⇒ www.profitmailer.de

⇒ www.geldmail.info

Obacht

Bedenken Sie, dass Sie von den meisten Anbietern nicht jeden Tag oder gar jede Woche bezahlte Werbung erhalten. Bis Sie dann die Auszahlungsgrenze erreichen, können schon mal einige Monate oder gar Jahre vergehen.

Einige Anbieter fragen bei der Registrierung Ihre Interessen ab. Je mehr Interessen Sie angeben, umso größer ist der Umfang bezahlter Post.

Weitere Paidmailer finden Sie, wenn Sie in den Bewertungen anderer Nutzer auf den unter ↗ A.2 Geld für Meinungen vorgestellten Plattformen blättern oder googeln. Tipps und auch Tricks zum Suchen per Google erhalten Sie in 📖 *Suchet, so werdet Ihr finden.*

A.1.3 GELD FÜR EMAILVERSAND

⇒ mysc.de

Bei *My Shopping Card* erhalten Sie Geld fürs eMailversenden. Wenn mindestens 300 Sekunden zwischen zwei eMails liegen, erhalten Sie jede mit zwei Cent vergütet. Wenn Sie Freunde und Bekannte werben und diese eMails verschicken, erhalten Sie einen Cent und bei Freundesfreunden 0,5 Cent.

Das klingt auf den ersten Blick sicherlich gut. Bei einem Test im Rahmen der Recherchen zum 📖 *Großen Freemailbuch* fiel der Anbieter durch. Damals wurde festgestellt, dass neben vielen anderen Mängeln die Abrechnung der Freundesfreunde nicht korrekt funktionierte. Zudem war die Abrechnung nicht transparent – auch heute noch nicht. Auszahlungen verzögerten sich gelegentlich um mehrere Wochen bis Monate.

Sicher hat sich die Oberfläche seitdem verbessert, aber einem erneuten Test wurde der Anbieter nicht unterzogen. Er sei hier nur der Vollständigkeit halber genannt.

A.2 GELD FÜR MEINUNGEN

Bei Meinungsportalen stellen Sie Ihre Meinung zu Produkten, Dienstleistungen, Filmen, Reisezielen und wer weiß was noch ein. Dafür bekommen Sie meist eine Vergütung bzw. sind vergütungsberechtigt.

Klicken dann andere Mitglieder darauf und bewerten Ihren Artikel positiv, so gibt es erneut Geld oder Punkte. Hier fängt es also an, interessant zu werden. Die Vergütungen liegen oft im Ein-, Zwei-, Dreicentbereich.

Lesen Nichtmitglieder Ihre Artikel, erhalten Sie nichts.

Voraussetzung ist, dass der betreffende Bewertungsgegenstand durch den Betreiber im Katalog angelegt wurde. Dies passiert nicht unbedingt schnell und auch nicht in jedem Fall.

Darüber hinaus wird Werbung in Ihre Artikel eingeblendet, auf die Sie keinen Einfluß haben. Ferner müssen Sie die Rechte an die Plattformen abtreten – allerdings nicht exklusiv. Sie bekommen dafür nur ein Taschengeld – ein (sehr) kleines Taschengeld.

An guten Artikeln schreiben Sie häufig bis zu mehreren Stunden, da Sie den einen oder anderen Aspekt recherchieren bzw. überprüfen müssen. Umso frustrierender ist es dann, wenn einige Mitglieder Ihnen negative Bewertungen verpassen, nur weil Sie beispielsweise bei einem Testbericht über ein geliehenes Auto nichts über die Werkstattkosten oder zur Versicherung schreiben können.

A.2.1 ERST DIE LESER BRINGEN GELD

Um Geld zu verdienen, benötigen Sie Leser, welche Ihre Artikel wohlwollend bewerten.

Um möglichst viele Leser zu gewinnen und zu halten, müssen Sie auch deren Artikel lesen und bewerten. Um Geld mit Ihrem Artikel zu verdienen, müssen Sie also viele andere Artikel lesen, was viel Zeit kostet.

Neue Artikel erscheinen auf der Startseite der Dienste. Dies bringt einige neue Leser. Sie sind nur dann lange auf der Startseite, wenn nur wenige Mitglieder online sind. Abends wenn das Gros der Leute surft, sind Sie manchmal genauso schnell von der Startseite verschwunden, wie Sie drauf gekommen sind.

Wenn Sie lange genug dabei sind, verdienen Sie im Schnitt bis zu ein, zwei Euro pro Artikel \Rightarrow Stundenlohn im Centbereich. Da verdienen Sie mehr, wenn Sie an der Kreuzung anderer Leute Autoscheiben putzen.

A.2.2 EINKAUFBSBERATER

Neuerdings bezeichnen sich diese Plattformen als Einkaufsberater. In diesem Sinne sollten Sie sie auch nutzen. Bevor Sie etwas kaufen, registrieren Sie sich und lesen Sie nach, was andere Nutzer meinen. Sicher können Sie sich auch ohne Anmeldung Produktbewertungen anschauen, aber davon haben die Autoren nichts. Sie bezahlen diese durch Abgabe Ihrer Bewertung. Zudem können Sie als Mitglied zu anderen Leuten Kontakt aufnehmen und nachfragen.

A.2.3 GELD FÜR UMFRAGEN

Als weitere Einnahmequelle bieten diese Dienste Umfragen an, die honoriert werden können. Bei *Ciao* passiert es mir häufig, dass

ich mit einigen Fragen belästigt werde, die ich umsonst ausfülle, um mit der Begründung abgespeist zu werden: „Leider passen Sie dieses Mal nicht zum gewünschten Teilnehmerkreis.“ – „Ja, aber beim letzten, vorletzten und vorvorletzten Mal auch schon nicht.“

Über diese Vorumfragen lässt sich kostenlos die Größe von Nutzerschichten ermitteln, z.B. privat, beruflich, beides, gar nicht. Außerdem ist das Abfragen von Alter und Geschlecht redundant. Da diese Angaben bereits in jedem Profil hinterlegt sind, können sie vor dem Einladen zu Umfragen berücksichtigt werden.

Außerdem gibt es reine Umfragedienste, die Ihnen Geld für Ihre Meinung oder gar für Produkttests anbieten. Nur wenige Paid-mailer (⇒ A.1.1 Paidmails) bieten Umfragen an und vergüten die Teilnahme.

A.2.4 EINIGE ANBIETER

☒ **Ciao.de**

Meinungsportal mit Umfragen. Vergütung der Meinungen im Centbereich. Kein Guthabenverfall. Auszahlungsgrenze: 5 €.



Abb. 08: Ciao-Logo

☒ **Dooyoo.de**

Meinungsportal mit Umfragen. Vergütung in Punkten. Punkte verfallen nach einem Jahr! Übergangsgrenze: 3.000 Dooyoo-Punkte.



Abb. 09: Dooyoo-Logo

Auszahlung erfolgt per Übertragung an ⇒ *webmiles.de*, wobei 3 Dooyoo-Meilen = 1 Webmeile sind, also 3:1 wie DDR- zu D-Mark. Dooyoo ist die DDR. Während die DDR-Mark bereits

verfallen ist, gibt's für die DM noch Umtauschmöglichkeiten. Aber auch die DM verfällt, d.h. Webmeilen gelten nur drei Jahre ...

A.2.5 FAZIT



Reich werden Sie mit dieser Methode ebenfalls nicht. Aber wenn Sie mitteilhaft und kritisch sind, ist dies eine gute Möglichkeit, sich Ihre Zeit zu vertreiben und dabei viele interessante Leute zu treffen, die der gleichen Sucht nachgehen.

Da jeder bestimmte Themen hat, über die er öfters schreibt, finden Sie schnell Gleichgesinnte, um sich auszutauschen bzw. um wertvolle Tipps zu bekommen. Und nicht selten entwickelt sich so eine dauerhafte Freundschaft.

Ich habe auch so angefangen und bin dann beim Bücherschreiben gelandet. Da sich auf den Plattformen viele kritische Leute tummeln und negative Bewertungen begründet werden müssen, zumindest auf Nachfrage, entwickeln Sie dadurch Ihren Schreibstil.



Einmal schreiben, mehrmals verdienen



Wenn Sie bei Meinungsportalen Ihre Erfahrungen einstellen möchten, ist es sinnvoll, sich bei mehreren Diensten anzumelden. Sie steigern dadurch den Ertrag Ihrer Aufwendungen für Verfassen von Berichten. Sicher müssen Sie in mehreren Portalen andere Berichte lesen, aber den Zeitaufwand fürs Schreiben haben Sie nur einmal.

B AMAZON, EBAY & CO.

B.1 EBAY

B.1.1 WAS IST EBAY?



*** Zitat von der *eBay*-Homepage:

© eBay Inc.

⇒ pages.ebay.de/help/newtoebay/questions/about-ebay.html

eBay ist der größte Online-Marktplatz der Welt. Hier treffen sich Käufer und Verkäufer, um die unterschiedlichsten Dinge zu veräußern oder zu erwerben. Auf eBay kommen täglich Millionen Käufer und Verkäufer zusammen, um mit Millionen von Artikeln zu handeln. Und das in Tausenden von Kategorien! Dazu zählen zum Beispiel: Sammlerobjekte, Autos, Computer, Spielzeug, Antiquitäten, Kunst, Münzen, Briefmarken, Möbel, Garten, Bücher, Musik, Handys, Fotografie, Unterhaltungselektronik, Schmuck, Edelsteine und vieles andere mehr.

Und so funktioniert eBay:

- ♦ Ein Verkäufer stellt bei eBay einen Artikel ein. Dabei kann es sich um alles Mögliche handeln – von Antiquitäten über Autos und Bücher bis hin zu Sportartikeln. Der Verkäufer legt fest, ob für einen Artikel (in einer Auktion) nur Gebote angenommen werden oder ob die Sofort-Kaufen-Option zur Verfügung stehen soll, bei der ein Käufer den Artikel sofort zu einem Festpreis erwerben kann.
- ♦ Bei einer Online-Auktion gilt für Gebote ein Mindestpreis, der vom Verkäufer bestimmt wird. Die Auktion bleibt für eine bestimmte Anzahl von Tagen bei eBay aktiv. Käufer geben während der Auktionsdauer Gebote für den Artikel ab. Bei Ablauf

der Angebotszeit gewinnt der Käufer, der das höchste Gebot abgegeben hat.

- ♦ Bei einem Sofort-Kaufen-Angebot erhält der erste Käufer den Artikel, der bereit ist, den vom Verkäufer festgelegten Preis zu zahlen.

Das Kaufen und Verkaufen bei eBay ist ganz einfach und macht außerdem Spaß. Sie werden überrascht sein, was Sie dort so alles finden.

B.1.2 PROBLEMCHEN

Es ist kein Geheimnis, dass die Weboberfläche von *eBay* eher ein Beispiel für Unübersichtlichkeit und Unergonomie ist, wenn es das letzte Wort überhaupt gibt. Es macht keinen Spaß, sie mehr als notwendig zu nutzen.



Abb. 10: eBay-Startseite

Vor allem mal schnell bei *eBay* ein Gebot abzugeben, ist schier unmöglich. Innerhalb von zwei Minuten gelang es mir nicht, mich einzuloggen, den Artikel aufzurufen und einen Preis einzugeben. Ob das an Windows XP, dem Internetprovider oder an *eBay* lag/liegt, ist sicherlich diskussionswürdig. Aber wenn der Seitenaufbau meist knapp eine Minute dauert, wird das Bieten zur Qual. Nicht umsonst empfehlen einige Ratgeber, zum Bieten mehrere Browserfenster parallel zu öffnen. Es geht also anderen genauso.

Preise und Kosten sind gelegentlich untransparent, da nicht einfach zu finden. Manche Aktionen sind nicht möglich oder nur so, dass sie kaum jemand findet. Beispielsweise wollte ich vor einigen Monaten die gepriesene Bucheinstellung für einen Cent Einstellgebühr nutzen. Das von mir anzubietende Buch hatte eine ISBN und ist in jeder Buchhandlung erhältlich. Bei *eBay* war es nicht im Katalog und konnte nur zu normalen Konditionen verkauft werden. Supportanfragen waren nicht hilfreich, da ich anstatt einer Antwort die bereits studierte Hilfe zitiert bekommen habe.

So ließe sich die Liste der Missetaten, Probleme und Ungereimtheiten ziemlich lange fortsetzen. Viele Käufer, die Probleme mit den Waren von Vielverkäufern haben und sich an *eBay* wenden, werden mit Standardantworten abgespeist und geben irgendwann auf. Viele trauen sich nicht Ihre berechtigten Ansprüche per Gericht oder Schiedsverfahren geltend zu machen. *eBay* selbst bietet übrigens kein Schiedsverfahren an. Es besteht lediglich die Möglichkeit, Käufe über ein Treuhandkonto abzuwickeln. Es ist aber Verkäufersache, eine solche Möglichkeit anzubieten, und nicht Käufersache, es zu verwenden.

Da dieses Buch sich vorrangig mit Googlediensten beschäftigen will, kann *eBay* nur kurz ein Thema sein, denn schließlich bietet auch dieser Internetdienst Möglichkeiten, Geld zu verdienen.



Wortfilter



Das unabhängige Bewertungsportal rund um *eBay*, Hood & Co.:

⇒ wortfilter.de

Anmerkung



Liebe *eBay*-Anwälte, ich bin mir durchaus bewusst, dass Ihr negative Meinungsäußerungen gern als Eingriff in den Gewerbebetrieb gemäß §823 BGB ansehen möchtet. Aber ich habe die unzähligen eMails und Eure automatischen Antworten in weiser Voraussicht gesichert und bestehe auf mein Recht der freien Meinungsäußerung. Wir können uns gern bei dem für meinen Wohnsitz zuständigen Amtsgericht über die ergonomischen Verbesserungen Eures Internetdienstes unterhalten und diese zum Wohl Aller qualitativ verbessern. Ich glaube, auch meine anwaltliche Vertretung kann sicher mit weiteren Verbesserungsvorschlägen aufwarten.

B.1.3 PREISE

eBay-Preise bestehen aus **einer Angebots- und einer Verkaufsgebühr**. Letztere fällt nur an, wenn erfolgreich verkauft wurde. Alle Gebühren beinhalten die Mehrwertsteuer. Sofern Sie gewerblich verkaufen, so können Sie sich diese Umsatzsteuer nicht als Vorsteuer zurückholen. *eBay* bietet jedoch an, Ihnen eine Rechnung ohne Steuer auszustellen.

Haben Sie erfolglos angeboten, ist zwar die Angebotsgebühr fällig, aber Sie dürfen noch einmal anbieten. Neue Angebote erscheinen nicht sofort in den *eBay*-Listen. Dies kann nur wenige Minuten oder bis zu einigen Stunden dauern. Ganz unten auf den

Webseiten finden Sie die *eBay*-Zeit. Diese sollte den Stand der zu berücksichtigenden Daten wiedergeben.

 **eBay-Preise**


Das Suchen nach der *eBay*-Preisliste kann zu einer langwierigen Angelegenheit werden, deshalb hier der Link:

⇒ pages.ebay.de/help/sell/fees.html

Die Daten der folgenden beiden Tabellen wurden o.g. *eBay*-Webseite entnommen:

Startpreis [€]	Angebotsgebühr [€]
1,00 - 1,99	0,25
2,00 - 9,99	0,45
10,00 - 24,99	0,80
25,00 - 99,99	1,60
100,00 - 249,99	3,20
≥ 250,00	4,80
Festpreisangebote für Artikel der Kategorie	
Mobilfunkvertrag	9,95
Buch	0,01
Musik/CD, Musik/Sonstige Formate, Musik/Vinyl, Musik/Hörspiele,	0,01


Tab. 01: eBay-Angebotsgebühr (Stand: 07/2006)

Verkaufspreis [€]	Verkaufsprovision
nicht verkauft	€ 0,00
1,00 - 50,00	5,0% des Verkaufspreises
50,01 - 500,00	€ 2,50 plus 4,0% des Verkaufspreises über € 50,01
≥ 500,01	€ 20,50 plus 2,0% des Verkaufspreises über € 500,01
Festpreisangebote für Artikel der Kategorie	
Buch	12 %
Musik/CD, Musik/Vinyl, Musik/Hörspiele, Musik/Sonstige Formate	12 %

Tab. 02: eBay-Verkaufsprovision (Stand: 07/2006)

Steuern

Auch die Finanzämter suchen nach Einnahmequellen und fahnden nach Vielverkäufern bei *eBay*. Wer regelmäßig Waren verkauft, sollte daher die Gier des Finanzamtes nicht außer Acht lassen. Es ist dabei unerheblich, ob Sie regelmäßig **privat** verkaufen. Regelmäßig genügt, um Ihre Steuerpflichtigkeit zu begründen. Was regelmäßig ist, wird von Zeit zu Zeit neu definiert.


Finanzamt


Erkundigen Sie sich unbedingt **schriftlich** bei den Ämtern, ob Sie Ihre Tätigkeit versteuern müssen!

B.1.4 TIPPS FÜR KÄUFER

Nachfolgende Hinweise gelten nicht nur für *eBay*, sondern auch für jede andere Internetauktion:

- ⊕ Suchen Sie nach Auktionen, die nachts oder morgens enden, da die meisten Bieter zu diesen Zeiten nicht online sind!

- ⊕ Bevor Sie ein Gebot abgeben, rechnen Sie die Versandkosten in den Artikelpreis mit ein!
 - ⇒ Viele Verkäufer von Schnäppchenartikeln verdienen an den Versandkosten, die nicht selten bei 8,90 € liegen.

- ⊕ Beginnen Sie mit dem Bieten nicht Tage vor Auktionsende!
 - ⇒ Sie treiben sonst den Preis in die Höhe und lenken die Aufmerksamkeit anderer auf diese Auktion. Bei niedrigpreisigen Artikeln ist das egal.

- ⊕ Legen Sie Ihr Höchstgebot fest und lassen Sie sich nicht zu mehr animieren!
 - ⇒ Irgendwann später kommt garantiert wieder eine ähnliche Gelegenheit, sofern Sie nicht zum Zuge kommen. Wer alles sofort braucht, zahlt mehr. Wer warten kann, spart im Endeffekt.

 - ⇒ Gute Kaufleute wissen:

Der Verdienst liegt im Einkauf!

- ⊕ **Vermeiden** Sie beim Bieten volle/halbe Eurobeträge, Eurobeträge plus einen Cent sowie Schnapszahlen! Auch 3,99 ist Unsinn, da viele Bieter volle oder halbe Eurobeträge eingeben. Die Eingabe von 4 ist kürzer als 3,99 und viele Leute sind zu faul zum Tippen. Manche bieten deshalb 4,01; 4,04 oder 4,05.

⇒ Knausern Sie nicht so! Legen Sie ein paar Cent drauf:
Besser ist 4,06.

- ⊕ Wenn Sie kurz vor Ablauf einer Auktion bieten möchten, nutzen Sie mehrere Browserfenster!

⇒ Verwenden Sie ein Fenster, um die Auktion im Auge zu behalten (ständig auf *Aktualisieren* klicken), ein weiteres Fenster für Ihren aktuellen Preis und ein drittes Fenster für Ihren Höchstpreis!

- ⊕ Geben Sie Ihre Bewertung erst ab, wenn Sie die Ware erhalten und eine gewisse Zeit **getestet** haben!

- ⊕ Bei gewerbsmäßigen Verkäufern haben Sie mindestens ein vierzehntägiges Rückgaberecht - egal, ob Auktion oder Sofortkauf. Bei einer Rückgabe erhalten Sie die vom Verkäufer berechneten Versandkosten **nicht** zurück. Ferner müssen Sie die Rücksendungskosten meist selbst tragen.

⇒ Kaufen Sie daher nicht bei Verkäufern mit überteuerten Versandkosten! Bedenken Sie, dass in die Versandkosten auch die Verpackung und Wegkosten zur Spedition eingerechnet wurden.