

Pressemitteilung

Das erste (e)Book, das im Internet beginnt



OnlineKurs-Vermarktung vermarkten

98,00 EUR

Shop des Autors: shop.memopower.de

Ein eBook neuer Art

- Vorwort im [Internet](#)
- [verlinkt zur](#) Einleitung im [Internet](#) - im Stil des Storytellings
- [kostenfreie PDF](#) mit *sechs* konkret beschriebenen Lösungsideen (*ohne Registrierung*)
- kostenpflichtige [Fortsetzung](#) mit 39 *weiteren* detailliert beschriebenen Lösungsideen

Das eBook bietet anschauliche *Anregungen* für OnlineKurs-Autoren, die einen OnlineKurs bereits anbieten oder demnächst erstellen wollen, aber noch keine Vorstellungen davon haben, wie sie ihre OnlineKurse aussichtsreich vermarkten können.

Die sechs plus 39 Lösungsansätze beziehen sich auf die Vermarktung eines OnlineKurses des Verfassers.

Der Verfasser führt den Leser Schritt für Schritt von anfangs eher bieder wirkenden Ideen zu einem Feuerwerk kreativer Lösungsansätze – dabei stets seriös und ausgerichtet auf Praxistauglichkeit.

Viele Anregungen sind "eigentlich ganz logisch", man muss aber erst 'mal draufgekommen sein! - Einige Lösungsideen sind innovativ.

Der Leser wird angeregt, darüber nachzudenken, wie er die vorgestellten Lösungsideen auf die grundsätzlich ähnliche Herausforderung zur Vermarktung *seines* OnlineKurses übertragen könnte. Einige der Lösungsansätze wird er sogar 1 : 1 übernehmen wollen.

Das eBook fordert den Leser darüber hinaus immer wieder – unaufdringlich - zur eigenen kreativen Lösungssuche heraus.

Lesbar in zwei Stunden -
Arbeitshilfe für Wochen

Das (e)Book-Konzept ist innovativ, sein Inhalt sowieso!

Zielgruppen:

- OnlineKurs-Anbieter, die nach zusätzlichen Vermarktungsmöglichkeiten suchen
- Weiterbildner, die darüber nachdenken, einen OnlineKurs zu erstellen: Die Corona-Situation hat den Bedarf an *Online*Kursen stark erhöht.

39 Lösungsansätze - die ersten sechs in der kostenfreien PDF *nicht* mitgerechnet - viele Screenshots

Verfasser: Reinhold Vogt, vor 35 Jahren Mitveranstalter der HEUREKA-Arbeitstage

Kostenfreies Rezensionsexemplar für Pressevertreter

Anregungen zur Rezension: siehe Anhang

Stichworte:


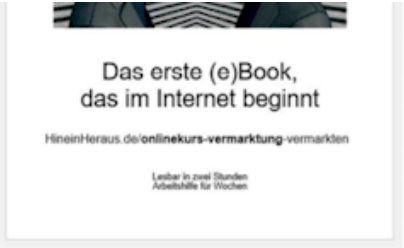

- Das erste (e)Book, das im Internet beginnt
- Vermarktung von OnlineKursen

Kontakt: Reinhold Vogt

HineinHeraus.de/gedaechtnistrainer

info@memoPower.de

Tel.: +49 2291 800 175

Das Glas ist schon halb leer	Das Glas ist noch halb voll
Unverschämter hoher Preis	Das eBook ist eine preiswerte Alternative zur Marketingberatung <ul style="list-style-type: none"> - durch professionelle Agenturen und - durch OnlineKurs-Anbieter zur OnlineKurs-Vermarktung.
Nicht zutreffender Titel 	Der Titel ist ein Eyecatcher. Im Vorwort gibt es folgende Erklärung: <div style="border: 1px solid yellow; padding: 5px; text-align: center;">Was sich doppelt gemoppelt und wirr anhört, hat einen Hintergrund: Es gibt Anbieter, die OnlineKurse zur OnlineKurs-Vermarktung vermarkten.</div> Der Verfasser hat sich inspirieren lassen vom Buchtitel: <i>'Ein Buch ist ein Buch ist ein Buch'</i> (S. Klug)
Unwahrer Untertitel: 	<ul style="list-style-type: none"> - das Vorwort im Internet - die Einleitung im Internet - die <i>ersten sechs</i> Lösungsansätze in einer kostenfreien PDF - ohne sich hierfür zuvor registriert haben zu müssen - Fortsetzung mit 39 weiteren Lösungsansätzen im kostenpflichtigen eBook
Die Hälfte der Druckseiten ist leer.	Der eBook-Preis basiert nicht auf der Anzahl der Seiten. <ul style="list-style-type: none"> - Die Vorstellung aller Lösungsansätze (ein bis drei Seiten lang) beginnt jeweils auf einer neuen Seite. - Nach jedem Lösungsansatz befindet sich ein Zwischenblatt zum Notieren von Ideen zur Vermarktung des OnlineKurses <i>des Lesers</i>.
Zwei Stunden Lesezeit ist völlig untertrieben. 	Zum Lesen der Lösungsansätze reichen zwei Stunden völlig aus. Die Details der zahlreichen Screenshots wird der Leser zusätzlich lesen, sobald er den betreffenden Lösungsansatz realisieren will.
Vermittelt keine neuen Erkenntnisse	Die bekannten <i>Grund</i> -Prinzipien <i>aller</i> Lösungsansätze, zum Beispiel 'Reichweite erhöhen', 'Freebies verteilen', sind in der <i>kostenfreien</i> Einleitung gelistet. Der Leser erspart sich eine zeitaufwändige Internet-Recherche. Im eBook werden <i>konkrete</i> Lösungsansätze anschaulich beschrieben und zusätzlich anhand von Screenshots verdeutlicht.
Lösungsansätze in Verbindung mit Social Media fehlen fast vollständig.	Das eBook enthält einige Lösungsansätze in Verbindung mit XING, YouTube und einem Forum.

	Der Verfasser hält Instagram, Snapchat & Co für <i>seine</i> Produkte / Dienstleistungen als ungeeignet.
Es gibt keine übliche Seitennummerierung.	Die <i>spezielle</i> Seitennummerierung verschafft eine bessere Orientierung.
Es fehlt ein Stichwortverzeichnis.	Ein Stichwortverzeichnis ist unnötig: Es gibt ein einseitiges Inhaltsverzeichnis.
Es gibt keine Belege zur Praxistauglichkeit der Lösungsansätze.	<p>Der Verfasser <i>verzichtet</i> auf typische Werbe-Aussagen, wie</p> <p>https://solobusinessstribes.de · online-kurs-verkaufen ▾ 9 Tipps wie du deinen Online-Kurs verkaufen kannst in 2021 - 21.01.2021 — So wird dein Online Kurse erfolgreich · Bau dir eine Reichweite auf · Kenne deine Zielgruppe · Baue Vertrauen auf · Keiner wartet auf deinen Kurs.</p> <p>https://carolinepreuss.de · Blog · Online-Marketing ▾ Online-Kurs erstellen und erfolgreich vermarkten - Caroline ... Die Onlinekurs-Ideen im Überblick — Merke: Onlinekurse wirst du nur erfolgreich verkaufen, wenn du mit System launchst. Hier habe ich alle Schritte für dich ... So kannst du deinen eigenen... · Häufige Fehler bei der...</p> <p>https://www.blink.it · blog · online-kurse-verkaufen-ti... ▾ 3 Profi-Tipps, deinen Online-Kurs noch besser zu verkaufen 25.02.2019 — Der Clou: Eigene Kurse zu erstellen und erfolgreich zu vermarkten ist ... Erfahrungen mit der Erstellung und Vermarktung von Online-Kursen ...</p> <p>https://www.apprex.de · so-erstellst-du-gewinnbringend... ▾ Mit diesen Tipps gelingt es dir deine Online-Kurse erfolgreich es dir deine Online-Kurse erfolgreich zu vermarkten und zu verkaufen ... eine effektive Marketing-Strategie – um Onlinekurse erfolgreich zu vermarkten.</p> <p>https://katharina-lewald.de · Blog ▾ Wie du Onlinekurse OHNE großen Zeitaufwand verkaufen ... Wenn du Onlinekurse erstellen und vermarkten möchtest, komm auf jeden Fall in ... Hier kannst du dich mit anderen angehenden Onlinekurs-Anbietern und auch ...</p> <p>https://blog.spreadmind.de · online-kurs-verkaufen ▾ Online Kurs verkaufen – so geht's! - Spreadmind Blog Du willst einen Online Kurs verkaufen? Diese 7 Dinge brauchst du dazu! · 1. Eine eigene Website mit Landingpages einrichten · 2. Ein automatisiertes ...</p>
Sämtliche Lösungsansätze beziehen sich auf die konkrete Situation des Verfassers und sind damit nicht allgemein gültig.	<p>Die Zielsetzung ist bereits in der <i>kostenfreien PDF</i> klar benannt:</p> <div style="border: 2px solid yellow; padding: 5px; text-align: center;"> <p><i>Wie könnte ich mit meinem OnlineKurs für Bildungs-Profis innerhalb von zwölf Monaten einen Umsatz von 50.000 EUR erzielen?</i></p> </div>
Das eBook ist eine unverschämte Werbemasche des Verfassers.	Der Verfasser beschreibt alle Lösungsansätze anhand <i>seiner</i> geschäftlichen Aktivitäten.

Das eBook überzeugt durch prägnante Formulierungen und eindeutige Struktur. Das eBook selber ist ein Beispiel für kreative Vermarktungsmöglichkeiten.

Der Verfasser liefert im eBook mehr, als er in der kostenfreien PDF ankündigt, nämlich nicht nur die 39 Lösungsansätze, sondern unter anderem ein leicht verstehbares Diagramm zur komplizierten Zertifizierungspflicht nach [FernUSG](#) und eine Checkliste nach dem modifizierten Pareto-Prinzip zur Bewertung aller Ideen.

Der Verfasser unterstützt den Leser beim Übertragen der Lösungsansätze auf dessen OnlineKurs-Vermarktung durch regelmäßige Denk-Impulse ... und (im Anhang) durch ein paar Hinweise für kreatives Suchen und Finden von Lösungsideen.