

Welches Format?

Über Formate und die Darstellung von Inhalten in eBooks kann man sich streiten und es ist schlichtweg unmöglich, es jedem Leser Recht zu machen.

Deshalb habe ich mich entschieden, den ersten Teil des eBooks in einer Fragen & Antwort-Form zu gestalten. Dazu habe ich einige Fragen aufgelistet, die mir in den vergangenen Monaten am häufigsten gestellt wurden. Ich denke, dass mit den Antworten den allermeisten Lesern geholfen ist, mich und mein Internet-Business besser kennenzulernen und zu verstehen. Beides eine gute Voraussetzung, um den restlichen Teil des eBooks gut umsetzen zu können.

Fragen & Antworten



Wer bist Du?

Mein Name ist Nur Sharina Shariff. Ja, NUR ist ein Teil meines Namens, genauer gesagt, einer meiner (7) Vornamen, kommt aus dem Arabischen und bedeutet „Licht“. Ich komme aus dem schönen Singapur, bin mit Leib und Seele Ehefrau, Mutter, Hausfrau und eine bekennende Verkäuferin.

Ich bin ein Familienmensch und, obwohl ich mit und durch das Internet viel Geld verdiene, steht für mich die Familie an allererster Stelle. Der Kulturkreis, in dem ich aufgewachsen und geprägt wurde, legt noch ganz großen Wert auf Traditionen und Familie. Geld ist zwar wichtig, aber nur ein Mittel zum Zweck und nicht der Zweck, der die Mittel heiligt...

Warum deutschsprachige Internet-Angebote?

Aus Singapur kommend sind meine Sprachen eigentlich „Malay“ (oder Bahasa Melayu, wie es eigentlich heißt) und Englisch. Deutsch kam erst durch meinen Ehemann dazu. Als ich im Internet die ersten Gehversuche machte, stellte ich schnell fest, dass der englische Markt heiß umkämpft ist. Für deutschsprachige Internet-User gab es aber nur wenige der klassischen Internet-Marketing-Produkte im Angebot.

Der deutschsprachige Markt bedeutete für mich schlicht und ergreifend sehr viel weniger Mitbewerber und somit den leichteren Start für mein Internet-Business.

Warum hört man Deine Stimme so selten?

Das hat ganz praktische Gründe, denn mein gesprochenes Deutsch ist einfach „schlecht“. Die meiste Zeit spreche ich nur Englisch oder Malay. Schuld sind mein Mann und die Kids ;-), die sprechen mit mir auch immer nur Englisch und kein Deutsch. Also, um ganz ehrlich zu sein, es ist besser, wenn zurzeit die Videos z.B. von meinem Mann oder einem der nilisis.com-Mitarbeiter vertont werden. Akzent ist zwar ganz nett, aber am Ende für die meisten Zuhörer dann doch eher lästig und anstrengend. Ich gelobe Besserung und ab 2011 ist alles besser 😊.

Wie viel Zeit investierst Du täglich in Dein Internet-Business?

Ich arbeite gerne und zähle nicht wirklich die Stunden und Minuten. Ich weiß, dass es bei vielen „Kollegen“ üblich ist, damit anzugeben, nur 1 oder 2 Stunden die Woche zu arbeiten... Mit solch lächerlichen Stundenzahlen kann ich nicht glänzen. Wie gesagt, ich arbeite gerne und es macht mir Spaß, da kommen schon einige Stunden zusammen. Im Tagesdurchschnitt würde ich sagen komme ich auf ca. 6 Stunden pro Tag. An manchen Tagen sind es mehr, an anderen halt weniger und seit 2010 bemühe ich mich um eine 4-Tage-Woche. Ich nehme mir den Samstag und Sonntag frei und, wann immer es möglich ist, den Mittwoch noch dazu.

Wie viel Geld investierst Du in Dein Internet-Business?

Ich habe eine ganz simple „Faustformel“ für das, was ich in mein Internet-Business investiere und zwar „re-investiere“ ich in mein Business jeden dritten \$ und €, den ich einnehme. Grundsätzlich arbeite ich so oder so nicht ohne Budget. Für jedes meiner einzelnen Webprojekte habe ich ein Budget und es mir zur eisernen Regel gemacht, 1/3 aller Einnahmen zurückzulegen und wieder in mein Business zu investieren.

Mit der Zeit ist mein Internet-Business ganz schön gewachsen und das ist auch ein Grund dafür, dass ich sehr viel Geld verdiene und immer wieder viel Geld investieren kann.

Hier rechts ein Screenshot aus einem meiner GoDaddy-Accounts mit 56 Domains - das sind auch gleich 56 verschiedene Einnahmequellen, die benötigen Pflege und verursachen Kosten, also muss ich laufend auch etwas investieren!



NUR SHARINA SHARIFF

Customer Number: 25

PIN: _____

[Update Security Settings](#)[Contact Support](#)

Account Alerts (1)

[View All](#)9 of your domains are expiring. [Renew Now!](#)**RECENT ORDERS**[View Order History](#)

Order #	Total Price	
✓ 225305526 February, 28, 2010	\$69.12	View Receipt
✓ 221617925 February, 12, 2010	\$41.60	View Receipt
✓ 220128560 February, 05, 2010	\$31.05	View Receipt
✓ 219993980 February, 04, 2010	\$9.26	View Receipt
✓ 219929013 February, 04, 2010	\$91.51	View Receipt

Wie sagt man so schön „Der Teufel schei... immer auf den dicksten Haufen...“. Da ist schon was dran, denn Erfolg zieht Erfolg an und hast Du erst einmal ein Internet-Business erfolgreich am Laufen, dann ist der Schritt zum Nächsten nur sehr klein.

In meiner vorliegenden Anleitung geht es nicht ohne Grund sehr stark um das „Wiederholen“ von gewinnbringenden Abläufen und Strategien.

Aber, um die Frage noch einmal kurz zu beantworten, ja, ich investiere laufend Geld in mein Internet-Business und um auch in Zukunft in der ersten Liga mitspielen zu können, ist das auch nötig! Von nichts kommt auch nichts...

Was machst Du tatsächlich selbst?

Sehr viel mache ich selbst, wobei ich für alle allzu technischen Fragen mein Support-Team einspanne, bzw. Hilfe und Service von Dritten einkaufe. Die Ideen für meine Webprojekte sind in der Regel von mir, die Umsetzung überlasse ich gerne schon mal anderen ;-). Das heißt aber nicht, dass ich mich nicht auskenne. Über die Zeit habe ich mich in HTML-Codes und PHP genauso reingekniet, wie in Photoshop und anderem. Es schadet nie auch selbst zu wissen, wie etwas funktioniert.

Wer hilft Dir bei Deiner Arbeit?

Ich arbeite nach der Devise „der beste Mann am richtigen Platz“ und „was andere besser können, sollen andere auch besser machen“. Ich hole mir professionelle Hilfe und erstklassigen Rat und Service, wann immer es nötig ist. Nicht nur für mich selbst, sondern

auch für meine User und Kunden. Das Support-Team meiner nilisis.com ist vollgestopft mit Spezialisten. So stelle ich sicher, dass meine User und Kunden den besten Service erhalten, den ich mir leisten kann. Und ich selbst profitiere davon ja auch. Genau genommen gleich zweimal, denn erstklassiger Service bedeutet zufriedene Kunden und Spitzenleute im Team bedeutet für mich, persönlich an der „Quelle“ zu sitzen.

Stehst Du tatsächlich selbst im direkten User- und Kundenkontakt?

Ja, aber nicht alle Emails und Anfragen werden von mir selbst beantwortet. Das ist weder praktisch möglich (Zeit), noch für einzelne User und Kunden sinnvoll (Kompetenz). Alle Emails und Support-Anfragen, die mit **MFG Nur Sharina** schließen, sind auch von mir persönlich beantwortet. Im Fall von Support-Anfragen über das Ticket-System ist dann auch noch das nebenstehende Bildchen sichtbar. Alle anderen Mails und Support-Anfragen werden in der Regel nur mit **MFG** oder **MFG nilisis.com Support** gezeichnet und die sind dann nicht von mir, sondern von dem Mitarbeiter beantwortet worden, der dazu am besten geeignet erschien.



Die Erfahrung hat gezeigt, dass es nicht immer von Vorteil ist - *obwohl persönlicher* - wenn die Mitarbeiter mit ihrem Namen antworten. User und Kunden haben die Tendenz zu "klammern" und wollen nur noch von Tim, Marie oder Udo betreut werden, weil der oder die "bekannt" sind. Eine persönliche Betreuung kann nicht immer ohne Verzögerungen und mitunter langen Wartezeiten gewährleistet werden.

Oft muss auch der Mitarbeiter gewechselt werden, wenn es sich z.B. um sehr technische Belange dreht. Mehr als einen Namen - aus Erfahrung - finden die meisten User und Kunden aber irritierend - „Ja, wer ist denn jetzt zuständig...?“. Außerdem haben die vermeintlich cleveren User häufig die Tendenz, den einen gegen den anderen Mitarbeiter auszuspielen. Mit meiner Vorgehensweise ist das nicht möglich.

Ich weiß, dass sich mein Team ausnahmslos und erstklassig um jeden User und Kunden kümmert. Alle Mails und Anfragen werden immer 1a, freundlich, zeitnah und auf den Punkt beantwortet.

Wann hattest Du den „Durchbruch“ geschafft?

Das Geldverdienen im Internet klappte eigentlich mit kleinen, unregelmäßigen Beträgen von Anfang an. Der Durchbruch kam mit meinen ersten, eigenen, digitalen Produkten. Als ich mich dazu entschloss, zuerst für den englischsprachigen Markt und dann auch für den deutschsprachigen Markt eigene, digitale Produkte herauszugeben, brach der Damm.

Mit einem Schlag war z.B. ein ganz anderes List Building möglich und mit jedem weiterem Schritt auf der Erfolgsleiter nach oben, eröffneten sich mir andere Möglichkeiten.

Wie sagt man so schön, „Erfolg zieht Erfolg an“ und „der Teufel schei... immer auf den dicksten Haufen“. Da ist schon was dran.

Wie wichtig ist es, Englisch zu können?

Für mich ist es relativ einfach, da ich quasi mit Englisch als „Muttersprache“ aufgewachsen bin. Ich bin davon überzeugt, dass zu einem erfolgreichen Internet-Business auch ein gutes, englisches Sprachverständnis gehört. Die größten Summen werden im englischsprachigen Markt umgesetzt. Die meisten Anleitungen, Tools und Anwendungen sind in der englischen Sprache, schlichtweg, weil es dafür weltweit die meisten Kunden gibt. Willst Du in der ersten Liga mitspielen, dann musst Du auch für die erste Liga fit sein! Ohne Englisch bist Du bestenfalls 2. Liga. Häufig höre ich „ich bin XX Jahre und hatte kein Englisch in der Schule“ oder „ich komme aus der ehemaligen DDR und wir hatten kein Englisch...“. Alles Erklärungen, es nicht zu können, aber keine Gründe, es nicht zu lernen! Die Möglichkeiten durch Online-Kurse oder z.B. über Volkshochschulen oder Sprachreisen stehen ja jedem offen. Willst Du ein ernsthaftes Internet-Business betreiben, dann darf es ein „Oh, kann ich aber nicht..“ gar nicht geben. Es muss immer heißen „Wie kann ich das lernen?“

Meine Glaubenssätze und Prinzipien

1. Kein Geld ohne Verkauf oder kein Geld, ohne die aktive Vermittlung eines Verkaufs, z.B. aus der Rolle als Affiliate.
2. Verkaufe nichts, was Du nicht aus dem Effeff kennst oder selber benutzt.
3. Bewirb als Affiliate nur die Produkte, die dem Kunden auch tatsächlich einen Mehrwert und Nutzen bringen.
4. „Was Du nicht willst, das man Dir tu', das füg' auch keinem andern zu.“

Meine Internet-Aktivitäten sind nicht darauf ausgelegt, z.B. schnell reich zu werden und ich verfolge auch keine kurzlebigen Ziele, wie „den einen großen Zahltag“. Es ist schön, wenn ich mit meinem Internet-Business Geld verdiene und auch viel Geld verdiene. Aber ich muss nicht zwingend damit Geld verdienen! Ich hatte bereits meine finanzielle und familiäre Sicherheit in der realen Welt fest verankert, bevor ich anfang, im Internet Geld zu verdienen. Und genau das erlaubt es mir, dass ich mir ethische und moralische Prinzipien leisten kann.

Los geht's

Okay, steigen wir in den Euro-Millionär und in mein „Millionär-im-Internet-System“ ein.

Zur besseren Orientierung findest Du links unter den Lesezeichen Stichworte der einzelnen Themen, die Dir die schnelle Navigation durch dieses eBook erlauben. Ich habe aber ganz bewusst auf ein verlinktes Inhaltsverzeichnis verzichtet.

Meiner Meinung nach wird es für Dich am besten sein, wenn Du das eBook von A-Z und von oben nach unten durcharbeitest, anstatt nur mal hier und da ein Kapitel anzulesen.

Das eBook besteht aus 7 Hauptkapiteln, die aufeinander aufbauen:

1. **Welche Tools ich benutze....**
2. **Welche Strategien ich verfolge...**
3. **Wie ich Affiliate-Marketing betreibe...**
4. **Womit ich am meisten Geld verdiene...**
5. **Mit wem ich zusammenarbeite....**
6. **Was ich in Zukunft tun möchte...**
7. **Ein einfacher Plan....**

Das Millionär-im-Internet-System

