

nilisis.com - webservice
Nur Sharina Sheriff und Team
Jurong East Str. 24

600248 Singapore

via eMail: nurssharriff@gmail.com



Baleizão, 1. April 2010

Feedback zum Das Millionär im Internet-System

Hallo und guten Tag liebe Nur Sharina!

Ich möchte mal einen kurzen Bericht über meine Eindrücke beim Lesen des eBooks »Das Millionär im Internet-System« formulieren.

Der Stil deines Buches ist umwerfend, was auf die Offenheit zurückzuführen ist, mit der du die Menschen ansprichst. Ich gehe davon aus, dass es deine eigenen Worte sind, Nur Sharina, und möchte dir zu dieser Gabe wirklich gratulieren. Aber auch jenem gebührt Anerkennung, der deine Gedanken in ein perfektes Deutsch umgesetzt hat. Ich habe das Buch auf einen Rutsch durchgelesen, so sehr hat es mich fasziniert.

Ich bitte dich allerdings zwei Dinge noch einmal zu überdenken, die deine Leser und letztendlich Kunden, weiterbringen, denn ich glaube, du stößt etliche deiner Leser vor den Kopf, bzw. frustrierst sie. Ich weiß, du willst offen und ehrlich sein, und genau das ist es ja, was dich und dein Werk so einmalig macht, es hat mich doch auch deshalb so begeistert, weil ich, was deine Einstellung zu den Menschen angeht, diese völlig mit dir teile. Aber gerade weil es so ist, solltest du vielleicht ein kleinwenig ändern, zwei Dinge.

1. Du sagst, lern Englisch, wenn du in diesem Business mitmischen und Geld verdienen willst.

Mag generell ja stimmen, aber lass die Leute doch erst einmal anfangen. Dazu wäre es recht hilfreich, wenn dein Link zu Servage auf die deutschsprachige Seite führen könnte, denn die gibt es ja. Jene Seite, auf die dein Link führt ist in Englisch und in der Sprache nicht änderbar. Erst wenn ich auf die deutsche Website zugreife, <http://www.servage.de/>, kann ich, umgekehrt, diese in Englisch, allerdings dann auch nicht mehr zurück ins Deutsche bekommen. Falls jemand überhaupt auf die Idee kommt, nach einer deutschsprachigen Servage zu suchen, wird er bei mangelnden Englischkenntnissen diese wählen, damit aber bringst du ihn und dich um den Vorteil, wenn er deinen Code einzugeben versäumt.

Mein Vorschlag: Sprich das Thema »Englisch« gerne an, denn du hast ja Recht, aber mildere es bitte etwas ab, sag dem Leser, das ganz große Geld wird er zwar nicht verdienen ohne entsprechende Englischkenntnisse, aber ein wenig wäre durchaus machbar. Das heitert auf!

Und benutze deinen Einfluss als gute Kundin bei Servage, die von dir verlinkte Seite mit dem Sprachbutton unten mit dem deutschen zu versehen. Damit wäre dieser Teil schon abgehakt.

(Ich hatte dies vor längerer Zeit geschrieben und inzwischen Servage kontaktet und höflich auf den Fehler aufmerksam gemacht; keine Resonanz)

2. Du sagst, erschaffe dein eigenes Produkt, ansonsten schmeiß dieses eBook gleich in den Ofen, denn aus dir wird ohnehin nichts.

Wenn auch ehrlich, aber doch etwas zu krass. Das mag für jene Menschen gelten und völlig richtig sein, die den Titel deines eBooks wörtlich nehmen und stinkereich werden möchten. Für viele andere aber ist das etwas anders, die wollen vielleicht nur ein paar tausend Euro im Monat hinzuverdienen oder wären schon mit ein paar hundert Euro glücklich. Vergraule diese Leute nicht völlig, gib auch ihnen eine Chance, ansonsten nämlich schließen sie resigniert und frustriert das eBook und sind völlig fertig, zerknirscht, malade.

Sicher, Millionär werden die nicht, aber müssen die ja auch nicht. Gib ihnen doch eine Chance, indem sie erst einmal alles schön nachmachen, was du und dein Team vorschlagt, und biete ihnen an deine Produkte zu verhökern; als **eine** Möglichkeit. Du hättest auf diese Weise einen glücklichen Leser und damit auch weiteren Kunden für dich und dein Team gewonnen. Wäre das nichts?

Diese Vorschläge sollen lediglich als Denkansatz dienen, sie sind keine generelle Kritik oder Forderung. Ich habe ja gar nichts zu kritisieren an deinem Werk, bin hell begeistert. Auch von deinem Service übrigens, den ich habe kennen lernen dürfen (müssen), was mir beim Lesen dieses Teils des eBooks sehr geholfen hat. Dazu unten mehr.

Gestattest du, dass ich mal schildere, wie es mir beim Lesen deines eBooks ergangen ist? Ich nehme an, du hast Ja gesagt und lege mal los.

Ich sitze in der Nacht an meinem Computer, drucke die erworbenen Informationen aus und beginne noch während des Druckens Teil I des »Der Euro Millionär« zu lesen. Der Rotstift kommt zum Einsatz und streicht alles an was mir wichtig erscheint, der Texteditor nimmt Stichwörter auf. Dabei wollte ich schon gestern mir ein Video anhören, bzw. ansehen. Gleich am Anfang heisst es, »du hast sicher dein eBook vor dir liegen«. Hatte ich nicht, konnte es aus Zeitmangel* auch nicht gleich ausdrucken; also aufgeschoben und Video aus. Dann Fernsehabend mit Frau. Ich weiß, nichts was wirklich nützlich ist – aber die Seele vor allem meiner Frau braucht das, noch. Später dann einmal wird sie beim Shoppen sein, ich am Computer um Websites zu erstellen oder eBooks zu produzieren.

*Zeitmangel gibt es natürlich nicht, ich weiß, alles ist lediglich eine Frage der Priorität. Wenn meine Frau ruft, ich solle ihr beim Versetzen eines Olivenbaumes helfen, weil er die Feige stört, dann kann ich natürlich entscheiden: Ist es mir wichtig den Garten in Ordnung zu halten, was wiederum meine Frau glücklich macht – oder will ich mal schnell Geld verdienen mit deiner Unterstützung. In diesem Fall fiel die Entscheidung zu Gunsten des Olivenbaums, der Feige und meiner Frau aus – und so gesehen letztendlich auch für mich; denn wenn meine Frau glücklich ist, bin ich es schließlich auch, wenn auch ohne Geld.

Ich war schon beim Lesen der Informationen auf deiner/eurer Webpräsenz sehr angetan von der Qualität und der Offenheit, bevor ich mich zum Kauf des Produkts entschloss. Der Kauf selbst war von Hindernissen begleitet, die dann und wann vorkommen können. Nun gehöre ich nicht zu jenen Menschen, die sagen: »Warum immer ich! Warum immer bei mir!« Deshalb auch habe ich zunächst geduldig gewartet, mich dann aber einen Tag später doch mal höflich zu Wort gemeldet. Die Antwort kam sehr rasch und humorvoll – jedenfalls habe ich sie so aufgefasst. Aber auch mit dem deutlichen Hinweis deinerseits: »Bei UNS ist nichts schief gelaufen«. Hatte ich auch gar nicht unterstellt, lediglich bemerkt, dass **etwas** schief gegangen sei – völlig ohne Schuldzuweisung.

Nun, die Sache hat sich letztendlich geklärt, Dank deines/eures hervorragenden Services. Ja, das möchte ich doch wirklich mal hervorheben: Dein Service ist hervorragend! Und nach dem Lesen einiger Seiten deines eBooks hat sich mein positiver Eindruck völlig bestätigt, nämlich dass eine seriöse, ehrliche Absicht hinter

allem steckt. Vor allem versteckst du dich mit deinem Team nicht hinter: »Wir bieten an; wir empfehlen ...«. Dieses »wir« ist immer unpersönlich, und das machst du völlig anders.

Ich hielt es zunächst für einen Werbegag, als ich das Video mit dir sah; gut gemacht, war mein erster Eindruck. Klar, wie kommt eine Frau aus Singapur dazu in deutscher Sprache ein Video zu verfassen? Ich bin kritisch, aber niemals mißtrauisch. Insofern hat selbst solch eine Werbemaßnahme keine negative Auswirkung auf mich und meine Entscheidung. Doch je intensiver ich mich mit deinem eBook befasste, gewann ich mehr und mehr den Eindruck, dass du das wirklich bist. Auf jeden Fall ist dein Angebot und auch das eBook sehr persönlich gehalten, was mich besonders anspricht. Genau so nämlich halte ich es seit jeher in meiner eigenen Firma auch, spreche lediglich von »uns«, wenn andere mit einbezogen werden, schließlich ist man ein Team. Aber ich spreche ansonsten von »mir« und »ich«, aber genauso wenig wie du, um mich hervorzutun, sondern um dem Kunden den Eindruck zu vermitteln, dass er es mit mir, einem Menschen, und nicht mit einem anonymen Apparat zu tun hat. Gerade kleine Firmen, wie meine ja nun mal eine ist (Verlagswesen), treten meist in der Wir-Form auf, um einen gigantischen Apparat hinter sich zu suggerieren. So etwas halte ich für puren Unsinn, und deshalb kommt deine Art mir sehr entgegen und ist mir unwahrscheinlich sympathisch.

Doch zurück zu deinem eBook. Beim Lesen fällt sofort auf, dass es Inhalt, also echte Informationen bietet. Es ist auch nett zu lesen, was du über deine »Kollegen« so ausplauderst. Ich selbst habe da auch so meine Erfahrungen, und es ist nett anzuschauen, wenn man in einem Video mit einem der Internet-Marketer in seinem gerade neu erworbenen Sportcabriolet am Fuße des Schwarzwaldes entlang braust. Ein anderer zeigt all die schönen Bilder, wo auf der Welt er sich herumtreibt, und das, weil er doch minimum 30.000 Euro jeden Monat einnimmt – sozusagen ganz nebenbei auf Reisen. Auch auf Berghöhen habe ich schon welche sitzen sehen mit dem Himalaja im Rücken, die locker vor sich hin moderieren; auch eine Art sein Business zu demonstrieren. Es gibt auch richtig nette und aufrichtige Internet-Marketer, einer davon ist der junge Mario Schneider. Mario hat kürzlich ein Video verfasst, in dem er wärmstens empfiehlt, ein eigenes Produkt zu kreieren, um richtig gut Geld zu verdienen, und nur wenn es gar nicht gelingen mag sich etwas einfallen zu lassen, aber nur wirklich dann, ja dann hätte er da auch etwas. Man spürt förmlich, dass es ihm peinlich ist, sein eigenes Marketing-Produkt zu bewerben; eine ehrliche Haut. Es gibt aber noch ein, zwei andere, die ich für redlich halte, einer davon tritt allerdings eher prollig auf. Ist mir aber lieber wie jener Internet-Millionär, der **den** Zahltag meines Lebens verspricht mit einem System, das seinesgleichen sucht. Sicher, der Mann hat was auf dem Kasten, keine Frage. Aber hier bietet er ein System für einige hundert Euro an, das bewirken soll, dass man nichts verkaufen muss, sondern mir die Produkte förmlich nur so aus der Hand gerissen werden. Merkwürdig nur, dass er dieses System nicht selbst in Anspruch nimmt und statt dessen mittels seines Verteilers die Interessenten mit Verkaufs-Mails regelrecht erschlägt. Am angeblich letzten Tag seines Angebots (Aussage in deinem eBook: »Kaufe niemals unter Zeitdruck!«) erhielt ich drei. Und das für ein Produkt mit dem man erfährt, wie einem alles aus den Händen gerissen wird? Ein paar Tage später wurde – von ihm selbst – das gleiche Produkt ein paar hundert Euro günstiger bei eBay angeboten. Und bald darauf erhielt man das Angebot, eine leicht abgeseckte Version für ganze EUR 6,80 zu kaufen.

So ein Typ ist doch wohl total unglaubwürdig, ganz davon abgesehen, dass er überhaupt keinen Service leistet, nicht einmal einen schlechten. Auf seiner Website gar weist er darauf hin, dass eMails, die kritische oder böswillige Inhalte haben, gelöscht werden. Wahrscheinlich hat er ein Skript, das bei entsprechenden Wörtern – etwa: Reklamation/komme nicht zurecht/bin unzufrieden/bin noch kein Millionär – das Dokument sofort in den Papierkorb befördert. Er wird es nötig haben auf so etwas hinzuweisen – oder hast du etwa schon mal böswillige eMails erhalten?

Wie erfrischend ist es da, auch mal so etwas wie dich und deine Philosophie zu erleben! Eine reine Wohltat ist es auch deinen Service und deine Offenheit zu erfahren. Gratulation!

Du schreibst selbst ja, guter Service ist dein absolutes Steckenpferd. Das sehe ich für mich genauso. Aber nicht nur weil es fürs Geschäft gut ist, sondern weil auch Kunden Menschen sind, und Menschen sollten menschenwürdig behandelt werden. Dass genau auch dies dein Bedürfnis ist, spürt man förmlich.

Hab ich eigentlich schon etwas zu deinem eBook gesagt? Ich werde immer wieder abgelenkt, wie ich feststelle.

Ich würde mir für gewöhnlich nicht erlaubt haben, mich so ausführlich zu äußern, aber ich habe herausgehört – nein, du schreibst es ja sogar sehr deutlich –, dass dich die Meinung deiner Kunden interessiert. Drum sage ich dir gerne meine Meinung. Ist es recht?

Du verhöhnt die Deutschen in deinem eBook, die international in dem Ruf stehen, nicht »in die Pötte« zu kommen. Ich bin Deutscher, schlimmer noch, Norddeutscher. Vor allem die wollen alles noch gründlicher, genauer, ja perfekt machen. Genau das ist der Punkt, weshalb ich meine Seiten nicht ins Netz bekomme. Ja, ich habe unendlich viele – und sicherlich auch gute – Ideen, auch schon ein paar Projekte realisiert, bzw. bin dabei. In der Tat aber bin ich auch dabei, sie in meinem Kopf zu perfektionieren.

Schau, Nur Sharina, ein kleines Beispiel für deutsches Denken: Als ich dein eBook in Händen hielt, fiel mein Blick auf die Kopfzeile: Das Millionär-im-Internet-System ... Seite 1 von 62. Eine an sich schöne Information, doch die gehört nicht auf den Titel, ab Seite 2 macht das Sinn – meint der Deutsche, zumindest der Hamburger; also ich. Aber du hast natürlich Recht, ob das da steht oder nicht, du verkaufst deswegen nicht ein System weniger. Und ich erhalte dennoch sämtliche Informationen, die du mir zu vermittels versuchst. Logisch! Oh Mann, das ist doch zum verrückt werden.

Aber wie kommt man aus seiner Haut heraus? Schwierig – aber machbar. Ich lebe seit fast drei Jahren in einem Land, in dem wir seit 1992 unser Schrebergärtchen (sicher ein neuer Begriff für dich, lass ihn dir von deinem Mann erklären) haben. Gerade hier, im Landesteil Alentejo, sind die Leute völlig anders als in Deutschland (Nord). Die sind völlig unpünktlich, selbst wenn eine öffentliche Musikveranstaltung auf den Plakaten für 22:00 Uhr – eine für einen Deutschen völlig »unnormale« Zeit – angekündigt wird, fängt die höchstwahrscheinlich erst um 22:45 Uhr an. Das ist hier absolut normal. Natürlich bin ich um 21:45 Uhr zur Stelle in dem Glauben, die könnten vielleicht doch mal pünktlich anfangen und ich versäume etwas, wenn ich zu spät komme. Okay, ist halt so. Aber was ich als Veränderung bezeichne: In Deutschland würde man sich über so etwas ärgern; ja, richtig ärgern – ich glaube, der Deutsche ärgert sich sowieso gerne. Und ich würde reklamieren. Hier aber warte ich – mehr oder weniger geduldig – auf den Beginn der Veranstaltung.

Apropos geduldig. Erinnerst du dich, ich bekam nicht gleich den Link zu meinem gekauften Produkt. Ja, ich wartete geduldig einen Tag, bis ich mal per eMail bei euch anfragte. Ich hab mich auch nicht die Spur geärgert, hab halt gewartet. Hätte ich früher nicht gemacht, hätte mich umgehend gemeldet und den Fall reklamiert. Also, der Mensch kann sich ändern. In diesem Zusammenhang: Was ich als höfliche Anfrage bezeichne, hattest du mit Empörung zurückgewiesen: »Bei mir passieren keine Fehler!«.

Noch was: Der Strom fällt hier dann und wann mal für eine halbe Sekunde oder halbe Stunde aus und mein Rechner stürzt ab, auch diese Situationen überstehe ich meisterhaft. Was ich tue: Anstatt mich zu ärgern, speichere ich öfter als früher meine Daten ab, damit ich nach Möglichkeit nur fünf oder zehn Minuten nachzuarbeiten habe, und starte ihn gelassen neu. Tja, man kann sich also durchaus ändern und anpassen.

Dauerzweifel. Dieser schöne Begriff entstammt auch deinem Buch – ich hab ja gelacht. Tja, zu dieser Sorte Menschen könnte beinahe ich gehören, allerdings bin ich kein Zweifler, eher ein Zögerer. Weil: Siehe oben (Deutscher/Norddeutscher). Aber ich war schon immer offen für Neues. Also kann es so schlimm mit mir nicht sein.

Aber die Deutschen haben es verdient, dass du dich über sie lustig machst, und vielleicht denkt ja der eine oder andere mal über deine Worte nach.

So, das war's fürs erste, habe mir die Videos noch nicht angesehen. Darf ich mich dazu nochmals äußern, wenn ich auf Stolpersteine stoße?

Mit herzlichen Grüßen aus Portugal

