Die Online-Shop-Revolution

Ein zweites Standbein aufbauen
und sicher darüber sprechen

Arno Schikowsky

Neu bearbeitete und erweiterte Ausgabe 2026

Taschenbuch

Worum es in diesem Buch geht

Vielleicht möchtest du neben deinem Beruf etwas Eigenes aufbauen. Ein zusätzliches Einkommen wäre willkommen, aber du fragst dich, ob du dafür der richtige Mensch bist. Du kennst dich mit Online-Shops noch nicht aus. Oder du magst die Idee, bekommst aber ein ungutes Gefühl, sobald du jemandem davon erzählen sollst.

Genau dafür ist dieses Buch gedacht. Ich möchte dir eine Möglichkeit zeigen, ein zweites Standbein zu entwickeln, und dir helfen, darüber zu sprechen. Du musst dazu kein geborener Verkäufer sein. Du kannst lernen, dein Angebot verständlich zu erklären, Fragen zu stellen und mit verschiedenen Reaktionen umzugehen.

Zuerst schauen wir uns an, wie ein bereitgestellter Online-Shop und eine Vergütung für Empfehlungen funktionieren können. Danach geht es um deinen Start: Was möchtest du erreichen, was brauchst du dafür, und wie passt die Tätigkeit in deinen Alltag? Den größten praktischen Schritt machen wir gemeinsam bei den Gesprächen. Du findest Formulierungen, kleine Übungen und Situationen, in denen auch einmal etwas stockt.

Ich gebe Erfahrungen aus meiner Arbeit im Empfehlungsmarketing weiter. Mir ist wichtig, dass du deinen eigenen Ton findest. Wenn du einen Beispielsatz liest und denkst: „So würde ich nie reden“, ändere ihn. Er soll dir den Einstieg erleichtern und zu dir passen.

Am Ende steht ein Plan für die ersten vier Wochen mit einer anschließenden Begleitung bis zum dritten Monat. Damit kannst du ausprobieren, was dir liegt, wo du Unterstützung brauchst und ob die Tätigkeit in deinen Alltag passt. Aus einem einzelnen Gespräch wird noch kein zweites Standbein. Es kann aber der Anfang sein, auf dem

du mit passenden Produkten, verlässlichem Service und regelmäßiger Arbeit aufbaust.

Du darfst anfangen, während du noch lernst

Du brauchst niemandem etwas aufzudrängen. Du bietest eine Möglichkeit an und lässt dem anderen die Entscheidung. Wenn dir das gelingt, hast du bereits eine wichtige Grundlage für gute Gespräche geschaffen.

Von Herzen, Arno Schikowsky