AFFILIATE MARKETING
DIE ERFOLGSFORMEL FÜR NEUEINSTEIGER AB 50+

Affiliate Marketing
DIE ERFOLGSFORMEL

FÜR NEUEINSTEIGER AB 50+

© 2020 Helmut Tietz

Lektorat:
Eva M. Diller
Illustration auf Titel:
Lorelyn Medina, 123rf.com
Idee Titel-Design:
Sammy Cadosch
Umschlagsgestaltung & Buchsatz:
Kathrin Lembcke

ISBN: 978-3-9822122-0-3

1. Auflage

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werkes oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages und des Autors in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. 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 Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Trotz sorgfältigem Lektorat können sich Fehler einschleichen. Autor und Verlag sind deshalb dankbar für diesbezügliche Hinweise. Jegliche Haftung. ist ausgeschlossen, alle Rechte bleiben vorbehalten.

Dieses Buch widme ich drei ganz besonderen Menschen, von denen ich bisher sehr viel gelernt habe und die mich bis heute immer unterstützen.

***Ralf Schmitz**, **Jens Neubeck** und **Christl**,*
der besten Frau der Welt, die immer hinter mir steht.

Danke, dass es Euch gibt!

INHALT

Vorwort

Einleitung

Das Ziel dieses Buches

Was ist Affiliate-Marketing?

- Die Voraussetzungen
- Das technische Know-how
- Motivation und Mindset
- Erschaffe Dein Erfolgs-Mindset
  - Setze konkrete Ziele
  - Die Visualisierung Deiner Ziele
  - Glaube an Dich und Dein Können
  - Der Einfluss Deiner Umgebung

Die 3 wichtigsten Erfolgshebel

- Erfolgshebel Nr. 1: Der Kunden-Avatar
- Erfolgshebel Nr. 2: Die Zielgruppe
- Erfolgshebel Nr. 3: Die Keyword Analyse

Die richtige Nische finden

- Teste Deine Nische auf Erfolg
    1. Ist die Nische positiv oder negativ?
    2. Fakten zum Suchvolumen
    3. Kaufstärke des Keywords
    4. Prüfung der Anzeigen bei Google
    5. Produkte zu Deinem Keyword?
    6. Fakten zur Provisionshöhe
    7. Prüfung der Wettbewerbsseiten

Empfehlung der Produkte

- Wahl der Partnerprogramme

Grundregeln für Erfolg in diesem Business

- Lead VOR Sale
- Automatisiere Dein System
- Der Verkaufs-Funnel

Traffic-Strategien

- Kostenlose Strategie: YouTube-Kommentare
- Kostenlose Strategie: Facebook Gruppen
- Kostenpflichtige Strategie: Bannerwerbung
- Kostenpflichtige Strategie:
  Email-Adressen kaufen

Mein Weg mit Affiliate-Marketing als Fallbeispiel

- Start
- Zielsetzung
- Nischensuche
- Partnernetzwerke
- Traffic-Strategien

Zusammenfassung

1. Das Fundament
2. Das Erdgeschoss
3. Der erste Stock

Linkliste und Ressourcen

Kontaktaufnahme

Dein Feedback ist mir wichtig

Mein Dankeschön an Dich

Anhang: Begriffserklärung

Danksagung

VORWORT

Im Laufe meiner langjährigen Tätigkeit im Affiliate-Marketing, wurde ich immer wieder gebeten, für diverse Bücher ein Vorwort zu verfassen. Doch dieses hier ist für mich ein ganz besonderes Vorwort. Besser ausgedrückt, es ist mir eine echte Herzenssache und es kommt von Herzen.

Du kennst das sicherlich. Es gibt Begegnungen bei denen man sagt, die waren ok, das hat Spaß gemacht. Bei Helmut war das anders. Er fiel mir schon bei unserer ersten Begegnung durch seine unglaubliche Power und seinen Elan auf. Ich habe förmlich gespürt, wow, was steckt da für eine Energie dahinter – selbst noch in seinem Alter.

Helmut kam zu mir als Kunde, wurde ein wunderbarer und fairer Kollege und ist nun ein Freund. Ich schätze und bewundere seine Art, wie er es versteht mit Menschen umzugehen und sie für neue Wege und Ideen zu inspirieren. Solche Begegnungen hat man nicht oft im Leben!

Heute treffen wir uns mehrmals im Jahr auf Events oder privaten Veranstaltungen. Ich möchte an dieser Stelle nicht noch mehr von dem Mensch Helmut

schwärmen, da es vor allem um sein Buch gehen soll. Aber ich bin mir sicher, Du verstehst nun, warum es eine Ehre für mich ist, dieses Vorwort zu verfassen.

In dieses Buch „Affiliate-Marketing für Neueinsteiger ab 50+" hat Helmut sein Wissen, seine Erfahrung und jede Menge an praktischen Tipps gepackt und zeigt anschaulich und strukturiert, wie man auch mit 50+ das Leben noch wirklich rocken kann.

Das Technik nur 20% von dem ausmacht, was man tun muss, um in diesem Business erfolgreich zu sein. Gleichzeitig kommt hier eine unglaubliche weitere Seite von Helmut zum Vorschein.

Er ist ein wahrer Champion im mentalen Bereich und ebenso, was sein Mindset betrifft. Seine Devise ist, gib niemals auf und packe die Sachen jetzt an.

© Ralf Schmitz

Dir als interessierter Leser kommt außerdem zugute, dass er eine enorme Erfahrung als langjähriger Coach und Trainer mitbringt. Das spürt man bei jedem Schritt, den er als Coach mit einem geht.

Wenn Du dem folgst, was er in diesem Buch erklärt und empfiehlt, wirst Du auch das erreichen, was Du Dir für einen finanziell entspannteren Ruhestand oder bereits für die Zeit davor wünschst.

Helmut wird Dir zeigen wie man Bäume ausreisst. Im wahrsten Sinne des Wortes!

Viel Erfolg!
Ralf Schmitz

EINLEITUNG

Meine Rente aufbessern mit Affiliate-Marketing? Geld verdienen über das Internet? Das hatte ich mir viel einfacher und so vorgestellt: Ich erstelle eine Website und integriere dort ein paar Banner... Pustekuchen!

Im ersten Jahr verdiente ich damit gerade mal 134,42 Euro und 298,47 Euro im zweiten Jahr. Das war's wirklich nicht, was ich mir als Zusatzverdienst zu meiner Rente vorgestellt hatte.

Mein größter Fehler war es, im Nachhinein betrachtet, dass ich alles alleine machen wollte und jede Hilfe ablehnte. Es konnte doch nicht sein, nach 35 Jahren als selbständiger Unternehmer so etwas nicht gebacken zu bekommen.

© Ljupco Smokovski | stock.adobe.com

Nach diesen zwei Jahren musste ich dann doch frustriert erkennen, dass ich ohne Unterstützung kaum Erfolg haben konnte. Ich holte mir deshalb Hilfe.

Weitere zwei Jahre später verdiente ich dann durch Affiliate-Marketing und mit dem Verkauf eigener Produkte regelmäßig um die 3000 Euro monatlich. Warum und wie konnte das plötzlich doch funktionieren? Dazu später mehr.

Wenn auch Du Dir als zukünftiger oder bereits aktiver Rentner eine solche Zusatzrente durch Affiliate-Marketing aufbauen möchtest, bekommst Du mit diesem Ratgeber den roten Faden dazu.

Das Buch ist auch für Menschen gedacht, die glauben, aufgrund Ihres Alters dafür nicht mehr geeignet zu sein. Es ist in jedem Alter möglich, sich solch ein Affiliate-Business aufzubauen. Ich selbst bin das beste Beispiel dafür. Auch Du stehst kurz davor.

Du erfährst hier in einfachen Schritten, dass es auch ohne größere Technik- oder Englischkenntnisse möglich ist, sich im Internet durch Affiliate-Marketing zusätzlich Geld zu verdienen.

Als Affiliate-Coach für Neueinsteiger ab 50+ verfüge ich über mehr als 7 Jahre Praxiserfahrung, die ich

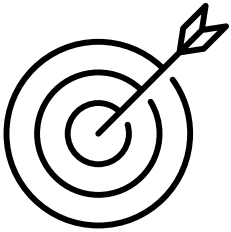
weitergeben möchte. Dazu erläutere ich die wichtigsten Vorgehensweisen.

Ziel ist dabei, dass Du möglichst schnell aktiv wirst und mit ausgewählten profitablen Strategien Gewinne erzielst. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass die schwierigste Herausforderung der erste Schritt ist.

Dafür wünsche ich Dir Mut und viel Erfolg für alle weiteren Schritte!

Helmut Tietz
Memmingen, Mai 2020

PS: Ich bitte um Verständnis, dass ich in diesem Buch die DU-Anrede verwende, wie es in Seminaren und Workshops heutzutage üblich ist.



DAS ZIEL DIESES BUCHES

In den letzten Jahren durfte ich viele Menschen dabei unterstützen, ihr Leben zu verändern und mit Affiliate-Business ein unbeschwerteres Leben als vorher führen zu können.

Es ist mir ein besonderes Anliegen, anderen Menschen bei solchen Veränderungen zu helfen. Das ist auch einer der Gründe, warum ich mein Wissen so begeistert weitergebe und dieses Buch geschrieben habe.

Ziel ist dabei, möglichst viele Erfolgsgeschichten zu schaffen. Das Buch ist bewusst kompakt gehalten, damit Du es in wenigen Stunden durcharbeiten

kannst und schnell in die Umsetzung kommst. Es soll Dir dabei helfen, Mut und Selbstvertrauen zu entwickeln, noch einmal etwas Neues zu versuchen.

Dafür erhältst Du mit diesem Buch einen Leitfaden in einfacher und verständlicher Sprache und erfährst, wie Affiliate-Marketing (siehe hierzu Seite 23) aufgebaut ist und erfolgreich durchgeführt werden kann.

Heutzutage taucht das Thema Altersarmut – besonders bei Alleinstehenden – immer häufiger auf. Steht die Rentenzeit bevor, stellen sich Fragen zum Erhalt des Lebensstandards und zum verdienten Genuss des Ruhestandes.

Vielleicht ist Dir diese Situation selbst vertraut und Du fragst Dich, wie Du zukünftig die laufenden Kosten mit nicht einmal der Hälfte des bisherigen Verdienstes bezahlen sollst. Der Blick auf die zukünftige Rente löst nicht ohne Grund häufig Zukunftsängste aus.

Im Gegensatz zu den monatlichen Einkünften halbieren sich nämlich die fälligen Kosten nicht. Während Du mit geringen Rentensteigerungen auskommen musst, erhöhen sich die Lebenshaltungskosten heutzutage stetig und die laufenden Ausgaben verschlingen oft noch das langjährig Ersparte.

Wenn das das Ergebnis eines jahrelangen Arbeitseinsatzes und Deiner Einzahlung ins Rentensystem ist, fragst Du Dich zurecht, wofür Du Dich so viele Jahre „krumm gemacht" hast.

Wie soll man von diesem zu wenigen Geld beispielsweise noch in Urlaub fahren, sich ein Auto kaufen, mit dem Ehepartner gepflegt essen gehen oder ein Konzert besuchen können? Die persönliche Freiheit ist von einem Tag auf den nächsten eingeschränkt und von der gewohnten und geschätzten Lebensqualität bleibt kaum etwas außer der Erinnerung.

Vor 7 Jahren stand ich genau an dem Punkt, an dem Du Dich heute eventuell befindest. Im Nachhinein wünschte ich mir, mit Affiliate-Marketing früher begonnen zu haben. Denn heute weiß ich, dass es funktioniert.

Seitdem ich mein Affiliate-Business aufgebaut habe, werde ich regelmäßig gefragt, wodurch und wie ich es geschafft habe, ein finanziell freies und unbeschwertes Rentnerdasein führen zu können.

Meine Erfahrungen möchte ich deshalb weitergeben und die entscheidenden Tipps verraten, mit denen auch Du es schaffst, Dich auf eine entspannte Rentnerzeit vorbereiten zu können.

Ein weiteres Ziel dieses Buches ist es zu zeigen, wie Neueinsteiger ab 50+ auch ohne Computer- und Englischkenntnisse sich mit Affiliate Marketing einen guten Hinzuverdienst erwirtschaften können.

Natürlich wirst Du nicht in nur wenigen Wochen sofort Tausende von Euros verdienen, doch die ersten Einnahmen sind Dir bald sicher. Es geht auch darum, zu dem bis jetzt unbekannten System Vertrauen aufzubauen und Dich damit nochmals einer neuen Herausforderung zu stellen.

Ein neues Lebensgefühl und regelmäßige Erfolgserlebnisse sind dann der Lohn. Für all diejenigen, denen es nicht schnell genug geht bis zum Buchende, die wichtigsten Links vorab:

Zum kostenlosen Webinar:
„Finanziell frei und unabhängig in der Rente"
https://link.helmuttietz.com/fc-fuu

Zum 7-Tage-Affiliate-Mentoring
https://klickehier.com/mentoring-7-tage

Zum Bonusmaterial:
https://klickehier.com/bonusseite-book
https://klickehier.com/ltb

Zum kostenlosen Beratungsgespräch (Terminkalender): https://klickehier.com/terminbuchen

WIE KAM ICH AN MEIN ZIEL: MEHR GELD… ABER OHNE ANLEITUNGSBUCH?

Der Wunsch, meine Rente aufzubessern, brachte mich auf die Idee, im Internet nach Möglichkeiten für ein Zusatzeinkommen zu suchen. Mit Online Marketing hatte ich bis dahin so gut wie nichts am Hut, also keinerlei Kenntnisse auf diesem Gebiet, nur die Vorstellung von einem unbeschwerteren Leben.

Nach 2 Jahren unermüdlicher und häufig erfolgloser Versuche, musste ich erkennen, dass ich ohne Hilfe nicht weiterkam. Deshalb entschloss ich mich, bei einem erfolgreichen, kompetenten Internetmarketer – das ist jemand, der über das Internet etwas verkauft – ein einjähriges Mentoring zu buchen, um „Affiliate-Marketing" von Grund auf zu lernen. Meine Ausdauer und mein finanzieller Einsatz haben sich gelohnt.

Nach diesem Jahr Intensivtraining hatte ich das Know-how, mir meine eigenen Erfolgsstrategien aufzubauen, mit denen ich den endgültigen Durch-

bruch schaffte. Mittlerweile verdiene ich monatlich mit Online-Marketing bis zu 3000 Euro und mehr und coache zudem selbst Interessierte – mit Erfolg.

Dazu ein Erfahrungsbericht meiner Coachingkundin, der Rentnerin Maria K, 62 Jahre:

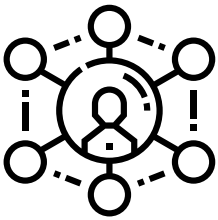
Mein Wunsch war es, meine Rente etwas aufzubessern und ein paar hundert Euro dazu zu verdienen. Damit sollte mein Lebensabend ein wenig angenehmer und sorgenfreier werden. Auf der Suche nach einer Möglichkeit bin ich auf Helmut Tietz gestoßen.

Anfangs war ich skeptisch und wusste nicht, ob sein Ansatz wirklich funktionieren könnte. Andererseits war ich fasziniert von der Möglichkeit des Affiliate-Marketings, das ich in einem Webinar von Helmut Tietz kennengelernt hatte, was mich zu einem persönlichen Gespräch mit ihm veranlasste.

Er nahm mir meine Bedenken und dann, knapp 2 Monate nach dem Start, war ich mit meinem ersten Projekt bereits erfolgreich. Für sein Mutmachen und seine geduldige Begleitung bin ich bis heute dankbar.

Für mich gilt bis heute:

WENN DU ERFOLGREICH SEIN WILLST, DANN LERNE NUR VON DEN BESTEN!

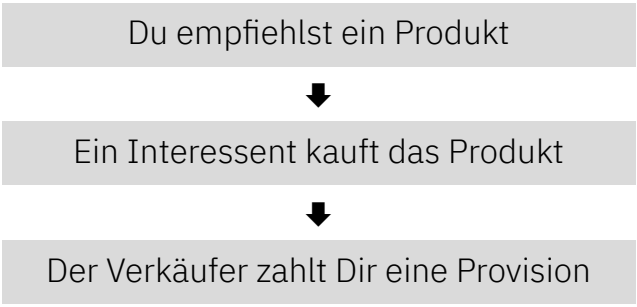


WAS IST AFFILIATE-MARKETING?

WAS BEDEUTET „AFFILIATE”?

Affiliate heißt nichts anderes als Empfehler. Affiliate-Marketing basiert also auf einer partnerschaftlichen Kooperation zwischen einem Empfehler (Affiliate) und einem Produktanbieter (Merchant). Wenn Du zum Beispiel als ADAC-Mitglied mit den gewünschten Leistungen zufrieden bist, kannst Du guten Gewissens einem Freund diese Mitgliedschaft empfehlen.

SO FUNKTIONIERT EINE PRODUKTEMPFEHLUNG IM INTERNET!



Wenn Dein Freund sich dann entschließt, dem ADAC beizutreten, bekommst Du als Empfehler eine Erfolgsbeteiligung. Das sind beim ADAC als Provision in der Regel Gebrauchsgegenstände. Im Internet dagegen werden diese Empfehler-Provisionen in Form von Euros vergütet. So funktioniert das Prinzip von Affiliate-Marketing.

Allerdings geschieht Deine Empfehlung über das Internet nicht nur für zwei oder drei Personen aus Deinem Freundeskreis, sondern im Handumdrehen für hunderte oder tausende, wodurch natürlich die Verdienstmöglichkeit enorm steigt. Besonders geschickt ist es, das Ganze so zu automatisieren,

dass Du auch Geld verdienen kannst, ohne an Deinem Rechner zu sitzen.

WAS BEDEUTET „MARKETING"?

Marketing ist eine bestimmte Art der Kommunikation mit potenziellen Kunden, zum Beispiel auf Facebook, LinkedIn oder Instagram. Es geht darum, durch richtige Kommunikation das Denken und die Emotionen der potenziellen Kunden anzusprechen.

Letztendlich fragen Menschen zuerst nach dem „WBFM": Was bringts für mich?

SO FUNKTIONIERT MARKETING

Der Köder muss dem Fisch gefallen, nicht dem Angler!

Beseitige einen Schmerz oder eine Frustration Deines Kunden und Du hast Ihn schon (fast) gewonnen.

Weg vom Frust – hin zur Lust!

Wie bringt mich diese angebotene Lösung weiter? Erzähle Deinen Kunden deshalb nicht, welche fantastischen Eigenschaften Dein Produkt hat, sondern welchen Nutzen ihnen Dein Angebot bringt.

Den Kunden interessiert nicht die Wattzahl der Bohrmaschine, auch nicht das Loch in der Wand, das er mit der Bohrmaschine bohren kann. Ihn interessiert nur, dass das Bild möglichst schnell an der Wand hängt.

Den Kunden interessiert auch nicht der Online-Kurs an sich. Was er braucht, sind Problemlösungen und damit verbunden ein zufriedenstellendes, angenehmes Gefühl.

Gekonntes Marketing ist die Basis für jeden Verkaufserfolg. Bevor Du ein Affiliate-Marketing betreibst, solltest Du die grundlegenden Marketingprinzipien verstanden haben.

Im Internet gelten obendrein spezielle Kriterien, denn Du bist für die Menschen „da draußen" noch unbekannt und musst zuerst Vertrauen aufbauen.

Deshalb gilt für den Anfang: Vertrauen dadurch aufzubauen, indem man den Menschen hilft, ihre Probleme und Herausforderungen zu lösen.

ZUSAMMENFASSUNG:

Marketing bedeutet, Kunden kennenzulernen und durch zugewandte emotionale Kommunikation zum Kauf zu motivieren.

DIE VORAUSSETZUNGEN

Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass die größte Herausforderung der erste Schritt ist. Eine perfekte Idee ist zwar schon eine gute Voraussetzung, aber nicht die einzige Grundlage für ein funktionierendes Business.

Von grundlegender Bedeutung sind ebenso drei Kriterien, die einen Erfolg mitentscheiden: Disziplin, Ausdauer und ein glasklarer Fokus.

Die Bereitschaft zur ausdauernden und konsequenten Fokussierung auf Dein Business ist die Basis für einen guten Start und die künftige erfolgreiche Etablierung. Fehlt nur einer dieser drei Punkte, ist

Deine Idee bereits vor ihrer Umsetzung zum Scheitern verurteilt.

Darüber hinaus sollte klar sein, dass nicht von heute auf morgen die „fette Kohle" ohne Eigenleistung verdient werden kann, auch wenn das häufig von sogenannten Experten im Internet verbreitet wird.

Bleibe immer fokussiert und diszipliniert, selbst wenn es in der einen oder anderen Phase nicht so gut läuft und Du zu zweifeln beginnst, ob das alles eine gute Idee war. Viele Menschen sind deshalb nicht erfolgreich, weil es Ihnen an Disziplin und Konsequenz mangelt.

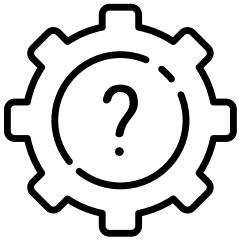
Bringe zu Ende, was Du begonnen hast und konzentriere Dich erst auf eine neue Methode, beziehungsweise auf den nächsten Schritt, nachdem Du den vorherigen abgeschlossen hast.

Häufig läuft es beispielsweise so: Sobald ein „neuer Guru" eine E-Mail mit einem neuen Kurs versendet hat, lässt der Fokus auf das aktuelle Projekt nach und die Konzentration verlagert sich auf die neue, scheinbar idealere Lösung.

Das Neue steht plötzlich im Mittelpunkt und erscheint übermächtig und wichtig. Die bisherige Strategie wird auf Eis gelegt, anstatt an ihr weiter zu

arbeiten, sie zu perfektionieren und das begonnene Projekt konsequent zu beenden.

Das ist einer der größten Fehler im Affiliate-Marketing, der in der Regel zur Stolperfalle für all jene wird, die weder Ausdauer noch Konsequenz mitbringen und dadurch den Fokus verlieren.



DAS TECHNISCHE KNOW-HOW

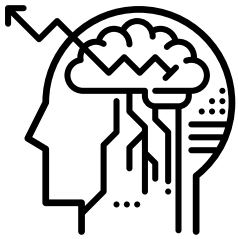
Was ist nötig, um Affiliate-Marketing betreiben zu können? Erforderlich sind ein Computer oder Notebook, keinesfalls Programmierkenntnisse. Es sollten jedoch Grundkenntnisse zur Computerbedienung vorhanden sein, um Anleitungen am Rechner durchführen zu können.

Desweiteren ist eine Website und ein Programm, das heißt, eine Software nötig, mit der E-Mails versendet werden können. Ich installiere alle Websites in „WordPress" (kostenlos im Internet), da damit die Umsetzung einfach und selbsterklärend ist.

Außerdem ist WordPress eine auf jedem Endgerät lesbare Programmiersprache und damit eine gute Grundlage für Deine weiterführenden Aufgaben als Affiliate.

Alle aufgeführten Voraussetzungen sind in der Gesamtheit betrachtet leicht umsetzbar und ohne komplizierte Programmierkenntnisse möglich. Außerdem stehe ich als Hilfe zur Verfügung, wenn Du das möchtest.

Im Anhang sind zudem die wichtigsten Begriffserklärungen zum Online-Marketing eingefügt.



MOTIVATION UND MINDSET

WAS IST MOTIVATION?

Motivation ist ein Impuls, der uns bewegt, nach bestimmten Zielen zu streben. Die Verwirklichung dieser Ziele bezeichnet man als Umsetzungskompetenz

WAS IST MINDSET ?

Mindset ist der englische Begriff für das deutsche Wort Mentalität, die in bestimmten Denk- und Verhaltensmustern zum Ausdruck kommt.

Im Leistungssport gibt es einen wichtigen Spruch:

„ERFOLGE BEGINNEN IM KOPF – MISSERFOLGE EBENSO."

Ist das wirklich so? Die Antwort darauf ist ein klares „JA!"

Einer der stärksten Erfolgsverhinderer ist ein ausgeprägtes Misserfolgs-Mindset. Wer nicht an sich glaubt, seine Ideen ständig selbst anzweifelt oder sich durch Dritte negativ beeinflussen und steuern lässt, trägt automatisch und ohne es bewusst zu wollen ein ausgeprägtes Misserfolgs-Mindset mit sich.

Für Selbstzweifel und Misstrauen in die eigenen Fähigkeiten spielen häufig Erziehung, Sozialisierung und Erfahrungen aus der Vergangenheit eine nicht zu unterschätzende Rolle.

Wenn Du hauptsächlich negative Erfahrungen gesammelt hast, ist das Risiko für ein solches Mis-

serfolgs-Mindset relativ hoch. Entscheidend für ein Mißerfolgs-Mindset sind frühere Erfahrungen wie:

- das Gefühl von Leistungsschwäche
- Minderwertigkeitsgefühle und ein geringes Selbstwertgefühl
- bewusste und unbewusste Ängste
- Überschätzung oder Unterschätzung eigener Möglichkeiten

Hast Du dagegen positive Erfahrungen gemacht, wirst Du Dir mehr zutrauen und von Dir, Deinen Fähigkeiten und Deinem Können überzeugt sein.

Meine persönliche Definition eines Erfolgs-Mindsets, eines starken Mindsets also, ist der Glaube an sich selbst und die eigenen Fähigkeiten. Mit dieser Einstellung wirst auch Du Dir mehr zutrauen und der Start in Dein Affiliate Business wird Dir um ein vielfaches leichter fallen.

Eine Frage, die immer wieder auftaucht, lautet: Was kommt zuerst, ein starkes Mindset und dann der Erfolg oder mit diesem Erfolg ein starkes Mindset? Die Antwort ist sehr einfach, die Umsetzung der Strategie etwas komplexer.

Ein starkes Mindset ist für den Anstoß des Erfolgszyklus essenziell. Doch in der Folge braucht es vor allen Dingen Durchhaltevermögen, um auch in

schwierigen Situationen „bei der Stange zu bleiben" und den eigenen Erfolg nicht vom Glück oder Zufall abhängig zu machen.

Mit Durchhaltevermögen erbringst Du Leistung und schaffst damit die Grundlage für wirklichen Erfolg. Mangelnde Disziplin kann außerdem ein Grund für weiter wachsende Selbstzweifel und mangelndes Selbstvertrauen sein. Um im Affiliate-Marketing erfolgreich zu sein, brauchst Du also unbedingt mentale Stärke, das heißt ein starkes Mindset und Disziplin.

Nur wenn Du von Dir selbst und Deiner Sache überzeugst bist, kannst Du auch andere Menschen überzeugen und begeistern. Das ist die Basis für Deinen Erfolg. Eine gewisse Grundunsicherheit in der Startphase ist jedoch völlig normal.

Lässt Du Dich davon nicht beeinträchtigen, sondern arbeitest fokussiert und diszipliniert weiter, wird auch diese erste Hürde mit Bravour gemeistert werden.

Mit zunehmender Praxis erweitern sich Deine Fähigkeiten und Du wirst von mal zu mal merken, wie leicht Dir die anfänglich kompliziert erscheinenden Aufgaben fallen.

Immer größer werdende Kernkompetenz und Sicherheit in Bezug auf Deine Fähigkeiten stärken Dein Selbstbewusstsein und Dein Mindset richtet sich automatisch auf Erfolgskurs aus.

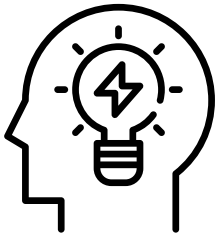
FOLGENDE UNTERSTÜTZUNG BIETE ICH DIR DAFÜR AN:

- das Wissen für die Umsetzung der Technik
- das Wissen, wie Affiliate-Marketing im Detail funktioniert
- Impulse für Erfolgsdenken, Motivation und Strategien
- persönliche Unterstützung, wenn es mal hakt
- auf Seite 140 kannst Du Dir schon mal vorab dazu meinen Erfolgsindikatorentest herunterladen und herausfinden, wie gut ausgeprägt Deine Erfolgsindikatoren sind

Selbst, wenn Du denkst, von alledem hättest Du überhaupt keine Ahnung – fang einfach mal an!

Ich selbst bin ein gutes Beispiel dafür. Zu Beginn meiner Internetkarriere musste ich von meinem Sohn immer wieder hören: *„Na, Vater, blickst du es mal wieder nicht?"*

Heute weiß ich zum Teil mehr und er macht mir so schnell nichts mehr vor. Also: Wenn ich das geschafft habe, dann schaffst Du das genauso. Stellt sich noch die Frage, wie Du Dein eigenes Erfolgs-Mindset immer weiter verbessern und optimieren kannst.



ERSCHAFFE DEIN ERFOLGS-MINDSET

SETZE KONKRETE ZIELE

Um im Online-Business erfolgreich zu werden, sind darin erfahrene Menschen aus Deinem Umfeld eine wichtige Voraussetzung. Umgib Dich deshalb mit denen, die das, was Du willst, bereits erreicht haben und Dich in dem, was Du anstrebst, stärken und unterstützen.

Wenn Du also etwas erreichen willst, dann schließe Dich einer Gruppe Gleichgesinnter an. Es geht letzt-

endlich darum, Dein Ziel zu erreichen. Definiere deshalb Dein Ziel konkret und gehe Schritt für Schritt voran. Zur Unterstützung biete ich Dir meine Facebookgruppe an, in der Du Gleichgesinnte findest.

Hier kannst Du Dich für diese Gruppe anmelden:
https://link.helmuttietz.com/fb-gruppe-affiliate-marketing

Mal ganz ehrlich: Welche Ziele, die Du Dir bisher gesetzt hast, konntest Du auch tatsächlich erreichen?

Genauer: Wie hoch ist Deine Umsetzungskompetenz wirklich? Wo würdest Du Dich auf einer Skala von 1-10 einordnen bezüglich Deiner Zielerreichung? 1 = total unzufrieden und 10 = total happy

Beantworte diese Frage ganz ehrlich und mache Dir anschließend klar, dass es allein an Dir liegt, ob und wie Du diesen Umsetzungsquotienten nach oben schrauben kannst.

Sei Dir dabei bewusst, dass Du Dich für das Erreichen Deiner Ziele definitiv von Deinen bisherigen Ausreden verabschieden und bereit sein musst, 100% Verantwortung für Deine Ergebnisse zu übernehmen.

Es gibt aberhunderte von Ausreden. Überlege Dir mal, an welche Ausreden Du bisher Deine Träume verraten hast! Hier nur einige Beispiele:

- Mein Umfeld blockiert mich.
- Ich habe nicht genügend Zeit.
- Ich habe nicht genügend Disziplin.
- Ich weiß nicht, wie ich so etwas anpacken soll.

Die Ausrede, die ich am häufigsten höre, ist: *„Das lohnt sich für mich in meinem Alter doch nicht mehr."*

DAMIT STELLT SICH DIE FRAGE:

Willst Du Dich weiterhin in der Gruppe derer aufhalten, die das Spiel spielen: „Wer hat die schlechtesten Karten?" Mit dieser Einstellung sicherst Du Dir zwar das Bedauern Deiner Mitspieler, denn wer jammert, ist nie allein.

Du verspielst damit auch alle Chancen auf ein selbstbestimmteres Leben. Überlege Dir gut, wofür Du Dich entscheiden möchtest! Welche Ziele willst Du mit Affiliate-Marketing erreichen? Wie findest Du die Ziele, die Dich begeistern, für die Du brennst?

Albert Einstein sagt hierzu:
"Alles, was Du Dir erträumen kannst,
kannst Du auch erreichen."

Das heißt, vor der Zielsetzung stehen immer Deine Träume, Deine Visionen. Und laut Duden sind Visionen „Die Vorstellung eines entworfenen Bildes für die Zukunft".

Es geht dabei nicht darum, diese Vision haargenau zu erreichen. Viel wichtiger ist es, dass die aus der Vision resultierenden Ziele einen Motivationsschub in Dir auslösen. Denn nur, wenn Du von Deinem Ziel begeistert bist, wirst Du auch die entsprechende Energie zur Zielerreichung freisetzen.

Denke groß und lasse Dich selbst von dieser Größe begeistern!

WER NICHT GENAU WEISS, WOHIN ER WILL, BRAUCHT SICH NICHT ZU WUNDERN, WENN ER GANZ WOANDERS ANKOMMT.

Ich mache das in der Regel so: Zuerst gehe ich gedanklich in die nähere oder fernere Zukunft und entwickle ein klares Bild dieser gewünschten Zukunft, also eine Vision.

Dann spüre ich in mich hinein, wie sich diese Zukunft für mich anfühlt. Ist das ein gutes Gefühl, leite ich dann die entsprechenden lang- und kurzfristigen Ziele daraus ab.

Wichtig ist dabei die Klarheit der Ziele, denn klare Ziele sorgen automatisch für klares Verhalten. Je klarer Dein Ziel sich in Deinem Kopf manifestiert hat, umso klarer werden Deine Verhaltensweisen sein, die Dich dorthin bringen. Wer den Mount Everest besteigen will, braucht eine klare Vorstellung vom Ziel, von den einzelnen Etappen und der genauen Route dorthin.

FRAGE DU DICH DESHALB UNTER ANDEREM:

- Wie soll Dein Leben in 10, 20 Jahren aussehen?
- Wie und wo möchtest Du leben?
- Was möchtest Du noch alles erleben?
- Mit welchen Menschen möchtest Du zusammen sein?
- Was möchtest Du gerne sehen, wenn Du irgendwann, mit 95 oder 100 Jahren, auf Dein Leben zurückblickst?

Aus dieser Vision, diesem Zukunftsbild entwickelst Du dann Deine Ziele für die nächsten Jahre und daraus auch die entsprechenden Teilziele.

DIE VISUALISIERUNG DEINER ZIELE

Stell Dir vor, Du bist 1 Jahr älter und wir treffen uns wieder. Du hast alle Deine Ziele erreicht.

- Wie fühlst Du Dich?
- Was sagen die Leute über Dich?
- Was siehst Du vor Dir und was, wenn Du Dich umdrehst?
- Welche Persönlichkeit bist Du in Deinem Traumleben?
- Wo wohnst Du?
- Wie sieht es mit Deinen Finanzen aus?
- Wie sieht Dein Alltag, Dein Tagesablauf aus?
- Wie fühlt sich das alles an?

Schreibe Dir alles ganz genau auf, wie es ist und wie es sich anfühlt, wenn Du schon am Ziel bist. Beschreibe dabei jede Gefühlsregung und male Dir diesen Zustand ganz genau vor Deinem inneren Auge aus. Visualisiere diesen Moment, wenn Du angekommen bist, in allen Gefühlen, Farben und Formen. Achte dabei darauf, dass Du ganz tief in dieses Gefühl hinein gehst, Du hast Dein Ziel erreicht. Du solltest Dich dabei sehen können, es genau fühlen und spüren, wie Du Dein Ziel erreicht hast. Spüre dabei in Dir das Gefühl von Freude, Zuversicht, Leichtigkeit und Neugier.

Diese Visualisierung machst Du am besten als tägliche Übung. Es ist inzwischen wissenschaftlich nachgewiesen, dass das Gehirn nicht unterscheiden kann, zwischen Realität und Vorstellung. Und mit

dieser Übung manifestierst Du Dein Ziel in Deinem Gehirn.

Dieses versucht die Lücke zwischen dem Ist-Zustand und dem Soll-Zustand dadurch zu schließen, dass es Dir Informationen liefert, wie Du Dein Ziel leichter und schneller erreichen kannst.

Beantworte für Dich einfach mal die folgende Frage: Was soll in genau in 5 Jahren anders sein als bisher und kenne vor allem Dein WARUM?

Wer sein WARUM nicht kennt, hat auch keine Motivation sich zu bewegen. Finde deshalb mindestens 10 Gründe, warum Du etwas in Deinem Leben verändern möchtest. Das sollten Gründe sein, die Dich emotional tief berühren!

Nach dem Motto: Allein, wenn ich daran denke, bekomme ich schon Gänsehaut. Nach der Festlegung eines Langzeitziels unterteilst Du es in einzelne Jahresziele. Dann bist Du in der Lage, dieses in Monats-, Wochen- und Tagesziele aufzuteilen.

BEACHTE DABEI:

Klarheit in der Zielformulierung sorgt für Klarheit in den Verhaltensweisen, die Dich zum Ziel führen. Um ein Ziel spezifischer und genauer zu definieren, empfiehlt es sich dieses nach der SMART-Regel zu

überprüfen. Dein Ziel soll positiv formuliert sein, denn es interessiert niemanden, was Du nicht willst. Vermittle Deinem Gehirn deshalb klar und eindeutig, wohin die Reise gehen soll. Überprüfe deshalb, ob es:

S = schriftlich exakt formuliert ist
M = messbar mit Zahlen hinterlegt ist
A = aktiv- und aktionsorientiert formuliert ist
R = realistisch ist und im Bereich des Möglichen liegt
T = terminiert ist; eingeteilt in Zwischen- und Endtermine

EIN BEISPIEL FÜR SMART:

Ab dem 31.12. dieses Jahres schaffe ich es, täglich durch Affiliate-Marketing mindesten 30 Euro zu verdienen. Bei Deiner Zielsetzung sollte auf den Unterschied zwischen den Ergebnis- und Handlungszielen geachtet werden.

ERGEBNISZIELE – HANDLUNGSZIELE

- **Ergebnisziele** zeigen, **WAS** Du erreichen willst.

- **Handlungsziele** zeigen **WIE**, durch welche Handlungen Du Deine Ergebnisziele erreichen kannst.

Ergebnisziele dienen der Motivation und sind der „Fixstern am Horizont". **Handlungsziele** bringen Dich täglich einen Schritt Deinem Ziel näher. Ein Beispiel dazu:

ERGEBNISZIEL:

„Spätestens ab Dezember dieses Jahres steht die gesamte Technik funktionsbereit für mein Affiliate-Business."

HANDLUNGSZIEL:

„Ab heute schreibe ich mir jeden Abend einen Plan für den nächsten Tag mit drei klar definierten Handlungen, um bis Dezember die Technik funktionsbereit zu haben. Diese drei Handlungen erledige ich morgens vor allem anderen. Am Abend überprüfe ich, ob und wie erfolgreich ich diese drei Vorhaben durchgeführt habe."

Schreibe noch heute Abend drei Handlungsziele auf und erledige diese morgen früh als erstes. Mache das zukünftig jeden Abend für den nächsten Tag.

Eine Vorlage dazu findest Du auf der Bonusseite zu diesem Buch:
https://klickehier.com/bonusseite-book

Zum Thema „Ziele" noch eine Buchempfehlung:
https://klickehier.com/one-thing

GLAUBE AN DICH UND DEIN KÖNNEN

Nur wenn Du an Dich und Deine Fähigkeiten glaubst, bist Du für andere Menschen glaubwürdig. Die mentale Kompetenz eines guten Affiliate Marketers drückt sich dadurch aus, von den eigenen Leistungen und Fähigkeiten überzeugt, sich seiner eigenen Sache sicher zu sein.

EIN ÜBUNGSBEISPIEL HIERZU:

Meine Trainingsteilnehmer in den letzten 35 Jahren Coaching und Beratung bekamen von mir die Aufgabe, ein sogenanntes Erfolgstagebuch zu führen.

In dieses Erfolgstagebuch sollten sie jeden Abend 3-5 Dinge hineinschreiben, die ihnen an diesem Tag gut gelungen waren, beziehungsweise worauf sie an diesem Tag stolz waren.

Der tägliche Fokus auf das, was gut gelaufen ist, verändert im Laufe der Zeit den persönlichen Blickwinkel immer mehr darauf, was sich im Leben Positives abspielt.

Dadurch wird auch positive Energie in Dir und Deinem Leben verstärkt, nach dem Motto:

**NICHTS ÄNDERT SICH,
AUSSER ICH ÄNDERE MICH.**

Sicherlich taucht nun bei dem einen oder anderen die berechtigte Frage auf, welche weiteren Möglichkeiten es gibt, aus einer problem- zur lösungsorientierten Sichtweise zu gelangen.

Frage Dich deshalb einmal, ob Du mehr ein **Problem- oder eher ein Lösungsdenker** bist. Nach bisherigem wissenschaftlichen Erkenntnisstand ist unser Denken in hohem Maße nichts anderes als ein ständiges internes Frage- und Antwortspiel.

Das bedeutet, die Antworten werden nur so gut sein, wie die Fragen, die Du Dir selbst und anderen stellst.

DAZU FOLGENDE GESCHICHTE:

Ein junger Mönch geht zu seinem Abt und fragt: „Vater, darf ich beim Beten rauchen?“ Der Abt antwortet ihm: „Bei einer heiligen Handlung wie dem Beten ist Rauchen grundsätzlich verboten.“

Der junge Mönch gibt sich damit zufrieden und geht in den Klostergarten, um zu beten. Dort trifft er auf einen alten Mönch, der Pfeife rauchend mit dem Gebetbuch durch den Garten spaziert und meditiert.

Er geht zu dem Alten und sagt zu ihm: „Ich finde es nicht in Ordnung, dass Du hier beim Beten rauchst.” Der Alte lächelt ihn an und antwortet: „Ich habe den Abt gefragt, ob ich beim Rauchen beten darf und das hat er mir erlaubt.“

DARF ICH BEIM BETEN RAUCHEN, ODER DARF ICH BEIM RAUCHEN BETEN?

Die Art und Weise der Frage bestimmt immer die Art und Weise der Antwort – sowohl „extern” als auch „intern”.

Wenn Du einem Menschen in Deinem Umfeld – also extern – eine falsche Frage stellst, dann bekommst Du durch die Antwort direkt das Feedback, ob die

Frage zielorientiert oder problemorientiert war, also zu dem Ergebnis geführt hat, welches Du erreichen wolltest oder nicht.

Ebenso, wie wir Fragen an andere stellen, stellen wir uns selbst – also intern –, auch häufig bestimmte Fragen und erhalten eine entsprechende Antwort.

Dazu passen folgende Fragen:

- Warum passiert das immer mir?
- Warum funktioniert das mit meinem Affiliate-Business nicht?
- Warum werde ich nie mit meiner Arbeit fertig?
- Warum sind die Kids nur so unzuverlässig?
- Warum schaffe ich es einfach nicht, mir mehr Zeit für mich zu nehmen?

Diese Warum-Fragen sind zunächst klassische problemorientierte Fragen. Der Fokus liegt vor allem darauf, nach Gründen zu forschen, warum etwas nicht funktioniert. Das heißt, sie sind vergangenheitsorientiert und man wälzt damit die Verantwortung für eigene Unliebsamkeiten auf andere ab oder findet entschuldigende Gründe.

Es besteht auch die Gefahr, dass der Problemdenker durch dieses beharrliche Fragen immer tiefer in sein Problem einsteigt und sich damit wie in einer Negativspirale nach unten zieht.

Diese Warum-Fragen wären nur dann in Ordnung, wenn man sie als Lösungsdenker zu Hilfe nähme, um das eigene Verhalten zu überdenken und um gleiche oder ähnliche Schwierigkeiten in Zukunft anders anzugehen oder zu verhindern.

Mache Dir bewusst, dass Dein Gehirn keine unbeantworteten Fragen akzeptiert – es sucht immer nach Antworten. Wenn Du ihm unpräzise, problemorientierte Fragen stellst, wird es Dir die dazu passenden problemorientierten Antworten liefern.

Stellst Du Dir dagegen lösungsorientierte Fragen, wird Dir das Gehirn auch lösungsorientierte Antworten liefern.

EIN BEISPIEL FÜR LÖSUNGSORIENTIERTE FRAGEN:

Anstatt nach Gründen zu suchen, warum etwas so lange dauert, zum Beispiel, bis das Affiliate-Marketing endlich anläuft, könntest Du Dir folgende lösungsorientierte Fragen stellen:

- Welche Vorgehensweise bringt mich schneller als bisher voran?
- Wie packe ich das am besten an?
- Wo könnte ich Hilfe für eine schnellere Umsetzung finden?

Wie-, Wo- oder Was-Fragen sind zukunftsorientiert und werden Antworten mit Lösungsansätzen nach sich ziehen. Du allein entscheidest in Deinem Kopf durch interne Fragen, ob sie Dich aufbauen oder deprimieren und schwächen.

ÜBUNG:

Schreibe Dir drei problemorientierte Fragen auf und verwandle sie dann in drei lösungsorientierte Fragen!

Von Viktor Frankl stammt die Aussage:

JEDEN TAG ENTSCHEIDEST DU NEU, WAS FÜR EIN MENSCH DU HEUTE SEIN WIRST...

Erkenne also das Positive in Dir, Deiner Umwelt und in anderen Menschen und schaffe damit den Transfer, eigene Leistungen und Fähigkeiten und die der anderen anzuerkennen. Lob ist „Sauerstoff und Nahrung" für Dich und für andere.

DER EINFLUSS DEINER UMGEBUNG

Du bist das „Produkt" der 5 Menschen, die Dich ständig umgeben. Diese Menschen haben großen

Einfluss auf Dich und Dein Verhalten als soziales Wesen.

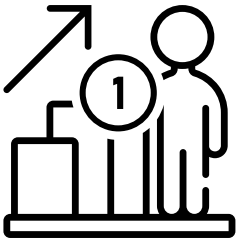
Wenn es um Dein Business und die Umsetzung Deiner Ideen geht, solltest Du deshalb darauf achten,

- mit welchen Menschen Du Dich umgibst.
- Dich in erster Linie auf Dich selbst zu verlassen und Dich von der Meinung anderer unabhängig zu machen.

Umgib Dich mit positiven und erfolgreichen Menschen! Du wirst motivierende Botschaften hören und von ihrer positiven Gesinnung profitieren. Das wichtigste ist dann die Umsetzung, das TUN. Nur so speicherst Du positive Erfahrungen und verbesserst Deine positive Grundhaltung stetig.

**WISSEN ALLEIN NÜTZT DIR GAR NICHTS.
GELERNT HAST DU ERST DANN,
WENN DU DEIN VERHALTEN GEÄNDERT HAST.**

DIE 3 WICHTIGSTEN ERFOLGSHEBEL



ERFOLGSHEBEL NR. 1: DER KUNDEN-AVATAR

Kunden-Avatar heißt, sich ein genaues Bild vom eigenen idealen Wunschkunden zu machen. Wenn Du jeden erreichen willst, erreichst Du niemanden. Du solltest also genau wissen, wer Dein Zielkunde ist.

- Wo hält er sich auf?
- Welche Webseiten besucht er?
- Was liest er?
- Was schaut er im TV an?
- Was macht er in seiner Freizeit?

- Was sind seine Wünsche, Träume, Ziele?
- Wofür ist er empfänglich?
- Woran könnte er scheitern?
- Was hält ihn nachts wach?
- Was sind seine größten Herausforderungen?

Du hast noch keine Kunden? Wen wünschst Du Dir denn als Kunden? Bevor Du mit Affiliate-Marketing startest, empfehle ich Dir, Deine potenziellen Kunden so gut wie möglich kennenzulernen.

Viele begehen den Fehler und raten oder vermuten, was ihre potenziellen Kunden denken und wünschen könnten. Oft gehen Sie dabei von sich aus und übertragen das, was sie selbst gut finden, auf den Kunden.

Ich empfehle, in der Kundengewinnung umsichtig vorzugehen und sich nicht auf Ahnungen oder Vermutungen, sondern auf fundiertes Wissen zu stützen. Zwei effektive Methoden für erfolgreiche Kundenrecherche sind folgende:

A) GESTALTE INTERVIEWS UND FÜHRE UMFRAGEN DURCH,

um die Situation Deiner Kunden näher kennenzulernen. Leser Deines Newsletters, Freunde und Bekannte nehmen vermutlich gerne an einer

Umfrage teil. Beschränkst Du Dich auf drei bis fünf Fragen und damit auf einen Umfang von maximal drei bis vier Minuten, kannst Du ziemlich sicher mit reger Teilnahme rechnen.

Bitte um einen „kleinen Gefallen", mit dem Verweis, dass Du vier kurze Fragen hast und man Dir mit der Beantwortung dieser Fragen weiterhilft und dabei maximal drei Minuten Zeit investiert.

BEISPIELE FÜR GUTE FRAGEN SIND UNTER ANDEREM:

- Was stresst Dich besonders, wenn es um das Thema XY geht?
- Wie sieht Dein größter Traum aus und was blockiert Dir den Weg dorthin?
- Was würde Dir helfen, Dein gewünschtes Lebensgefühl zu genießen?

Bist Du jemand, der lieber die persönliche Kommunikation schätzt, sind kleine Interviews eine gute Alternative zur konventionellen Umfrage. Lade hierfür einfach die Bekannten und potenziellen Kunden zum Kaffee oder auf ein Bier ein und sage offen, dass Du mehr Informationen zu deren Problem bräuchtest.

Der große Vorteil einer persönlichen Kommunikation ist, dass Du mehr Zeit hast und eher auf Dinge stößt, die Dir bei schriftlichen Umfragen vermutlich gar nicht mitgeteilt werden.

B) VERSETZE DICH IN DIE SITUATION DEINER POTENZIELLEN KUNDEN.

Die Indianer haben dafür einen passenden, immer noch zeitgemäßen Spruch.

WENN DU DEIN GEGENÜBER VERSTEHEN WILLST, DANN GEHE EINEN MOND IN SEINEN MOKASSINS.

Das bedeutet, Du solltest Dich in Dein Gegenüber hineinversetzen und dessen Situation aus seiner Perspektive betrachten.

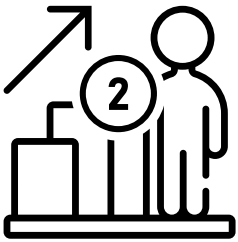
STELLE DIR DABEI FOLGENDE FRAGE:

Sind mir die Sorgen und Probleme meiner Kunden bewusst und wichtig? Weiß ich, wo sie der sprichwörtliche Schuh drückt und welchen Schmerz sie unbedingt loswerden wollen?

Je besser Du Deine potenziellen Kunden kennst, umso klarer und zielführender kannst Du Deine Angebote formulieren, umso ansprechender und interessanter wird der Inhalt Deiner Werbung für jeden einzelnen.

DAS SOLLTEST DU VON DEINEM ZIELKUNDEN WISSEN:

- Alter und Geschlecht
- Wohnort
- Bildung, Ausbildung, Beruf
- Familienstand
- Hobbys
- Interessen (Lieblingsbücher, Filme, Musik, Sport)
- Größtes Problem (z. B. das technische Verständnis)
- Größter Wunsch (z. B. Aufbau Affiliate-Business)

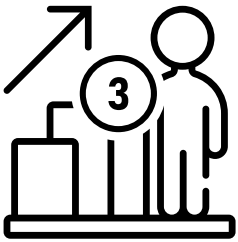


ERFOLGSHEBEL NR. 2: DIE ZIELGRUPPE

Für nachhaltigen Erfolg im Affiliate Marketing ist ein umfassendes Wissen über die Zielgruppe nötig. Eine oder auch mehrere Zielgruppen sind eine Zusammenfassung von Menschen anhand ihrer gemeinsame Merkmale, Eigenschaften, Interessen und Verhaltensweisen.

Das Fundament dafür sollte eine Sammlung und Auswertung möglichst vieler Daten sein, die mit nachvollziehbaren, plausiblen Informationen belegt sind. Mit dem Kunden-Avatar hast Du bereits eine gute Voraussetzung geschaffen.

Wie erhältst Du weitere Informationen zu Deiner Zielgruppe? Einige, dafür geeignete Quellen, erweisen sich als zusätzliche Analyse-Möglichkeiten, eine Zielgruppe zusammenzustellen. Als wichtigste Quelle dient der Erfolgshebel Nr. 3, die Keyword-Analyse.



ERFOLGSHEBEL NR. 3: DIE KEYWORD ANALYSE

Keyword heißt – aus dem englischen übersetzt – Schlüsselwort; ein Begriff aus dem Suchmaschinen-Marketing. Als Keyword bezeichnet man einen Suchbegriff, den der Internetnutzer in das Eingabefeld von Suchmaschinen wie Google oder anderen schreibt.

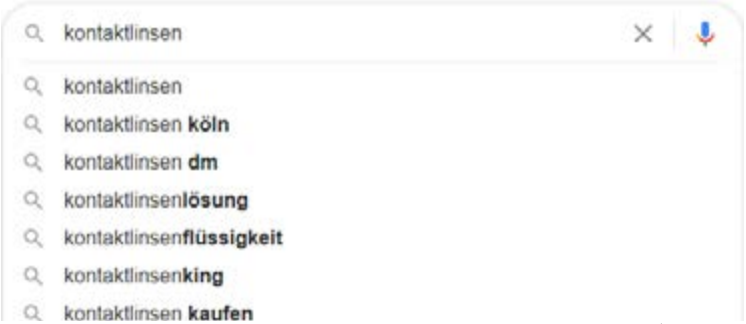
Durch die Analyse dieser Schlüsselwörter, also durch die Keyword Analyse, ermittelst Du wichtige Begriffe für Deine geplanten Affiliate Produkte. Folgende Vorgehensweise und wichtige Details müssen dabei beachtet werden.

Am Beispiel des Keywords „Kontaktlinsen” möchte ich den Vorgang und die Details erläutern. Nach den ersten Recherchen sind mir bereits die unterschiedlichen Kontaktlinsenarten bekannt: Dazu gehören formstabile und weiche Kontaktlinsen, Tageslinsen, Monatslinsen und Jahreslinsen.

Außerdem unterscheidet man zwischen multifokalen und bifokalen Linsen. Es gibt Linsen für Tag und Nacht, Motivlinsen, Pflegemittel und Zubehör.

Diese Recherchen beinhalten bereits eine Vielzahl an Schlüsselbegriffen, womit ein erster grober Überblick zum Thema Kontaktlinsen als wichtige Grundlage für mein Konzept gewonnen ist.

Der nächste Schritt ist, mich darüber zu informieren, welche Keywords in Bezug auf mein Thema „Kontaktlinsen” tatsächlich gesucht werden. Dazu benutze ich „Google Suggest” (siehe Bild unten), die „Autocomplete Funktion”, eine erweiterte Suchbegriffsanzeige.



© Helmut Tietz | Screenshot

Das heißt: Sobald ich einen Suchbegriff eingegeben habe, zeigt mir Google automatisch Kombinationen zu bereits getätigten Suchanfragen an.

Diese Vorschläge notiere ich mir. Damit habe ich die Anzahl an Keywords, die von den Suchenden eingegeben werden, bereits erhöht. Auch am unteren Ende der Suchergebnisseite zeigt Google alternative Suchanfragen zum Keyword „Kontaktlinsen" auf.

Auch hier empfehle ich, die häufiger gesuchten Begriffe zu notieren. Wichtig sind auch die Inhalte der unten dargestellten „PPA Boxen", die häufig bei Suchanfragen automatisch angezeigt werden. Denn diese verraten neben den relevanten Keywords auch, welche Intention hinter der Suche steckt und welche Absicht der Suchende verfolgt.

© Helmut Tietz | Screenshot

Auf diese Weise findet man eine Bandbreite an Keywords zum jeweiligen Thema und erfährt direkt, welchen Inhalt die Nutzer erwarten, aber auch welche Probleme es gibt. All diese Informationen geben mir Auskunft darüber, was für meine Zielgruppe wich-

tig ist und worüber sie sich im Internet informiert. Um die monatlichen Suchanfragen zu finden, füge ich anschließend jedes einzelne dieser gefundenen Keywords ein auf der Seite:

Ubersuggest
https://neilpatel.com/de/ubersuggest

Dabei gilt für mich folgende Faustregel:
Ein Keyword ist dann interessant, wenn es pro Monat mindestens 500 mal gesucht wird. Das ist eine Faustregel und kein Muss – abhängig von der Nische.

In der Folge überprüfe ich, ob es zu den bereits gesammelten Keywords Videos auf YouTube mit mindestens 10.000 Aufrufen gibt. Wenn das der Fall ist, weiß ich damit sofort, dass die Zielgruppe auch gerne Videos sieht und sich auf entsprechenden Plattformen wie YouTube informiert.

Ich muss mich also zukünftig auch mit dem Thema „Video Marketing" beschäftigen.

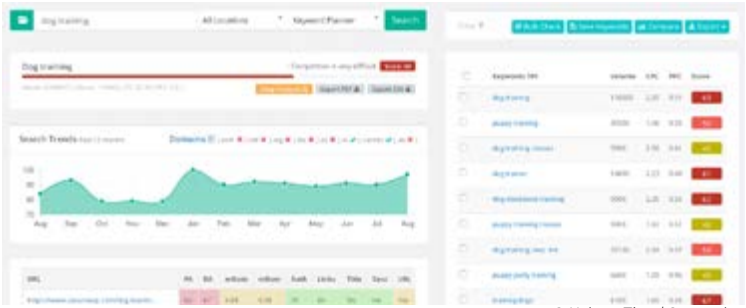
Es macht auch Sinn, Kundenbewertungen der Amazon Bestseller zum jeweiligen Thema durchzuarbeiten, um Wünsche und Interessen dieser Zielgruppe noch klarer zu definieren.

Was die Rezensionen bei Amazon betrifft, empfehle ich, sich eher auf Bewertungen mit drei bis vier Sternen als auf die „volle Punktzahl" zu konzentrieren. Hier findet man die „wahren" und wirklich aussagekräftigen Bewertungen.

Wer nur einen oder zwei Sterne vergibt, ist häufig ein „Problemdenker" und kritisiert selbst Dinge, die er eigentlich gut findet. Ebenso skeptisch solltest Du die Fünf-Sterne-Bewertungen sehen und eher mit gewisser Distanz betrachten.

Achte vor allen Dingen bei diesen Bewertungen darauf, was den Lesern in den jeweiligen Büchern zu dem Thema fehlt, wo sie sich mehr inhaltliche Genauigkeit wünschen .

Natürlich gibt es noch eine Menge weiterer Methoden zur Keyword Analyse. Hier sind vor allen Dingen Möglichkeiten mit kostenlosen Analysewerkzeugen aufgezeigt.



© Helmut Tietz | Screenshot

Möchtest Du tiefer ins Thema Keyword Analyse einsteigen, empfehle ich Dir eine Software, die ich selbst schon lange nutze:

https://keysearch.co

Wichtig dabei ist, sich in die Situation der potenziellen Kunden zu versetzen. Wie würden sie nach Ihrem Nischenthema suchen? Welche Begriffe und Wortkombinationen würden sie zur Problemlösung in das Suchfeld eintippen? Mit dieser Vorgehensweise solltest Du mindestens 20-30 relevante Keywörter finden und daraus die 10 Besten auswählen.

Zusätzlich empfehle ich den Kindle-Bestseller bei Amazon von Pascal Schildknecht **„Die Keyword-Analyse"**, wodurch für dieses wichtige Thema ein noch tieferes Verständnis möglich ist.

Man kann das Buch unter folgendem Link für 7,90 Euro kaufen, es ist jeden einzelnen Cent wert:

https://amzn.to/37nbOnl

Pascal Schildknecht stellt in diesem Kindle-Bestseller auch seine Mastervorlage für Profi-Keyword-

Analysen zur Verfügung Mit dieser Vorlage haben Jens & Pascal ein Werbebudget von mehr als 500.000 Euro verwaltet.

Im folgenden noch weitere Informationsquellen, die bei der Suche nach den richtigen Schlüsselbegriffen weiterhelfen können.

1. Nutze den Kontakt zu Deinen Bestandskunden auch dazu, Dich über relevante Interessen, Herausforderungen, Erfolge oder Misserfolge zu informieren. Mit diesem Wissen über Erfahrungen Deiner Zielgruppe entwickelst Du ein immer besseres Gefühl für deren Bedürfnisse.
2. Eine gute Vernetzung mit anderen Menschen in Deinem Bereich zahlt sich aus. Du kannst Dich auf Experten der Branche berufen, Dich mit Kollegen austauschen und deren Erfahrungen in Deine Handlungen einfließen lassen. Nutze die Erfahrung erfolgreicher Marketer!
3. Das Netzwerken auf Online-Kongressen bietet zudem eine Fülle an Kontaktmöglichkeiten. Das bedeutet, rauszugehen in die Welt und Kontakte zu knüpfen. Ich habe meine besten und wertvollsten Kontakte bisher auf diesen Kongressen gefunden.
4. Auch in Foren kann man eine ganze Menge lernen und Erfahrungen sammeln. Recherchen auf Facebook, Twitter oder Instagram zahlen sich

aus und geben tiefe Einblicke in das Denken und Fühlen Deiner Zielgruppe.

5. Nutze auch Google Analytics, das Analysewerkzeug von Google selbst, um mehr über Alter, Geschlecht, Interessen und Ort Deiner Zielgruppe zu erfahren.

ZUSAMMENFASSEND IST ZU SAGEN:

Erst nach der Vorbereitung und den Ergebnissen aus umfangreicher Recherche kann man seine Business-Kommunikation auf die Kunden so abstimmen, um die richtigen Worte zu finden, den „richtigen Nerv" zu treffen und sie bei ihren Problemen und Wünschen abzuholen.

DIE RICHTIGE NISCHE FINDEN

Was ist eine Nische und wie kann man in einer Nische Geld verdienen? Die Nische, auch Marktnische oder Marktlücke genannt, ist ein kleiner Teil des gesamten Marktes.

Eine Nische zeichnet sich durch folgende Besonderheiten aus: Der Wettbewerb ist verhältnismäßig gering und es gibt mindesten 500 bis 1000 Suchanfragen pro Monat. Damit besteht die Chance, direkt durchstarten und diese Marktlücke füllen zu können.

Nach welchen Kriterien sollte man auf Nischensuche gehen? Manche Neueinsteiger ins Affiliate-Marketing wählen eine Nische nach der Provisionshöhe der Produkte, anstatt nach Produkten zu suchen, die zu ihnen passen.

Stelle Dir zu Beginn die entscheidende Frage, was macht Dir selbst Freude, wofür kannst Du Dich wirklich begeistern? Nur wer sich selbst wirklich begeistern kann und für etwas brennt, kann andere entflammen.

Es wird Dir um ein Vielfaches leichter fallen, Produkte zu empfehlen, hinter denen Du stehst, die Du selbst gut findest. Deine Kunden merken sehr wohl, ob Du von etwas begeistert bist oder nicht und werden dementsprechend Deinen Empfehlungen folgen.

Viele denken, im Affiliate-Marketing gäbe es nur die „Geld-verdienen-Nische". Dabei ist diese die am härtesten umkämpfte Nische, ein regelrechtes „Haifischbecken" für Newcomer, in dem man als Einsteiger nur „gefressen" werden kann.

Es gibt viele Nischen, die bedeutend weniger umkämpft sind und die auch Dir selbst entsprechen könnten.

Dazu ein paar Beispiele:

- Bist Du Hundeliebhaber, dann promote Produkte für Hundebesitzer.
- Liebst Du Deinen Garten, dann promote Produkte rund um den Garten.
- Bist Du begeisterter Koch, dann empfiehl alles rund um dieses Thema.
- Nähst Du gerne Patchworksachen, dann empfiehl alles rund um dieses Hobby.

Um Dir über Deine eigene Leidenschaft klarer zu werden, empfehle ich unter anderem die Beantwortung folgender Fragen:

- Was macht Dir wirklich Spaß?
- Worin kannst du Dich regelrecht verlieren?
- Welche Herausforderungen hast Du bisher in Deinem Leben gemeistert und wie kannst Du anderen mit diesen Erfahrungen und diesem Wissen helfen, ihre Probleme zu lösen?
- Welche Fähigkeiten und Kenntnisse hast Du?

GRUNDSÄTZLICH GIBT ES 4 HAUPTNISCHEN:

- Persönlichkeitsentwicklung
- Fitness und Gesundheit
- Geld verdienen

- Beziehungen/Dating

In diesen Nischen ist am meisten Geld zu verdienen, allerdings auch mit dem größten Wettbewerb und den teuersten Klickpreisen für Werbeanzeigen. Klickpreise, die Du Dir als Neueinsteiger vermutlich gar nicht leisten kannst oder möchtest. Ein Klick kann schnell mal zwischen 15 und 20 Euro kosten.

Unter Klickpreis versteht man die Kosten, die Dir entstehen, wenn jemand auf Deine Werbeanzeige klickt und damit auf Deine Verkaufsseite weitergeleitet wird.

Empfehlenswert ist, bei Amazon in mehr als 500 Kategorien nach den Bestsellern unter der Rubrik „Ratgeber" zu suchen. Dort findest Du vielfältige Vorschläge und Ideen für eine Nische.

Bedenke auch, Erfolg im Affiliate Marketing ist nur dann möglich, wenn...

- Menschen ein bestimmtes, dringendes Bedürfnis haben
- dieses Bedürfnis die Menschen emotional bewegt und beschäftigt
- diese Emotionalität die Menschen wiederum zu einer Handlung motiviert
- sie damit aktiv nach einer Lösung suchen lässt, für die sie bereit sind, auch zu bezahlen

Zusammenfassend ist zu sagen, Affiliate Marketing basiert darauf, die Bedürfnisse Deiner Zielgruppe zu kennen und herauszufinden, mit WELCHEN Produkten und WIE Du diese Bedürfnisse befriedigen kannst.

WIE IST NUN EINE SOLCHE NISCHE AUFGEBAUT?

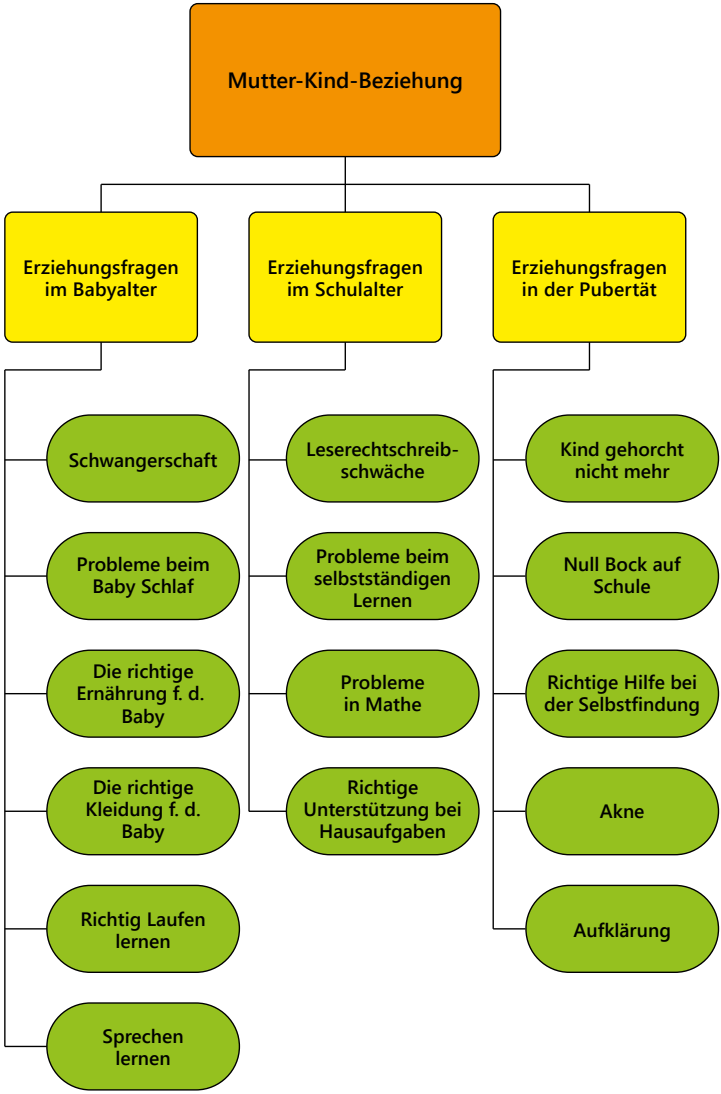
Am besten ist sie über einen sogenannten Nischenbaum zu eruieren.

Hierzu ein Beispiel für einen Nischenbaum, das ich mit Genehmigung meines Freundes und Geschäftspartners Mario Schneider (https://link.helmuttietz.com/spreadmind) einfügen durfte.

Dabei geht es darum, ein Themengebiet so lange aufzugliedern, bis sich daraus eine Nische ergibt. Mario Schneider zeigt dies anhand des Themengebietes „Beziehung" auf.

Der Nischen-Baumstamm beschreibt das Hauptthema „Beziehungen". Die Nischen-Hauptäste können in diesem Fall sein:

- Partnerbeziehungen
- berufliche Beziehungen
- familiäre Beziehungen



© Mario Schneider | Nischendiagramm

Die feineren Nischen-Verästelungen stehen in diesem Beispiel für:

- Vater-Mutter-Beziehungen
- Mutter-Kind-Beziehungen
- Partnerbeziehungen

Anschließend gelangen wir zu den Nischen-Zweigen, die sich aus den obigen Beziehungen ergeben.

Hier könnten die Themenbereiche bei der Mutter-Kind-Beziehung aufgeteilt werden in:

- Erziehungsprobleme in der Trotzphase
- Erziehungsprobleme in der Pubertät

Ein Baum weist viele feine und sehr filigrane Verästelungen auf. In diesem Fall stehen die Nischen-Verästelungen beispielsweise für:

- das Kind gehorcht nicht mehr (Nische)
- das Kind hat keine Lust auf Schule (Nische)
- das Kind ist Bettnässer (Nische)

Einen Gesamtüberblick zum Thema Nischenbaum findest Du auf dieser Seite: **https://klickehier.com/bonusseite-book**

Im hier aufgezeigten Beispiel hat die Mutter zum Beispiel das emotionale Bedürfnis, ihr Kind dabei zu unterstützen, dass es wieder gerne zur Schule geht. Ihr eigenes Bedürfnis ist, dass das Kind wieder auf sie hört und es diesbezüglich keine Probleme in der Erziehung bereitet.

Findet die Mutter im Internet überzeugende Angebote zur Erfüllung dieser Bedürfnisse, ergibt sich daraus die hohe Wahrscheinlichkeit, sich ein entsprechendes Angebot näher anzusehen.

Ob sie letztendlich in die Kaufphase gelangt und Du dann eine Provision verdienst, hängt mit weiteren wichtigen Faktoren zusammen, die später noch angesprochen werden.

EIN WICHTIGER HINWEIS:

Egal, in welcher Nische Du Dich bewegst: Im Affliliate-Marketing sind digitale Produkte am lukrativsten.

Digitale Produkte sind beispielsweise Videokurse. Sie werden einmal erstellt und können dann immer wieder verkauft werden.

Digitale Produkte sind deshalb sehr lukrativ, weil dieses Business-Modell völlig automatisiert läuft und daher...

- von großer Effizienz ist
- die Fixkosten für den Hersteller gering sind
- die Provisionshöhe bis zu 50% beträgt und Dich damit schneller Geld verdienen lässt
- die rasche Befriedigung des Informations-Bedürfnisses garantiert
- das Produkt durch seine digitale Präsenz und Automatisierung sofort lieferbar ist
- Du den Job ortsunabhängig, zum Beispiel im Urlaub ausüben kannst

TESTE DEINE NISCHE AUF ERFOLG

Hierfür gibt es sieben Kriterien. Bist Du Dir über Deine Wunsch-Nische im Klaren, ist der nächste Schritt, diese Nische auf ihre Profitabilität hin zu überprüfen. Folgende sieben wichtigen Prüfkriterien entscheiden mit über Deinen Erfolg als Affiliate Marketer.

1. IST DIE NISCHE POSITIV ODER NEGATIV?

Positive Nischen sind all die Märkte, in denen Menschen durch ihren Kauf positive Emotionen erleben. Die Käufer möchten Spaß und Freude haben, und nehmen die Anschaffung zur Erfüllung ihrer Ziele, also zur positiven Bedürfnisbefriedigung. Wenn Du Dich in einer solchen Nische bewegst, ist die Aussicht auf guten Verdienst gegeben.

ZU DEN POSITIVEN NISCHEN GEHÖREN BEISPIELSWEISE:

- Sport
- Sammeln

- Haustiere
- Autos und Motorräder
- Kochen
- Angeln
- Garten

Es geht hier primär um Produkte, die im Zusammenhang mit der Auslösung positiver Emotionen gekauft werden. Dem gegenüber stehen die negativen Nischen, die in Verbindung mit Ängsten und Problemen der Menschen stehen und negative Emotionen auslösen.

Es geht den Menschen also bei der Lösungssuche darum, das zu vermeiden was Frust oder Angst auslöst. Denn davon wollen Sie ja weg.

ZU DEN NEGATIVEN NISCHEN GEHÖREN BEISPIELSWEISE:

- Allergien
- Hautkrankheiten
- Schlafstörungen
- Burnout
- Süchte
- Raucherentwöhnung
- Verschuldung u.v.m.

Ich ziehe die negativen Nischen GRUNDSÄTZLICH den positiven vor.

WARUM?

In negativen Nischen ist es viel leichter, Lösungen anzubieten, denn Frustbeseitigung kommt vor dem Lustgewinn.

2. FAKTEN ZUM SUCHVOLUMEN

Warum ist das Suchvolumen wichtig für Deine Nischenauswahl? Wenn Du Dich für eine Nische entscheidest, die nur von 10 Interessenten im Monat gesucht wird, ist das Angebot an Affiliate Produkten vermutlich sehr gering und im Regelfall dadurch provisionslos.

Mit dem Keywordtool von Neil Patel hast Du bereits vorab überprüft, wie oft Keywords gesucht werden. Diese Analyse ausschließlich mit diesem Tool ist allerdings ungenau und bedarf weiterer Recherche. Für sehr genaue Daten zu den Keywords empfehle ich Dir die Software „Keysearch.co" (Seite 69).

Mit diesem Tool besteht die Möglichkeit, das exakte Suchvolumen, die Menge von Besuchern zu bestimmen und herauszufinden, wie die Wettbewerbssitu-

ation ist. Man erfährt, wie viel Aufwand erforderlich ist, um in den Suchergebnissen bei Google auf der ersten Seite zu erscheinen.

Wichtig ist auch, auf die Trends zu achten. Gerade bei einem saisonalen Keyword, etwa „Weihnachtsschmuck", kann der Trend in wenigen Monaten oder auch Jahren vorbei sein und Deine Mühe war umsonst.

Wie viele Suchanfragen sollte ein gutes Keyword mitbringen? Fakt ist: Je häufiger nach einem Begriff gesucht wird, umso rentabler ist er. Hier gilt also: Mehr ist wirklich mehr.

Das bedeutet jedoch nicht automatisch, dass ein auf 500 Suchanfragen basierendes Keyword unwichtig ist, nur, weil Du Keywords oder eine Nische mit mehr als 3000 Anfragen gefunden hast.

Wenn das Keyword mit einem Suchvolumen von 500 Suchern genau zu Deiner spezifischen Nische passt, könnte das ein lukratives und wichtiges Keyword für Dich sein. Entscheidend ist bei der Wahl des Keywords, die Kaufstärke, auf die Du besonders achten solltest.

3. KAUFSTÄRKE DES KEYWORDS

Die Kaufstärke des Keywords ist ein sehr wichtiges Kriterium, wenn Du Dich über eine Nische informieren willst. Für die Ermittlung dieser Kaufstärke, empfehle ich Dir folgende Methode:

Überprüfe den CPC (Cost per Click) des Keywords.

Was versteht man unter diesem Begriff?
Der Cost per Click beschreibt eine Zahlungsmethode im Online-Marketing, bei der pro Klick auf ein Werbemittel bezahlt wird.

Es wird demnach nur dann eine Zahlung für den Werbetreibenden fällig, wenn der User tatsächlich auf die geschaltete Werbung klickt und dadurch auf die Seite des Werbetreibenden weitergeleitet wird.

Diese Lösung sorgt dafür, dass ein Unternehmen nur dann Geld ausgeben muss, wenn es sichergehen kann, dass der User die Werbeanzeige auch wirklich angeklickt hat.

Je höher der CPC ist, desto besser. Alle Werte über 1 Euro sind für mich lohnenswert und genug Motivation, mich noch mehr und gründlicher mit der Nische zu beschäftigen. Du findest diesen Wert CPC

sowohl in der Software **„Keysearch.co”**, als auch in **„Ubersuggest”** (siehe Seite 67). Außerdem solltest Du Dir die gesammelten Keywords in Bezug auf die Kaufabsicht ansehen.

Nur wirkliche **Kauf-Keywords**, – zum Beispiel „Fahrradreifen-Vergleich”, „Babysitz-Test” oder Keywords mit den Zusatzbegriffen „Wo kann ich ...bestellen ...kaufen ...bekommen” werden Dir im Endeffekt Einnahmen bringen.

Handelt es sich dagegen um reine **Informations-Keywords** wie „Fahrradreifen”, „Babysitz” oder „Munddusche”, möchte der Kunde nicht unbedingt einen Kaufabschluss, sondern sucht eher nach allgemeinen Infos.

Mit diesen Schlüsselbegriffen wirst Du vermutlich weniger Geld verdienen. Fokussiere Dich deshalb auf die kaufstarken Keywords!

4. PRÜFUNG DER ANZEIGEN BEI GOOGLE

Überprüfe, wie viele bezahlte Anzeigen Google zu Deinen favorisierten Keywords aufweist! Je mehr Anzeigen Du findest, desto größer ist das Interesse an diesem Begriff. Diese Anzeigen sind rechts neben den und oberhalb der Suchergebnisse zu finden.

5. PRODUKTE ZU DEINEM KEYWORD?

Ich gehe jetzt davon aus, dass Du mindestens 10 optimale Keywords herausgearbeitet hast, die alle bisher erwähnten Kriterien erfüllen.

Überprüfe im nächsten Schritt, ob es zu Deinen Keywords überhaupt relevante Produkte gibt, um damit bei einem Kaufabschluss erfolgreich zu sein. Schwierig sind Nischen, für die es zwar eine Reihe von Produkten, aber keine Provision gibt. Wie kann das sein?

Das ist zum Beispiel möglich, wenn es kein geeignetes Partnerprogramm für Dein gewähltes Produkt gibt oder wenn es sich um eine Nische handelt, in der die Zielgruppe nur nach Informationen sucht und den Kauf letztendlich beim lokalen Händler vornimmt.

Partnerprogramme oder -netzwerke sind Plattformen, auf denen Firmen (Merchant) ihre Produkte den Vertriebspartnern (Affiliates) anbieten Installiere unbedingt das **Add-on** (Erweiterung) „**Affilitizer**" in Deinem Google Chrome Browser. Den Link dazu findest Du in der Ressourcenliste im Anhang.

Mit dieser Erweiterung bekommst Du vor den Suchergebnissen in Google angezeigt, ob es für ein Produkt ein Partnerprogramm gibt.

Wenn Du also dieses Zeichen vor einem Suchergebnis bei Google entdeckst, weißt Du, dass sich die Nische und das Produkt aufgrund eines vorhandenen Partnerprogramms grundsätzlich für Deine Werbung als Affiliate eignen.

6. FAKTEN ZUR PROVISIONSHÖHE

Das ist ein heikles, aber bereits vor dem Start ins Business sehr wichtiges Thema.

Ein Beispiel hierfür:
Du empfiehlst ein Produkt zu einem Kaufpreis von 10 Euro. Der Händler gewährt Dir für jeden Verkauf über Deinen Affiliate Link 5% Provision.

Das heißt, pro Verkauf bekämst Du 50 Cent. Um auf einen monatlichen Gewinn von 250 Euro zu kommen, müsstest Du also pro Monat 500 Stück verkaufen. Lohnt sich der Aufwand?

Du brauchst also ein Geschäftskonzept, das sich rentiert, mit dem sich Deine Arbeit auch lohnt. Dafür ist noch der nächste Schritt nötig.

7. PRÜFUNG DER WETTBEWERBSSEITEN

Meine Faustregel dazu:
Ich sehe mir die TOP 5 Seiten zu meinem Thema bei Google an. Wenn ich dort nur zwei gute Affiliate Seiten finde, beschäftige ich mich mit dieser Nische nicht weiter. Warum?

Wenn es bereits zwei Kandidaten gibt, die es in die vorderen Ränge und damit auf die „gut bezahlten Plätze" bei Google geschafft haben, ist mir der Aufwand und das Risiko des Wettbewerbs zu groß. Dort ist der „Kuchen bereits verteilt" und die Provisionen sind abgegriffen.

Solche klassischen Affiliate Seiten erkennt man relativ leicht. Sie verfügen sehr oft über Banner und häufig über Elemente, mit denen sie Leads (E-Mail-Adressen) sammeln.

WAS SIND "BANNER"?

Banner sind grafisch gestaltete Bilder in unterschiedlichen Größen. Klickt man auf ein solches Banner, wird man wie bei einer Werbeanzeige direkt zur Produktseite weitergeleitet.

© Helmut Tietz | Werbebanner

Die Prüfung der Wettbewerbslage ist noch auf verschiedenen anderen Wegen möglich.

Einer davon ist eine kostenpflichtige Software. Diese Software heißt „**SECockpit**".

Neben seiner Funktion für die Wettbewerbsanalyse ist SECockpit ein hervorragendes Werkzeug, um den kompletten Bereich der Keywordanalyse abzudecken.

Ich verwende SECockpit seit mehreren Jahren und habe bisher nichts Vergleichbares auf dem deutschsprachigen Markt gefunden.

Lasse Dir in einem Webinar die Vorzüge dieser Software kostenlos aufzeigen: **https://covl.io/wseoc**

EMPFEHLUNG DER PRODUKTE

Sobald die erste Nische ausgesucht ist, brauchst Du dafür noch die richtigen Partnerprogramme. Im Internet gibt es eine Menge an digitalen Plattformen, die man ausgiebig nach den perfekten Produkten durchforsten kann. Nachfolgend einige dieser Plattformen in aller Kürze.

WAHL DER PARTNERPROGRAMME

Als Suchmaschine für Partnerprogramme eignen sich zwei Webseiten besonders gut. Diese sind:

https://affiliate-marketing.de
https://100partnerprogramme.de

Mit diesen Seiten erhältst Du schnell einen Überblick, welche Partnerprogramme zu Deinem Thema passen.

Hier die wichtigsten Partnerprogrammseiten:

Awin - **https://awin.com/de**
Superclix - **https://superclix.de**
Affilicon - **https://affilicon.net**
Digistore24 - **https://klickehier.com/digi24**
Amazon - **https://partnernet.amazon.de**
Clickbank - **https://cklickbank.com**
Tradedoubler - **https://tradedoubler.com/de**

Partnerprogramm der Sales-Angels:
https://klickehier.com/partnerprogramm-sa

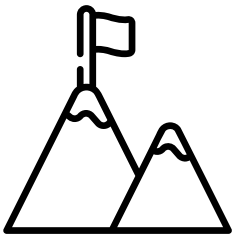
Mein eigenes Partnerprogramm:
https://link.helmuttietz.com/partner

WEITERE WICHTIGE HINWEISE:

Sollte Dich ein Partnerprogramm im ersten Versuch ablehnen, gib nicht so schnell auf! Frage die Person, die Dir die Ablehnung geschrieben hat, welche Voraussetzungen erfüllt werden müssen, um doch noch aufgenommen zu werden. Mache das ruhig mehrmals! ***„Erfolg ist die einzige Option"***, hat mein Mentor immer wieder gesagt. Und Ausdauer hat sich schon immer gelohnt.

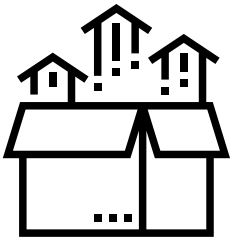
In meinem Begleittraining zu diesem Kurs zeige ich in verschiedenen Videos, wie man ein Partnerprogramm findet und dieses dann auch sofort bewerben kann.

Hier kannst Du Dich zu diesem Begleittraining anmelden:
https://klickehier.com/mentoring-7-tage



GRUNDREGELN FÜR ERFOLG IN DIESEM BUSINESS

Im folgenden erfährst Du, was für den Erfolg in diesem Business sehr wichtig ist und warum die eigene E-Mail Liste als grundlegende Voraussetzung gilt.



LEAD VOR SALE

Lead VOR Sale" heißt, dass es das vordringlichste Ziel sein sollte, sich so viele E-Mail Adressen wie möglich als Fundament für alle weiteren Vorhaben zu sichern.

Diese eigene E-Mail Liste, die entsprechend gepflegt werden muss, ist persönliches Kapital. Man ist von niemandem abhängig und kann an diese Liste regelmäßig Empfehlungen für Affiliateprodukte senden.

Natürlich kann man auch alternative Plattformen wie Facebook oder YouTube zur Bewerbung seiner Affiliate Produkte verwenden. Auch Google AdWords ist eine Option.

Was wäre aber, wenn der „Supergau" einträfe und Dich ein externer Anbieter, zum Beispiel Facebook, über Nacht sperrt? Das ist mir vor kurzem passiert. Facebook hat mein gesamtes Werbekonto gesperrt und mich auf diesem Konto nicht mehr werben lassen.

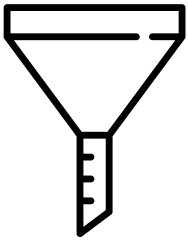
Wenn Du nur auf eine Plattform wie zum Beispiel Facebook setzt und keine eigenen E-Mail Adressen gesammelt hast, kann Dein Traum vom zusätzlichen Einkommen als Affiliate Marketer über Nacht Vergangenheit sein.

Baue also Dein Business nie ausschließlich auf „fremdem Land", sondern sichere Dir Dein Kapital in Form von wertvollen E-Mail Adressen.

AUTOMATISIERE DEIN SYSTEM

Um keine Zeit zu verschwenden, brauchst Du ein automatisiertes System für den Versand von E-Mails, um dann mit voller Energie Dein Business voranbringen zu können. Für die Automatisierung sind zum Start eine einfache Website, ein Lead-Magnet und ein E-Mail Versender, nötig.

Auf dieser Basis kann man seine E-Mail Liste automatisch aufbauen und auch entsprechende Angebote an unterschiedliche Gruppen dieser E-Mail Liste versenden. Damit werden relevante Empfehlungen zielsicher verschickt, ohne dass einzelne E-Mails verfasst und manuell versandt werden müssen.



DER VERKAUFS-FUNNEL

Bei einem „Funnel" (Trichter) geht es darum, aus Interessenten Kunden zu machen. Bildlich gesprochen: Oben in den Trichter kommen durch „Traffic" (Siehe Kapitel „Traffic-Strategien") viele Interessenten hinein, von denen unten dann eine gewisse Anzahl an Kunden „hängen bleibt".

WIE IST DER ABLAUF VON OBEN NACH UNTEN IN EINEM SOLCHEN FUNNEL?

Der Website-Besucher sucht im Internet nach einer Lösung für sein Problem. Er findet in Goo-

gle einen Hinweis auf Deine Website, interessiert sich für den dort angebotenen Lead-Magnet, also Dein „Geschenk" und trägt dann dort seine E-Mail Adresse ein.

Als Gegenleistung für die vom Interessenten erhaltene E-Mail Adresse, bekommt dieser also den Lead-Magnet in Form eines Ebooks, eines mehrtägigen E-Mail Kurses oder einer Checkliste zur Lösung seines Problemes. Ebenso haben sich dafür Videos, wie Ratgeber- und Erklärvideos bewährt.

© freepik.com

Damit hast Du den ersten und wichtigsten Schritt für den Aufbau Deines Kapitals in Form von E-Mail Adressen getan. Denn jede E-Mail Adresse hat im Affiliate-Marketing einen Wert von ca. 1 Euro.

Wie macht man jetzt aus einem Interessenten einen Kunden? Dies geschieht unter anderem durch eine „Follow-up" E-Mail Serie.

DAS FUNKTIONIERT FOLGENDERMASSEN:

Man schreibt eine Serie von 15 E-Mails mit Tipps zur Problemlösung, die im Abstand von 2-3 Tagen automatisiert versandt werden.

Damit baut man Vertrauen auf und festigt beim Interessenten den eigenen Expertenstatus. Diese E-Mail Serie sollte so aufgebaut sein, dass immer auf 3 E-Mails mit Tipps zum Problem des Kunden eine Werbe-E-Mail folgt.

Das System ist also: 3-1-3-1-3-1-3

Je mehr wertvolle Infos der Interessent in den 3er-Serien bekommt, umso größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass er in den Werbe-E-Mails auf ein Angebot klickt und damit zum Kunden wird.

Diese automatische E-Mail Serie erhalten zukünftig alle neu eingetragenen Interessenten, die sich Deinen Lead-Magnet, Dein „Geschenk", gesichert haben. Durch das automatisierte Versenden brauchst Du Dich um nichts mehr zu kümmern und kannst bereits die ersten Euros verdienen.

Jetzt stellt sich noch die Frage, wie Du es schaffst, dass die Website-Besucher, die eine Lösung für ihr Problem brauchen, auf Deine Website gelangen? Dafür brauchst Du „Traffic". Erklärungen dazu bietet das nächste Kapitel.

TRAFFIC-STRATEGIEN

WAS IST TRAFFIC?

Der Begriff „Traffic" steht für alle Besucher Deiner Website. Der beste Traffic sind Besucher mit einer starken Kaufabsicht. Diese Kaufabsicht erkennt man an der Formulierung der eingegebenen Suchbegriffe.

Dazu ein allgemeines Beispiel aus dem Bereich Hundefutter. Sucht jemand bei Google „hochwertiges Hundefutter für Labradorwelpen", zeigt er starkes Interesse und eine entsprechende Kaufabsicht.

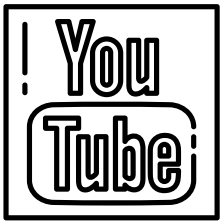
Gibt jemand bei Google „Hundefutter-Preisvergleich" ein, zeigt das immer noch Kaufinteresse an, aber nicht mehr so stark wie die vorhergehende Eingabe, denn er will zuerst vergleichen.

Die schwächste Form der Kaufabsicht wäre die Eingabe: „Weshalb ist hochwertiges Hundefutter für Hundewelpen wichtig?" Dieser Besucher ist noch nicht davon überzeugt, dass Labradorwelpen hochwertiges Futter benötigen. Er möchte sich deshalb zunächst nur informieren.

Hier wäre noch Überzeugungsarbeit zu leisten, um aus diesem Besucher der Seite einen Käufer zu machen.

Kaum ein Thema ist so vielschichtig und wird so kontrovers diskutiert, wie die Erzeugung von Traffic und die damit verbundenen Strategien. Die einen schwören auf bezahlte Werbung, um Interessenten auf ihre Seite zu bekommen, während andere das strikt ablehnen.

Stellvertretend für viele Möglichkeiten möchte ich zwei kostenlose Strategien mit Erfolgsaussicht vorstellen. Anschließend zeige ich zwei kostenpflichtige Alternativen, die den Traffic ebenfalls nachhaltig und ohne lange Vorlaufzeit steigern.



KOSTENLOSE STRATEGIE: YOUTUBE-KOMMENTARE

Grundsätzlich solltest Du bedenken, dass kostenlose Strategien zwar gratis – aber nicht kostenlos im Kontext zu Deiner Zeit sind. Zeit ist die wichtigste Ressource, über die Du in Deinem Business verfügst und die Du deshalb auch wertschätzen solltest.

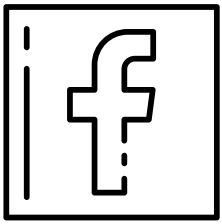
Wichtig bei dieser Strategie ist, zuerst Dein eigenes Haupt-Keyword in YouTube zu suchen. Nur unter Videos mit diesem Keyword postest Du Kommentare, die Du dann mit einem Link zu Deiner eigenen Seite ergänzt.

Suche also Dein Haupt-Keyword, zum Beispiel... „Geld verdienen im Internet" und finde dazu Videos, die unter diesem Suchbegriff mit mindestens 10.000 Aufrufen gelistet sind. Wirf vorher einen Blick auf die Statistik (zahlenmäßige Aufschlüsselung unter den Videos) und prüfe, ob das Video regelmäßig besucht wird und wann es gepostet wurde. Erst dann kommentiere.

BEISPIEL FÜR EINEN GUTEN KOMMENTAR

„Sehr gut recherchierter Beitrag." Jetzt fügst Du das entsprechende Thema ein und nimmst Bezug auf den Inhalt dieses Videos. Weiter geht es. „Ich selbst recherchiere schon längere Zeit zu diesem Thema. Was haltet Ihr von der Seite: https://deineseite.de?" (hier steht Dein Link zu Deiner Seite).

Das alles ist natürlich mit einem gewissen Aufwand verbunden, doch dafür investierst Du nur Deine Zeit...



KOSTENLOSE STRATEGIE: FACEBOOK GRUPPEN

Soziale Medien eignen sich sehr gut um für sich zu werben, dadurch den eigenen Bekanntheitsgrad zu erhöhen und gleichzeitig eine eigene Fan-Community aufzubauen.

Das bedeutet, sich täglich am besten drei Facebook-Gruppen zum eigenen Thema zu suchen, sich dort anzumelden und nach der Aufnahme in diesen Gruppen auch zu posten. Deine Aktivität wird sich rentieren, wenn Du bei den Posts auf einen Mehrwert, also auf einen Nutzen für die Leser achtest.

EIN BEISPIEL FÜR SOLCH EINEN POST:

„Hole Dir mein E-Book! – Mit Affiliate-Marketing Deine Rente verdoppeln – HEUTE KOSTENLOS! Klicke dafür auf den Link...!"

Empfehlungen für Facebook Gruppen:

https://www.facebook.com/groups/612650145471335

https://www.facebook.com/groups/784404401580945

https://www.facebook.com/groups/557766694354350

https://www.facebook.com/groups/384060951666674

https://www.facebook.com/groups/dollwalter

https://www.facebook.com/groups/Werbung.Angebot.Anzeige

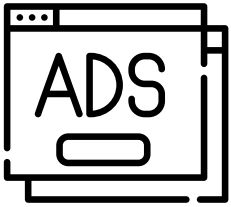
https://www.facebook.com/groups/424812834357420

https://www.facebook.com/groups/177496745764525

https://www.facebook.com/groups/374016672799270

WICHTIGER HINWEIS

Da Facebook immer häufiger sein System aktualisiert und teilweise komplett umstellt, können Inhalte und Darstellung in einigen Wochen oder Monaten bereits ihre Gültigkeit wieder verloren haben. Nichts ist so beständig wie der Wandel – das gilt besonders für den Bereich des Social-Media-Marketing.



KOSTENPFLICHTIGE STRATEGIE: BANNERWERBUNG

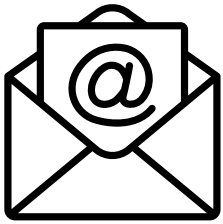
Hierbei handelt es sich um bezahlte Werbung, die sich sehr gut für Affiliate Produkte eignet. Auf diesem Weg kann man eigene Produkte anbieten. Die Bannerwerbung ist einfach gestaltet und eignet sich deshalb für jeden Neueinsteiger.

So gehst Du vor: Du meldest Dich ganz einfach auf einer der unten aufgeführten Plattformen an. Dort überweist Du nach der Eröffnung Deines Kundenkontos Geld auf das Konto des Anbieters, suchst auf dem Marktplatz nach einem freien Bannerplatz mit

genauer Anpassung für Dein Produkt und lädst das Banner hoch.

Banner können hier für wenig Geld online erstellt werden:
https://bannerexpress.de

Hier ein Link zu einer Übersicht mit verschiedenen Plattformen:
https://www.vermarktercheck.de/alternativen/blogads



KOSTENPFLICHTIGE STRATEGIE: EMAIL-ADRESSEN KAUFEN

Mit dem Kauf von Email-Adressen bei sogenannten Adressanbietern, ist es möglich, Deine Newsletter und damit Deine Affiliate-Angebote zu versenden.

Achte darauf, dass sich diese E-Mail Adressaten auch für Deine Angebote interessieren! Denn es geht darum, in diesem gebuchten Newsletter Interessenten von dem, was Du anbietest, zu überzeugen.

Im Internet findet man eine Bandbreite an Anbietern, die gegen Bezahlung Newsletter versenden.

Je genauer Du die Zielgruppe, die den Newsletter erhält, ansprichst, umso höher wird die Eintragungsquote auf Deiner Seite sein. Allerdings wird das Ganze dann auch kostspieliger.

Mit einem der Anbieter habe ich unnötig schlechte Erfahrungen gemacht. Das ist Standalone24.de. Auch mit Angeboten von Ebay solltest Du vorsichtig sein. Vor einigen Jahren habe ich dort nichtsahnend Adresspakete günstig gekauft. Mein Rat: Finger weg davon!

Möchtest Du Werbung über Newsletter machen, dann recherchiere, welche seriösen Fachmedien, Blogger, Marketer etc. es dafür gibt. Fordere vorher auf jeden Fall die Öffnungs- und Klickstatistik an. Das heißt, hier geht es darum, wie viel der versendeten Adressen geöffnet wurden und wie viele auf einen Link im Newsletter geklickt haben.

Wenn Dir jemand sagt, er wisse das nicht oder die Aussendungen nicht trackt (tracken = die Aufzeichnung und Auswertung von User-Verhalten im Internet), dann ebenfalls: Finger weg davon! Lass es sein!

WICHTIG!

Arbeitest Du mit dieser Strategie, ist ein aussagekräftiger Betreff zwingend notwendig, damit Dein Newsletter auch geöffnet und gelesen wird.

MEIN WEG MIT AFFILIATE-MARKETING ALS FALLBEISPIEL

START

Mein Weg begann vor fünf Jahren damit, zuerst Fachbegriffe zu sammeln und zu lernen. PPC, PPL, Vendor, Merchant, CPC, CPL... Sobald ich im Internet auf einen Begriff aus dem Bereich Online-Marketing stieß, prägte ich ihn mir ein.

Um Unterschiede und Besonderheiten nicht zu vergessen, notierte ich mir die Bezeichnungen inklusive einer kurzen Erklärung.

© Ildo Frazao | canva.com

Binnen kurzer Zeit hatte ich damit mein kleines eigenes Lexikon mit den wichtigsten Fachbegriffen von „A" wie Affiliate-Marketing bis „Z" wie Zahlungsdienstleister erstellt. Das steht Dir als Glossar am Ende des Buches zur Verfügung.

ZIELSETZUNG

Ich legte mein Ziel fest, – welchen Betrag ich monatlich dazu verdienen wollte? Damals waren das monatlich 3000 Euro netto als Zusatzrente.

Im ersten Moment fand ich diese Summe doch sehr hoch gegriffen. Deshalb teilte ich sie mir in Tage ein, also etwa 100 Euro pro Tag. Das schien mir eher machbar.

© Butsaya | shutterstock.com

NISCHENSUCHE

Dazu fragte ich mich, was ich kann, woran ich Freude habe und was mir Spaß machen würde. Ich notierte folgende Hobbys und Interessen, die ich im Laufe der Zeit als Ziele hatte, begonnen vor 30 Jahren.

Dazu gehörten:

- Zauberer mit Unterthemen wie Restaurantzauberei, Kongresszauberei und Straßenzauberei
- Bauchredner
- Musiker (Gitarre, Contrabass, Steirische Harmonika)
- Erreichung meiner selbst vorgegebenen Ziele

© cacaroot | stock.adobe.com

Alle meine Interessen standen direkt mit dem Thema Erfolg und der Umsetzung meiner Ziele in Verbindung. Das übertrug ich auch schon auf meine Seminarteilnehmer.

In meinen 35 Trainerjahren als Coach verließ ich kein Training, ohne von jedem Teilnehmer eine verbindliche Ziel- und Umsetzungsstrategie eingefordert zu haben.

Das brachte mir den Spitznamen „der Umsetzungs-Coach". Umsetzungserfolg haben und damit Ziele erreichen – mit diesem Vorsatz wollte ich auch ins Affiliate-Marketing einsteigen.

Und das wollte ich anschließend auch anderen Menschen beibringen, damit sie ihre angestrebten Ziele im Affiliate-Marketing ebenso erreichen könnten. Zu diesem Thema habe ich bis heute eine besonders hohe Affinität.

PARTNERNETZWERKE

Dann begab ich mich auf die Suche nach „Partnernetzwerken", die zum Thema Geldverdienen und Erfolg passten und wollte dazu entsprechende Angebote finden.

Partnernetzwerke sind Plattformen im Internet, auf denen Affiliateprodukte angeboten werden. Tatsächlich gab es dort in den Bereichen Geld verdienen und Erfolg jede Menge Angebote.

Nun fehlten mir nur noch die notwendigen Besucher auf meiner Website. Mir war damals nicht bewusst, dass das – neben einer gut konvertierenden (gut verkaufenden) Website – die „Achillessehne" für den Erfolg in diesem Business sein sollte. Das heißt, ich muss dafür sorgen, dass genügend Besucher mit den im nächsten Kapitel beschriebenen „Traffic-Strategien" meine Website finden.

© Flamingo Images | stock.adobe.com

TRAFFIC-STRATEGIEN

Anfangs zog ich kostenlose Strategien wie YouTube und Facebook-Gruppen vor, um die Ausgaben niedrig zu halten.

Diese Strategien führten einige Besucher auf meine Seite und ich hatte damit erste regelmäßige Eintragungen in meinem E-Mail Verteiler. Da mir dies zu langsam ging und ich schnellere Ergebnisse haben wollte, entschloss ich mich, auch in bezahlte Traffic-Strategien zu investieren.

Nachdem ich auf diese kostenpflichtigen Traffic-Strategien, nämlich Facebook- und Google-Anzeigen, umgeschaltet hatte, beschleunigte sich mein Business spürbar.

© moodboard | stock.adobe.com

Nach einem Jahr verdiente ich monatlich bereits zwischen 800 und 1.200 Euro. Nach zwei Jahren waren es bereits zwischen 2.000 und 2.500 Euro monatlich.

Mein Ziel – anfangs erwähnt – waren 3.000 Euro im Monat. Wenn ich heute auf diese Summe komme, habe ich mein geplantes Ziel damit erfüllt und kann sehr zufrieden sein. Und Zeit für meine Hobbys, mein Leben und die beste Frau der Welt habe ich auch noch.

Mit 66 Jahren hatte ich es also geschafft, meine Rente so „aufzustocken", dass ich entspannt und sicher leben konnte und das, obwohl ich anfangs keine Ahnung von Online- bzw. Affiliate-Marketing hatte.

In meinem kostenlosen Webinar: **„Frei und unabhängig in der Rente"** zeige ich noch detaillierter, wie Du mit Affiliate-Marketing mindestens zwischen 10 und 150 Euro pro Tag dazu verdienen kannst. Über die Höhe des Zusatzverdienstes entscheidest allerdings allein Du mit Deinem persönlichen Engagement.

Melde Dich hier zum kostenlose Webinar an:
https://link.helmuttietz.com/fc-fuu

und komme in unsere geschlossene Facebook Gruppe:
https://link.helmuttietz.com/fb-gruppe-affiliate-marketing

ZUSAMMENFASSUNG

1. DAS FUNDAMENT

DIE BASIS: DEIN WARUM, DEIN ZIEL, DEINE ORGANISATION UND DEIN MINDSET.

Bevor Du Dich mit Tools, etc. beschäftigst, musst Du Dir ein stabiles Fundament für Dein „Erfolgshaus" schaffen. Ohne Fundament kein stabiles Haus.

DAZU GEHÖRT

- Die Frage nach Deiner Motivation, Dich mit dem Thema Hinzuverdienst zu beschäftigen. Wofür möchtest Du mehr Geld? Je mehr Gründe Du findest, umso größer wird Deine Motivation sein, Dich an die Arbeit zu machen.
- Die Frage nach Deinem Ziel. Wohin willst Du genau, was ist Dein Endziel? Auch hierzu wieder die tiefergehende Frage: Warum genau dieser Betrag? Warum genau dieses Ziel?
- Die Frage, wie Du mit klarer Struktur und durchgängiger Organisation Deinen Fokus auf Dein Ziel hin lenkst.
- Die Frage nach Deinem Erfolgs-Mindset. Welche Grundhaltung hast Du zum Thema Erfolg. Gibt es eventuell Sichtweisen, die Dich behindern oder eher welche, die Dein Erfolgsstreben stärken?
- Die Frage nach Deiner Nische. Was macht dir besonders Freude, worin bist Du stark?

Sind diese Punkte für das Fundament klar, kann mit dem Ausbau des Erdgeschosses begonnen werden.

2. DAS ERDGESCHOSS

DIE TECHNIK: DEIN BLOG, DEINE LEADPAGE UND DEIN VERKAUFSFUNNEL.

DAFÜR SIND ZWEI BEREICHE VORGESEHEN

- Du brauchst eine Website mit hochwertigen Inhalten, um Deinen Lesern einen Mehrwert zu

bieten und sie durch den Aufbau von Vertrauen an Dich zu binden.

- Du benötigst eine „Leadpage", also eine Website, mit der Du Emailadressen sammelst, um Dir langfristig mit den gesammelten E-Mail-Adressen ein sicheres Einkommen zu garantieren.

Hast Du das geschafft, geht es in den ersten Stock Deines Erfolgsgebäudes.

3. DER ERSTE STOCK

DER TRAFFIC: KOSTENFREIE UND KOSTENPFLICHTIGE TRAFFIC-STRATEGIEN.

Hier geht es darum, Strategien zu finden, mit denen potentielle Kunden auf Deine Website aufmerksam werden. Was nützt Dir eine Website, ein Verkaufsfunnel, wenn Dich im Netz keiner kennt?

Zu diesen Strategien gehören die sogenannten kostenlosen Traffic-Strategien, ebenso die kos-

tenpflichtigen wie Google-Adwords-Anzeigen, Facebook-Anzeigen und eine Vielzahl anderer. Am besten sind kostenlose und kostenpflichtige Strategien in Kombination.

Es ist also nötig, das Erfolgshaus in der Reihenfolge von unten nach oben zu bauen, ohne ein Stockwerk auszulassen. Nur wenn Du mit größter Sorgfalt agierst, wird es stabil werden und bleiben. Falls Du dazu neigst, das Ganze als recht einfach zu sehen, besteht die Gefahr, dass das ganze Erfolgsgebäude instabil wird und in sich zusammenstürzt.

Aus diesem Grund möchte ich dringend auf folgende mögliche Fehler hinweisen:

FEHLER NR. 1

Du suchst Dir die falsche Nische heraus, also eine Nische, die kaum Chancen auf Erfolg hat. Suche also eine Nische mit entsprechenden Erfolgsaussichten.

FEHLER NR. 2

Du führst keine genaue und erfolgversprechende Keywordanalyse durch. Nur mit den richtigen Keywords hast Du auch die entsprechenden Erfolgschancen.

Überprüfe ausführlich, was Deine Zielgruppe sucht und welche Probleme sie lösen möchte.

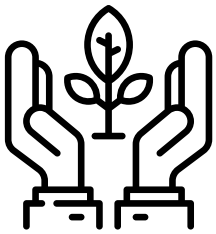
FEHLER NR. 3

Du hältst Dich beim Aufbau Deines Affiliate-Business nicht an die klaren Regeln. Den Weg des Aufbaues musst Du kennen und Step by Step einhalten. Achte deshalb besonders auf die Reihenfolge Deiner Aufbauschritte!

Zur Unterstützung dafür biete ich Dir mein kostenloses 7-Tages-Mentoring an, eine Begleitung beim Start in Dein Affiliate-Marketing.

Den Gutschein findest Du am Ende dieses Buches.

Dieses Mentoring ist für Dich als Leser und Leserin kostenlos. Warum biete ich Dir das an? Wenn Du erfolgreich bist, wirst Du mich vermutlich weiterempfehlen. Weiterempfehlung ist im Business ein sehr wertvolles Instrument.



LINKLISTE UND RESSOURCEN

NACHFOLGEND FINDEST DU ALLE IM BUCH EMPFOHLENEN LINKS UND RESSOURCEN

Keyword-Recherche: Google Keyword Planner

- https://ads.google.com/intl/de_ch/home/tools/keywordplanner

Keyword-Analyse: SECockpit und Keysearch

- https://covl.io/wseoc
- https://keysearch.co

Facebook-Gruppen zum posten

- https://www.facebook.com/groups/612650145471335
- https://www.facebook.com/groups/784404401580945
- https://www.facebook.com/groups/557766694354350
- https://www.facebook.com/groups/384060951666674
- https://www.facebook.com/groups/424812834357420
- https://www.facebook.com/groups/177496745764525
- https://www.facebook.com/groups/374016672799270

Anbieter Bannergestaltung

Erstellung aller Arten von Werbebannern. Schnell, kompetent, ideenreich und preiswert.

- https://bannerexpress.de

Anbieter-Übersicht Blog-Ads

- **https://vermarktercheck.de/alternativen/blogads**

Liste Newsletter-Versender

- **https://adrom.net**

Partnerprogramme

- **https://affiliate-marketing.de**
- **https://100partnerprogramme.de**
- Digistore24: **https://klickehier.com/digi24**
- Awin: **https://awin.com/de**
- Tradedoubler: **https://tradedoubler.com/de**
- Superclix: **https://superclix.de**
- Clickbank: **https://clickbank.com**
- Affilicon: **https://affilicon.net**
- Affiliflare: **https://affiliflare.de**
- Amazon: **https://partnernet.amazon.de**
- W-Fragen-Tool: **https://answerthepublic.com**
- Gute Frage-Forum: **https://gutefrage.net**

Zum kostenlosen Webinar

- **https://link.helmuttietz.com/fc-fuu**

Zum Bonusmaterial

- **https://klickehier.com/mentoring-7-tage**
- **https://klickehier.com/ltb**

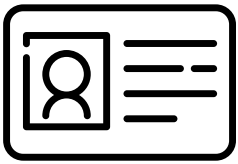
ANMELDUNG ZUM PARTNERPROGRAMM VON HELMUTTIETZ.COM

Mit der Anmeldung zu meinem Partnerprogramm kannst Du auch meine Produkte als Affiliate bewerben. Direkt nach der Anmeldung stelle ich Dir alle Werbemittel wie E-Mails, Banner usw. zur Verfügung.

Jetzt direkt zum Partnerprogramm anmelden:
https://link.helmuttietz.com/partner

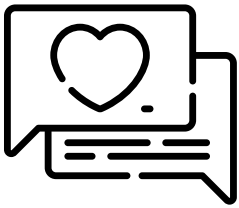
Mit jeder Vermittlung meiner Produkte bekommst Du 50% Provision (zwischen 60 und 150 Euro).

Du kannst auch die Produkte von mir über Webinare bewerben. Das bedeutet, wenn Du mein kostenloses Webinar zum entsprechenden Produkt empfiehlst und der Teilnehmer dann durch das Webinar etwas kauft, bekommst Du die entsprechende Provision.



KONTAKTAUFNAHME

E-Mail: helmut.tietz@gmail.com
Instagram: https://instagram.com/helmuttietz
Facebook: https://facebook.com/helmut.tietz
YouTube: https://youtube.com/c/HelmutTietz
Twitter: https://twitter.com/helmuttietz



DEIN FEEDBACK IST MIR WICHTIG

Es ist mir deshalb wichtig, weil ich mich und meine Angebote dadurch kontinuierlich weiter entwickeln kann. Ohne Feedback sind Verbesserungen und Erweiterungen selten möglich.

Wenn ich Dir mit meinem Buch weiter geholfen habe, würde ich mich über ein persönliches Feedback auf Amazon sehr freuen. Möchtest Du etwas loswerden oder hast Verbesserungsvorschläge, dann schreibe mir gerne. Ich bin für jede Form von konstruktiver Kritik offen.

Verwende dazu die folgende E-Mail Adresse:
helmut.tietz+fb-book@gmail.com

Deine Gedanken werden dann in mein nächstes Update integriert. Ich möchte mich schon jetzt bei Dir für Deine Unterstützung bedanken.

Hat Dir dieses Buch weitergeholfen und zum Verständnis von Affiliate-Marketing entsprechend beigetragen? Hast Du damit einen klaren Plan bekommen, worauf es beim Aufbau eines Affiliate Marketing ankommt?

Dann empfiehl es gerne weiter über Amazon. Ich freue mich auf Deine positive Weiterempfehlung.

Möchtest Du mehr über mich erfahren? Dann besuche meine Seite hier:
https://helmuttietz.com/about-me

Helmut Tietz – Tietz-Coaching GbR
Köberlestraße 2
D-87700 Memmingen

Web: **https://helmuttietz.com**
Email: **helmut.tietz@gmail.com**

Tel.: +49 (0)8331-65345
Tel.: +49 (0)176-17222446

MEIN DANKESCHÖN AN DICH

Ich habe einen ausführlichen Test zur Thematik „Persönliche Erfolgsindikatoren" entwickelt. In diesem Test findest Du unter anderem heraus, wie Du Dein volles Potenzial zur Erreichung Deiner Ziele entfalten kannst, ohne Dich von inneren Blockaden sabotieren zu lassen.

Wer nämlich gegen seine inneren Erfolgsfaktoren lebt, steht sich selbst im Weg.

FINDE IN 5 MINUTEN HERAUS,

- was Dich momentan noch von Deinem Erfolg abhält.
- worauf Du achten solltest, um erfolgreich zu werden.
- wie Du dafür sorgst, dass Deine Erfolgsindikatoren harmonisch zusammenwirken, anstatt Dich zu blockieren.

Lade Dir **GRATIS** den
„Selbsttest Erfolgsindikatoren" herunter
=> https://klickehier.com/test-ei

BONUSMATERIAL:

Das 7-tägige Mentoring zum Start Deines Affiliate-Business ist so aufgebaut, dass Du damit die erste Abkürzung zu Deinem Ziel nimmst. Halte Die Kamera Deines Smartphones einfach über den QR-Code und Du gelangst direkt zu den einzelnen Bereichen.

7-TAGE-AFFILIATE-MENTORING

https://klickehier.com/mentoring-7-tage

KOSTENFREIES WEBINAR

https://link.helmuttietz.com/fc-fuu

BONUSMATERIAL

https://klickehier.com/bonusseite-book

KOSTENFREIER BERATUNGSTERMIN

https://klickehier.com/terminbuchen

Gutschein

für ein 7-Tages-Mentoring

ZUM START IN DEIN AFFILIATE-BUSINESS

Dieser Gutschein beinhaltet

- Deine aktuelle Situation zu erfassen und Deine Erfolgsaussichten richtig einzuschätzen.
- die richtigen Ziele für Dich zu finden und zu definieren.
- Deinen Kundenavatar aufzubauen.
- mit Hilfe einer ausführlichen Keywordanalyse, die Probleme Deiner potenziellen Kunden zu bearbeiten und für diese Probleme mit Affiliate-Produkten eine Lösung zu finden.
- Unterstützung beim Erstellen Deines Lead-Magneten.
- Hilfe bei der Automatisierung Deines Systems.

€ 49,90

Jetzt informieren und in Anspruch nehmen:

HTTPS://KLICKEHIER.COM/MENTORING-7-TAGE

ANHANG: BEGRIFFSERKLÄRUNG

ADS

Werbebanner und Werbeanzeigen werden so in der Kurzform genannt.

AD CLICK

Die Wirksamkeit von Bannern wird in Ad Clicks gemessen. Dabei wird jeder einzelne Mausklick auf einen Banner gezählt. Die Zahl der Ad Clicks gibt an, wie erfolgreich die Ad-Kampagne ist. Entscheidend sind die einzelnen Klicks auf den Banner, während bei Ad-Impressions die Zahl der „Sichtkontakte“ gemessen wird.

AD CLICK RATE

Das ist ein Prozentwert, der angibt, wie viele Sichtkontakte zu einem Ad Click geführt haben. Herangezogen wird ein festgelegter Zeitraum, z.B. ein Monat. Dann wird die Zahl der Ad Clicks des Zeitraums durch die Zahl der Ad Views geteilt und das

Ergebnis mit 100 multipliziert. Dieser Wert gibt die Ad Click Rate an.

AD IMPRESSIONS

Ad Impressions bezeichnet die Anzahl der Sichtkontakte mit einem Banner.

AD SERVER

Ad Server sind Programme auf Rechnern, die Banner verwalten und speichern. Die Banner können dabei von einem oder mehreren Werbetreibenden stammen. Wenn ein Besucher eine gebuchte Internetseite aufruft, werden vom Ad-Server die Banner an diese Seite geschickt.

Damit der Surfer nicht immer wieder den gleichen Banner zu sehen bekommt, kann von Seiten des Ad Servers eine Banner-Rotation eingerichtet werden. Ad Server erstellen auch Statistiken über die Besuche und Bewegungen der Websitebesucher.

AD VIEW

Die Anzahl der Sichtkontakte mit einem Banner wird als Ad View bezeichnet. Um die Zahl der Sichtkontakte zu ermitteln, werden auf Seiten des Servers die Downloads eines Werbebanners gezählt. Die

Zahl der Ad Views gibt die Wirksamkeit eines Werbebanners an.

AFFILIATE

Der Begriff Affiliate (auch „Partner" oder „Publisher") steht für den Teilnehmer an einem Partnerprogramm im Internet. Auf seinen Internetseiten oder in seinen Newslettern integriert der Affiliate Werbemittel wie Werbebanner oder Textlinks, die für Produkte, Dienstleistungen oder Unternehmen werben. Der Affiliate vermittelt so einen Kontakt zwischen einem Internetnutzer und einem Anbieter z.B. eines Produkts, einem Merchant.

Der Merchant stellt einem Affiliate einen definierten Programmcode (z.B. einen Werbebanner mit Link) zur Verfügung, der dann in Webseiten eingebunden werden kann. Wenn ein Webseiten-Besucher oder Newsletter-Leser auf einen Werbelink klickt, wird er auf eine Internetseite des Merchants weitergeleitet. Für diese Weiterleitung wird dem Affiliate eine Vergütung gutgeschrieben.

AFFILIATE MANAGER

Ein Affiliate Manager ist ein Mitarbeiter eines Merchants. Er kann beim Merchant angestellt sein, frei für ihn arbeiten oder als selbstständige Agentur für verschiedene Merchants tätig sein. Er ist als

Account-Manager für die Partnersuche und Partnerbetreuung zuständig und pflegt den gesamten Accountbereich.

AFFILIATE MARKETING

Der Begriff Affiliate Marketing beschreibt ein Vermarktungsprinzip im Internet. Beim Affiliate Marketing werden dem Surfer von einem Affiliate über dessen Internetseite Produkte, Dienstleistungen oder Unternehmen empfohlen.

Kommt aufgrund dieser Empfehlung ein Kontakt zwischen Nutzer und Händler zustande, erhält der Affiliate als Vermittler eine Provision.

Affiliate Marketing basiert auf Partnerprogrammen, die als Kontaktplätze für Händler (Merchants) und Affiliates dienen. Da Affiliates als Vermittler zwischen Anbieter und Interessenten auftreten, benötigen sie keine eigenen Produkte oder Dienstleistungen. Ein Affiliate betreibt also Werbung für einen Händler und erhält beim Vermitteln eines Kontakts oder Geschäfts eine Provision.

AFFILIATE-NETZWERK

Affiliate-Netzwerke bieten mehrere unterschiedliche Partnerprogramme für Affiliates an. Der Betreiber einer Internetseite (Affiliate) kann sich

aus dem Angebot dieser Netzwerke für verschiedene Partnerprogramme bei den einzelnen Betreibern (Merchants) bewerben. Wird er dann in diese Partnerprogramme aufgenommen, kann er für die Programme werben, um dadurch Einnahmen zu erzielen.

Die Vorteile eines Netzwerks für Affiliates: Die Auszahlungsgrenze wird schneller erreicht. Eine (oft große) Auswahl an verschiedenen attraktiven Partnerprogrammen – mit nur einer Anmeldung. Ein Ansprechpartner für mehrere PP. Oft professionelle E-Mail-Hotline. Teils weiterer Service, wie z.B. automatischer Austausch von Bannern bei Beendigung eines PP.

AUSZAHLUNGSGRENZE

Bei fast allen Partnerprogrammen müssen die verdienten Provisionen zunächst eine Auszahlungsgrenze (z.B. 20 oder 50 Euro) überschritten haben, um zur Auszahlung zu gelangen. Nimmt ein Affiliate an Partnerprogrammen eines Affiliate-Netzwerks teil, werden die Provisionen der einzelnen Programme addiert und die Auszahlungsgrenze wird schneller erreicht.

BANNER

Mit dem Begriff „Banner“ bezeichnet man eine Werbe-Anzeige auf einer Internetseite. Diese Anzeige wird in den meisten Fällen als Grafik in die Website integriert. Klickt man auf diesen Banner, wird man über einen direkten Link auf die beworbene Internetseite weitergeleitet.

Werbe-Banner werden gewöhnlich in folgenden Formaten angelegt:

468 x 60 Pixel (Full Banner)
234 x 60 Pixel (Half Banner)
88 x 31 Pixel (Micro Bar)
120 x 90 Pixel (Button 1)
120 x 60 Pixel (Button 2)
120 x 240 Pixel (Vertical Banner)
125 x 125 Pixel (Square Button)
728 x 90 Pixel (Leaderboard)
160 x 600 Pixel (Wide Skyscraper)
120 x 600 Pixel (Skyscraper)
300 x 600 Pixel (Half Page Ad)
300 x 250 Pixel (Medium Rectangle)
250 x 250 Pixel (Square Pop-Up)
240 x 400 Pixel (Vertical Rectangle)
336 x 280 Pixel (Large Rectangle)

BANNER-ROTATION

Wechselt regelmäßig der angezeigte Banner auf einer Internetseite, spricht man von einer Banner-Rotation. Das Wechseln soll die Aufmerksamkeit des Besuchers auf den Banner richten und gleichzeitig sicherstellen, dass mehrere unterschiedliche Banner angezeigt werden und evtl. sogar gewichtet werden.

Je mehr Besucher eine Seite zu verzeichnen hat, umso höher ist die Click Popularität. Dabei erhalten häufig geklickte Ergebnisse automatisch eine bessere Ranking-Position innerhalb einer Suchmaschine.

CLICK-RATE

Als Click-Rate wird das Verhältnis zwischen Werbeeinblendungen und Klicks auf die gezeigten Werbungen bezeichnet. Ein Beispiel: Eine Internetseite erreicht 100.000 Ad-Impressions (Einblendungen). Im gleichen Zeitraum klicken 4.000 Seitenbesucher auf einen Werbebanner. Das ergibt eine Click Rate von 4%.

CLICK-THROUGH-RATE (CTR)

Die prozentuale Klickrate eines Werbeobjekts nennt man Click-Through-Rate. Sie bezeichnet das Verhältnis zwischen der Häufigkeit, in der ein Werbebanner angezeigt wird (Page Impressions) und der Häufigkeit, in der er angeklickt wurde. Die CTR gibt Auskunft über den Wirkungsgrad einer Werbemaßnahme.

CONTENT

Mit dem Begriff „Content" bezeichnet man die gesamten Inhalte einer Website inkl. aller Texte und Bilder. Siehe auch „Unique Content"...

COOKIE

Cookies sind Dateien, die beim Besuch einer Internetseite auf der Festplatte des Besuchers abgelegt werden, um diesen bei einem späteren Besuch wieder klar identifizieren zu können. Cookies dürfen eine maximale Größe von 4 KB nicht überschreiten. Sie enthalten oft Informationen über Eingaben des Besuchers, Besuchsdauer oder besuchte Seiten.

Sie sind wegen der Aufzeichnung und Speicherung wichtiger Informationen aus dem Bereich des Affiliate Marketing nicht wegzudenken. So kann z.B. die eindeutige Zuordnung eines Seitenbesuchers zum

Affiliate (als Grundlage für die Provisionszahlung!) per Cookie sichergestellt werden.

COST-PER-ACTION (CPA)

Der Begriff Cost-per-Action beschreibt die Vergütung, die ein Affiliate erhält, wenn ein Internetseiten-Besucher nach einer Weiterleitung auf die Seite eines Merchants eine konkrete Aktion ausführt. Eine Aktion kann hierbei z.B. die Anmeldung zum Newsletter oder der Kauf einer Ware sein. Abgerechnet wird hierbei pro abgeschlossener Aktion.

COST-PER-CLICK (CPC)

Der Begriff Cost-per-Click beschreibt die Vergütung, die ein Affiliate erhält, wenn ein Internetseiten-Besucher auf einen Link im Rahmen entsprechender Werbeprogramme wie z.B. Google AdWords klickt. Abgerechnet wird hierbei pro einzelnem Klick.

COST-PER-IMPRESSION (EINBLENDUNG)

Der Begriff Cost-per-Impression beschreibt die Vergütung, die ein Affiliate erhält, wenn einem Internetseiten-Besucher ein Werbebanner, eine andere Werbedarstellung oder eine ganze Seite angezeigt wird. Abgerechnet wird hierbei pro Aufruf einer Seite oder pro Einblendung von Werbematerial.

COST-PER-LEAD

Der Begriff Cost-per-Lead beschreibt die Vergütung, die ein Affiliate erhält, wenn ein Internetseiten-Besucher über eine Weiterleitung auf die Seite eines Merchants dort als Interessent registriert wird. Ein Lead kann z.B. eine kostenlose Anmeldung zu einem Dienst, aber auch die Bestellung eines Artikels sein. Abgerechnet wird hierbei pro ausgeführter Registrierung.

DEEP-LINKS

Ein Link direkt auf eine Unterseite einer Webseite wird als Deep-Link bezeichnet. Bei einem Partnerprogramm einer Hotelvermittlung kann mittels eines Deep-Links also z.B. ein Link direkt zu einem bestimmten Hotel gesetzt werden.

HITS

Die Zugriffe auf eine Internetseite werden als Hits bezeichnet.

LIFETIME-PROVISION

Im Normalfall wird der Affiliate bei einer Pay-per-Sale-Provision nur einmal vergütet. Wird vom Merchant jedoch eine Lifetime-Provision angeboten, erhält der Affiliate auch bei Folgekäufen des Kunden

eine Vergütung – auch wenn der Kunde direkt auf der Website des Merchants bestellt.

Beispiel A (ohne Lifetime-Provision):
Ein Onlineshop zahlt 5% Provision pro Verkauf an die Affiliates. Ein Kunde, der über die Website des Affiliates zum Onlineshop gelangt ist, bestellt Ware für 100 Euro. Der Affiliate erhält 5 Euro Provision. Zwei Monate später kauft derselbe Kunde direkt auf der Website des Onlineshops für 300 Euro ein. Der Affiliate geht hier leer aus, er hat einen Stammkunden vermittelt und wurde nur ein einziges Mal vergütet.

Beispiel B (mit Lifetime-Provision):
Ein Onlineshop zahlt 5% Provision an die Affiliates und 3% Lifetime-Provision. Ein Kunde, der über die Website des Affiliates zum Onlineshop gelangt ist, bestellt Ware für 100 Euro. Der Affiliate erhält 5 Euro Provision. Zwei Monate später kauft der selbe Kunde direkt auf der Website des Onlineshops für 300 Euro ein. Der Affiliate erhält auch für diesen Kauf eine Provision (9 Euro).

MERCHANT

Personen oder Firmen, die ein Partnerprogramm betreiben, bezeichnet man als Merchants (auch „Anbieter", „Sponsoren" oder „Partnerprogrammbetreiber"). Sie bieten Werbematerialien an, die

Affiliates nutzen können, um für den Merchant zu werben.

PAGE-IMPRESSION

Die Gesamtzahl der Sichtkontakte beliebiger Benutzer mit einer evtl. werbeführenden HTML-Seite wird als Page-Impression bezeichnet. Page-Impressions sind ein Wert für die Nutzung einzelner HTML-Seiten eines Internet-Angebotes.

PAID-4-SYSTEME

Bei Paid-4-Diensten kann ein Internetnutzer und Webmaster Geld verdienen, indem er bestimmte E-Mails liest, sich bei Online-Umfragen beteiligt, SMS empfängt, Startseiten aufruft, Werbebanner in seine Seite einbindet, PopUps oder Textlinks einbindet.

PARTNERPROGRAMM

Mit Partnerprogramm oder Affiliate-Programm bezeichnet man eine Vertriebslösung, in der ein meist kommerzieller Anbieter (Merchant) seine Vertriebspartner (Affiliates) erfolgsorientiert durch eine Provision vergütet.

Möchten Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen auch im Internet anbieten oder neue Kunden online gewinnen, greifen sie auf Partnerprogramme zurück. Die Affiliates fungieren als Vertriebspartner und integrieren dabei vom Anbieter vorgegebene Werbemittel auf ihren Internetseiten.

Wird das Interesse eines Partnerwebseiten-Besuchers geweckt, so daß er mit dem Mauszeiger auf ein Werbemittel klickt, wird er zur Webseite des Anbieters weitergeleitet. Gleichzeitig zur Weiterleitung wird eine Zeichenkette, die den Partner eindeutig identifiziert, übergeben. Die Partnerinformationen werden dabei in vielen Fällen auch in einem Cookie gespeichert, so dass der Affiliate eindeutig identifiziert werden kann.

PAY-PER-AKTIV BZW. PAY-PER-CLICK

Beim Pay-per-Aktiv-Verfahren ist entscheidend, ob ein vom Affiliate vermittelter Seitenbesucher auch auf der Seite des Merchants eine Aktion ausführt. Erst dann wird eine Provision an den Affiliate gezahlt.

PAY-PER-CLICK

Beim Pay-per-Click-Verfahren ist entscheidend, ob durch eine Werbemaßname (zum Beispiel Links oder Werbeflächen) ein Besucher „per Klick" von

der Partnerwebsite auf das Angebot des Merchants gelangt. Bei diesem Modell wird wird die Provision pro erfolgtem gültigen Klick an den Affiliate bezahlt.

PAY-PER-LEAD

Beim Pay-per-Lead-Verfahren ist entscheidend, ob durch eine Werbemaßname ein qualifizierter Kundenkontakt zustande kommt. Ein qualifizierter Kundenkontakt kann die Bestellung eines Newsletters, die Anforderung eines Katalogs oder eine sonstige Aktion sein, aber auch die Registrierung als Neukunde. Bei diesem Modell wird ein Affiliate vergütet, sobald ein solcher qualifizierter Kundenkontakt zustande kommt, in der Regel in Form einer Fixprovision.

PAY-PER-SALE

Beim Pay-per-Sale-Verfahren ist entscheidend, ob durch eine Werbemassname ein Verkauf zustande kommt. Pro Kauf des Internetnutzers wird ein Affiliate bei diesem Modell vergütet, z.B. mit einem prozentualen Betrag des Kaufpreises als Provision oder mit einer Fixprovision.

PAY-PER-VIEW

Beim Pay-per-View-Verfahren ist entscheidend, wie oft ein Werbebanner eingeblendet wird. Pro Einblendung oder Sichtkontakt des Internetnutzers wird ein Affiliate bei diesem Modell vergütet.

Die Kosten der Werbemaßnahme richten sich danach, wie oft ein Werbebanner angezeigt wird. Berechnungsgrundlage hierfür ist in der Regel der Tausender-KontaktPreis (TKP).

POPUP / POP-UP-FENSTER

PopUps sind zusätzliche Aufklappfenster, die sich selbstständig beim Betreten oder Verlassen einer Internetseite öffnen.

PROVISION

Eine Vergütung, die im Falle von Partnerprogrammen vom Merchant an den Affiliate gezahlt wird, nennt man Provision.

SPONSORED LISTING

Die Platzierung eines Eintrags in den Werbebereich einer Suchmaschine bezeichnet man als „Sponso-

red Listing“. Bei der Vergütung kommt in den meisten Fällen ein Pay-per-Click-Modell zum Einsatz.

SUCHMASCHINEN-MARKETING (SEM)

Unter dem Begriff „Suchmaschinenmarketing“ (SEM = engl. Search Engine Marketing) werden alle Maßnahmen zusammengefasst, die dazu dienen, dass Webseiten in Suchmaschinen (z.B. Google) bei einer Suchanfrage gut gefunden werden. Eine wichtige Rolle spielt hier die Suchmaschinenoptimierung mittels Google AdWords.

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG (SEO)

Der Begriff Suchmaschinenoptimierung (SEO = engl. Search Engine Optimization) beschreibt die Tätigkeit von Firmen und Beratern, Internetseiten für Suchmaschinen zu optimieren und für eine Vernetzung der Internetpräsenz durch Verlinkung im Internet zu sorgen.

Die Suchmaschinenoptimierung untersucht, nach welchen Kriterien eine Suchmaschine Webseiten bewertet und Suchergebnisse zusammengestellt und sortiert. Durch die Analyse der Suchergebnisse kann der Suchmaschinenoptimierer auf die Arbeitsweise der Suchmaschine Rückschlüsse ziehen. Ein erster Schritt zur Optimierung ist die Auswahl der wichtigsten Suchworte.

TKP (TAUSENDER-KONTAKT-PREIS)

Der Begriff TKP findet sich häufig bei Sponsoren von Homepages. Beispiel: Ein Vermarkter von Pop-ups bietet 5 Euro pro TKP. Das heißt, dass für 1000 Einblendungen eines Pop-ups 5 Euro ausgezahlt werden.

UNIQUE CONTENT

Im Bereich der Suchmaschinenoptimierung ist der Begriff des „Unique Content" von immer stärkerer Bedeutung. Hier ist gemeint, dass eine Website einzigartige Inhalte enthalten soll, also keine Texte, die bereits auf anderen Websites vorhanden sind und von den Suchmaschinen erfasst sind.

UNIQUE VISITOR

Ein Unique Visitor ist die Bezeichnung für einen einzeln erfassten Besucher einer Internetseite. Mehrfachnutzer oder Dauerklicker zählen hierbei nicht.

USABILITY

Usability bedeutet zu Deutsch so viel wie die „Benutzbarkeit" einer Internetseite. Sie beobachtet das Surfverhalten von Internetnutzern innerhalb einer Website und versucht daraus Schlussfolge-

rungen für den nutzergerechten Aufbau einer Seite zu ziehen. Denn nicht immer bewegt sich ein Surfer auf einer Internetseite auf den Wegen, die der Designer der Seite geplant hat. So bleiben dem Nutzer oft wichtige Informationen verborgen oder die Seite verwirrt oder überfordert den Besucher mit einem missverständlichen Aufbau. Durch Berücksichtigung von Usability-Kriterien finden sich Webseiten-Besucher besser zurecht und gelangen an die Informationen, die sie suchen.

VIRALES MARKETING

Mit dem Begriff „Virales Marketing“ wird beschrieben, was landläufig unter dem Begriff „Mund-zu-Mund-Propaganda” bekannt ist, hier bezogen auf die Informationswege im Internet. Wie ein Virus („viral“) verbreitet sich eine Werbebotschaft, Information oder Empfehlung über Internetkanäle, ohne dass die angesprochenen Unternehmen Mittel für entsprechende Marketingmaßnahmen aufwenden müssen.

VISIT / VISITS

Visit, englische Bezeichnung für „Besuch”. Ein Aufruf einer Seite durch einen Browser bezeichnet man als Visit. Die Anzahl der Visits ist eine Maßeinheit für den Erfolg einer Online-Werbung, z.B. eines Werbebanners.

WEBMASTER

Webmaster lautet eine gebräuchliche Bezeichnung für den Ersteller einer Internetseite, für den inhaltlich Verantwortlichen oder den technisch Verantwortlichen einer Internetseite.

WEBSITE

Mit dem Begriff „Website" (auch Webpräsenz oder Webauftritt) bezeichnet man die Gesamtheit des sichtbaren Internetauftritts eines Unternehmens oder einer Privatperson. Eingeschlossen sind alle vom Besucher erreichbaren Unterseiten und Dokumente, die innerhalb der Website untereinander verlinkt sind.

WERBEMITTEL

Werbemittel setzt der Affiliate auf seiner Website (oder in seinem Newsletter) ein, um seine Besucher auf die Angebote der Merchants (Anbieters) aufmerksam zu machen. Werbemittel können z.B. Banner, Textlinks, Flash-Animationen sein.

ZAHLUNGSANBIETER

Als **Payment-Service-Provider** (**PSP**, englisch für Zahlungsdienstleister) bezeichnet man Unternehmen, die sich um die technische Anbindung von

Online-Bezahlmethoden an Websites oder Onlineshops kümmern. Einer der bekanntesten deutschen Zahlungsanbieter ist **Digistore24.com**. Dort wird vom Verkauf über Bezahlung und Rechnungsstellung alles in einem abgewickelt.

DANKSAGUNG

Danken möchte ich allen Freunden, Bekannten und weiteren Fachkundigen, die mich im Laufe der letzten Jahre durch Ihre Vorschläge, ihre konstruktive Kritik, ihre weiterführenden Ideen inspiriert und mir dadurch geholfen haben.

Auch allen Lesern, die bisher meinem Ebook „Affiliate-Marketing für Neueinsteiger ab 50+" Vertrauen geschenkt haben und mir ihr Feedback zukommen ließen, danke ich.

Mein besonderer Dank gilt meinen beiden Mentoren Ralf Schmitz und Jens Neubeck von den „Sales-Angels". Ralf Schmitz hat mich mit unendlicher Geduld in die Geheimnisse des erfolgreichen Affiliate-Marketing eingeführt. Jens Neubeck half mir, mein theoretisches Wissen mit jeder Menge Tipps in der praktischen Umsetzung zu untermauern.

Ein großes Dankeschön auch an Thomas Klußmann der mich ermutigte, dieses Buch zu schreiben.

Meiner Freundin Eva M. Diller, die mit großer Leidenschaft dieses Buch lektorierte, danke ich auch von Herzen.