

Affiliate-Marketing lernen!

Inhaltsangabe

Einführung.....	4
Weshalb Affiliate-Marketing die beste Möglichkeit ist OHNE viel Arbeit einen Haufen Geld im Internet zu verdienen!.....	5
Diese 6 Fehler gilt es UNBEDINGT zu vermeiden!.....	7
Wie und wo kann ich damit nun Geld verdienen?.....	9
Was muss ich genau machen?.....	11
Gewinnbringende Nischen auswählen.....	11
Brainstorming.....	12
Mögliche Profitabilität prüfen.....	13
Stichwortsuche.....	13
Traffic und Marketing.....	14
Artikelmarketing.....	14
Bloggen.....	15

[Forummarketing.....16](#)

[Schlussfolgerung.....16](#)

Einführung

Affiliate Marketing ist eine gute Möglichkeit, Geld im Internet zu verdienen, weil Sie wenig oder gar kein Geld investieren müssen, Sie brauchen keine Produkte zu kaufen, Sie müssen sich nicht mit Kundenservice oder mit dem Versand beschäftigen.

Alles was Sie im Affiliate Marketing wirklich brauchen, ist der starke Wunsch, erfolgreich zu sein und das Wissen, das auch umsetzen zu können. Ich kann Ihnen die Motivation geben, die Sie brauchen und Sie mit dem nötigen Wissen und den Kenntnissen versorgen.

Das beste Beispiel ist wohl der Versicherungsmarkt. Die Versicherung zahlt dem Makler eine Provision aus, wenn er es schafft irgendjemandem eine Versicherung anzudrehen. Viele Banken zahlen auch eine kleine Provision, wenn jemand einen neuen Kunden anwirbt. Das sind alles Affiliate-Programme. Aber nicht nur, wenn ein Verkauf zustande kommt, zahlen die Firmen. Im Internet gibt es noch viel mehr Möglichkeiten.

Man unterscheidet folgende Programme:

Pay per Click (jemand muss einfach nur auf die andere Seite gebracht werden)

Pay per Lead (jemand muss dazu gebracht werden, sich irgendwo (kostenlos) anzumelden)

Pay per Sale (jemand muss was kaufen)

Pay per Click

Eine einfache Besuchervermittlung. So werden Sie pro Besucher bezahlt, den Sie auf deren Seite bringen, z.B. jedes Mal, wenn jemand auf Ihrer Seite auf einem Banner bzw. Link klickt.

Pay per Lead

Hier reicht es nicht mehr nur, dass jemand auf die Zielseite kommt. Die Person muss sich irgendwo mit seinen Daten eintragen. So werden Sie hier z.B. bei einer Gewinnspielteilnahme oder der Anmeldung zu einem Newsletter bezahlt.

Pay per Sale

Die wohl schwerste, aber auch profitabelste Variante. Hier muss die Person etwas kaufen.

Dies sind grob die drei Möglichkeiten, wie man als Affiliate online Geld verdienen kann. Diese sind im Schwierigkeitsgrad aufsteigend geordnet. Je schwieriger es wird, desto mehr wird allerdings auch bezahlt. Muss man sich beim "Pay-per-Click" mit ein paar Cent pro Besucher anfreunden, können es beim "Pay-per-Sale" mitunter schon 100EUR sein. Manche Programme zahlen auch ein Leben lang, solange der Kunde z.B. bei einer Flirtseite Mitglied bleibt. Man wird damit an den monatlichen Mitgliedsbeiträgen beteiligt.

Das Beste ist, dass der Besucher nicht gleich kaufen muss. Die Meisten Anbieter arbeiten mit Cookies, die auf dem Computer des Besuchers abgelegt werden. Diese bleiben, je nach Anbieter, ein bis drei Monate auf deren Rechner. So kann ein Kauf von der Person innerhalb dieses Zeitraums auf Sie zugeordnet werden und Sie erhalten die Provision.

In diesem Bericht lernen Sie die Grundlagen des Affiliate Marketing kennen. Sie werden lernen, wie Sie profitable Nischen wählen, wie Sie die richtigen Affiliateprodukte wählen und wie Sie es schaffen, Traffic für Ihre Angebote zu generieren.

Alles, was ich Ihnen zeigen werde, erfordert wenig oder keine Investitionen und geringe technische Kenntnisse. Es handelt sich um sehr grundlegende Techniken, die jeder erlernen kann!

Also, lassen Sie uns anfangen...

Weshalb Affiliate-Marketing die beste Möglichkeit ist OHNE viel Arbeit einen Haufen Geld im Internet zu verdienen!

Weshalb ist Affiliate-Marketing die wohl beste Möglichkeit im Internet Geld zu verdienen?
Eine kleine Auflistung von Vor- und Nachteilen.

Nachteile:

- Ein Nachteil ist wohl, dass Sie kein eigenes Produkt haben und so die Gewinnspannen kleiner sind. Sie werden pro verkauftem Produkt nicht soviel verdienen, als wenn dies Ihr Produkt wäre.
- Sie verdienen oft nur einmalig. Der Hersteller des Produktes kann dem Kunden immer und immer wieder etwas verkaufen, da er deren Daten hat. Sie verdienen oft nur beim ersten Verkauf.

Vorteile:

Diesen Nachteilen stehen allerdings, wie ich finde, immens Vorteile gegenüber, die den geringeren Verdienst mehr als kompensieren.

- So müssen Sie keine Produkte herstellen, sie nicht lagern oder verschicken.
- Sie müssen sich nicht mit unzufriedenen Kunden rumärgern.
- Sie müssen mit den Kunden überhaupt keinen Kontakt haben.
- Man ist nicht gebunden und kann jederzeit aufhören ohne große Verpflichtungen. Man kann z.B. zwei Wochen pausieren und Urlaub machen. Falls Sie das Produkt herstellen, können in der Zeit Anfragen oder Bestellungen von Kunden kommen. Man ist einfach flexibler.
- Man ist auch flexibler in der Produktauswahl. Verdienen Sie mit einem Produkt kein Geld, gehen Sie zum Nächsten ohne Probleme über.
Wenn Sie die Produkte selbst herstellen, ist dies nicht so einfach.
- Sie haben NULL Anfangskosten. Sie brauchen kein Startkapital!
(Außer vielleicht der Betrag X für Ihre Website)
- Dadurch haben Sie auch in der Zukunft KEIN finanzielles Risiko! Falls es nicht funktioniert, hören Sie einfach auf.
- Sie müssen sich nicht um die Zahlungsabwicklung kümmern.
- Sie brauchen überhaupt keine Verkaufserfahrung! So gut wie alle Verkaufsmittel werden vom Hersteller gestellt. Sie müssen nichts in dem Sinne verkaufen! Verkauft wird auf der Seite des Herstellers. Sie müssen nur die Leute auf deren Seite bringen.
- Sie können weltweit agieren und haben keine Einschränkungen bzgl.
Versand etc., wie es mit einem eigenen Produkt wäre.

Es gibt wohl noch mehr Vorteile, vielleicht auch ein paar weitere Nachteile.

Alles im allem kann ich aber sagen, dass Affiliate-Marketing eine super Möglichkeit ist ein kleines oder großes Nebeneinkommen, vielleicht sogar auch bei manchem ein Haupteinkommen, ohne besonders viel Arbeit zu erwirtschaften!

Diese 6 Fehler gilt es UNBEDINGT zu vermeiden!

Ihre Website mit ZU VIELEN Angeboten vollstopfen!

Natürlich kann man Produkte und Programme auch ohne eigene Website bewerben, allerdings kommt man, wenn man wirklich viel verdienen will, nicht um eine eigene Website herum. Ein Fehler, der oft gemacht wird, ist die eigene Website mit Banner und Werbung vollzustopfen. Der Besucher kennt sich meist nicht mehr aus und verlässt die Seite, OHNE auch nur auf einem Banner geklickt zu haben. Das Hauptaugenmerk muss auf Inhalt und Text liegen, mit dezenter Werbung. Schreiben Sie ein paar Sätze über das Produkt, was es ist, was es macht und weshalb es so gut ist. Schreiben Sie, weshalb der Besucher unbedingt auf den Link bzw. das Banner klicken und sich die beworbene Seite ansehen MUSS! Das steigert meiner Erfahrung nach die Erfolgsrate enorm.

Als Anfänger in ZU STARK umkämpfte Märkte zu gehen.

Natürlich klingt es verlockend, wenn man für den Abschluss einer Versicherung oder für den Verkauf eines Produktes im Abnehm-Bereich oder vielleicht für die Bewerbung eines Kunden für eine Singlebörse eine extrem hohe Provision erhält. Was man allerdings für Arbeit hineinstecken muss, bis man diese Provision erhält, bedenkt man dabei oft nicht. Ich hab diesen Fehler am Anfang doch auch begangen. Eine Versicherung zu bewerben ist doch viel schöner, als z.B. Kaugummis, oder? Stimmt schon, nur leider ist die Konkurrenz dabei so groß, dass Sie wohl überhaupt keine Provision erhalten werden. Versuchen Sie sich auf Nischen und nicht auf Hauptthemen zu konzentrieren und das Geld wird kommen.

Ein Fehler der auch oft gemacht wird, ist ein Produkt oder einen Service zu bewerben, den man selbst nicht genutzt hat bzw. das Produkt NICHT besitzt!

Na gut, es ist vielleicht nicht unbedingt ein gravierender Fehler, den man unbedingt vermeiden sollte, allerdings kann man seine Provisionen immens steigern, falls man dies

tut. Um eine Person erfolgreich davon zu überzeugen, sich irgendwo anzumelden oder etwas zu kaufen, MUSS man persönliche Erfahrung damit haben. Nur so kann man seine persönliche Erfahrung mitteilen, was immense Auswirkung haben kann! Sie können ganz genau beschreiben, wo die Vor- UND Nachteile liegen und Ihre Empfehlungen aussprechen. Sie können, wie ein Freund wirken, der Ihnen etwas empfiehlt, ohne aufdringlich zu sein oder den Anschein zu erwecken nur auf die Provision aus zu sein.

Des Weiteren können Sie nur so sicherstellen, dass das Produkt auch gut ist, was Sie empfehlen. Falls Sie längerfristig im Internet erfolgreich sein möchten und nicht nur eine einmalige Provision abkassieren wollen, dann MÜSSEN Sie unbedingt NUR gute Dinge empfehlen! Es spricht sich schnell herum, falls Sie etwas Schlechtes empfehlen und Ihrer Seite wird niemand mehr glauben.

Sie können nur sicherstellen, ein gutes Produkt zu empfehlen, wenn Sie es selber getestet haben!

Sich bei zu vielen Affiliate-Programmen anmelden!

Ein weiterer großer Fehler, der auch oft gemacht wird, ist sich bei ZU VIELEN Affiliate-Programmen anzumelden und alle bewerben zu wollen.

Die Hoffnung, dass zu je mehr Programmen man sich anmeldet, man mehr Provisionen erhält, ist falsch! Die Zeit eines jeden Menschen ist limitiert. Sie können sich auf kein Programm wirklich gut konzentrieren und werden vermutlich im Endeffekt noch weniger verdienen. Am besten ist es ein paar gute Programme zu finden und in die Werbung von diesen Ihre Zeit zu investieren. Am Ende kommt dabei mehr heraus!

Von einem Programm zum nächsten springen

Kennen Sie das auch? So ging es mir zumindest früher. Dies ist wohl überall im Leben so. Sie melden sich irgendwo an, probieren es kurz einmal aus, es funktioniert nicht und Sie springen zum nächsten weiter. Dies kann man auch auf das Affiliate-Geschäft übertragen. Sie melden sich zu einem Programm an, bewerben es ein paar Tage, sehen, dass Sie nichts verdient haben und springen zum nächsten Programm weiter. Machen Sie diesen Fehler bitte nicht. Es benötigt etwas Zeit und Arbeit, bis am Ende etwas herauskommt!

Wenn Sie von Programm zu Programm springen, bewerben Sie wieder einmal

KEINES wirklich gut und die Provisionshöhe wird darunter leiden. Nehmen Sie sich etwas Zeit und bleiben bei einem Programm, auch wenn der Erfolg ausbleibt!

Immer das gleiche Programm bewerben, obwohl man nichts verdient

Das Gegenteil zu Fehler Nr.5 ist Fehler Nr.6. Sie bleiben ZU LANGE bei einem Programm, obwohl Sie nichts verdienen! Natürlich sollten Sie etwas Zeit investieren und nicht gleich aufgeben, falls Sie nichts verdienen. Dauerhaft an einem Programm hängen zu bleiben, obwohl es nichts einbringt, ist allerdings auch nicht richtig! Es gibt genügend Programme dort draußen, die profitabler sind.

Wie und wo kann ich damit nun Geld verdienen?

Es gibt so viele Affiliate-Programme dort draußen. Man muss nur die Augen aufmachen. An der Auswahl mangelt es nicht. Ein gutes Programm zu finden, das dauerhaft Profit abwirft, ist da schon schwieriger. Es braucht etwas

Erfahrung. Das kommt aber mit der Zeit. Es gibt zum einen Affiliate-Netzwerke, die viele Partnerprogramme zusammen verwalten und auch Personen bzw. Firmen, die deren eigenes Programm starten.

Der Vorteil der Affiliate-Netzwerke ist einfach, dass alles gesammelt über eine Stelle läuft. Egal wie viele Produkte man bewirbt, die Provisionen werden alle in einem Konto verwaltet und dann ausbezahlt. So verliert man den Überblick nicht. Da diese Affiliate-Netzwerke allerdings teilweise sehr hohe Gebühren verlangen (nicht von Ihnen, sondern von denen, die ein Affiliate-Programm starten möchten), gehen viele, so wie auch ich, den Weg ein eigenes Programm zu starten und die Verwaltung selbst zu übernehmen. So können höhere Provisionen ausbezahlt werden.

Halten Sie deshalb auf jeder Seite, die Sie interessiert, die Augen offen und suchen nach einem Link zu deren Partnerprogramm. Meist findet man diesen ganz unten auf der Seite und dieser trägt den Namen "Partnerprogramm".

Um in die Welt des Affiliate-Marketings hinein zu schnuppern ist es allerdings empfehlenswert sich zuerst kostenlos bei den Affiliate-Netzwerken anzumelden und dort ein paar Euros zu verdienen.

Die größten in Deutschland sind:

<http://www.affili.net>

<http://www.adbutler.de/>

<http://www.zanox.de>

<http://www.superclix.de/>

<http://www.adcell.de/> <http://www.affiliwelt.net>

<http://www.zanox.de>

Was muss ich genau machen?

Sie melden sich einfach bei den oben genannten Webseiten an und fangen an ein paar Angebot zu bewerben. Dazu müssen Sie sich bei den entsprechenden Firmen „bewerben“. Sie müssen nämlich zuerst von den entsprechenden

Firmen als Affiliate angenommen werden. Manche Programme nehmen jede

Person an, manche nur Personen aus dem gleichen Bereich mit einer eigenen Website.

Wenn Sie dann von den Firmen angenommen werden, kann es losgehen. Sie finden auf den Seiten Werbematerial, wie Banner, Textlinks und schon vorgefertigte Emails etc. Ihnen wird also schon sehr viel Arbeit abgenommen.

Wie wissen die nun, dass ich den Verkauf generiert habe? Nun, jeder Affiliate, auch Sie,

erhält einen eigenen, eindeutigen, einmaligen Link mit Ihrer Affiliate-ID. Dieser könnte z.B.

so aussehen: <http://www.ichwillwasverkaufen.de?id=8382>

Durch diesen einmaligen Link kann jeder Verkauf auf Sie zurückverfolgt werden. Es ist deshalb immens wichtig, dass Sie immer diese Links verwenden, die Sie von den Affiliate-Netzwerken erhalten!

Nun müssen Sie natürlich irgendwelche Werbung machen, damit Leute auch auf Ihren Link klicken. Das ist ein eigenes Thema für sich und würde in diesem kurzen Report zu weit führen.

Dort erhalten Sie in der Zukunft wertvolle Informationen, nicht nur rund um das Affiliate-Marketing, sondern auch allgemein ums Geld-Verdienen-Im-Internet.

Gewinnbringende Nischen auswählen

Zuerst müssen
Das ist nicht
auszuwählen -
auswählen.



hoffen.

Sie eine Nische wählen, für welche Sie werben wollen.
so einfach wie es klingt. Es reicht nicht, eine Nische

Sie müssen eine **gewinnbringende** Nische

Nicht jede Nische ist so ertragreich wie Sie vielleicht

In der Vergangenheit habe ich einige Nischen ausgesucht, bei welchen ich mir

sicher war, dass sie sich als ergiebig erweisen, doch trotz all meiner
Anstrengungen war ich nicht in der Lage, ein einziges Affiliate Produkt
zu finden, das die investierte Zeit gerechtfertigt hätte.

Zum Glück bin ich inzwischen in der Lage, Nischen auszuwählen,
die in der Regel mehr Erfolg versprechen. Einige einfache Schritte helfen
Ihnen, das Risiko zu minimieren, eine wenig profitable Nische
auszuwählen.

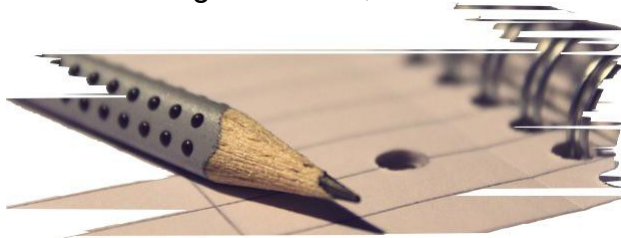


Brainstorming

Zuerst machen Sie eine Liste von Nischen, die Sie gerne bewerben würden. Achten Sie jedoch darauf, eine lange Liste zu machen mit Nischen, von welchen Sie glauben, dass sie gewinnbringend sein könnten, oder die Sie gerne bewerben möchten.

Legen Sie jetzt Papier und Stift bereit. Machen Sie eine Liste mit 10-20 Nischen. Wenn Sie Hilfe brauchen, sehen Sie sich um, lassen Sie sich inspirieren.

Hier sind einige Bereiche, die Sie inspirieren könnten:



- Sehen Sie sich in Ihrem Haus um. Dinge wie Küchengeräte, Grillzubehör, Bürobedarf, Audio- Videogeräte und Musikinstrumente, all das sind Nischen, die Sie rund ums Haus bewerben können.

- Sehen Sie sich in einem Buchladen um – entweder online oder offline. Versuchen Sie Amazon.com oder gehen Sie in einen Buchladen bei Ihnen in der Nähe. Blättern Sie Bücher und Magazine durch.

- Sehen Sie sich auf Internetseiten nach heißen Themen um. Checken Sie Seiten wie Google Buzz nach neuen Trends.

Mögliche Profitabilität prüfen

Wenn Sie eine Liste mit 10-20 Nischenideen haben, ist es Zeit, diese durch Prüfung ihrer möglichen Ertragskraft einzuschränken.

Hier mal zwei Möglichkeiten, das zu tun:

1. Ich prüfe, ob es Magazine gibt, welche über diese Nische berichten. Das ist manchmal, aber nicht immer ein Indikator, dass die Nische einträglich sein könnte.
2. Ich prüfe, wie viele Menschen auf Google AdWords Werbung für diese Nische machen. Die Leute machen eher keine Werbung in Nischen, die keinen Gewinn versprechen, insbesondere wenn die Kosten pro Klick sehr hoch sind.

Stichwortsuche

Alles, was Sie im Affiliate Marketing tun, erfordert die Verwendung von Stichworten. Egal, ob Sie sich entscheiden, Pay per Click Marketing anzuwenden, Artikelmarketing, Bloggen, eine andere Form des Marketings, Sie müssen passende Stichworte finden, wenn Sie annehmbare Traffic-Zahlen wollen.



Ich verwende das Google Stichworttool für schnelle und kostenlose Suche:

<https://bit.ly/3K4C6y4>

Dieses Tool ist sehr einfach anzuwenden. Geben Sie einfach Ihre Kernstichwortphrase ein und Sie erhalten sehr viele Stichworte, die einen Bezug dazu haben. Sie können diese Stichworte nach der Häufigkeit der monatlichen Suchen sortieren.

Sie können nach Stichwortphrasen suchen, die:

- wenigstens 5000 Suchen pro Monat aufweisen
- weniger als 50.000 Wettbewerbsseiten haben

Um sich über den Wettbewerb zu informieren, werden Sie vielleicht eine Stichwortphrase in Google eingeben wollen. Dies zeigt Ihnen, wie viele Menschen, exakt diese Phrase suchen.

Traffic und Marketing

Wenn Sie eine Liste mit Stichworten haben, die mindestens 5000 Suchen im Monat aufweisen können aber weniger als 50.000 konkurrierende Seiten, dann wird es Zeit, diese Stichworte zu verwenden, um Traffic zu generieren.

Es gibt buchstäblich Hunderte, vielleicht Tausende Möglichkeiten Traffic zu generieren, ich will nur die einfachsten erörtern, die wenig oder keine Investitionen erfordern.

Artikelmarketing

Eine der leichtesten Möglichkeiten kostenlosen Traffic zu generieren ist, Artikel zu schreiben und diese an Artikelverzeichnisse zu übermitteln. Viele Artikelverzeichnisse haben viel Gewicht bei den Suchmaschinen. Artikel, die Sie schreiben und übermitteln, machen sich schnell bemerkbar und bringen Traffic.

Wenn Sie die Leute direkt zu einem Affiliatelink weiterleiten, ist anzuraten, eine Domain zu registrieren, um die Leute zurückzuholen. Dafür gibt es einige Gründe. Sie können den Affiliatelink wenn notwendig einfach ändern, ohne zurückzugehen und Tonnen von Artikeln zu editieren.

1. Einige Artikelverzeichnisse erfordern das.

Artikel sollten zwischen 300 und 500 Worten haben. Es ist wirklich eine gute Idee Artikel ziemlich kurz zu halten, damit Sie die Leute nicht langweilen und damit sie wirklich zufrieden sind.

Damit Ihre Leser wirklich interessante Informationen erhalten, müssen sie den Affiliatelink in Ihrer Autorenbox am Ende Ihres Artikels anklicken.

Bloggen

Bloggen ist eine weitere großartige Möglichkeit, Traffic zu generieren. Am besten Sie bloggen auf Ihrer eigenen Domain mit Ihrem eigenen Host, Sie können aber auch kostenlose Blogger Plattformen, wie Blogger.com benutzen, wenn Sie das möchten.

Sie müssen sich aber im Klaren darüber sein, dass diese Plattformen das Recht haben, Ihre Blogs zu jeder Zeit aus jedem Grund zu löschen, auch wenn Sie keine Regeln übertreten haben.

Wenn Sie einen Blog schreiben, achten Sie darauf, dass Sie Schlüsselwörter im Titel wie auch im Inhalt integrieren. Dadurch sind Sie in der Lage, viel Traffic aus Suchmaschinen zu generieren.



Forummarketing

Foren sind für Affiliate Marketing ausgezeichnet geeignet, aber Sie müssen vorsichtig sein. Die meisten Foren erlauben es nicht, Affiliate Links in der Signatur zu posten, deshalb lesen Sie sorgfältig die Regeln. Vielleicht können Sie von Ihrer Signatur auf Ihren Blog verlinken, wenn Affiliate links nicht erlaubt sind.

Schlussfolgerung

Nun kennen Sie die Grundlagen, um mit dem Affiliate Marketing zu beginnen. Mit diesen Informationen können Sie arbeiten und fast sofort Geld verdienen!

Was immer Sie tun, Sie müssen dabeibleiben. Geben Sie niemals auf! Vertrauen Sie mir, diese Dinge funktionieren wirklich. Affiliate Marketing ist extrem einfach und wenn Sie einige Methoden etabliert haben, mit welchen Sie Geld verdienen können, funktionieren diese beinahe automatisch!

Kombinieren Sie diese Methoden mit einigen Ihrer eigenen und Sie haben einen Goldesel, der Tag für Tag Geld abwirft.

Ich wünsche Ihnen ganz viel Erfolg und maximale Umsätze!