

1:1 Anleitung: Generiere deine ersten Einnahmen
mit Affiliate-Marketing...



STARTER-GUIDE

Das Praxishandbuch

INHALT

- Einleitung
- Über Thomas Bux
- Ziel dieses Buches
- Was verstehe ich unter einem Online-Business?
- 1. Schritt: Aufbau eines Online Business
- 2. Schritt: Finde deine Nische
- 3. Schritt: Umwandlung „Besucher in Interessent“
- 4. Schritt: Dein Verkaufsfunnel
- 5. Schritt: Aufbau deiner Optin-Page
- 6. Schritt: Interessenten in Käufer verwandeln
- 7. Schritt: Käufer zu Wiederverkäufer verwandeln
- 8. Schritt: Aufbau der perfekten Sales-Page
- 9. Schritt: massenweise Besucher generieren (Traffic)
- 10. Schritt: Bezahlte Werbung erstellen
- 11. Schritt: Expertenstatus erreichen

Einleitung

Auch wenn ich dich enttäuschen muss. Jedoch sollte dir eines direkt klar sein: Schnell reich werden ohne irgendwas dafür zu tun, ist nicht möglich. Der Traum vom Millionär über Nacht wird ein Traum bleiben.

Was allerdings nicht heißt, dass man mit seinem Online-Business nicht viel Geld im Internet verdienen kann. Natürlich ist das möglich! Via Internet kann sogar sehr sehr viel Geld verdient werden. Jedoch gehört dazu auch harte Arbeit und die richtige Einstellung! Dir muss auch klar sein, um Veränderungen zu erwarten, musst du auch in deinem Leben etwas ändern. Nachdem du jedoch aktuell dieses Ebook liest, bist du bereits auf dem richtigen Weg!

MERKE: Online-Marketing ist kein Business, mit dem du über Nacht deine Millionen im Schlaf verdienst! Nutzt du allerdings die richtigen Schablonen und Strategien, kannst du mit fast jedem Online-Business viel Geld verdienen!

Das tolle daran ist, dass deine Einnahmen automatisiert und unbeschränkt generiert werden können. Allerdings musst du auch zunächst viel Arbeit investieren, bis dein Online-Produkt bzw. Geschäft steht und profitabel werden kann.

Als ich mit meinem ersten Online-Projekt angefangen habe, schaffte ich in den ersten 9 Monaten sagenhafte 29,55 EUR Gewinn...Zu diesem Zeitpunkt wollte ich bereits alles an den Nagel hängen! Zum Glück habe ich das nicht getan....

Bereits 1 Jahr später habe ich monatliche Umsätze im 4-stelligen Bereich, obwohl ich mein Online-Business (money-maker-anleitung.de) nur nebenberuflich betreibe (ca. 2 Stunden Arbeit am Tag). Nun brauch ich dir vermutlich nicht erzählen, was dann erst in Vollzeit möglich ist!

Jetzt hast du einen kleinen Überblick, was mit einem Online-Unternehmen möglich ist! Mit dieser Schablone wirst auch du bald deine ersten Einnahmen generieren können!

Also, auf was wartest du noch?! Starte jetzt die Schritt-für-Schritt Anleitung, 1 zu 1 zum Nachmachen.

Über mich

Hallo meine Lieben, mein Name ist Thomas Bux und 2015 gründete ich mein erstes Online-Business! Seit dieser Zeit habe ich einige Online-Business-Strategien ausprobiert und noch 2 weitere (inzwischen mehr als profitable) Online-Business aufgebaut (z. B. money-maker-anleitung.de).

Meine anfänglichen Schwierigkeiten bzw. mühsamen Start mit meinem ersten Online-Projekt habe ich in der Einleitung bereits erwähnt.

Damit du dir das ganze ersparen kannst und direkt auf die Erfolgsspur aufspringen kannst, habe ich für dich diese einfache Schablone erstellt.

Ich betreibe mein Online-Business nebenbei. Somit verdiene ich monatlich 1.000 – 2.000 EUR zusätzlich zu meinem Gehalt. Dafür investiere ich ca. 6-8 Stunden pro Woche. Hauptberuflich bin ich im Außendienst/Vertrieb tätig. Mit den zusätzlichen Einnahmen aus meinem Online Business kann ich mir meine Luxuswünsche erfüllen und natürlich auch einen anderen Teil sinnvoll anlegen. Ein weiterer Teil wird in neue Business-Ideen investiert. Du glaubst nicht, das dies wirklich möglich ist? Das ist ein Auszug aus meinem Digistore24-Account:



Somit war der Start meiner nebenberuflichen Selbstständigkeit für mich die beste Entscheidung (neben meiner Frau natürlich ;)).

Ziel dieses Buches

Ich möchte dir eine perfekte Schablone an die Hand geben, wie auch du dein profitables Online-Business aufbauen kannst. Und mit profitables meine ich Umsätze im (mind.) 4-stelligen Bereich!

In diesem Fahrplan werde ich dir aus der Vogelperspektive zeigen, wie du dein erstes Online-Projekt angeben kannst und dein Online-Business direkt mit erfolgreich startest.

Du kannst Quasi einen direkten Blick in meine Online-Business-Prozesse werfen, welche du 1:1 für dich kopieren kannst. NEIN, sogar sollst!

Du kannst es wie ein Puzzle vergleichen. Zunächst schaust du dir das Cover bzw. das fertige Bild an. Anschließend suchst du dir die Randteile heraus und testest, welche von der Form zusammen passen. Anschließend werden die Farben sortiert und diese wieder nach Form zusammen gesetzt.... Und so weiter.

Genau so werden wir auch mit deinem zukünftigen Business vorgehen. Schritt-für-Schritt zum fertigen „Gesamtbild“!

MEINE VISION: Ich möchte dir die Chance geben, auch innerhalb von 12 Monaten enorme Umsätze zu generieren (mind. Im 4-stelligen Bereich). Natürlich brauche ich hierzu auch deine Unterstützung. Nur wenn du auch fleissig alle Lektionen umsetzt, werden wir gemeinsam dieses Ziel erreichen.

Bei Fragen jeglicher Art habe ich natürlich immer ein offenes Ohr für dich! Schreibe mir einfach deine Frage/Problemstellung und ich persönlich werde dir helfen!

[Mailto:thomas.bux@money-maker-anleitung.de](mailto:thomas.bux@money-maker-anleitung.de)

Was verstehe ich unter einem Online-Business

Mit diesem Fahrplan möchte ich dir zeigen, wie du dir dein erstes Online-Business aufbaust und damit jeden Monat bares Geld verdienst!

Was verstehe ich unter einem Online-Business?

Du bietest auf einer Webseite ein kostenloses Produkt an, welches deinem Besucher einen spezifischen Mehrwert bietet und dieser dafür bereit ist, seine E-Mail-Adresse zu hinterlassen.

Somit sammelst du auf deiner Seite (=Optin-Page) E-Mail-Adressen (=Leads) ein. Durch dein kostenloses Produkt (=Leadmagnet) lieferst du deinem Besucher einen Mehrwert und hilfst ihm bestenfalls bei einem Problem. Somit baust du Vertrauen auf.

Für den 2. Schritt hast du ja seine E-Mail-Adresse eingesammelt. Nun kannst du einerseits mit weiteren Content-Mails mehr Vertrauen aufbauen und andererseits auch Affiliate-Produkte empfehlen (=Affiliate-Marketing) oder deine eigenen Produkte bewerben!

Oder natürlich eine Mischung aus allem 3. Das Ergebnis ist aus allen 3 Punkten auf kurz oder lang das selbe: **DU WIRST UMSÄTZE GENERIEREN!**

Der Interessent/Kunde vertraut dir und ist daher gerne bereit Geld auszugeben. Ein maßgeblicher Faktor für deinen Erfolg ist hierbei, dass dein kostenloses Produkt (=Leadmagnet) wirklich spezifisch auf das Problem deines Besuchers passt und einen wirklichen Mehrwert bietet!

Als Beispiel habe ich dir jeweils meine Seiten bzw. Produkte verlinkt:

OptinPage: [6 Schritte zum erfolgreichen Online-Business](#) (OptIn Page)

Lead-Magnet: [6-Schritte zum erfolgreichen Online-Business](#) (Leadmagnet)

Eigenes Produkt: [Der Affiliate-Master-Kurs 2.0](#) (Produkt)

Zudem habe ich dir noch ein Video vorbereitet, auf welchem ich dir ebenfalls die ideale Schablone für dein Online-Business aufzeige:

1. Schritt: Aufbau eines Online Business

Im letzten Kapitel habe ich dir bereits erklärt, was ich unter einem Online-Business verstehe. Nun gehen wir etwas ins Detail. Ich zeige dir, was du bei der Umsetzung bzw. beim Aufbau berücksichtigen solltest:

1. Bereich ist die **Reichweite**

Täglich sind Abermillionen von Menschen im Internet unterwegs. Jedoch bringt dir dieses Wissen nichts, wenn keiner deine Seite kennt bzw. besucht. Zudem sollten es natürlich auch die Leute sein, welche du für dein Produkt begeistern kannst. Wie können wir also die richtigen Leute erreichen? Mehr dazu später....

2. Bereich ist der **Verkauf**

Durch die richtige Reichweite bekommst du auch Besucher auf deine Webseite. Im Idealfall kaufen diese Besucher auch bei dir ein. Das kannst du erreichen, indem du zu Beginn ganz besondere Angebote anbietest und deine Webseitenbesucher vertrauen zu dir aufbauen. **WICHTIG: Dafür brauchst du spezifische und hilfreiche Angebote, welchen deinen Besuchern einen Mehrwert bieten.**

Mit dem Angebot eines Leadmagneten (=kostenloses Produkt) sammelst du also die Leads (=E-Mail-Adressen) ein, welche du im späteren Verlauf auch in Umsätze bzw. Gewinn umwandeln wirst!

Wie du ein solches Produkt in nur 30 Minuten erstellen kannst, zeige ich dir in meinem Affiliate-Master-Kurs: [Hier geht's zum Kurs.](#)

Dies zeigt also, wie wichtig es ist, eine eigene E-Mail-Adressliste aufzubauen. Du kaufst dir also zunächst Besucher auf deine Seite ein (über Google, Facebook etc.) und bietest Ihnen dort ein kostenloses Produkt an.

Im Gegenzug bekommst du eine E-Mail-Adresse des Kunden und baust dir somit deine eigene E-Mail-Liste auf, welche du wiederum in Geld umwandelst!

3. Bereich ist „**Kundenwert steigern**“

Du musst also im ersten Step Besucher auf deine Seite leiten (z. B. mit [GoogleAds](#) oder [Facebook Ads](#)). Durch dein kostenlosen Leadmagneten wandelst du diesen Besucher in ein Lead (E-Mail-Adresse) um. Die Umwandlung nennt man dann Conversion.

Du wandelst also deine Besucher in Kunden um. Sobald du diesen Schritt erfolgreich gemeistert hast, musst du den Wert jedes einzelnen Kunden höchstmöglich steigern. D. h. du musst mit jedem eingekauften Kunden möglichst viel Umsatz generieren. Mit dieser Maßnahme holst du deine Werbekosten wieder rein und erzielst einen höchstmöglichen Gewinn.

[Wie du eine E-Mail-Liste mit kaufhungrigen Kunden aufbaust und anschließend hochpreisige Affiliate-Produkte verkaufst, zeige ich dir detailliert in meinem Affiliate-Master-Kurs.](#)

2. Schritt: Finde deine Nische

Was ist eine Nische?

Nun erkläre ich euch, was eine Nische ist und warum wir überhaupt eine Nische brauchen. Eine Nische ist ein kleiner Bereich eines großen Themas. Ein Marktsegment oder ein Teilmarkt eines größeren Marktes.

Am besten erkläre ich dir dies anhand eines kurzen Beispiels. Der Markt für Fitness ist wirklich gigantisch und profitabel. Im Bereich Fitness gibt es wieder einen etwas kleineren Bereich Krafttraining. Somit ist Krafttraining ein kleinerer Teil aus dem Gesamtbereich Fitness und eine Nische.

Die Nischentiefe ist entscheidend!

Du entscheidest dich also für die erste Unternische aus dem Bereich Fitness. Am Beispiel der Nische Krafttraining existieren bereits hunderte andere Kurse, Bücher und Internetseiten. Hier profitabel zu werden ist äußerst schwierig und zeitaufwändig, jedoch nicht unmöglich.

Einfacher ist es allerdings, einen kleiner Teil aus dem Bereich Krafttraining zu wählen, also eine kleinere Unternische. Gehen wir nochmal näher auf das Thema Krafttraining ein. Du könntest nun einen Ratgeber zum Muskelaufbau mit Krafttraining auf den Markt bringen. Das ist aber noch sehr allgemein gehalten. Wenn du das Thema jedoch noch etwas eingrenzen kannst, hast du voraussichtlich auch einen weniger umkämpften Markt und kannst eine schnellere Sichtbarkeit erreichen. Wie gesagt, es ist auch beiden möglich, jedoch für den Anfang ein einfacherer Start.

Eine weitere Unternische zum Thema Krafttraining wäre z. B. **Muskelaufbau mit veganer Ernährung**.

Wofür brauchst du jetzt eine Nische?

Nischen sind deshalb so effizient, weil diese stets eine spezifische Lösung für ein konkretes Problem liefern. Dies bedeutet, dass eine spezielle Zielgruppe angesprochen wird, deren spezifisches Problem durch das eigene Produkt oder Dienstleistung gelöst werden kann.

Je spezifischer die Nische, desto besser kannst du Marketing betreiben, dies wirkt sich wiederum positiv auf deine Conversionrate aus. (Besucher -> Käufer)

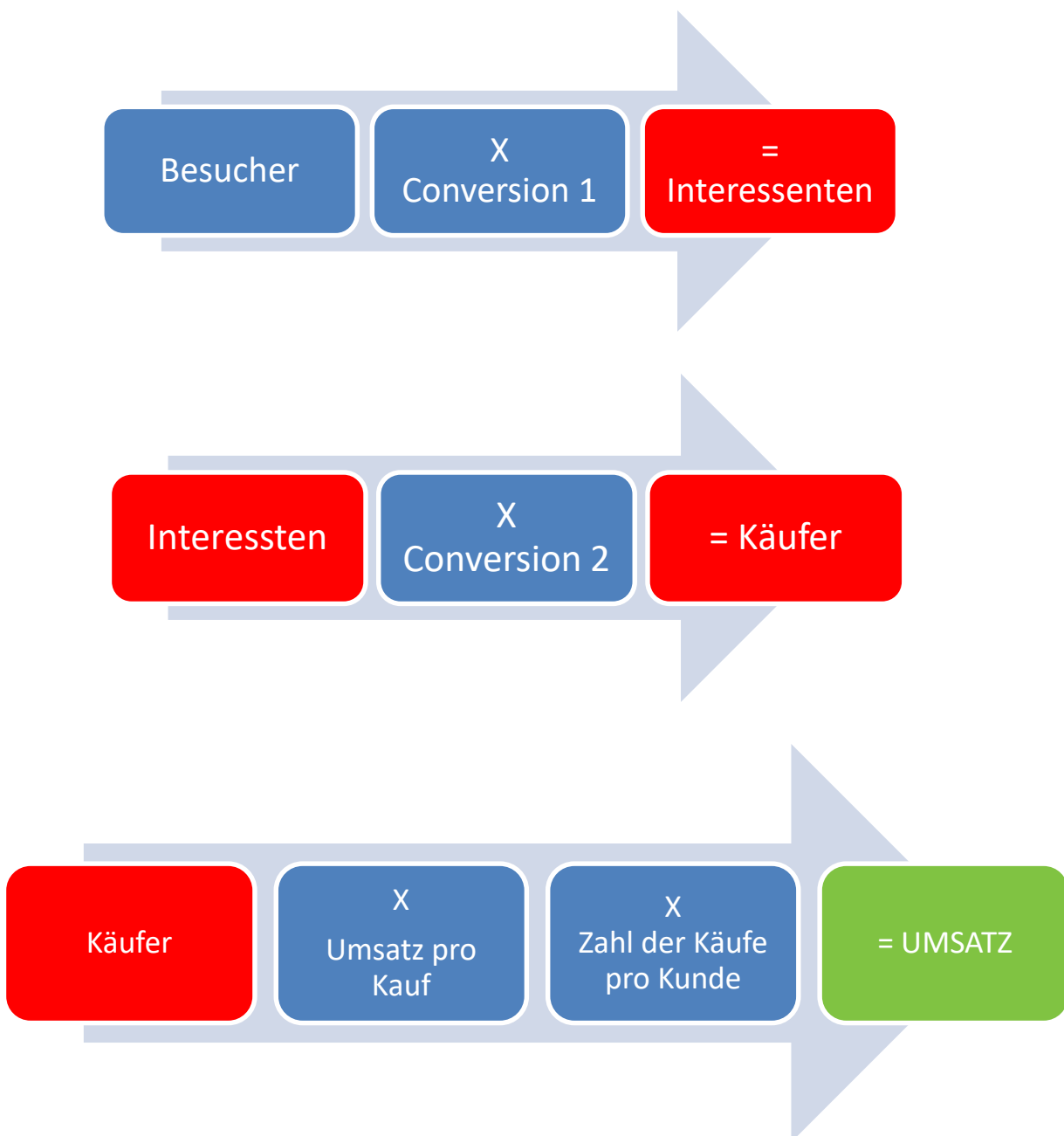
Auch aus diesem Grund solltest du deine Nische so genau wie möglich eingrenzen:

- **Deine Ziengruppe kann genauer bestimmt werden**
- **Durch deine Produkte können spezifische Probleme gelöst werden und somit einen deutlichen Mehrwert liefern.**
- **Es ist möglich relevanteren Content zu liefern und die Kaufquote wird erhöht**

Du möchtest eine profitable Nische finden? [Dann kann ich dir folgendes E-Book empfehlen: Nischenseite-Aufbau](#)

3. Schritt: Umwandlung Besucher in Interessenten

Alles beginnt mit deinen Besuchern auf deiner Webseite. Am Ende steht dein Umsatz. Zwischen Besuchern und Umsatz muss also etwas passieren, um die gewünschten Umsätze zu erzielen.



Affiliate-Marketing Starter-Guide

Deine Käufer bringen letztendlich deinen Umsatz. Zwischen deinen Besuchern und deinen Käufern stehen idealerweise deine Interessenten.

Interessenten: Interessenten sind die Menschen, von denen du die Kontaktdaten erhalten hast, um mit Ihnen in den Dialog zu treten. Mindestens einmal den Vornamen und die Email-Adresse der Person.

Folgendes werde ich euch nachstehend erklären:

- ✓ Besucher in Interessenten wandeln
- ✓ Interessenten in Käufer wandeln
- ✓ Maximalen Umsatz mit Käufern erzielen

Zwischen Besuchern und Interessenten liegt eine Quote, also eine Conversion (Conversion 1). Jetzt kannst du einfach rechnen: Die Zahl der Besucher multipliziert mit der Conversion1 in % ergibt die Zahl der Interessenten.

Besucher X CR1 = Anzahl Interessenten

Zwischen Interessenten und Käufern liegt auch eine Conversion (Conversion2).

Interessenten X CR2 = Anzahl Käufer

Nun kommen wir zum Umsatz. Zur Steigerung des Umsatzes gibt es eigentlich nur 2 Stellschrauben:

1. Wie viel gibt dein Kunde durchschnittlich pro Kauf aus?
2. Wie oft kauf dein Kunde durchschnittlich bei dir ein?

Diese beiden Faktoren zusammen ergeben den Customer-Lifetime-Value. Hiermit bestimmst du also, wie viel Umsatz du mit einem Kunden erzielst.

Diese Zahl ist für deine Werbeausgaben extrem wichtig. Nur wenn du diese Zahl kennst, kannst du deine Werbeausgaben genau planen.

Anzahl der Käufer X Durchschnittlicher Umsatz pro Kauf x Anzahl der Käufe = Umsatz

[Du wirst es bereits ahnen, aber ich möchte dir trotzdem mitteilen, dass ich dir in meinem **Affiliate-Master-Kurs** hierfür eine Schritt-für-Schritt-Anleitung anbiete! Conversionoptimierte Optin-Pages, Verkaufsseiten etc...](#)

4. Schritt: Dein Verkaufsfunnel

Um mit deinen Besuchern bzw. Interessenten den meisten Umsatz zu erzielen, kannst du Ihnen natürlich nicht direkt dein 1.000 € Produkt anbieten. Auch wenn dein Produkt den Preis und sogar noch viel mehr Wert ist...

Dein Produkt würde niemand kaufen, weil deine Zielgruppe dich noch nicht kennt. Du musst es erst schaffen, die zukünftigen Kunden von deinem Können / Wissen zu überzeugen!

Hier sind wir also bei einem extrem wichtigen und spannenden Teil des Online-Marketings angelagt:

DER VERKAUFSFUNNEL

Viele „Gurus“ sprechen von einem sog. Funnel. Wenige jedoch erklären auch genau, was eigentlich hinter einem Funnel (=Trichter) steckt. Du führst deine Kunden schließlich durch einen „Trichter“ und bietest Ihnen nacheinander deine Produkte zum Kauf an.

Hierbei ist natürlich unglaublich wichtig, dass deine Produkte auch eine entsprechende Qualität liefern. Sonst verkaufst du natürlich höchstens ein Produkt. Dein Kunde erkennt nämlich direkt, dass du nicht den versprochenen Mehrwert lieferst.

Das Konzept dahinter ist relativ simpel. Du führst also deinen Kunden Schritt für Schritt durch deinen kompletten Funnel. Dabei kannst du mit einem kostenlosen Produkt starten. Dies ist die beste Möglichkeit, den Kunden schonmal einen Einblick in deine Expertise zu geben.

Anschließend bietest du immer hochwertigere Produkte zum Kauf an. Nun betrachten wir den Funnel mal etwas genauer. [Denn genau das ist deine Schablone, mit der du eine exzellente Conversion erreichen kannst.](#)

Stufe 1: Besucher in Interessenten verwandeln

Im ersten Schritt brauchst du einen Lead-Magnet (z. B. kostenlosen Ratgeber). Dadurch kannst du deine Besucher in Interessenten verwandeln. Du tauscht zum Beispiel eine E-Mail-Adresse gegen dein Produkt.

z. B. [6-Schritte zum erfolgreichen Online-Business](#)

Stufe 2: Interessenten in Käufer verwandeln

Nachdem du nun die Kontaktdaten deiner Besucher (nun Interessenten) erhalten hast, solltest du nun versuchen deine Interessenten in Käufer zu verwandeln. Dies gelingt dir durch ein ansprechendes Angebot (z. B. kostengünstigen E-Book, zw. 7 – 20 EUR).

z. B. [Instagram-Business E-Book](#)

Stufe 3: Käufer in Wiederkäufer verwandeln

Mit dem Verkauf deines ersten „kleineren“ Produkts ist der Kauf noch nicht vollständig abgeschlossen. Du bietest deinem Käufer nun ein weiteres Produkt zum Kauf an.

z. B. [Der Affiliate-Master-Kurs 2.0](#)

WICHTIG: Alle Produkte müssen deinen Käufern einen wirklichen Mehrwert und Qualität liefern! Die Kundenzufriedenheit sollte immer im Vordergrund stehen. Zudem müssen Sie auch spezifisch zu deiner Nische passen!

Und was passiert bei Nichtkauf...?

Sollten deine Interessenten nicht zu Käufern werden, so könntest du ihn vielleicht noch nicht ausreichend für deine Produkte/Dienstleistung bzw. von dir Überzeugen. Dafür hast du nun seine Kontaktdaten und kannst es mit weiterem Content versuchen. Aber ACHTUNG: Auch hier solltest du sinnvollen Mehrwert liefern und deinen Kunden nicht mit pausenlosen Verkaufsmails nerven...

[Mit dem richtigen E-Mail-Marketing kein Problem!](#)

Vorteil eines Funnels?

Letztlich erhöhst du deinen Customer-Life-Time-Value von Stufe zu Stufe, bis der Käufer deinen Trichter komplett durchlaufen hat.

Zudem sorgst du für eine höhere Kaufwahrscheinlichkeit, da der Kunde deine Angebote Stück für Stück serviert bekommt...

Wie lange dauert es, bis der komplette Funnel durchlaufen wurde?

Bei der Planung deines Funnels solltest du beachten, dass der Kunden deinen Prozess nicht innerhalb weniger Tage oder sogar Stunden durchlaufen muss.

Bis ein Kunde überzeugt wurde und wirklich den kompletten Funnel durchlaufen hat, können mehrere Wochen vergehen. Teilweise sogar mehrere Monate. Um Produkte verkaufen zu können brauchst du eben Vertrauen. Dies kannst du nicht in 5 Minuten aufbauen.

Der Leadmagnet

Die meisten machen einen großen Fehler. Sie versuchen direkt auf der ersten Seite etwas zu verkaufen. Der Kunde hatte jedoch noch keine Gelegenheit dich überhaupt kennen zu lernen. Das funktioniert natürlich nicht sonderlich gut.

Wenn du deinem Kunden jedoch erst einmal ein Kennen-Lern-Geschenk anbieten kannst, sieht dies besser aus. Der Kunde kann bestenfalls mit deiner Hilfe ein Problem lösen und dich auch besser kennen lernen. Du überzeugst deinen Interessenten vorab mit Mehrwert.

Niemand wird dir heutzutage „einfach so“ seine Kontaktdaten geben. Zu Groß ist die Flut an Spam-Mails. Daher muss dein Leadmagnet einen konkreten Mehrwert bieten. Er muss hochspezifisch sein und auf das eingehen, was der User gegoogelt hat.

[Hier lernst du in einem eigener Lektion \(Videosequenz und Checkliste\), wie du einen spezifischen Leadmagneten erstellst, welcher Vertrauen zu deinem Besucher aufbaut und die Basis für zusätzliche Verkäufe legt!](#)

5. Schritt: Aufbau deiner Optin-Page

Die Optin-Page verfolgt wirklich nur ein Ziel: Einen Lead zu generieren! (=einen Besucher in einen Interessenten zu verwandeln).

Seine E-Mail-Adresse eintragen, danach die Seite wieder verlassen. Bei der Erstellung einer solchen Seite kannst du dir gerne ein Beispiel an meiner Seite nehmen:

Profitables Online-Business gründen:

ENDLICH: Dein verständlicher 11-Schritte Fahrplan, mit dem du sofort dein erfolgreiches Online-Business starten kannst!

Onlinemarketing-Coaches geben dir hier einen klaren 11-Schritte-Fahrplan, wie du dein Online-Business aufbaust und damit richtig Geld verdienen kannst!

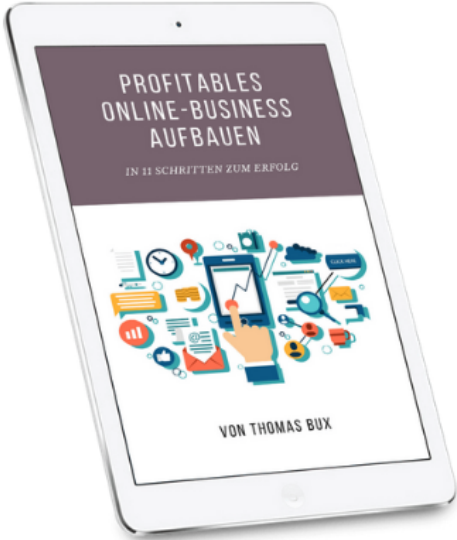
Das BESTE: 100 % GRATIS jetzt und hier!

Schnell & einfach dein Online-Business aufbauen

- **Klarer 11-Schritte-Plan** zeigt dir, wie du dein Online-Business aufbaust und damit Geld verdienen kannst.
- Somit startest du dein **Online-Business von Beginn an erfolgreich**
- **Geld-Sicherheit:** Nicht mit jeder Internetseite oder Businessidee lässt sich automatisch Geld verdienen. Diese 11-Schritte-Anleitung zeigt dir genau den Weg.
- Der Fahrplan zu deinem **Erfolg im Internet!**

"KLICKE JETZT AUF DEN BUTTON, DAMIT DU DIR IN WENIGEN SEKUNDEN DEINE 11-SCHRITTE-ANLEITUNG HERUNTERLADEN KANNST!

Jetzt GRATIS Herunterladen



VON THOMAS BUX

Du möchtest online Geld verdienen und dein eigenes Online-Business starten? Du weißt nicht wie du anfangen sollst und was du beachten musst? Dann ist diese 11-Schritte-Anleitung genau das richtige für dich!

In kurzer Zeit wirst du genügend Grundwissen haben, um mit deinem Online-Business zu starten. Diese Anleitung gibt den Startschuß für deinen Erfolg im Internet. Das Beste: Diese 11-Punkte sind so aufgebaut, dass du anschließend direkt mit deinem Online Business loslegen kannst.

"KLICKE JETZT AUF DEN BUTTON, DAMIT DU DIR IN WENIGEN SEKUNDEN DEINE 11-SCHRITTE-ANLEITUNG HERUNTERLADEN KANNST!

Jetzt GRATIS Herunterladen

Das sollte deine Optin-Page enthalten:

- PRE-Headline
- Headline
- SUB-Headline
- Benefits, zweitrangig Features
- Visualisierung
- Call to Action
- Eintragungsformular
- Trust-Elemente

6. Schritt: Interessenten in Käufer verwandeln

Tripwire (=Niedrigpreisprodukt)

Dies dient als Zwischenstufe in deiner Produktleiter vom Leadmagnet (=kostenloses Produkt) zum Hauptprodukt. Im Idealfall steht der Tripwire im direkten Zusammenhang mit deinem kostenlosen Content. Dies sollte auch Lösungsansätze für ein konkretes Problem deiner Zielgruppe liefern.

z. B. [Instagram-Business E-Book](#)

Warum brauche ich einen Tripwire?

Der Interessent (Lead) deiner Homepage, welcher sich gerade eingetragen hat, ist noch frisch und voller Tatandrang. Dein Ziel ist, aus dem Besucher einen zahlenden Kunden zu generieren. Der Tripwire dient in diesem Fall als Brücke vom Interessenten zum Käufer.

In dem Moment, in dem der Besucher sich für deinen Leadmagnet eingetragen hat, interessiert er sich für dieses Thema und möchte sofort damit anfangen.

Dein Ziel ist es nun, ihn genau dort abzuholen. Mit einem niedrigen Angebot, welches er nicht ausschlagen kann.

Wann verkaufst du das Tripwire?

Der Tripwire wird direkt in deinem Funnel eingebaut, sobald sich der Besucher deiner Seite eingetragen hat. Die Sales-Page ist direkt deine Dankeseite für den Lead-Magnet. Du bietest also direkt auf deiner Dankeseite den Tripwire zum Kauf an.

Warum das Ganze?

Dein Interessent ist gerade emotionalisiert. In diesem Zustand ist er wesentlich offener und bereit, für eine weitere Hilfestellung etwas Geld in die Hand zu nehmen.

Checkliste für dein erfolgreichen Tripwire:

- Impuls-Kauf
Tripwire kosten idealerweise zw. 7 – 20 €, damit Sie auch von einer hohen Anzahl an Interessenten gekauft werden
- Einfach zu verstehen
Dein Kunde sollte innerhalb weniger Sekunden verstehen, welchen Mehrwert er dadurch erhält
- Baut auf den Leadmagnet auf
Der beste Tripwire führt die Leute näher an ihr gewünschtes Endziel
- Hoher Wert
Der Kunde kauft das erste Mal bei dir. Damit er nochmal bei dir kauft, muss der Mehrwert natürlich auch entsprechend hochwertig sein.
- Der Tripwire wird genutzt, um Kunden zu akquirieren – nicht Gewinn
Versuche NICHT mit dem Tripwire Geld zu verdienen. Das kommt erst später

Beispiel ->



7. Schritt: Käufer zum Wiederkäufer verwandeln

Das Hauptprodukt ist das eigentliche Produkt, das du tatsächlich verkaufen möchtest. Den Leadmagnet und das Tripwire erstellst du nur, um deinen Kunden Stück für Stück weiterzuhelfen und vertrauen aufzubauen. Um zu Beweisen, dass dein Hauptprodukt den Preis auch Wert ist!

10 x mehr Verkäufe durch Wiederkäufer

Kunden die bereits etwas bei dir gekauft haben und zufrieden damit sind, kaufen mit einer 10 mal höheren Wahrscheinlichkeit wieder bei dir. Da du bereits einen Tripwire verkauft hast, kannst du diesen Vorteil jetzt nutzen

Falls du digitale Produkte verkaufen möchtest, gibt es dafür drei verschiedene Möglichkeiten. Du kannst entweder ein eBook, ein Audio-Produkt oder einen Videokurs verkaufen.

Die Checkliste für dein Hauptprodukt

- **Baut auf den Tripwire auf**
Dein erfolgreiches Hauptprodukt baut direkt auf den Tripwire auf und löst weitere hochspezifische Probleme des Käufers.
- **Nicht angekündigte Bonusinhalte**
Liefere deinem Kunden mehr als er erwartet, damit die Zufriedenheit steigt
- **Sei ab hier profitabel**
Das heißt, du solltest erst mit dem Verkauf deines Hauptproduktes profitabel sein. Die vorherigen Einnahmen dienen lediglich zur Deckung deiner Werbeausgaben
- **Einfach zu verstehen**
Dein Kunde muss innerhalb weniger Sekunden verstehen was du anbietest, sonst ist dein Produkt eventuell zu kompliziert.

8. Schritt: Aufbau der perfekten Sales-Page

Eines vorweg, die eine goldene Vorlage für Sales-Pages gibt es nicht. Du hast verschiedene Möglichkeiten, deine Verkaufsseiten aufzubauen, die je nach Zielgruppe unterschiedlich gut funktionieren.

Eine Verkaufsseite hat die Aufgabe von oben bis unten deinen potentiellen Kunden auf den Kauf vorzubereiten bzw. von deinem Produkt zu überzeugen.

Wie sieht der perfekte Aufbau aus?

Der Perfekte Aufbau einer Verkaufsseite kann in 3 wesentliche Punkte unterteilt werden:

1. Nutzen / Emotionen

Im ersten Schritt musst du den Nutzen deines Produktes vermitteln und emotionalisieren. Verkaufe hier die Lösung des Problems, nicht das fertige Produkt. In diesem Teil gehst du auf das Problem des Kunden ein und holst ihn damit ab.

2. Logik / Ratio

Der zweite Teil besteht aus dem Logikteil und der Ratio. Das erreichst du über Beweise durch Fotos, Einblicke, Bewertungen, Garantien etc. Hier nennst du also nur logische Dinge. Jetzt könnte dein Kunde das erste mal bereit sein, ein Kaufangebot zu bekommen.

3. Angst / Verknappung

Menschen neigen zur Prokrastination. Das bedeutet: Wir alle erledigen Dinge erst kurz vor knapp. Diesen Effekt nutzt du am Ende deiner Sales-Page. Limitiere dein Angebot durch Geld-, oder Naturalrabatte, durch eine begrenzte Stückzahl des Angebots. Du erzeugst also etwas Verkaufsdruck

Diese oben aufgezeigte Reihenfolge der Argumentation hat sich in vielen Jahren des Marketings als besonders wirkungsvoll herausgestellt. Achte auch darauf, die stärksten Argumente zu Beginn zu nennen, denn so weckst du das größte Kaufinteresse.

Geniale Punkte für deine Verkaufsseiten

An den folgenden Punkten kannst du dich beim erstellen deiner Verkaufsseite orientieren:

- ✓ Pre-Headline – Aufreiser für dein Thema und deine Zielgruppe
- ✓ Headline – Zutreffende Überschrift mit der du den Sales-Text verkaufst
- ✓ Subheadline
- ✓ Problem / Engpass adressieren. Gleichheit aufbauen. Menschen mögen Menschen, die so sind, wie du und ich.
- ✓ Benefits setzen / Ausblick und gleichzeitig Dringlichkeit kommunizieren JETZT weiterzulesen (Lies jetzt weiter, denn ich kann dir nicht genau sagen, wie lange dieses Angebot noch besteht.“)
- ✓ Lösung adressieren
- ✓ Welchen Vorteil hätte es für dich, wenn das Problem gelöst wäre?
- ✓ Deine Lösung beschreiben mit Mega-Benefits
- ✓ Beweise durch empirische Fakten
- ✓ Beweise durch Kundenerfolge
- ✓ Selbstvertrauen stärken: für wen ist es und für wen ist es nicht?
- ✓ Preisauflührung & Call-to-Action
- ✓ Bonus-Geschenke
- ✓ Sicherheit: Ergebnis Garantie
- ✓ Sicherheit: Geld-zurück-Garantie
- ✓ Call-to-Action
- ✓ FAQ

Affiliate-Marketing Starter-Guide

Beispiel einer gut konvertierenden Sales-Page

Ich habe für dich eine meiner besten Verkaufsseiten für dich verlinkt. Werfe gerne einmal einen Blick darauf:



[zur Sales-Page: Der Affiliate-Master-Kurs](#)

9. Schritt: Massenweise Besucher generieren (Traffic)

Wie bereits beschrieben sind die Faktoren Conversion, Traffic und Funnel überlebensnotwendig. Der Beste Funnel bringt jedoch nichts, wenn keine Besucher durchkommen. Daher beschäftigen wir uns nun etwas genauer mit dem Thema Besucher.

Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Traffic. Einmal bezahlten Traffic und einmal organischer-Traffic. Bei bezahltem Traffic zahlst du dafür, dass ein Besucher durch eine Werbeanzeige auf deine Seite klickt. Der große Vorteil an bezahltem und zielgerichtetem Traffic ist, dass du genau definieren kannst, wer deine Werbeanzeige sehen soll. Somit hast du einen großen Einfluss darauf, wer deine Anzeigen sieht und die Kaufwahrscheinlichkeit.

Bei organischem Traffic hast du dagegen weniger Einfluss wer und wie viele Menschen auf deine Seiten kommen. Zudem ist dies mit viel Arbeitsaufwand verbunden.

Für den Anfang empfehle ich dir daher deine Besucher über bezahlten Traffic zu generieren. Du kannst damit genau bestimmen, wie viele Seitenaufrufe du hast und bist nicht irgendwelchen Algorithmen von Google unterworfen.

Um schnell profitabel zu werden ist gerade am Anfang bezahlter Traffic äußerst wichtig für dich. Bei bezahltem Traffic wird auch nochmals in zwei Arten unterteilt. Einmal Suchtraffic und einmal Impulstraffic.

Suchtraffic wird über eine Suchmaschine generiert (z. B. Google). Hier suchen die Personen aktiv nach einer Lösung für ein bestehendes Problem. Du kannst die entsprechenden Wörter (Keywords) bestimmen, unter welchen deine Seite dem Suchenden angezeigt wird.

Zu Impulstraffic zählen beispielweise Facebook Werbeanzeigen. Hier bekommen die Besucher etwas zu sehen, wonach Sie eigentlich nicht aktiv gesucht haben. Sie scrollen durch Ihren Newsfeed und zwischendrin sehen Sie deine Anzeige.

10. Schritt: Bezahlte Werbung erstellen

Facebook ist wirklich extrem gut und wichtig als Trafficquelle geworden. Du kannst hier deine Zielgruppe wirklich extrem genau bestimmen. Nachdem Facebook in den nächsten Jahren noch weiter wachsen und zur Besuchergenerierung noch einflussreicher werden wird, zeige ich dir in diesem Kapitel etwas über die Erstellung einer Werbeanzeige.

Mit Facebook Werbeanzeigen kannst du neue Seitenbesucher, Käufer, Follower und weitere Ziele erreichen.

Aber wir konzentrieren uns mit Facebook erst einmal auf Traffic, also Besucher auf deine Seite zu bekommen.

1. Lege für dein Unternehmen eine Facebook-Seite an
2. Erstelle ein Werbekonto über den Facebook Business Manager
3. Erstelle den Facebook-Pixel im Business Manager von Facebook und hinterlege ihn, wie in der Anzeige Beschrieben, auf deine Seite. Du wirst ihn für spätere anzeigen benötigen.



So gewinnst du Seitenbesucher mit Facebook

Die wichtigsten Schritt zum Anlegen einer Werbeanzeige, um Seitenbesucher zu generieren

Mit dem Werbeanzeigenmanager kannst du deine erste Werbeanzeige erstellen:

1. Definiere dein Ziel der Facebook Kampagne

Zu Beginn empfiehlt sich die Variante Traffic zu wählen, da Facebook noch keine genauen Informationen zu dem genauen Besucherprofil der Seite besitzt

2. Gib deiner Kampagne einen Namen

Benenne deine Kampagne eindeutig mit allen notwendigen Informationen, um später den Überblick nicht zu verlieren.

3. Definiere deine Zielgruppe

Grenze deine Zielgruppe so genau wie möglich ein.

4. Platzierungen definieren

auch wenn Facebook die automatische Platzierung empfiehlt, ist es wesentlich effektiver und kostensparender, wenn du vorerst nur Facebook-Feeds als Plattform auswählst. Hier ist die Interaktion eines Users bei Facebook am höchsten. Zudem bekommen sowohl Desktop als auch Mobile User die Anzeige ausgestrahlt.

5. Definiere dein Tägliches Anzeigenbudget.

Lege jetzt dein tägliches Anzeigenbudget fest. Für den Anfang, um die Anzeigen zu testen, reicht bereits ein Budget von 5-10 EUR aus.

6. Erstelle eine Werbeanzeige

Den Aufbau der Werbeanzeige siehst du nachher noch genauer.

Aufbau der perfekten Werbeanzeige

Die perfekte Werbeanzeige zu erstellen ist kein Hexenwerk, aber auch kein Kinderspiel. Hier gilt auch wieder: Testen, testen, testen...

Ich habe für dich eine Checkliste mit Inhalten einer perfekten Werbeanzeige zusammengestellt:

- ✓ Interesse weckender Einstieg der Produktbeschreibung. Beispielsweise durch eine Frage an die Zielgruppe oder die direkte Ansprache der Zielgruppe
- ✓ Beschreibung mit Vorteil und relevanten Informationen versehen
- ✓ Call-to-Action für Link-Klick einbauen
- ✓ Link zur Optin-Seite in Beschreibung verwenden
- ✓ Lange Links mit Link-Shortener verkürzen
- ✓ Emojis in Beschreibung verwenden
- ✓ Auffälliges Bild mit starken Farben verwenden. Gegebenenfalls das Bild mit einer konträren Farbe zum Facebook Blau einrahmen
- ✓ Weniger als 20 % Text auf dem Bild verwenden
- ✓ Falls möglich, Bilder mit Menschen nutzen
- ✓ Titel und Text mit Magic Words versehen
- ✓ Titelbeschreibung mit mehr als einer Zeile. Unter „Headline“ Beschreibung einfügen und Call-to-Action verwenden.
- ✓ Format 1200 x 628 px einhalten

11. Schritt: Expertenstatus aufbauen

Zunächst möchte ich dir erklären, warum es so wichtig ist, einen Expertenstatus zu haben. Dies lässt sich auf zwei Punkte zusammenfassen:

1. Du kommst leichter mit (potenziellen) Kunden in Kontakt

Als Experte in deiner Nische bekommst du automatisch öfters Anfragen von potenziellen Neukunden. Dadurch kannst du direkt die Wünsche, Ziele und Probleme deiner Zielgruppe herausfinden. Ein weiterer noch wichtiger Grund ist, dass du als Experte viel mehr Vertrauen erhältst. Dadurch gewinnst du mehr Neukunden

2. Du kannst höhere Preise verlangen

Als Experte bekommst du automatisch mehr Anfragen von Kunden, die mit dir zusammenarbeiten möchten. Somit ist es auch leichter möglich, einen höheren Preis durchzusetzen.

Mache dein Wissen relevant

Ein bekannter Glaubenssatz ist, dass Experten die absolut Besten in Ihrem Bereich sein müssen. Sie müssen geradezu weltmeisterlich sein. Dem ist aber nicht so.

Ein Experte ist nämlich die Person, die es schafft ein spezifisches Problem von einer bestimmten Zielgruppe zu lösen oder bei der Erreichung eines spezifischen Ziels zu helfen.

Naturgemäß kannst du nicht allen Kunden gleichermaßen helfen. Manchmal benötigt der Kunde einfach einen anderen Experten. Das ist auch okay so. Wichtig ist, dass die Kunden, deren Problem du löst, zu 100 % zufrieden mit dir sind.

Finde heraus, welchen Kunden du mit deinem Wissen am besten helfen kannst und konzentriere dich auf deren spezifische Bedürfnisse.

Falls du nun denkst, du hast kein Wissen mit dem du anderen helfen kannst: FALSCH. Jeder Mensch hat in speziellen Gebieten besonderes Fachwissen, Leidenschaft oder bereits bestimmte Erfolge erzielt.

Zudem wird das Expertenwissen auch oft erst entwickelt bzw. gefestigt, wenn du deine Leidenschaft bzw. Wissen mit anderen teilst. Du wirst erstaunt sein, wie viel Wissen du tatsächlich zu deinem bestimmten Thema hast.

Auch fehlendes Wissen kannst du heutzutage kinderleicht aufbessern. Natürlich müssen auch Experten nicht alles wissen. Man muss jedoch wissen, wo es zu finden ist und den Kunden einen Mehrwert dadurch bieten!

Am besten fängst du heute noch an und überlegst dir, was du ganz besonders gut kannst. Was du gerne machst? Was dir Spaß macht? Hobbys? Ganz bestimmt gibt es in Deutschland viele Menschen, welchen du mit deinem Wissen weiterhelfen kannst.

Aufbau eines Expertenstatus mit deinem eigenen BLOG

Um im Internet sichtbar zu werden und sich optimal zu positionieren, reicht die bloße Erstellung deiner Internetseite leider nicht mehr aus. Kein Problem, mit den folgenden Tipps ist dies für dich trotzdem kein Problem. Du solltest einen BLOG auf deiner Internetseite einbauen. Mit diesem Tool schaffst du es sehr schnell dich im Internet als Experte zu positionieren und Sichtbarkeit zu erlangen.

Der Blog hat folgende 3 Aufgaben:

1. Mit kostenlosem Content deine Marke aufbauen und als Experte positionieren

In deinem BLOG gibst du dein Wissen preis. Damit überzeugst du deine Leser und positionierst dich schnell als Experte auf deinem Gebiet

2. Vertrauen aufbauen und Besucher in Kunden verwandeln

Durch dein geteiltes Wissen und deinem Expertenstatus erhöhst du das Vertrauen deiner Besucher und somit die Kaufbereitschaft.

3. Besucher in Interessenten verwandeln

Am Ende deines BLOG-Beitrags kannst du deinen kostenlosen Lead Magnet anbieten und damit die E-Mail-Adressen deiner Besucher einsammeln. Natürlich sollte der Leadmagnet auch zum Thema passen

Aufbau der optimalen Startseite

Wichtig ist, dass der Besucher deiner Seite sofort erkennen kann, um was es in deinem BLOG geht. Deswegen brauchst du eine Überschrift, welche deinen Besucher auf dein Wissen aufmerksam macht. Deine Überschrift sollte direkt Interesse beim Besucher wecken!

Nun kennst du die 11 Schritte zum Aufbau eines Online-Business.

Mit dem Affiliate-Master-Kurs 2.0 lernst du nun, wie du deine gesammelte Theorie nun in die Praxis umwandelst....



Die Schritt für Schritt Anleitung für deinen Erfolg. Wie sich deine E-Mail-Liste automatisch füllt und mit zielgerichtetem Affiliate-Marketing in passives Einkommen umwandeln lässt!

Verschwende keine Zeit mehr und gründe noch heute dein erstes Online-Business!

[>>hier geht's zum Affiliate-Master-Kurs<<](#)

Haftungsausschluß

Der Inhalt dieses E-Books wurde mit großer Sorgfalt geprüft und erstellt. Für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Inhalte kann jedoch keine Garantie oder Gewähr übernommen werden.

Der Inhalt dieses E-Books repräsentiert die persönlichen Erfahrungen und Meinungen des Autors und dient nur dem Unterhaltungszweck. Es wird keine juristische Verantwortung oder Haftung für Schäden übernommen, die durch kontraproduktive Ausübung oder durch Fehler des Lesers entstehen. Es kann auch keine Garantie für Erfolg übernommen werden. Der Autor über nimmt daher keine Verantwortung für das Nicht-Erreichen der im Buch beschriebenen Ziele.

Diese E-Book enthält Links zu anderen Webseiten. Auf den Inhalt dieser Webseiten haben wir keinen Einfluss. Deshalb kann auf diesen Inhalt auch keine Gewähr übernommen werden. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist aber der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Rechtswidrige Inhalte konnten zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht festgestellt werden.

Impressum

Autor: Thomas Bux

Thomas Bux
Schwabenstr. 28
86343 Königsbrunn

E-Mail: thomas.bux@money-maker-anleitung.de

Quellenangaben:

<https://money-maker-anleitung.de>

<https://mehr-geschaeft.com>