

1. Starte mit deinem kostenlosen Angebot

Mache deinem Besucher direkt ein spezifisches Angebot. Wir möchten direkt eine E-Mail-Adresse einsammeln, im Tausch gegen eine E-Mail-Adresse.

GRATIS: Dein Fahrplan zum Erfolg...

In 6 Schritten zum Affiliate-Marketing Experten

Automatisierte Einnahmen & Provisionen im Internet generieren!

Sofort! → Jetzt 1:1-Anleitung sichern:



Jetzt durchstarten 

*Affiliate-Marketing jetzt starten! Werde jetzt teil meiner exklusiven E-Mail-Liste und erhalte das kostenlose E-Book. Zudem bekommst du regelmäßige Tipps und Tricks rund um das Thema Affiliate- & Online-Marketing!



2. Social Proof / Vertrauen

Ein Besucher, welcher dir nicht vertraut, wird auch seine E-Mail-Adresse nicht hinterlassen. Deshalb ist es wichtig, den Kunden von deinem Können zu überzeugen. Biete ihm einen Grund, warum er dir vertrauen sollte (Social-Proof)

Dies können Kundenbewertungen und Feedbacks sein. Alternativ auch Webseiten oder Magazinen, auf welchen du bereits aktiv warst. Hier bietet sich zukünftig an, deine Gastgeber aufzuführen! Dies ist eine der besten Möglichkeiten, um Vertrauen aufzubauen.

Bekannt aus:



Thomas ist mein Mentor und dank seiner Hilfe ist mein Affiliate-Business förmlich durch die Decke gegangen. Er hat mir immer wieder neue Wege aufgezeigt und ist maßgeblich an meinem Erfolg beteiligt!



Herbert Gehret
Affiliate-Marketer & mein Mentee



Thomas hat mich durch seine offene und hilfsbereite Art zusammen mit seinem fundierten Wissen im Bereich Online- und Affiliate-Marketing voll und ganz überzeugt. Er war ein hervorragender Gast in meinem Podcast, der immer darauf aus ist, Mehrwert für andere zu liefern!



Simon B.
Affiliate-Marketer & Podcaster / simonlerntaffiliate.de

3. Nutze eine Geschichte, um die Besucher abzuholen

Am besten kannst du deine Besucher abholen, indem du eine Geschichte schreibst, welche deine Zielgruppe betrifft bzw. anspricht.

Menschen lieben Geschichten. Vor allem, wenn Sie sich damit identifizieren und eine emotionale Verbindung herstellen können. Du kannst auch grundsätzliche Mythen oder Scheinwahrheiten für deinen Einstieg verwenden.

So erstellst du einen Verkaufsfunnel, welcher dir passive Einkommensströme generiert...



Thomas Bux - Geschäftsführer & Gründer

Die erschreckende Wahrheit:

Wir schreiben das Jahr 2019 und viele erfolgreiche Online-Marketer haben das Potenzial des Internets bereits erkannt.

Viele gute Nischen sind somit bereits besetzt und Werbeanzeigen werden immer teurer. Inzwischen werden die Top-Platzierung der Werbeanzeigen bereits versteigert (Facebook & Google)...

Diese Geschichte hat das Ziel, den potenziellen Interessenten abzuholen. Er sollte diesen Text lesen und dabei nicken. Punkte finden, die er selbst bereits festgestellt hat.

Die Einstiegsgeschichte sollte allerdings nicht zu lang sein und deinen Leser lediglich zum Weiterlesen anregen.

4. Nun kommen wir zum Problem deiner Zielgruppe

Nun adressieren wir das dabei bestehende Problem und die Herausforderung, welche deine Zielgruppe hat. Natürlich bietet mein Newsletter die Lösung im weiteren Verlauf...

Wir möchten bei deiner Zielgruppe den Wunsch wecken, das Problem zu lösen.

Wie sollst du also noch Geld verdienen können, ohne das deine Werbeausgaben alle Gewinne auffresse?

Bestimmt nicht, wenn du plumpe Werbeanzeigen schaltest und auf massenweise Verkäufe hoffst...

Einfache Werbeanzeigen werden von den Internetusern sofort erkannt und konsequent ignoriert!

5. Die Lösung des Problems

Nun haben wir beim Interessenten das Lösungsbewusstsein geschaffen. Er findet sich in dem genannten Problem wieder. Er gibt uns Recht.

Perfekt, nun liefern wir die Lösung. In unserem Newsletter bekommt er die Lösung für das oben genannte Problem. Allerdings zeigen wir nur, „Was“ wir lösen. Wenn er das „Wie“ erfahren möchte, muss er sich natürlich erst einmal eintragen.

Auch ich musste dies 2016 schmerzhaft lernen... Allerdings konnte ich dadurch einen zeitlosen Prozess entwickeln, welche noch heute einwandfrei funktioniert!

Dank meiner Strategie habe ich es inzwischen geschafft, dass ich dauerhafte Einnahmen im 4-stelligen Bereich generieren kann.

Ohne unnötige Werbeausgaben!

6. Die Aufforderung bzw. Call-to-Action (CTA)

Nun kommt ein enorm wichtiger Teil, da sonst trotzdem nicht die gewünschte Handlung ausgeführt wird. Wir geben dem Interessenten nun eine klare und direkte Anweisung, was er machen muss, um die Lösung zu erhalten!

Du möchtest auch den Sprung zum erfolgreichen Online-Unternehmer schaffen?

Genau das zeige ich dir in meinem GRATIS E-Book! (6 Schritte zum erfolgreichen Online-Business)“.

BONUS1: Die Grundlagen des Online-Marketing

BONUS2: Regelmäßige Insider-Tipps via Mail. Werde Teil meiner exklusiven E-Mail-Liste und baue dir dein eigenes Online-Imperium auf!

Auf was wartest du? Abonniere hier meinen E-Mail-Newsletter und erhalte dein Gratis-Fahrplan zum Erfolg:



Das Bild zeigt ein Formular zur E-Mail-Abonnierung. Oben befindet sich ein Textfeld mit der Platzhalter-Text 'Deine E-Mail-Adresse'. Darunter ist ein orangefarbener Button mit der Aufschrift 'Jetzt durchstarten' und einem blauen Pfeil-Symbol, das nach rechts zeigt.

*Profitiere von den regelmäßigen Insider-Tipps via E-Mail und hebe dein Business auf Champions-League-Niveau!

Live-Beispiel aus der Praxis

Genug Theorie, schau es dir einfach in der Praxis an und nehme dir ein Beispiel an meiner bestehenden Startseite!

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

So sammelst du fleißig E-Mail-Adressen ein und verwandelst deine Besucher in treue und begeisternde Fans!