



WEBPIRAT.DE

AFFILIATE MARKETING UND WORDPRESS



AFFILIATE MARKETING UND WORDPRESS GRUNDLAGEN
GELD VERDIENEN MIT NISCHENSEITEN

AFFILIATE MARKETING & WORDPRESS

Geld verdienen mit Nischenseiten – Die Grundlagen des Affiliate Marketings

Die Digitalisierung ist im Gange und wer jetzt nicht auf den Zug aufspringt, ist selber schuld. Ein eigenes Unternehmen zu gründen und damit erfolgreich zu werden, war nämlich nie einfacher als heute. Lerne die Potenziale des Internets kennen und nutze deine Chance.

Onay Osman
www.webpirat.de



AFFILIATE MARKETING & WORDPRESS GRUNDLAGEN



INHALTSVERZEICHNIS

<i>Vorwort</i>	6
Vorteile eines Online-Unternehmens	7
Mythen im Online Marketing.....	8
<i>Motivation zum Start</i>	10
<i>Ein wichtiger Hinweis</i>	11
AFFILIATE MARKETING	12
& WORDPRESS GRUNDLAGEN	12
<i>Schritt für Schritt Anleitung</i>	14
<i>Die Themen- bzw. Nischenfindung</i>	15
Was ist eine Nische?	15
Wie finde ich eine passende Nische?	16
<i>Keyword Research und Projektplanung</i>	18
Wie sieht eine Keyword Research aus?	18
Wie sieht die Projekt- bzw. Seitenplanung aus?	19
<i>Web hosting & Domain Registrierung</i>	20
Was ist ein Web Hoster?	20
Wieso ist die Wahl des Web Hosters wichtig?.....	21



<i>WordPress Installieren</i>	22
<i>Webseite Einrichten</i>	22
Das Theme	23
Die Plugins	24
Die Seitenstruktur.....	24
<i>Inhaltserstellung</i>	27
Wie sieht der perfekte Inhalt einer Seite aus?	28
Kann man Inhalte outsourcen und Texte schreiben lassen?	29
Wo kann man Texte erstellen lassen?.....	29
<i>Lizenz- und kostenfreie Stockbilder</i>	31
<i>Seiten & Beiträge Veröffentlichen</i>	32
<i>Suchmaschinenoptimierung</i>	33
On-Page Optimierung	34
Off-Page Optimierung.....	35
<i>Traffic</i>	36
<i>Affiliate-Links</i>	37
Welche Affiliate-Programme gibt es?.....	38
<i>Herzlichen Glückwunsch zu deinem Online Unternehmen!</i> ..	40



VORWORT

Die Tatsache, dass du dieses E-Book gerade liest, zeigt mir, dass du dich - vielleicht mehr, vielleicht weniger - dafür interessierst, dein eigenes „Online Business“ aufzubauen um dadurch automatisiert und passiv im Internet Geld zu verdienen.

Und das ist wirklich ein großes Lob wert, denn bisher haben nicht alle Menschen das unglaubliche Geschäftspotenzial des Internets erkannt. Viele denken immer noch, dass das Thema „Geld verdienen im Internet“ ein Mythos ist. Aber dieselben Menschen haben auch Angst vor der gewerblichen Selbständigkeit und dem Unternehmertum.

Es mag vielleicht mit der Illusion des „sicheren Lebens“ zusammenhängen, dass diese Menschen eine selbständige Tätigkeit scheuen und lieber für einen anderen Unternehmer tagtäglich arbeiten - in einem Job, welches sie hassen.

Hauptsache der Gehalt ist Anfang des Monats auf dem Konto und die 28 Tage Urlaub im Jahr sind sicher.

Sei ehrlich, wie viele Menschen kennst du in deiner Umgebung, die glücklich sind mit ihrer Arbeit?

Ich gratuliere dir deshalb, weil du das Potenzial und die folgenden Vorteile eines Online-Unternehmens erkannt hast und endlich die Dinge selbst in die Hand nehmen möchtest.

Vorteile eines Online-Unternehmens

- Kein Startkapital notwendig.
- Keine Vorkenntnisse oder Vorerfahrung notwendig.
- Kann neben Schule, Studium und Arbeit betrieben werden.
- Ortsunabhängiges Arbeiten.
- Echtes, passives und vor allem hohes Einkommen durch Automatisierung.
- Einmal aufgesetzte Systeme generieren monatlich Geld.
- Sehr viele, erprobte Geschäftsmodelle zum Nachmachen.
- Extrem hohe Nachfrage nach digitalen Produkten.
- Möglichkeit ohne eigene Produkte 5-stellige Umsätze zu generieren.

In diesem **E-Book** möchte ich dir nicht nur die alleinigen Vorteile eines Online Business aufzählen, sondern ich möchte dir die Möglichkeiten zeigen, wie du erfolgreich anfangen kannst.

Doch bevor wir anfangen, möchte ich dir noch einige Mythen rund um das Thema Online Marketing aufzählen, welche du bestimmt schonmal gehört hast, die du aber schnell wieder vergessen solltest.

Mythen im Online Marketing

In vielen Gesprächen mit meinen Mitmenschen fällt mir auf, dass viele Falschannahmen in Bezug auf Online Marketing existieren. Das Problem ist nur, dass durch diese Mythen, Menschen wie du und ich, die auf eine selbständige Tätigkeit im Internet setzen wollen, davon abgehalten werden – gar abgeschreckt werden – ihre Pläne in die Tat umzusetzen und ihre Träume zu verwirklichen.

Einige dieser Mythen sind

- Im Internet kann man nicht seriös Geld verdienen.
- Geld verdienen im Internet ist nur Träumerei.
- Technik und Internet ist nur etwas für „Computer-Freaks“.
- Es ist nicht möglich ohne eigene Produkte Geld zu verdienen.
- Man braucht eine Ausbildung um Online Marketing zu betreiben.
- Ein Unternehmen ohne Startkapital aufzubauen ist unmöglich.

Kommen dir die Aussagen bekannt vor? Ich kann dir garantieren, dass diese Aussagen einfach nur falsch sind. Menschen, die solche Aussagen treffen, haben entweder noch nie etwas mit Online Marketing zu tun gehabt oder sind schlichtweg Verlierer, die sehr früh

aufgegeben haben. Du kannst und du wirst mit einem Online Business Erfolg haben, wenn du eigenständig und diszipliniert lernst und dein Wissen in die Tat umsetzt.

Egal, ob du im Moment zur Schule gehst, studierst, arbeitest oder arbeitslos bist. Es liegt in deiner Hand dein Leben zu verändern!

Alle nötigen Informationen zum Aufbau eines Online Unternehmens stelle ich dir auf www.webpirat.de zur Verfügung.

MOTIVATION ZUM START

In den nachfolgenden Seiten dieser Lektüre werde ich dir alles ganz genau erklären, was du für den Start eines erfolgreichen Online Business benötigst. Ich werde dir Schritt für Schritt zeigen wie du als kompletter Neuling im Internetbusiness vorgehen musst. Und der wichtigste Grundbaustein in einer selbständigen Tätigkeit - egal ob Online oder Offline – ist die **Selbstmotivation**. Wenn du mit deinem Unternehmen Erfolg haben möchtest, solltest du dich selbst motivieren können.

Egal, wie verlockend eine ortsunabhängige Tätigkeit und ein passives Einkommen klingen mag, auch im Online Business zählt; *fortes fortuna adiuvat* - Die Tüchtigen unterstützt das Glück! Du musst es dir aneignen, dich jeden Tag aufs Neue zu motivieren und an deinem Unternehmen zu arbeiten. Auch wenn du von morgens 8 bis 20 Uhr in einem Job arbeitest, hast du immer noch mindestens 2 Stunden am Tag Zeit dir dein Business aufzubauen.

Gerade am Anfang einer Internettätigkeit muss man sehr viel Zeit und Schweiß investieren, bevor man überhaupt erste Erfolge verzeichnet. Sind aber die ersten Erfolge sichtbar, geht es sehr schnell bergauf. Erst dann siehst du, dass es sich gelohnt hat so viel Zeit investiert zu haben. Habe Geduld, motiviere dich selbst und du wirst mit örtlicher und finanzieller Freiheit belohnt.

EIN WICHTIGER HINWEIS

Ich weiß, du stehst noch ganz am Anfang und kannst alles, was du bisher gehört oder gelesen hast, nicht so ganz einordnen. Du weißt auch womöglich nicht genau, wo und wie du überhaupt anfangen sollst. Mir ging es am Anfang genauso!

Es gibt sehr viele „Selbstdarsteller“, die sich gerne und oft Online Marketer taufen und unwissenden Menschen ihre „Methoden“ verkaufen. Das ist übrigens auch eines der Gründe wieso Online Marketing für Viele so unseriös wirkt.

Diese Gurus betreiben Online Marketing nur des Geldes wegen. Und genau DAS sollst du meiden!

Die folgende Lektüre wird dir zeigen, wie Online Marketing funktioniert und wie auch du größere Summen an Geld mit einem Internetbusiness generieren kannst. Nutze dieses Wissen bitte nicht zum Schlechten und gehe mit ihm verantwortungsvoll um.

Das, wofür ich mich einsetze und stehe, ist seriöses Online Marketing.

AFFILIATE MARKETING

& WORDPRESS GRUNDLAGEN

Alles Wissen der Welt wird nützt nichts, wenn es nicht in die Tat umgesetzt wird. Der allererste Schritt in der Umsetzung eines Online oder Affiliate Projektes hat aber eher weniger mit Online Marketing zu tun, sondern mehr mit deiner Selbsteinschätzung.

Du solltest nämlich zunächst deine Stärken und Schwächen auflisten, imaginär oder auf Papier. Dazu solltest du folgende Fragen beantworten.

- Was sind deine Interessensgebiete?
 - Was sind beispielsweise deine Hobbys?
 - In welcher Marktnische hast du mehr Wissen?
 - (*Computer, Finanzen, Kleidung, Daten, Sport usw.*)
- Hast du in der Webseiten-Erstellung Vorkenntnisse?
- Wie gut schätzt du deine Schreibfähigkeiten ein?

- Hast du verkäuferische Gaben oder Vorkenntnisse?

Auch wenn du auf alle Fragen nicht zufriedenstellende Antworten hast, keine Sorge. Da dieses E-Book für Anfänger ohne Vorkenntnisse ist, werde ich dir mit meinen Anleitungen zeigen, wie du es schaffst ein eigenes Online Business aufzubauen.

Falls du bereits einige Skills haben solltest, kannst du einige Schritte überspringen und schneller ans Ziel gelangen.

SCHRITT FÜR SCHRITT ANLEITUNG

Auf den nachfolgenden Seiten findest du eine ausführliche Anleitung zum Aufbau eines profitablen Internet-Unternehmens.

Begleitend zur Theorie habe ich aber auch einen „visuellen“ Sechs-Wochen-Plan im PDF-Format vorbereitet. Dieser Plan soll dich aufmerksam auf die Reihenfolge der Schritte machen und eine Übersicht darstellen. Außerdem kannst du hier den genauen Stand deines Unternehmens nachprüfen.

Unter dem folgenden Link kannst du es herunterladen:

- <https://webpirat.de/premium-affiliate-kurs/downloadbereich/>

DIE THEMEN- BZW. NISCHENFINDUNG

Das Fundament eines Online-Unternehmens, liegt immer in der Themenfindung. Im Online Marketing wird dafür der Begriff Nischenfindung verwendet.

Was ist eine Nische?

Eine Nische im Internet stellt das Themengebiet eines Interessenten dar. Wenn beispielsweise eine Person sich für SSD Festplatten interessiert, ist die Nische „Computer“ und die Unternische „Festplatten bzw. SSD Festplatten“.

Beispiel: Computer > Computer Hardware > Festplatten > SSD Festplatten > SSD Festplatten für 100 Euro

In diesem Beispiel haben wir nun die Hauptnische „Computer“ bis in die kleinstmögliche Unternische zerlegt.

Wichtig hierbei ist, dass es eine Nachfrage geben muss. Wenn wir uns beispielsweise als unsere Hauptnische auf die Mikronische „Festplatten für 20 Euro“ konzentrieren, diese Nische aber keine bzw. eine sehr geringe Nachfrage hat, ist das Geschäft für uns nicht profitabel. Der Misserfolg ist hier dementsprechend vorprogrammiert.

Wie finde ich eine passende Nische?

Nachdem wir nun geklärt haben, was eine Nische überhaupt ist und worauf wir bei der Nischenwahl achten sollten, müssen wir das passende Thema für unsere Interessen finden. Das Thema muss also eine akzeptable Nachfrage haben.

Um herauszufinden, wie hoch die Nachfrage einer Nische ist, müssen wir uns an den für die Nischenfindung ausgelegten Tools bedienen.

- Eine Liste mit den Tools, die ich benutze, um Nischen zu finden, findest du auf [Webpirat.de](https://www.webpirat.de) im Mitgliederbereich.

Es gibt jede Menge kostenpflichtige und nur wenige kostenlose Tools. Für den Anfang reicht dir aber definitiv das kostenlose Tool „Google Keyword Planer“.

Google Keyword Planer ist kostenlos und ein Teil von Google Ads. Du benötigst also einen Google Ads Account. Obwohl du bei der Anmeldung Zahlungsdaten hinterlegen musst, kostet dich ein solcher Account nichts.

Nachdem du dir einen Account angelegt hast, wählst du in AdWords in der Menüleiste den Menüpunkt „Tools“ und klickst auf „Keyword Planer“.

Im Keyword Planer selber, kannst du nach Suchbegriffen suchen und dir Daten, wie das monatliche Suchvolumen oder den Wettbewerb deiner Nische anzeigen lassen.

- **Beispielsuche:** SSD Festplatten
 - **Monatliches Suchvolumen:** 10.000 bis 100.000 Suchanfragen
 - **Wettbewerb:** hoch

Nach unserer Beispielsuche vom Keyword „SSD Festplatten“ wissen wir also, dass zehn- bis hunderttausend Menschen monatlich nach einer „SSD Festplatte“ suchen und der Wettbewerb in dieser Nische „hoch“ ist.

Für den Anfang rate ich dir eine Nische auszusuchen, welche einen monatlichen Suchvolumen von maximal zehntausend nicht übersteigt und eine Wettbewerbsgröße von „niedrig“ bis „mittel“ hat.

KEYWORD RESEARCH UND PROJEKTPLANUNG

Wir wissen nun unsere Stärken und Schwächen, wir haben ein Thema für unser Projekt und wir kennen das monatliche Suchvolumen unseres Haupt-Keywords. Nun geht es an die Planung des Projektes.

- Starte nie ohne einen Plan!

Wie sieht eine Keyword Research aus?

Zunächst einmal solltest du zusätzlich zu deinem Haupt-Keyword weitere Keywords finden, die für deine Nische relevant sind. Achte hierbei bitte auch auf ein angemessenes Suchvolumen. Solche Keywords nennt man „Long Tail Keywords“.

- **Beispiel**
 - **Haupt-Keyword:** SSD Festplatten
 - **Long Tail Keywords:** SSD oder SSHD, Unterschied SSD SSHD, Vergleich SSD SSHD usw.

Alle Long Tail Keywords von unserem Beispiel haben ein monatliches Suchvolumen von etwa 100 Suchanfragen.

Wenn du genug Keywords für dein Projekt gesammelt hast, planst du die Seitenstruktur deiner Webseite.

Wie sieht die Projekt- bzw. Seitenplanung aus?

Für den Anfang ist es enorm wichtig, dass du den Überblick nicht verlierst. Mache dir zunächst klar, wie viele Unterseiten du auf deiner Webseite haben möchtest und was die Themen sein werden. Ich empfehle dir für den Anfang nicht mehr als zehn Unterseiten einzuplanen.

- **Beispiel einer Seitenstruktur**
 - Startseite (SSD Festplatten)
 - SSD Festplatten Hersteller
 - SSD Festplatten Top 10
 - Ratgeber
 - SSD Festplatte einbauen
 - Unterschied SSD & SSHD
 - Usw.

WEB HOSTING & DOMAIN REGISTRIERUNG

Der Schritt der Registrierung einer Domain ist sehr wichtig, denn die Wahl des Web Hosters kann den späteren Erfolg deines Projektes maßgeblich beeinflussen.

- **Ich benutze und empfehle dir:** All-Inkl.com

Eine genaue Schritt für Schritt Anleitung zur Registrierung findest du ebenfalls im Downloadbereich des Premium Affiliate Kurses.

- <https://webpirat.de/premium-affiliate-kurs/downloadbereich/>

Was ist ein Web Hoster?

Eine Webseite benötigt einen gewissen „Raum“ bzw. Speicher, welches man als „Webpace“ betitelt. Webspaces werden in sogenannten Servern erzeugt und dem Internet zur Verfügung gestellt.

Auf diese virtuellen Speicher kann man nun Applikationen, wie beispielsweise WordPress installieren.

Die Server, auf denen Webspaces untergebracht bzw. „gehostet“ werden, muss man ab und an pflegen. Damit alles reibungslos funktioniert, kommt hier der sogenannte Web Hoster ins Spiel.

Web Hosting Anbieter stellen uns das WebSpace zur Verfügung und pflegen die Server auf welchen unsere Webseiten gehostet werden.

Wieso ist die Wahl des Web Hosters wichtig?

Es gibt unzählige Web Hosting Anbieter, nicht nur international, sondern auch im deutschsprachigen Raum. Wenn man sich nur mal nach möglichen Anbietern umschaut, wird man von Angeboten überrollt. Da ist es verständlich, dass es schwer fällt, eine Wahl zu treffen.

Der wichtigste Kritikpunkt sollte jedoch immer die Serverleistung sein. Je höher die Leistung eines Servers nämlich ist, desto schneller wird am Ende unsere Seitenladegeschwindigkeit sein.

- Die Ladegeschwindigkeit einer Webseite ist ein sehr wichtiger Faktor im Online Marketing.

Lädt die Seite langsam, verliert man Kunden. Deshalb sollte man bei der Wahl des Web Hosters vorsichtig sein.

Ich habe verschiedene Hoster wie DomainFactory, 1und1 oder Strato getestet. Der mit Abstand beste Web Hoster ist aber meiner Meinung nach [All-Inkl.com](https://www.all-inkl.com). Nicht nur die Leistung stimmt, sondern auch der Service.

WORDPRESS INSTALLIEREN

Nach der Registrierung des Webspaces und des Domains wird das CMS WordPress auf den Webspeicher installiert und mit der Domain verbunden.

Die Installation erfolgt in der Regel mit nur wenigen Mausklicks. Wie so eine Installation bei dem Webhoster All-Inkl.com aussieht, kannst du dir [hier](#) ansehen.

WEBSEITE EINRICHTEN

Im nächsten Schritt geht es an das Einrichten deiner frisch registrierten Webseite. Auch hier benötigst du keinerlei Vorkenntnisse. Das Nutzerinterface von WordPress ist relativ benutzerfreundlich. Viele Einstellungen und Handlungen sind selbsterklärend.

Obwohl die eigentliche Installation mit wenigen Klicks erfolgt, gibt es dennoch beim Einrichten einige wichtige Punkte zu beachten.

Folgende drei Schritte solltest du immer gleich nach der WordPress Installation durchführen:

1. WordPress-Theme auswählen und installieren
2. Wichtige Plugins installieren und einstellen
3. Seitenstruktur einstellen

Das Theme

Das Theme einer Wordpress-Webseite ist ein vorprogrammiertes Layout, welches man mit wenigen Klicks individuell anpassen kann. Einige Themes bieten, je nach Nische, nützliche Eigenschaften, die andere nicht haben. So gibt es unzählige Themes für Unternehmen in den verschiedensten Branchen. Themes für Reisebüros beispielsweise bieten meist ein Feature für die Flugticketsuche und Themes für Fotografen ein Feature für eine ausgereifte Fotogalerie.

Je nach Nische solltest du also ein passendes Theme für dein WordPress aussuchen und installieren. Es gibt sehr viele kostenlose Themes. Für dein erstes Webprojekt würde ich dir raten eines der kostenlosen zu nehmen. Auf kostenpflichtige Premium-Themes kannst du auch später umsteigen, wenn du schon die Grundlagen von WordPress kennst.

Die Plugins

Die Plugins sind die Apps von WordPress und nur mit den richtigen Plugins kommst du wirklich weiter.

Genauso wie es in Smartphones einen Marktplatz für Apps gibt, gibt es auch einen Marktplatz für WordPress Plugins. Viele dieser Plugins sind jedoch mit Malware infiziert und können einer Webseite schaden.

Einige wenige Plugins können aber anders herum der Webseite den erwünschten Boost verpassen und wichtige Aufgaben übernehmen. Diese können beispielsweise Spam-Kommentare eigenständig filtern und löschen, Hack-Angriffe erkennen und diese blockieren, Beiträge zu einem bestimmten Zeitpunkt eigenständig veröffentlichen und noch Vieles mehr.

Die Seitenstruktur

Die Struktur einer Webseite sollte immer vor der Inhaltserstellung geplant werden. Idealerweise sollte man auch bei der Planung Freiraum für spätere Veränderungen lassen.

Wenn wir zum Beispiel die URL <https://www.domain.de/top-liste-2018/> betrachten, sehen wir, dass die Unterseitenadresse auch das

Jahr beinhaltet. Diese Seite könnte aufgrund ihrer URL eventuell im Jahr 2018 sehr gut ranken. In den darauffolgenden Jahren würden die Rankings jedoch drastisch fallen.

Ändert man nun einfach die URL, indem man das Jahr löscht, wird es von Suchmaschinen als eine komplett neue URL angesehen und die bereits existierenden Backlinks gehen verloren.

Man kann natürlich im Nachhinein die alte URL auf die neue weiterleiten und somit den Verlust von Backlinks und Rankings vermeiden. Dies wäre jedoch mit mehr Arbeit verbunden, als einem lieb ist.

Deshalb sollte die Seitenstruktur immer im Vorfeld sorgfältig geplant werden.

- Datum und Jahr sollten in URL's unbedingt vermieden werden. Das Gleiche gilt natürlich auch für die Domain.

Wenn du in deinen WordPress-Einstellungen Permalinks auswählst, siehst du, dass die Voreinstellung auf „Tag und Name“ ist. Für eine optimale Suchmaschinenoptimierung ist diese Einstellung aber nicht geeignet. Deshalb sollst du diese Einstellung bitte bei jeder WordPress-Installation auf „Beitragsname“ ändern.

Einstellungen > Permalinks Hilfe ▾

WordPress bietet die Möglichkeit, individuelle URL-Strukturen für deine Permalinks und Archive zu erstellen. Individuelle URL-Strukturen verbessern Aussehen, Benutzerfreundlichkeit und Vorwärtskompatibilität der Links. Eine [Reihe an Platzhaltern ist verfügbar](#). Hier sind einige Beispiele, um dir den Einstieg zu erleichtern.

Gebrauchliche Einstellungen

Einfach http://webpirat.de/?p=123

Tag und Name http://webpirat.de/2017/11/beispielbeitrag/

Monat und Name http://webpirat.de/2017/12/beispielbeitrag/

Numerisch http://webpirat.de/archive/123

Beitragsname http://webpirat.de/beispielbeitrag/

Benutzerdefiniert http://webpirat.de /%year%/%monthnum%/%day%/%postname%/

Verfügbare Schlagwörter:

Videoanleitungen zu diesen Themen findest du unter WordPress Grundlagen im Mitgliederbereich.

Nachdem du alle Punkte bis hierher abgearbeitet hast, hast du schon deine Webseite größtenteils erstellt. Jetzt musst du es nur noch mit reichlich Inhalt befüllen.

INHALTSERSTELLUNG

„Nur noch mit Inhalt befüllen“ ist leichter gesagt als getan, denn die Inhaltserstellung ist mit das schwierigste am Online Business. Dabei ist es egal, ob du eine Webseite erstellst, ein Video, einen E-Book oder nur eine Landingpage, wenn der Inhalt nicht stimmt, wirst du keine guten Konversionen erzielen.

Lieblos geschriebene Texte werden weder deinen Besuchern gefallen, noch dem Suchmaschinenalgorithmus.

Der Inhalt bzw. der Text eines Webprojektes sollte so gut geschrieben sein, dass es:

1. Die richtige Zielgruppe anspricht
2. Den Besucher fesselt
3. Das Problem des Besuchers löst
4. Der Suchmaschine gefällt

Wobei der 4. Punkt sich von selbst erfüllt, wenn man die ersten drei Punkte beachtet hat.

Inhalte sollten mit Leidenschaft erstellt werden. Je authentischer du deine Texte schreibst, desto mehr Besucher und Käufer wirst du haben.

Zum Start einer Webseite empfehle ich einen Gesamttext von 7.000 bis 10.000 Wörtern.

Wie sieht der perfekte Inhalt einer Seite aus?

Die Frage lässt sich nicht pauschal beantworten, da es immer abhängig von der Zielgruppe ist. Es gibt jedoch einige grundlegende Punkte, mithilfe dessen du deine Inhalte optimal für Besucher und Suchmaschinen ausrichten kannst.

- Der Titel sollte aussagekräftig und interesseweckend sein. Zudem sollte es immer das Haupt-Keyword beinhalten.
- Der Text sollte mit einer Vorschau bzw. kurzen Zusammenfassung des Themas anfangen und die Zielgruppe direkt ansprechen.
- Der komplette Text sollte darauf ausgelegt sein, dass es das Problem des Besuchers löst oder seine Fragen beantwortet.
- Der Umfang des Textes sollte in etwa zwischen 700 und 2000 Wörtern liegen.

Sind diese Punkte erfüllt, stehen die Chancen für Top-Rankings und Konversionen ziemlich gut.

Beispiele hierzu findest du unter Texterstellung im Mitgliederbereich.

Kann man Inhalte outsourcen und Texte schreiben lassen?

Ja, man kann Inhalte outsourcen und Texte schreiben lassen. Ab einem gewissen Zeitpunkt sollte man auch tatsächlich darüber nachdenken, Texte erstellen zu lassen, anstatt sie selber zu schreiben. So spart man sehr viel Zeit und Energie und beschleunigt das Wachstum des Unternehmens.

Auch Einsteiger können direkt mit dem Outsourcen von Aufgaben anfangen und sich die Inhalte für ihre Webprojekte erstellen lassen. Erfahrungsgemäß lohnt sich dieser Schritt für einen Anfänger jedoch nicht. Denn, wenn man Aufgaben an andere abgibt, sollte man diese Aufgaben auch selber beherrschen. Wenn man beispielsweise nicht weiß, wie man einen Verkaufstext schreibt, wie soll man dann dem Autor bzw. den Texter beschreiben, was man möchte?

- Bevor man Aufgaben an andere abgibt, sollte man diese zunächst selbst beherrschen.

Wo kann man Texte erstellen lassen?

Texter und Autoren lassen sich auf verschiedenen Plattformen, wie „machdudas“, „Content“ oder „Textbroker“ finden. Es gibt aber auch

spezielle Facebook-Gruppen, wo man Autoren finden und beauftragen kann.

Bis jetzt habe ich sehr gute Erfahrungen mit Content.de gemacht und empfehle es auch gerne weiter.

Bei Content.de hat man die Möglichkeit Autoren nach Themen und Bewertungen zu filtern. Ich empfehle hier vor allem Autoren zu beauftragen, welche eine eigene Beschreibung in ihren Profilen haben. So kann man schon relativ viel über ihren Schreibstil herausfinden.

Um noch mehr über den Schreibstil eines Autors herauszufinden, empfiehlt es sich zunächst kurze Texte in Auftrag zu geben. Gefällt dir der gefertigte Text nicht, kann man diesen mehrmals korrigieren lassen. Es gibt auch die Möglichkeit Autoren zu blockieren, sodass diese keines deiner zukünftigen Aufträge annehmen können.

Wie gut der Text eines Autors ist hängt aber auch davon ab, wie gut du die Aufgabe und den gewünschten Text beschrieben hast.

LIZENZ- UND KOSTENFREIE STOCKBILDER

Noch vor einigen Jahren war es aufgrund der geringen Internetbandbreite nicht sehr ratsam viele Bilder auf der Webseite zu verwenden, heute sieht das Ganze anders aus. Bilder sind nicht nur für die Veranschaulichung des geschriebenen Textes, sondern haben auch für Suchmaschinen. Denn sie haben auch bei Suchmaschinen einen höheren Stellenwert als zuvor. So können Bildtitel und Metadaten für eine alternative Suchmaschinenoptimierung verwendet werden.

Für Menschen sind diese Angaben unsichtbar und Besucher werden nicht mit SEO-Keywords genervt. Suchmaschinen hingegen können diese Daten lesen und die Relevanz der Webseite viel besser auswerten.

Bei der Verwendung von Bildern muss man aber als Webseitenbetreiber bzw. Content-Creator unbedingt auf die Lizenz des verwendeten Bildes achten. Das unrechtmäßige Verwenden von Bildern kann zu Abmahnungen und zu hohen Strafen führen.

Kostenlose und lizenzfreie Bilder findest du entweder durch die Google-Bildersuche mit der Einstellung „Zur Wiederverwendung und

Änderung gekennzeichnet“ oder auf speziellen Bildersuchmaschinen wie „Pixabay“.

Für WordPress gibt es ein kostenloses Plugin von Pixabay, welches dir ermöglicht, lizenzfreie Bilder direkt in deine WordPress-Seiten und Beiträge einzubinden.

SEITEN & BEITRÄGE VERÖFFENTLICHEN

Nachdem der Inhalt erstellt, mit Bildern einigermaßen visualisiert und für das Auge verschönert wurde, fehlt nur noch ein Schritt und das ist das Veröffentlichen. In WordPress kann man Inhalte entweder sofort oder zu einem voreingestellten Zeitpunkt veröffentlichen.

Das automatische Veröffentlichen von Inhalten kann vor allem zu Beginn einer Webseite klare Vorteile mit sich bringen, nicht zuletzt auch aus SEO-Sicht. Lässt man nämlich vorbereitete Texte in einem bestimmten Rhythmus veröffentlichen, wertet das der Google-Algorithmus meist positiv. Alles auf einmal zu veröffentlichen bringt aber bei anschließender regelmäßiger Pflege auch keine großen Nachteile.

SUCHMASCHINENOPTIMIERUNG

Früher dachte ich immer, dass Suchmaschinenoptimierung etwas für Informatiker und absolute Computer Freaks ist. Heute weiß ich, es ist eine reine Optimierungsmaßnahme oder einfach nur eine Art „Einstellung“ für die eigene Webseite, um besser bei Google und Co. gefunden zu werden.

- Je höher eine Webseite bei den Suchergebnissen gelistet ist, desto mehr Besucher hat diese. Optimal ist eine Platzierung in den Top 3.

SEO ist absolut nicht kompliziert, jedoch etwas zeitintensiv. Es benötigt Geduld und Ausdauer, dafür wird man aber mit geografischer und auch finanzieller Freiheit belohnt.

Die Suchmaschinenoptimierung besteht aus zwei Schritten. Zum einen die On-Page Optimierung und zum anderen die Off-Page Optimierung.

- **On-Page:** Interne SEO-Maßnahmen auf der eigenen Webseite
- **Off-Page:** Externe SEO-Maßnahmen außerhalb der eigenen Webseite

On-Page Optimierung

Alle inhaltlichen Anpassungen der eigenen Webseite fasst man als On-Page Optimierung zusammen. Diese beschreibt Optimierungsmaßnahmen, die man nur selbst an der eigenen Webseite vornehmen kann. Diese Maßnahmen sind nicht von außen oder durch Dritte beeinflussbar.

Die Methoden der On-Page Optimierung können technischer, struktureller und inhaltlicher Natur sein. Unter inhaltlicher und struktureller Optimierung versteht man zum einen das Erstellen von einzigartigen, qualitativen und themenrelevanten Seiteninhalten und zum anderen das korrekte Formatieren dieser. Im Englischen wird auch oft der Begriff „unique content“ benutzt.

Auf der technischen Seite befasst sich die On-Page Optimierung mit Quellcode-Optimierungen der eigenen Webseite. Diese umfassen unter anderem Meta-Titel und Beschreibungen, Bild-Titel und Beschreibungen und Alt-Attribute.

Die On-Page Optimierung sollte immer vor der Off-Page Optimierung erfolgen.

Off-Page Optimierung

Die Off-Page Optimierung ist mindestens genauso wichtig, wie die zuvor angesprochene On-Page Optimierung. Sie umfasst alle externen Optimierungsmaßnahmen einer Webseite. In der Regel sind hiermit, die auf die eigene Webseite verweisenden Links von außen gemeint.

Gegen die Meinung vieler selbsternannten Suchmaschinenoptimierer sind Backlinks immer noch eines der am stärksten gewichteten Rankingfaktoren. Somit sind Backlinks für eine gute Platzierung in den Suchergebnissen unerlässlich. Dabei ist vor allem die Qualität der Backlinks maßgebend für das Ranking einer Webseite. Hier gilt ganz klar; Qualität vor Quantität.

Wie viele Backlinks eine Webseite benötigt, ist meist von der Nische und der Konkurrenz abhängig. Bewegt man sich in einer Nische, wo es kaum Konkurrenz gibt, wird man schon mit wenigen Backlinks weit oben ranken. Voraussetzung dafür ist natürlich eine gute On-Page Optimierung. In einer Nische mit mehr Konkurrenz kommt man langfristig um eine Linkaufbau Strategie nicht herum.

TRAFFIC

Hast du alle Schritte bis hierher befolgt und umgesetzt gratuliere ich dir erst einmal für deine Ausdauer und dein fertiges Webprojekt. Dein Internet bzw. Online Unternehmen ist nun startbereit. Du benötigst nur noch Besucher, die sich für dein Angebot interessieren.

Es ist völlig egal für welche Nische du dich entschieden hast und ob du fremde Produkte oder eigene Produkte verkaufst. Traffic zu generieren ist die Königsdisziplin in der Geschäftswelt. Um Einnahmen zu erzielen benötigst du Besucher. So viele Besucher, wie möglich.

Es gibt viele verschiedene Wege um Traffic zu generieren. Die effektivsten Wege für ein Online-Business sind jedoch, Suchmaschinenoptimierung und Pay-Per-Click bzw. Werbung.

Wenn du die Suchmaschinenoptimierung beherrschst und richtig anwendest, stehen dir die Tore für unendliche Besucher offen und das kostenlos.

Alternativ kannst du natürlich auch für Traffic bezahlen und somit Besucher kaufen. Für den Anfang ist diese Methode jedoch mit Risiken verbunden, weshalb ich dir zunächst einmal die Suchmaschinenoptimierung empfehle. Nachdem du einige SEO-

Grundbausteine erlernt hast und erfolgreiche Split-Tests durchführen kannst, kannst du dich auch an PPC versuchen.

AFFILIATE-LINKS

Dieser Schritt kann je nach Willen bereits bei der Seiten- und Beitragserstellung der Webseite erfolgen. Jedoch empfehle ich die Monetarisierungs-Links erst ein bis zwei Wochen nach der Fertigstellung der Seite einzubauen. Somit zeigt man Google, das der Inhalt der Seite im Vordergrund steht und die Seite nicht nur erstellt wurde, um damit Einnahmen zu generieren. Erfahrungsgemäß werden nämlich neue Webseiten ohne ausgehende Affiliate-Links etwas besser bewertet und das hat eine positive Wirkung auf das spätere Ranking.

Wer eigene Produkte vertreibt bzw. eher ein E-Commerce-Unternehmen aufbaut, sollte natürlich von Anfang an den Inhalt der Webseite auf die Produkte ausrichten.

Wer sein Webprojekt jedoch mit fremden Produkten monetarisieren möchte, kann sich sogenannten Affiliate-Programmen anschließen und mittels Affiliate-Links Provisionen an verkauften Produkten verdienen.

Welche Affiliate-Programme gibt es?

Nahezu jedes größere Unternehmen, welches dir auf Anhieb einfällt, besitzt ein Affiliate- bzw. Partnerprogramm.

Für einige Partnerprogramme, wie beispielsweise das Partnerprogramm von OTTO, kann man sich ausschließlich nur über das Affiliate-Netzwerk „Affilinet“ bzw. „Awin“ bewerben. Es gibt mittlerweile unzählige Affiliate-Netzwerke mit verschiedensten Partnerprogrammen von kleinen bis hin zu den größten Unternehmen. Amazon und Ebay hingegen haben ihre eigenen Affiliate-Plattformen und gehören keinem Netzwerk an.

Mit deinem fertigen Webprojekt solltest du dich nun bei den Affiliate-Netzwerken deiner Wahl registrieren und nach geeigneten Partnerprogrammen für deine Webseite Ausschau halten.

Für die folgenden Partnerprogramme bzw. Netzwerke solltest du dich unbedingt registrieren:

- **Affilinet (bzw. Awin)** – Das größte deutschsprachige Affiliate-Netzwerk mit bekannten Partnerprogrammen, wie OTTO, MediaMarkt und Co.
- **Amazon PartnerNet** – Das bekannteste Partnerprogramm weltweit, sehr zuverlässig.

- **Belboon** – Viele große Unternehmen aber auch mittelgroße Unternehmen vertrauen Ihre Partnerprogramme dieser Plattform an. Oft finden sich hier sehr attraktive Provisionsmodelle.
- **Ebay** – Auch ein sehr starkes und wachsendes Partnerprogramm mit sehr guten Provisionen auf gebrauchte Artikel.
- **Digistore24** – Eines der größten Affiliate Netzwerke, wenn es um digitale Produkte geht. Hier warten Provisionen bis zu 100%. Digistore eignet sich auch als Zahlungsabwickler für Vendoren, die ihre eignen digitalen Produkte verkaufen wollen.

Nachdem du dich für die von dir gewünschten Partnerprogramme beworben hast, bekommst du meist innerhalb von 24 Stunden eine positive Zusage. Sobald du die Bestätigung hast, kannst du anfangen die Produkte deiner offiziellen Partner auf deiner Webseite durch Links oder Werbeanzeigen zu promoten.

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH ZU DEINEM ONLINE UNTERNEHMEN!

Du hast nun eine eigene Webseite, welche für dich vollkommen automatisch Besucher generiert, diese in Kunden umwandelt und dir wortwörtlich im Schlaf Einnahmen bringt.

Wenn du die Lektüre bis hierher gelesen hast, jedoch immer noch nicht mit der Umsetzung anfangen hast, wird es jetzt höchste Zeit. Der Zug der Digitalisierung hat gerade erst angefangen zu rollen, wenn du jetzt noch aufspringst, bist du mit dabei und du profitierst schon bald von den unendlichen Möglichkeiten des Internets und der digitalen Vernetzung.

Um dir einen möglichst leichten Start zu ermöglichen habe ich eine [Schritt-für-Schritt Video-Anleitung](#) erstellt, indem ich dir auf meinem eigenen Bildschirm ganz genau zeige, wie ich ein Webprojekt von Null auf erstelle. Zugang zu dieser Video-Anleitung bekommst du auf [Webpirat.de](#).

Alle Materialien, die hier in dieser Lektüre empfohlen werden findest du ebenfalls im Mitgliederbereich.

Alles Gute und viel Erfolg mit deinem Internet Unternehmen!



Erfahre auf <https://webpirat.de/premium-affiliate-kurs/> mehr über die Online Ausbildung zum Affiliate!