

Herzlich Willkommen...

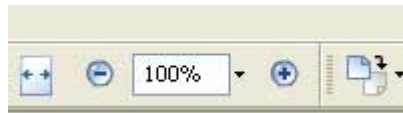
...zum Emaillkurs von Geld-Mine.de!

Du erhältst ihn jedoch auf vielfachen Wunsch kompakt als Ebook zugestellt. Die einzelnen Lektionen sind dennoch markiert und es ist so auch möglich, das Ebook wie einen Kurs oder ein Seminar durchzuarbeiten.

Du erfährst, wie Du im Internet wirklich Geld verdienen kannst und wie Du Deine Webseite so optimierst, dass Du sogar bei über 200 Millionen Konkurrenten (!) auf den vorderen 10 Plätzen stehst!

Über den Aufbau, die Erstellung und die Vermarktung Deine Projektes bis hin zur richtigen Werbestrategie verrate ich Dir alle Geheimnisse, die ich in meinen fast 5 Jahren Interneterfahrung gesammelt habe.

Damit Du den Emaillkurs richtig dargestellt und in optimaler Auflösung sehen kannst, bitte ich Dich, folgende Einstellung oben in der Steuerleiste vorzunehmen:



Die Zoomeinstellungendes PDF-Readers auf 100% stellen

Hier nun eine kleine Zusammenfassung der Lektionen:

- Lektion 1: Grundsatzüberlegung
- Lektion 2: Dein persönliches Nischenthema
- Lektion 3: Dein Partnerprogramm
- Lektion 4: Bewerbung Deines Partnerprogrammes
- Lektion 5: Die passende Domain
- Lektion 6: Die Suchmaschinenfreundlichkeit
- Lektion 7: Deine Website wird erstellt
- Lektion 8: Der Content
- Lektion 9: Deine Einnahmequellen
- Lektion 10: Dein persönlicher Werbeplan
- Lektion 11: Bewerbungstipps für Affiliates
- Lektion 12: Deine Besucher binden und eine Community aufbauen
- Lektion 13: Studiere Deine Besucher
- Lektion 14: Rechtliche und steuerliche Aspekte
- Lektion 15: Zusammenfassende Linkliste

So, das wären die Lektionen. Wie alles im Einzelnen funktioniert, wirst Du dann in den nächsten Lektionen erfahren!

Lektion 1: Grundsatzüberlegungen

Ich hoffe, Du bist in Topform und aufnahmebereit? Dann nichts wie los! Hier kommt Lektion 1 des E-mailkurses von Geld-Mine.de

Wenn Du im Internet Geld verdienen möchtest, musst Du Dir natürlich zuerst überlegen, wie Du das anstellen möchtest. Welche Möglichkeiten gibt es? Welche sind die besten? Und welche Möglichkeit bietet Dir den kreativen Freiraum, individuell Geld zu verdienen? Je nachdem, welche Stärken Du hast?

In Frage kommt da nur das so genannte „Affiliate Marketing“. Was ist das, wirst Du Dich vielleicht fragen? Affiliate Marketing (mehr Infos: http://de.wikipedia.org/wiki/Affiliate_Marketing) beschreibt nichts anderes, als das Geld verdienen mit einem oder verschiedenen Partnerprogrammen - doch halt, davon hast Du bestimmt schon gehört oder?

„Das kenne ich doch schon alles“, wirst Du Dir dann sagen. Ich sage Dir: „Nein, so kennst Du es noch nicht!“

Du hast noch nichts von Partnerprogrammen gehört? Dann hier eine kurze Erklärung: Partnerprogramme (mehr Infos dazu: <http://de.wikipedia.org/wiki/Partnerprogramm>) werden von einigen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Du meldest Dich dort an und kannst von nun an alle Produkte bzw. Dienstleistungen, die das Unternehmen anbietet, selbst verkaufen und bekommst dafür satte Provisionen von bis zu 50% des Verkaufswertes.

Ein Beispiel: Du meldest Dich beim Partnerprogramm von einem Buchladen an. Du bekommst einen Link und stellst den auf Deine Website, in Deine Emailsignatur - wohin auch immer. Jedes Mal, wenn nun ein Kunde über diesen Link etwas beim Unternehmen einkauft, bekommst Du dafür eine Provision.

Beispielsweise beträgt der Provisionssatz 20% und ein Kunde kauft ein paar Bücher im Wert von 100 EUR über Deinen Empfehlungslink. Dann bekommst Du als Dankeschön und Provision dafür 20 EUR des Einkaufswertes vom Unternehmen. Ein simples System, oder nicht? Und nur von Vorteil für beide Parteien - ein WIN-WIN-System also!

Deine Vorteile:

- keine Lagerhaltung
- kein Mindestumsatz => keine Verkaufspflicht => kein Zahlungsrisiko
- kein Startkapital nötig => kostenlos anfangen
- Umsatz ohne Mehraufwand
- Support, Abwicklung, Zeitaufwand => all das bleibt beim Unternehmen - Du verdienst Geld

Affiliate Marketing ist also perfekt, für Anfänger wie für Profis.

Lektion 2: Dein persönliches Nischenthema

Bisher haben wir geklärt, wie Du Geld verdienen möchtest.

Du erinnerst Dich noch? Prima!

Heute möchte ich mit Dir klären, welches Thema Du idealerweise für Dein Projekt wählst. Dabei solltest Du einige Kriterien beachten. Da Du damit Erfolg haben möchtest, ist es wichtig, dass Du kein Thema wählst, bei dem Du allzu viel Konkurrenz hast. Wie Du das testen kannst?

Ganz einfach: gehe auf <http://www.google.de> und tippe dort Dein Thema ein. Beispielsweise versuchst Du Dich bei „Gartenzweg“. Als Ergebnis steht dann rechts oben: „Ergebnisse 1 - 10 von ungefähr 470.000 für Gartenzweg. (0,07 Sekunden)“. Die 470.000 sind für Dich die ausschlaggebenden Ziffern. Versuche ein Thema zu wählen, bei dem dort eine Zahl kleiner als 200.000 steht (je kleiner die Zahl umso besser!). Somit hast Du große Konkurrenz ausgeschlossen.


Was muss noch erfüllt sein? Richtig - es muss überhaupt eine Nachfrage nach dem Produkt vorhanden sein.

Für Google gibt es da ein spezielles Insider-Tool:

<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>

Einfach unter „Geben Sie pro Zeile ein Keyword oder eine Wortgruppe ein:“ pro Zeile ein Keyword eintippen, dessen Konkurrenz- und Nachfragesituation Du testen möchtest.

Unter „Mitbewerberberichte“ siehst Du dann an der Größe des Balkens, wie viel Konkurrenz vorhanden ist und unter „Volumen der lokalen Suche“ und „Durchschnittliches Suchvolumen pro Monat“, wie hoch die Nachfrage im letzten Monat und im Durchschnitt der letzten Monate war.

Bei diesem Tool solltest Du nach Keywords suchen, die unter „Mitbewerberberichte“ einen komplett weißen Balken haben und unter "Suchvolumen" ca. zu 40% () gefüllt ist.

Außer der Konkurrenz und der Nachfrage solltest Du auch noch berücksichtigen, welche Themen Dich interessieren bzw. von welchen Themen Du schon von vornherein Ahnung hast - Dein Hobby, Dein Spezialgebiet oder was auch immer. Denn so ist sicher gestellt, dass Du genug und qualitativ hochwertige Inhalte für Dein Projekt leicht und gerne erstellst und auch das Interesse nicht abreißt.

Schreibe Dir nun einen Zettel oder notiere Dir in einer Worddatei oder im Notepad die 10 besten Themen, die Du anhand der oben genannten Kriterien und der beiden Tools herausgefunden hast. Warum aber gleich 10?

Schlafe eine Nacht über diese Liste mit den 10 optimalsten Themen für Deine Website. Am nächsten Tag liest Du sie Dir noch einmal durch und entscheidest Dich dann, welches Thema Du letztendlich nehmen möchtest. Hierbei sollte entscheidend sein, für welches Thema Du Dich am meisten interessierst, über welches Thema Du bereits am meisten weißt etc. Mit diesem auserkorenen Thema darfst Du nun gespannt auf den nächsten Teil des EMailkurses warten.

Anmerkung:

Du findest einfach kein Thema, was die oben genannten Kriterien erfüllt? Kein Problem, hier ein Tipp: denke Dir keine Begriffe aus, auf die jeder kommen würde, wie zum Beispiel „Auto“, „Geld“, „Versicherung“, „Lampe“ - dort ist die Konkurrenz viel zu groß!

Überlege Dir ein Thema, und davon nochmal eine Spezialisierung und davon evtl. noch eine Spezialisierung. Je mehr Du Dich spezialisierst, desto mehr Erfolg wirst Du haben!

Zum Beispiel überlegst Du Dir das Thema „Bürste“ und spezialisierst das nochmal auf „Hundebürste“ und kommst dann auf „Hundebürsten für Hunde mit sensibler Haut“. Oder Du denkst an „Bohrer“ und spezialisierst das weiter auf „Schlagbohrer“ und spezialisierst Dich dann auf „Ersatzköpfe für Schlagbohrer“ oder Ähnliches. So findest Du interessante Nischenthemen, die die Kriterien erfüllen werden.

Lektion 3: Dein Partnerprogramm

Die letzten Lektionen haben wir geklärt, mit was wir Geld verdienen wollen, und Du hast Dir seit letzter Woche bereits Dein Thema für Dein Projekt ausgesucht - sehr gut!

Heute geht es darum, zu Deinem Thema ein passendes Partnerprogramm zu finden. Und hier liegt auch der Grund, warum Du Dir gleich 10 Themen auf die Liste schreiben solltest: es kann nämlich unter Umständen sein, dass für ein paar Themen keine Partnerprogramme existieren - das passiert aber wirklich nur in den aller seltensten Fällen!

Doch zuerst verrate ich Dir, wo Du die besten Partnerprogramme am bequemsten bekommst und sie am besten verwalten kannst. Und zwar bei so genannten Partnerprogramm Netzwerken. Hier bist Du mit einer Anmeldung nicht nur bei einem, sondern gleich bei über 600 Partnerprogrammen angemeldet - das erleichtert das ganze erheblich :-)

Mehr Informationen, was Partnerprogrammnetzwerke eigentlich sind, und welche die besten sind, findest Du hier: <http://www.Geld-Mine.de/geld-verdienen-mit-partnerprogramm-netzwerken.php>

Mein Favorit „Zanox“ (<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/zanox>)

Lies Dir die Seite aufmerksam durch und melde Dich dann bei den Partnerprogramm Netzwerken der Reihe nach an, bis Du das für Dich optimale Partnerprogramm findest.

Doch was ist das beste Partnerprogramm für Dich und Dein Projekt?

Ganz einfach: es sollte themenrelevant zu Deinem Projektthema sein und sollte möglichst hohe Vergütungen offerieren. Nicht mehr und nicht weniger sind bei der Wahl Deines Partnerprogrammes relevant. Eventuell solltest Du darauf achten, die Hemmschwelle, die der Besucher hat, Deine angebotene Dienstleistung/Dein angebotenes Produkt in Anspruch zu nehmen, möglichst niedrig zu halten.

Soll heißen: ein Besucher wird sich vermutlich eher und ohne größere Überwindung entscheiden ein günstiges Ebook über Dein Thema zu bestellen, anstatt ein 1000 EUR Produkt aus Deiner Produktpalette.

Hast Du Dein Partnerprogramm gefunden? Super! Falls nicht - wahrscheinlich weil es kein thematisch passendes Partnerprogramm gibt. Dann musst Du auf Deinen Pool mit den 9 anderen Themen zurückgreifen und dort Deinen Erfolg versuchen. Von den 10 Themen wird 100% eins dabei sein, zu dem Du ein ordentliches Partnerprogramm findest.

Viel Spaß bei der Suche des richtigen Partnerprogrammes für Dich und Dein Projekt!

Lektion 4: Bewerbung Deines Partnerprogrammes

Bisher hast Du gelernt, dass das Affiliate Marketing der zentrale Punkt ist, wenn man im Internet Geld verdienen will. Jetzt stellt sich die Frage, wie Du die Produkte Deines Partnerprogrammes so aufbereitest, dass sie für die Internetuser optimal gestaltet sind und gut gefunden werden.

Denn vom Partnerprogramm bzw. vom Partnerprogramm Netzwerk bekommst Du nur Werbemittel und Links mit Deiner ID zur Verfügung gestellt, die sicherstellen, dass Bestellungen über diese Links auch wirklich Dir zugeordnet werden und Du so Provisionen erhältst.

Die Lösung für die Bewerbung Deines Partnerprogrammes ist simpel und heißt „Website“. Was das ist, weißt Du bestimmt schon, falls nicht, hier eine kurze Erläuterung: <http://de.wikipedia.org/wiki/Website>.

Der Vorteil bei einer Website liegt darin, dass Du Deinen Besucher strukturiert Informationen über die Produkte und natürlich auch die Produkte selbst anbieten kannst. Und durch die ganzen Inhalte, die durch die verschiedenen Seiten zusammenkommen, wirst Du auch von den Suchmaschinen besser bewertet, landest somit auf den vorderen Plätzen und erntest mehr Besucher (später dazu mehr).

Das nur kurz dazu, wie Du die Produkte/Dienstleistungen aus Deiner Nische mit dem passenden Partnerprogramm richtig vermarkten und auf den Markt bringen kannst.

Lektion 5: Deine Domain

In den letzten Kursteilen haben wir gemeinsam herausgefunden, welches Thema Dein Projekt haben wird und gleich dazu das passende Partnerprogramm gefunden - hervorragend, wir kommen gut voran!

Nun möchte ich Dir erklären, welche Domain Du für Dein Projekt wählen solltest. Denn Dein Projekt muss ja auch irgendwie im Internet für Internetnutzer erreichbar sein - eben über eine Domain, eine URL, wie z.B. www.Geld-Mine.de.

Doch wie muss der optimale Domainname für Dich aussehen? Dafür gibt es 2 Hauptkriterien. Zum einen sollte die Domain einprägsam sein und daher nicht zu lang. Außerdem sollte idealerweise auch noch ein Teil oder sogar Dein komplettes Thema im Domainnamen enthalten sein.

Ein Beispiel dafür ist Geld-Mine.de - einprägsam, und vom Thema "Geld verdienen" ist zumindest das Wort "Geld" im Domainnamen auch enthalten.

Meine Empfehlung: kaufe Dir eine bereits bestehende Domain! Dadurch wirst Du von Suchmaschinen (über die Du ja Deine Besucher generieren möchtest) bedeutend besser bewertet. Außerdem erhältst eventuell schon bereits vorhandene Besucherströme von Anfang an, die den schwierigen Start bedeutend erleichtern.

Der beste und seriöseste Domainmarktplatz ist SEDO: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/sedo>. Hier findest Du Domainnamen von A-Z, in allen Preisklassen und Kategorien. Einfach oben in der Leiste auf „Domain kaufen“ und dann auf „Domain-Suche“ klicken.

Auf der linken Seite kannst Du dann noch einige Optionen einstellen. Falls Du nicht so viel Geld für Deine Domain ausgeben möchtest (was durchaus verständlich ist), dann kannst Du dort unter „Preisregion“ noch „1-300“ auswählen, sodass nur Domains zwischen 1 EUR und 300 EUR angezeigt werden.

Ein Tipp: die gekaufte Domain bei ALL INKL (<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/all-inkl>) hosten, hier gibt es Webhosting zu günstigen Preisen plus spitzen Leistung + Support.

Falls Dir aber auch die Preise zu hoch sein sollten oder Du keinen Domainnamen finden solltest, dann gibt es immernoch die Möglichkeit, einen Domainnamen neu zu registrieren. Dafür bietet sich der mehrfach ausgezeichnete Hoster ALL INKL an: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/all-inkl>.

Diesen Hoster nutze ich übrigens für meine Domains auch und bin damit mehr als zufrieden. Ich war schon bei über 5 verschiedenen Webhostern und ALL INKL (<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/all-inkl>) ist mit Abstand der beste.

Also viel Spaß beim Suchen, Kaufen oder Registrieren!

Lektion 6: Die Suchmaschinenfreundlichkeit

Eigentlich wäre jetzt der Zeitpunkt für die Erstellung Deiner Website mittels HTML und CSS. Doch bevor Du das tust, ist es wichtig, dass Du weißt, wie Du Deine Seite gestaltest, dass sie den Suchmaschinen wie Google, Yahoo und Web.de möglichst gut gefällt. Denn durch die willst Du später Deine Besucher generieren.

Das, was man dafür tut, nennt sich Suchmaschinenoptimierung. Das Ziel ist, die eigene Website in den SERPs (= Search Engine Result Pages) weiter nach vorne oder sogar in die TOP 10 zu befördern. Die Taktiken der SEOs (= Search Engine Optimizer) gründet dabei auf langfristigen Erfahrungen und unzähligen Tests. Dabei gibt es 2 verschiedene SEO Typen:

- Die SEOs, die es mit den Taktiken total übertreiben, nur für die Suchmaschinen schreiben und sich somit in die TOP 10 katapultieren - leider nur für einige Tage, danach werden sie aus dem Index wegen Überoptimierung bzw. Suchmaschinenspamming gelöscht und werden gar nicht mehr gefunden. Das ist die falsche Art und Weise.
- Dann gibt es die Optimierer, die ihre Websites für die Besucher schreiben, aber dabei darauf achten, möglichst gut auf die Anforderungen der Suchmaschinen einzugehen. Das eigentliche Ziel ist und bleibt aber, die Seite für die Besucher interessant und inhaltsreich zu gestalten - die Suchmaschinen sind zweitrangig. Und genau das sollst Du machen.

Wie es funktioniert? Das wird Dir hier erklärt:

<http://www.Geld-Mine.de/suchmaschinenoptimierung.php>

Es sind viele Informationen auf einmal - das will ich zugeben. Aber wenn Du die Dir alle zu Herzen nimmst, steht einem gut positioniertem Projekt in den Suchmaschinen nicht mehr im Wege. Lies Dir die Seite einfach mehrmals und aufmerksam durch und verinnerliche die Tipps und Tricks.

Lektion 7: Deine Website wird erstellt

Jetzt hast Du Deinen Hostler und weisst, wie Du für Suchmaschinen optimierst. Was fehlt? Richtig - die eigentliche Erstellung Deines Projektes mit Inhalten. Das ganze klappt mit HTML plus CSS und mit einem (sehr wichtigen!) Befehl aus php - und natürlich mit selbst erstelltem Content, Texten über Dein Thema, die Du dann in diesen Grundgerüst einfügst. In dieser Lektion geht es jedoch erstmal nur um das Design, den Aufbau.

Ich persönlich habe HTML in 1 Tag und CSS in einem halben Tag gelernt - und zwar mit diesem Buch: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/html-buch>. Das ist wirklich top und führt Dich von Anfang an an HTML + CSS heran, mit anschließender Übersicht zum späteren Nachschlagen.

Wenn Du das Geld nicht ausgeben möchtest, gibt es eine alternative Möglichkeit, die mir persönlich zwar nicht so zusagt, aber auch funktioniert:

Die Internetanleitung auf <http://de.selfhtml.org/> - eine Einleitung für HTML gibt es hier: <http://de.selfhtml.org/navigation/anfang/index.htm> und für CSS (Was ist das überhaupt?) hier: <http://de.selfhtml.org/css/intro.htm>.

Einen wichtigen Tipp noch, falls Du Deine Website selbst erstellen möchtest:
verwende ".php" Dateien und keine ".html" Dateien, damit Du folgenden PHP
Befehl, der Dir sehr (!!) viel Arbeit abnimmt, verwenden kannst:

```
### ANFANG QUELLCODE ###  
<?php include("datei.php"); ?>  
### ENDE QUELLCODE ###
```

(fügt eine beliebige Datei mit Quellcode an dieser Stelle im Quelltext ein)

Wofür brauchst Du den? Ganz einfach: auf jeder Seite wird - zumindest in 99.9%
der Fälle - Dein Menü, Header und Footer zu sehen sein. Da der aber auf allen
Seiten gleich ist - wie auch teilweise bei den METAtags (wie z.B. <meta
name="author" content="Jeremy Henrichs, www.geld-mine.de"> oder auch <meta
name="publisher" content="Geld-Mine.de">) -, kannst Du damit ganz einfach
Deine Seiten nach diesem Prinzip aufbauen:

[was sind METAtags? Das wirst Du erfahren, wenn Du Dich mit HTML beschäftigst -
mit Buch (<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/html-buch>) oder online (<http://de.selfhtml.org/>)]

```
### ANFANG QUELLCODE ###

<?php include("die-ersten-zeilen-jedes-html-dokuments.txt"); ?>
<?php include("metatags-die-auf-jeder-seite-gleich-bleiben.txt"); ?>

<TITLE> TITLE der Seite (auf jeder Unterseite anders!) </TITLE>

<META NAME="Keywords" CONTENT="Keywords für die einzelne Seite">
<META NAME="Description" CONTENT="Description für die einzelne Seite">

<?php include("header1.html"); ?>
<h1> Die immer andere Überschrift auf Deinen einzelnen Seiten</h1>
<?php include("header2.html"); ?>

Der Content (Text usw.)

<?php include("footer1.html"); ?>
Platz für zum Beispiel Partnerlinks im Footer oder den Counter oder Ähnliches
<?php include("footer2.html"); ?>

### ENDE QUELLCODE ###
```

Du fügst also mit dem PHP Befehl die immer gleichen Quellcodezeilen in den Quellcode jeder einzelnen Seite ein und kannst dazwischen den Rest variabel gestalten - ein perfektes System! Um alles zu testen, musst Du Deine Dateien einfach per FTP Programm hochladen und dann die Datei im Browser aufrufen.

Doch was ist ein FTP Programm? Mit einem solchen Programm kannst Du die Dateien von Deinem PC auf Deinen Webespace transferieren, sodass sie über das Internet aufgerufen werden können. Ein solches findest Du kostenlos auf <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/filezilla>. Einfach herunterladen und installieren. Und wenn Du Hilfe brauchst, was das Programm anbetrifft, einfach hier vorbeischaun: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/filezilla-anleitung>.

Egal, für welche Möglichkeit Du Dich entscheidest (ob mit Buch oder online) - Du musst Du Dich erst einlesen und lernen. Anders geht es nur, wenn Du noch ein paar 100 EUR für eine professionelle Webdesignerstellung übrig hast. Dann kannst Du hier (<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/professionelles-webdesign>) Angebote für ein professionelles Webdesign unverbindlich anfordern.

Ein Tipp, wo Du es unter Umständen noch günstiger bekommen kannst: bei Ebay (<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/ebay-webdesign>). Vielleicht hast Du Glück und findest hier Unternehmen, die für Dich eine komplette Website für weniger als 100 EUR erstellen - einfach mal suchen!

Wenn Du die Erstellung über eine Webdesignagentur (ob über Ebay oder direkt beim genannten Unternehmen) wählst, bist Du für diese Lektion jetzt schon fertig.

Falls nicht, dann lautet Dein Auftrag jetzt: erstelle eine Website! Und zwar mit Impressum, Startseite und noch 3 anderen Seiten, die Du dann später variabel mit Content (= Inhalt, Texte) ausfüllen kannst. Achte dabei auch auf die Einhaltung der Suchmaschinenoptimierungs-Regeln!

Und wichtig: falls Du Dich dazu entscheidest, selbst eine Website zu erstellen (also ohne Webdesignagentur), dann ist es wichtig, dass Du bereits bei Deinem Webhoster (mein Tipp: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/all-inkl>) bereits registriert bist und Deine Domain angemeldet hast, weil Du PHP Dateien nur online und nicht lokal auf Deinem Rechner ausführen kannst.

Viel Spaß beim Basteln und Probieren!

Lektion 8: Der Content

In der letzten Lektion hast Du Dein HTML Gerüst für Deine Website erstellt - das war ein weiterer großer Schritt in Richtung Ziel! Heute wenden wir uns dem Content, den Texten zu, der Deine Website einzigartig macht.

Der wichtigste Inhalt, die wichtigste Seite Deiner Website ist ganz klar die Startseite. Das ist die Seite, die dem Besucher angezeigt wird, wenn er Deine URL oben in die Adresszeile eintippt und auf „Enter“ drückt. Diese Seite entscheidet über Erfolg und Misserfolg Deines Projektes. Denn hier musst Du den Besucher zum weiterlesen, zum Informationsammeln überzeugen. Du musst ihm Gründe liefern, Blickfänge, die ihn dazu bringen, sich mit Deiner Website zu beschäftigen.

Wie stellst Du das an? Erzähl dem Besucher einfach ganz nüchtern die Vorteile Deiner Seite - aktueller, gepflegte Informationen rund ums Thema, vielleicht sogar ein Newsletter, ein Forum und ein Blog; oder sogar Insiderinformationen, die Du herausgesucht hast, jahrelange Erfahrungen, eigene Tätigkeiten in diesem Bereich und so weiter. All das schafft Gründe für den Besucher weiterzulesen.

Was sich weiterhin als oft wichtig herausgestellt hat, ist das „Wer bin ich?“. Nutze eine Seite Deiner Website, um Dich dem Besucher vorzustellen. Sage wer Du bist, wo Du herkommst, wie alt Du bist, Deine Hobbies, Deine Familienverhältnisse usw. - so wird Vertrauen hergestellt, was die Hemmschwelle, später Deinen Tipps zu folgen, deutlich herabsenkt.

Aber welche Seiten brauchst Du auf Deiner Seite in jedem Fall noch?

Hier eine kleine Checkliste:

- Startseite (Worum geht es? Was biete ich an? Vorteile?)
- Wer bin ich? (Wer ist der Webmaster dieser Seite? Was bin ich für ein Mensch?)
- Impressum (Kontakt Daten)
- Kontakt (direkte Möglichkeit für den Besucher, mit Dir Kontakt aufzunehmen)
- Disclaimer (Haftungsausschluss)

Weiterhin sehr hilfreich für die Bindung des Besuchers an Dein Projekt - sinnvoll aber meistens erst, nachdem Dein Projekt 1-2 Monate online ist:

- Forum
- Newsletter
- evtl. Blog (verschluckt meiner Ansicht nach zu viel Zeit)

Diese Seiten musst Du nun erstellen - bzw. dank Deiner Vorarbeit letzte Woche - nur noch die zugehörigen Texte schreiben. Falls das geschehen ist, kommst Du zu den Informationsseiten, die Besucher anlocken sollen. Wenn Dein Projekt beispielsweise das Thema „Gartenzwerge“ hat, dann hast Du z.B. die Möglichkeit über folgende Themenkomplexe zu schreiben:

- Wozu dienen Gartenzwerge?
- Welche Arten von Gartenzwergen gibt es?
- Wo kann ich Gartenzwerge günstig bestellen? (hier ganz besonders auf die Empfehlung Deines Partnerprogrammes achten!)
- Wo positioniere ich günstigerweise meine Gartenzwerge im Garten?
- Meine Gartenzwerge sind verrostet - wie kann ich dagegen vorgehen?
- Wo bekomme ich die Farbe für meine Gartenzwerge her, wenn sie langsam abbröseln?
- Tipp: auch ein Steinbeet eignet sich gut, um den Garten neben den Gartenzwergen zu verschönern!
- ...und so weiter und so fort.

Wenn Du kreativ genug bist gibt es hunderte Unterthemen, die Du auf Deine Website stellen kannst. Für den Anfang reichen erstmal 5 Seiten mit einzigartigen Inhalten (= Unique Content). Das Wichtigste dabei ist jedoch, dass Du möglichst immer bei Deiner Nische bleibst und nicht auf ganz fremden oder viel umkämpften Gebieten Dein Glück versuchst - das deprimiert nur und führt zu gar nichts.

Deine Aufgabe ist also nun folgende: produziere themenrelevanten, einzigartigen, informativen Content für Deine Seite. Setze Dich also vor Deinen Rechner, öffne Notepad, Word oder ein anderes Textbearbeitungsprogramm und schreibe, was das Zeug hält!

Bei all den tollen Texten musst Du jetzt nur noch geschickt einige Linkverweise zu Deinem Partnerprogramm einflechten. Also einfach aussagekräftige Teile des Textes zum Link machen und mit einer Deiner Partnerprogramm-Links versehen. Je mehr die mit dem Text verschmelzen, umso öfter werden sie geklickt und desto mehr Geld wirst Du mit Deinem Projekt verdienen.

Wissenswert: da die Bannerwerbung immer weniger beachtet wird, weil sie jahrelang „ausgelutscht“ wurde, finden die Verweise im Text direkt bis zu 5 mal mehr Beachtung als eben die Banner!

Also: ein paar geschickt eingebundene Textlinks im Textverlauf bringt *bedeutend* mehr als viele gut positionierte Banner.

Natürlich sollst Du Banner nicht komplett verbannen, aber 1 Banner pro Seite reicht vollkommen aus.

Die fertigen Dateien Deiner Website musst Du jetzt nur noch per FTP Programm hochladen, im Browser aufrufen und testen.

Lektion 9: Deine Einnahmequellen

Dein Projekt steht jetzt soweit - super!

Was ich Dir heute noch zusammenfassend auflisten möchte, sind die Verdienstmöglichkeiten, die Du mit Deiner Website nun geschaffen hast.

Verdienstmöglichkeit NR.1:

Die Bewerbung Deines eigentlichen Produktes/Deiner eigentlichen Dienstleistung

Natürlich Die Empfehlungen, die Du für die Produkte/Dienstleistungen Deines Partnerprogramme aussprichst und für erfolgreiche Vermittlungen Provisionen einsackst.

- Dein Weg: Im Textfluss auf die Produkte/Dienstleistungen verweisen - das gibt die höchsten Klickraten! Voraussetzung ist natürlich Content, Content, Content!
- Dein Ziel: Kunden interessieren sich für das Produkt/die Dienstleistung und bestellen sie über Deine Seite.

Um beim Gartenzwerg zu bleiben, wäre das der Gartenzwerg an sich, mit dessen Verkäufen Du hier Geld verdienen kannst.

Verdienstmöglichkeitn NR.2:

Thematisch passende Empfehlungen

Andere, passende Empfehlungen (ebenfalls Partnerprogramme), die zum Thema Deiner Seite passen.

Ein Beispiel: kommen wir zurück zur Beispielseite über Gartenzwerge. Wenn Du Deinem Besucher Gartenzwerge empfiehlst, kannst Du ihm gleich noch als zusätzliche Dekorationsmöglichkeit seines Gartens beispielsweise besondere Steine für ein Steinbeet, Outdoor-Blumenvasen für die Lieblingsblume oder Sonstiges mit anbieten.

Deiner Kreativität sind da keine Grenzen gesetzt!

- Dein Weg: Nach der eigentlichen Empfehlung einfach noch einen Zusatztipp abgeben und auf ein anderes Produkt/eine andere Dienstleistung verweisen!
- Dein Ziel: Der Kunde bestellt nicht nur das eigentliche Produkt/die eigentliche Dienstleistung sondern kauft zusätzlich noch Zubehör oder verwandte Produkte/Dienstleistungen ein! -> mehr Provisionen für Dich!

Verdienstmöglichkeit NR.3:

Vermarktung Deiner Werbeflächen

Mit Deinem Projekt hast Du natürlich auch Werbeflächen geschaffen - oben im Header neben Deinem Logo, in der Navigationsleiste unter Deinen Links zu Deinen Unterseiten, zwischen den Absätzen im Textfluss - überall ist Platz, um Werbung einzubinden.

Die Werbeflächen müssen nicht zwangsweise mit der Werbung für Dein eigentliches Produkt/Deine eigentliche Dienstleistung gefüllt werden! Nutze sie und verkaufe sie an Werbetreibende.

- Dein Weg: Diese Bereiche für Werbetreibende reservieren, die Dir dann z.B. 20 Eur pro Monat für die Einblendung seines Banners im Navigationsbereich Deiner Seite zahlen. Falls Du noch keine Kunden hast, kannst Du hier natürlich auch wieder für Dein eigentliches Produkt bzw. Deine eigentliche Dienstleistung werben oder für etwas, was themenrelevant ist.
- Dein Ziel: Durch die Vermarktung von Werbeflächen zusätzlich Einnahmen bekommen!

Verdienstmöglichkeit NR.4:

Contentabhängige Werbung

Binde contentabhängige Werbung auf Deinen Seiten ein. Hierbei bekommst Du vom Anbieter wenige Zeilen Code, den Du an die Stelle, wo diese Werbung auftauchen soll, einbindest und fertig ist es! Dank der Technik wird nun abhängig von den Inhalten auf Deinen einzelnen Seiten contentrelevante Werbung eingebunden.

Handelt Deine Seite von „Gartenzwergen“, wird Werbung zu Gartenzwergen, Gartenpflege, Gartengestaltung usw. eingebunden. Hat Deine Seite als Thema zum Beispiel „Versicherungen“, dann wird Werbung wie Krankenversicherung, Lebensversicherung, Rentenversicherung usw. eingebunden - also immer abhängig vom Inhalt!

Der Vorteil? Ganz klar - viel mehr Besucher klicken die Anzeige und Du verdienst mehr Geld! Als Anbieter empfehle ich Dir zum Beispiel Mirago (bei Zanox [<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/zanox>] anmelden und unter "Programm" nach "Mirago" suchen) oder auch Ebay Relevanced Ads (bei Affilinet [<http://www.Affili.net>] anmelden und unter "Programme" nach "Ebay" suchen - mein Favorit!).

Warum nicht das allseits bekannte AdSense? Lies hier: <http://Geld-Mine.de/forum/AdSense---Konkurrenz-einfach--und-quotrausklicken-und-quot-t184.html>

- Dein Weg: Binde zwischen dem Inhalt contentabhängige (Text)Anzeigen ein.
- Dein Ziel: Durch die hohen Klickraten auf relevante Anzeigen wird Dein Verdienst nochmals erhöht!

Lektion 10: Dein persönlicher Werbeplan

Super, das Projekt steht! Das einzige, was noch fehlt, ist die Promotion, die Werbung für Dein Projekt - denn ohne diese Maßnahmen werden keine Besucher kommen, und ohne Besucher werden keine Empfehlungen folgen, und auch keine Provisionen.

Die einzige bisher erschlossene Quelle von Besucher sind die Suchmaschinen. Aber ehe Besucher dadurch kommen werden, vergehen meistens ein paar Wochen oder sogar Monate, weil Deine Seite bei den Suchmaschinen erst indexiert (= aufgenommen) werden muss.

Daher hier ein Tipp, wie Du unabhängig von Suchmaschinen, interessierte Besucher auf Deine Website locken kannst und somit den harten, besucherlosen Anfang überstehen kannst: die bekannten, aber immernoch effektiven Werbe-Emails. Dabei rede ich nicht von den 0815-Werbemails von den 0815-Werbemailanbietern mit den 0815-Werbemailempfängern. Ich rede von den Anbietern, die zwar ein paar Euros mehr kosten, aber um ein Vielfaches mehr bringen.

Doch zunächst: was sind Werbemails? Eigentlich selbsterklärend sind Werbemails Emails, die an Personen verschickt werden, die sich freiwillig für den Empfang bereiterklärt haben. Als Dankschön erhalten diese Personen, welche Mitglieder des Werbemailanbieters sind, einen gewissen Betrag pro bestätigter Werbemail.

Um dort Werbung zu machen, musst Du Dich also einfach bei einem Werbemailanbieter als Sponsor anmelden, eine gewisse Anzahl an Werbemails buchen (meist zwischen 5 000 und 50 000), einen Emailtext verfassen mit Link zu Deinem Projekt und absenden. Ein Tipp von mir: buche gleich 25 000 oder mehr Emails, denn hier belaufen sich die Kosten pro Werbemail auf weniger als die Hälfte, als bei einer Bestellung von nur 5 000 Emails.

Du musst bei Deiner ersten Werbemailemailsendung ja nicht gleich alle aufbrauchen, sondern kannst erstmal 5 000 verwenden, so dass Du dann im Verlauf Deiner Sendungen testen und herumprobieren kannst. Außerdem kannst Du dadurch einen fast kontinuierlichen Besucherstrom erzeugen, wenn Du jede Woche oder alle 2 Wochen beispielsweise 5 000 Werbemails versendest.

Um Dir zu zeigen, wie effektiv Werbemailemailkampagnen sein können, hier eine Statistik einer meiner Werbemailemailsendungen:

Werbemails verschickt: knapp 45 000

Ergebnis:

- 4 x Scherzanfrage = 0,- Euro
- 1 x Kunde aufgrund seines Alters nicht mehr versicherbar = 0,- Euro
- 3 x Kontaktdaten falsch = 0,- Euro
- 120 korrekte Anfragen = $120 \cdot 11$ Euro = 1320,- Euro

Fazit:

- Werbeausgabe: 125,- Euro
- Werbeinnahme: 1320,- Euro
- Gewinn: 1195,- Euro

Bereits nach einem Zehntel der Werbemailemailsendungen hatte ich meine Kosten wieder eingespielt!

Und: das sind keine ausgedachten Zahlen, diesen Erfolg habe ich bei einer meiner Werbemailemailaktionen tatsächlich verdient, in barem Geld!

Und ja, Du hast Recht, wenn Du zweifelst und sagst: das kostet Geld, und Besucher, die über Suchmaschinen kommen, kosten kein Geld. Aber Werbemails sind die perfekte Werbeform für den Anfang und dienen auch Profis als unterstützende Kampagnen, selbst wenn die Webseite bereits gigantische Besucherströme generiert.

Wenn Du trotzdem im Zweifel bist, empfehle ich Dir eines: schreibe erst noch ein paar mehr Contentseiten für Deine Website, bist Du bei 10 oder sogar 20 angekommen bist, und verschicke erst dann Deine Werbemails. Denn dann kannst Du von einer Umsatzrate von ca. 0.5 % ausgehen.

Und wenn 5000 Emails im Falle von einem Anbieter 250 EUR kosten, dann werden ca. 25 Personen Deiner Empfehlung folgen. Wenn Du dann als Provision auch nur jeweils 20 EUR bekommst (wobei die in den meisten Fällen um einiges höher liegt), dann hast Du bereits 100% Gewinn erzielt!

Und selbst wenn Du eben gerade die Kosten wieder hereinbekommst hast Du noch gewonnen! Warum? Weil 5000 Personen Deine Website gesehen haben und sich davon viele mit ihr beschäftigt haben - und genau das ist es doch, was wir erreichen wollten.

Mein Tipp: Kaufe Dir gleich das 20.000 oder 50.000 Email-Paket. Denn hier sind die Kosten pro Email bedeutend niedriger, als bei den anderen Mailpaketen!

Und ein ganz kostenloses Versprechen, dass ich Dir geben möchte: falls Deine Emaillkampagne bei den unten empfohlenen Anbietern nicht die gewünschten Erfolge bringt, dann optimiere ich mit Dir zusammen Deine nächste Kampagne individuell für Dein Projekt.

Falls also bei der ersten Kampagne Misserfolge auftreten sollten - was ich nicht glaube -, werde ich mit Dir persönlich Deine nächste Emaillkampagne entwickeln - wende Dich dann einfach an webmaster@geld-mine.de.

Jetzt stellt sich nur noch die Frage nach den besten Anbietern. Glaube mir, ich habe viele Werbemailanbieter durchprobiert und getestet. Bei einigen Werbemails einiger Anbieter konnte ich außer hohen Verlusten nichts verzeichnen, bei einigen anderen konnte ich gerade so meine Ausgaben decken.

Bei 2en jedoch konnte ich überdurchschnittliche Gewinne beobachten, sodass ich euch diese ans Herz legen möchte:

- <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/werbeplan-mit-earnstar>
(= mein Top-Favorit! Mit diesem Anbieter solltest Du Deine ersten Werbekampagnen starten!)
- <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/werbeplan-mit-info-mails>

Nun wünsche ich Dir viel Glück und viel Erfolg mit Deinen Kampagnen!

Lektion 11: Bewerbungstipps für Affiliates

Bisher wird Dein Partnerprogramm, mit dem Du ja Dein Geld verdienen möchtest, und welches Deine eigentliche Geldquelle ist, nur über Deine Website beworben. Das ist auch richtig so, denn nur durch zusätzliche, nützliche Informationen gelingt es Dir, den Besucher zu der Dienstleistung oder den Produkten Deines Partnerprogrammes zu leiten.

Es gibt jedoch auch Möglichkeiten Dein Partnerprogramm direkt zu bewerben. Und genau die möchte ich Dir jetzt vorstellen:

Die Landingpage

Erstelle eine „Landingpage“. Eine Landingpage ist eine einzige Seite, die extra darauf ausgelegt ist, interessierte Besucher zu einem Kauf zu führen.

Hier gibt es Nichts, was ablenkt - also keine Navigation, keine sonstige Werbung. Sondern nur Inhalte, die die Vorteile des Produktes/der Dienstleistung hervorheben.

Ein Beispiel hierfür: <http://www.Das-Emailseminar.de>

Die Vergleichswebsite

Um den Nutzen Deines Angebotes noch mehr zu verdeutlichen, empfiehlt es sich oft, eine Vergleichswebsite zu erstellen. Denn hierbei kann der Besucher genau sehen, dass sich Dein Angebot - und so sollte es sein - von den anderen abhebt.

Besonders geeignet sind hierbei Angebote, bei denen viele Unternehmen auf dem Markt vorhanden sind, wie z.B. bei Krediten, Partnerbörsen, Webhostern und vielem mehr.

Entweder Du hebst durch den Vergleich den besten Anbieter hervor oder Du gibst verschiedene Anbieter an, je nachdem, was der Besucher denn für Wünsche hat.

Ein Beispiel hierfür: <http://www.Partnerboersen24.de>

Soviel dazu, wie Du - außer mit Deiner Website - noch Dein Partnerprogramm bewerben kannst. Doch wie bewirbt man die? Denn mit so wenig Inhalten bekommt man nur spärlich Besucher über Suchmaschinen. Ganz einfach funktioniert das mit folgenden Methoden:

Tipp 1: Google Adwords + Yahoo! Search Marketing

Google und Yahoo sind nicht nur Suchmaschinen, sondern bieten auch einen Service an, mit dem man kleine Anzeigen auf Suchmaschinenergebnisseiten (= SERPs) oder anderen Websites anzeigen lassen kann. Dabei bezahlt man pro Klick, der auf diese Anzeige generiert wird einen bestimmten Betrag. Mindestens 1 Cent (bei Google Adwords), ein Maximum gibt es nicht - man kann so viel bieten, wie man selbst für richtig hält.

Bietet man mehr, wird man weiter oben in den Suchmaschinenergebnisseiten angezeigt (nicht in den Suchmaschinenergebnissen selber(!) sondern in den daneben erscheinenden Werbeblöcken) bzw. öfter auf den Websites, wo Anzeigen erscheinen.

Google Adwords umfasst die Einblendung bei folgenden Suchmaschinen:

- ausschließlich Google

Yahoo! Search Marketing umfasst die Einblendung bei folgenden Suchmaschinen:

- Yahoo! Suche
- Lycos
- GMX
- Alta Vista
- Fireball
- MSN
- Web.de
- und einige andere

- Hier geht's zu Yahoo! Search Marketing:

<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/yahoo-search-marketing>

INKLUSIVE 50 EUR STARTGUTHABEN (Voraussetzung: 50 EUR Einzahlung - also 50 EUR einzahlen + 50 EUR Startguthaben = 100 EUR)

- Hier geht's zu Google Adwords:

<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/google-adwords>

Tipp 2: Bannerwerbung kaufen

Natürlich gibt es auch die Möglichkeit der allseits bekannten Bannerwerbung. Wichtig dabei ist, dass Du Banner auf themenrelevanten und viel besuchten Seiten buchst. Nur so kannst Du das Optimale aus Deiner Werbung herausholen.

Du solltest auch Deine Kampagne laufend im Auge behalten, damit bei ausbleibendem Erfolg die Kampagne sofort gestoppt werden kann, um weitere Geldverschwendung zu unterbinden! Denn Bannerwerbung wird immer risikoreicher, bleibt aber richtig geplant äußerst profitabel.

Tipp 3: Printwerbung (= Flyer, Prospekte) / Radiowerbung

Diese Art der Werbung ist natürlich die teuerste und mitunter die risikoreichste. Wenn Du die jedoch richtig planst und die richtigen Werbetexte verwendest, dann können aus einigen Investitionen noch höhere Gewinne und Provisionen folgen.

Mein Tipp: beginne mit Flyern (günstige Flyer: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/flyer>) und Visitenkarten (preiswerte Visitenkarten: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/visitenkarten> + 250 Gratisvisitenkarten zum testen!), denn hier hält sich das Verlustrisiko in Grenzen.

Lektion 12: Deine Besucher binden und eine Community aufbauen

Wenn Du mit Deiner Seite langfristig erfolgreich sein möchtest, dann musst Du nicht nur darauf achten, dass immer mehr neue Besucher dazukommen, sondern auch, dass Du die Besucher, die bereits Deine Seite erkundet haben, an Dein Projekt bindest. Um solch eine Community rund um Dein Projekt aufzubauen gibt es verschiedene Möglichkeiten:

Nr.1: Der Newsletter

Biete Deinen Kunden/Besuchern einen Newsletter an, in dem Du aktuelle News oder exklusive Informationen zum Thema anbietest. Informationen, die sie nur von Dir bekommen und die Du nach Möglichkeit selbst verfasst. Solch ein kostenloser Service nehmen viele Besucher gerne in Anspruch und binden Deine Besucher an Deinen Internetauftritt.

Idealerweise bindest Du jedoch das Formular, in dem man sich zum Newsletter anmelden kann, nicht nur auf einer sondern auf allen Seiten ein. Damit melden sich deutlich mehr für den Newsletterdienst an.

Weiterhin ist es ratsam einen Anreiz zu schaffen, sich beim Newsletter anzumelden. Das kann ein kostenloses Ebook, ein Gutschein, eine Checkliste - oder eben irgendwas Nützliches sein, was natürlich zum Thema Deines Projektes passen muss.

Du solltest Deinem Besucher dabei auch klarmachen, dass sein Newsletterabonnement völlig kostenlos, jederzeit wieder abbestellbar ist und dass Du seine Daten keinesfalls an Dritte weitergeben wirst. Damit hast Du die Hauptgründe, die gegen ein Newsletterabo sprechen, eliminiert.

Und mit einem Newsletter lässt sich auch eine Menge Geld verdienen! Es heißt sogar, dass man mit 1000 Newsletter-Abonnenten, die sich wirklich für das Thema der Website interessieren (und das tun sie meistens, wenn sie sich über Deine Webseite bei Deinem Newsletter eintragen) bereits 4stellige Beträge monatlich verdienen kann! Ein Newsletter ist also auf alle Fälle wichtig für Dich und Dein Projekt.

Ein kostenloses Newsletterscript findest Du hier:

<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/kostenloses-newsletterscript>

Nr.2: Das Forum

Eine andere Möglichkeit bietet ein Forum. Hier können sich die Mitglieder untereinander austauschen, über einzelne Produkte oder Dinge diskutieren, die gerade anstehen, oder einfach fachsimpeln.

Ein Forum mit vielen Mitgliedern aufzubauen, das ein Thema behandelt, das nicht 100% eine Nische ist, gestaltet sich als sehr schwierig, aber auch, wenn es sich um ein Nischenthema handelt, ist es nicht leicht. Es gibt daher einen Grundsatz, den Du dabei beachten solltest: Du musst Geduld haben. Anders funktioniert es nicht.

Aber richtig gemanagt und beworben kommen immer mehr Mitglieder dazu und irgendwann freust Du Dich über tolle Diskussionen.

Und damit die auch in den Suchmaschinen gut positioniert sind, gibt es hier kostenlos ein suchmaschinenoptimiertes, aber suchmaschinenspamfreies Forumscript: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/kostenloses-forumscript>

Nr.3: Der Blog

Eine weitere Methode wäre der Blog. Ein Blog ist nichts weiter als eine Art Onlinetagebuch, in dem man Nachrichten, Artikel und Erfahrungen chronologisch der Öffentlichkeit vorstellen kann. Ein großer Vorteil dabei ist, dass Du einen Blog wie ein CMS (= Content Management System= "System, zur einfachen Verwaltung von Inhalten") benutzen kannst, weil Du Deine Texte wie im Notepad oder Word schreiben kannst, auf „Veröffentlichen“ klickst und der Inhalt in den Blog eingefügt wird.

Zwar kostet ein Blog eine Menge Zeit, wenn man ihn zusätzlich zu einem Projekt betreibt, aber ist in einigen Fällen trotzdem ratsam. Wer allerdings nicht den ganzen Tag Zeit für sein Projekt hat, sollte von einem Blog erstmal absehen. Außer er entscheidet sich dafür - wie es manche tun - keine Website selbst zu erstellen, sondern sein Projekt mit einem Blog hochzuziehen. Das funktioniert auch, benötigt aber Einiges an Erfahrungen, sodass ich Dir das am Anfang nicht gleich empfehlen würde.

Tolle und kostenlose Blogsoftware gibt es hier:

<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/kostenlose-blogsoftware>

Damit kennst Du nun also 3 Techniken, wie Du Besucher und Kunden effektiv an Deinen Service bzw. Dein Projekt binden kannst. Viel Spaß beim Herumprobieren und Testen der Tipps!

Lektion 13: Studiere Deine Besucher

Besucher, die Deine Website besuchen, ist das eine. Das andere ist, diese Besucher eingehend zu studieren, um aus deren Surfverhalten Deine Seite weiter optimieren zu können.

Ein toller Anbieter hierfür, der Dir auch gleichzeitig einen Counter anbietet, ist Primawebtools (<http://www.primawebtools.de/>). Der Service ist dabei komplett kostenlos!

Mit Hilfe dieses Tools erhältst Du nicht nur umfangreiche Besucherstatistiken über Deine Website, sondern überdies noch sehr, sehr hilfreiche Informationen wie zum Beispiel:

- Deine Referer (= die Seiten, von denen Besucher auf Deine Website gelangen)
- Suchwörter, unter den Du bei Suchmaschinen gefunden wirst + Auswertung, wie viele Besucher diese Suchwörter jeweils bringen
- Betriebssystem + Bildschirmauflösung + Browser + Herkunftsland usw.
- Einstiegsseiten + Ausstiegsseiten
- ...und vieles mehr!

Mit diesen Informationen kannst Du genau erkennen, welche Seiten nicht interessant genug sind (= Ausstiegseiten) bzw. welche Seiten gut optimiert wurden (= Einstiegseiten). Weiterhin kannst Du mit Hilfe der Suchwörter sehen, auf welche Keywords Du noch optimieren musst bzw. welche Dir schon ausreichend Besucher beschaffen.

Und auch mit Daten wie der Bildschirmauflösung kannst Du Dein Design anpassen. Und wenn Du siehst, dass enorm viele Besucher aus anderen Ländern kommen, kannst Du evtl. Deine Seite auf verschiedenen Sprachen übersetzen lassen, so dass Du diese interessierten Besucher nicht wegen sprachlichen Problemen verlieren musst.

Aber auch Deine Besucherstatistiken und alles andere gibt interessante Aufschlüsse über Deine Besucher. Klick Dich mal durch Deinen Account bei Primawebtools und Du wirst sehen, dass einiges Interessantes versteckt ist.

Lektion 14: Rechtliche und steuerliche Aspekte

Viele Kursteilnehmer haben mich nach dem Kurs darauf angesprochen, wie es denn mit den Steuern und dem Rechtlichen bei einer Website und den Verdiensten durch das Affiliate Marketing aussieht. Leider kann ich keine zufriedenstellenden Antworten geben, da Rechtsberatung außerhalb eines Mandat-Anwalt-Verhältnisses nicht erlaubt und sogar gesetzlich verboten ist. Daher darf ich rein vom Gesetz her keine Rechts- oder Steuerberatung abgeben.

Ich habe jedoch ein wenig im Internet recherchiert und möchte Dir nun einige interessante Links zum Thema präsentieren, die Dir hoffentlich weiterhelfen werden:

- <http://www.Geld-Mine.de/forum/Steuern-t20.html>
- <http://www.omtalk.com/affiliates/3033-steuern-bei-affiliate-taetigkeit.html>
- <http://www.jex-treme.de/forum/archive/19931/thread.html>
- <http://www.businessworld.de/2005/11/03/sind-die-partnerprogramme-tot/>
- <http://www.abakus-internet-marketing.de/foren/viewtopic/t-30819.html>
- <http://www.wer-weiss-was.de/theme128/article2619860.html>
- <http://www.100partnerprogramme.de/forum/affiliate-talk/270-nachweis-ueber-steuer-nummer.html>

Bei weiteren Fragen einfach in den genannten Foren anmelden und die Frage posten. Bestimmt werden sich freundliche Mitglieder finden, die Deine Frage beantworten werden.

Lektion 15: Zusammenfassende Linkliste

In der heutigen Lektion möchte ich Dir noch zusammenfassend alle Linktipps dieser Lektion übersichtlich aufbereiten, damit Du nicht - wenn Du den Kurs zum Beispiel nicht der Reihenfolge nach oder mit großen Abständen durcharbeitest - alle Lektionen durchfutzeln musst, um die einzelnen Tipps zu finden.

Hier also alle Linktipps zusammengefasst:

- Infos zu AffiliateMarketing: http://de.wikipedia.org/wiki/Affiliate_Marketing
- Infos zu Partnerprogrammen: <http://de.wikipedia.org/wiki/Partnerprogramm>
- Google: <http://www.google.de>
- Konkurrenz-Test auf Overture:
<http://inventory.de.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>
- Konkurrenz-Test auf Google:
<https://adwords.google.com/select/KeywordToolExternal>
- Infos über PartnerprogrammNetzwerke: <http://www.Geld-Mine.de/geld-verdienen-mit-partnerprogramm-netzwerken.php>
- Was ist eine Website: <http://de.wikipedia.org/wiki/Website>
- SEDO Domainmarktplatz: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/sedo>
- ALL INKL WebHoster: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/all-inkl>
- Suchmaschinenoptimierung: <http://www.Geld-Mine.de/suchmaschinenoptimierung.php>
- HTML/CSS Lernbuch: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/html-buch>
- HTML online lernen: <http://de.selfhtml.org/>
- HTML Einleitung: <http://de.selfhtml.org/navigation/anfang/index.htm>
- CSS Einleitung: <http://de.selfhtml.org/css/intro.htm>

Emailseminar von www.Geld-Mine.de

- FTP Programm Filezilla: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/filezilla>
- Anleitung für das FTP Programm: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/filezilla-anleitung>
- Professionelles Webdesign von einer Agentur: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/professionelles-webdesign>
- Günstige (individuelle) Webdesigns auf Ebay: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/ebay-webdesign>
- Zanox PartnerprogrammNetzwerk: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/zanox>
- Affilinet Netzwerk: <http://www.Affili.net>
- Earnstar Werbung buchen: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/werbeplan-mit-earnstar>
- Info Mails Werbung buchen: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/werbeplan-mit-info-mails>
- Besuchertauschsysteme: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/traffic-sharing>
- und <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/ebesucher>
- Linktausch Anbieter: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/geld-ads>,
<http://www.Geld-Mine.de/surftipps/textswap> und <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/de-ads>
- Beispiel Landingpage: <http://www.Kreditkiller.de>
- Beispiel Vergleichswebsite: <http://www.Partnerboersen24.de>
- Yahoo Search Marketing: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/yahoo-search-marketing>
- Google Adwords: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/google-adwords>
- Werbung buchen auf Geld-Mine.de: <http://www.Geld-Mine.de/hier-werben.php>
- Domains kaufen: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/domain-kaufen>
- Günstige Flyer kaufen: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/flyer>

Emailseminar von www.Geld-Mine.de

- Günstige Visitenkarten kaufen: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/visitenkarten>
- Kostenloses Newsletterscript: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/kostenloses-newsletterscript>
- Kostenloses Forumsscript: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/kostenloses-forumscript>
- Kostenlose Blogsoftware: <http://www.Geld-Mine.de/surftipps/kostenlose-blogsoftware>
- Counterdienst: <http://www.primawebtools.de/>
- Geld-Mine.de Newsletter: <http://www.Geld-Mine.de/newsletter.php>

Du hast es geschafft!

Endlich – Du bist durch :-)

Nun bist Du fertig mit dem Emailkurs und kannst stolz behaupten, die Grundlagen des Affiliate-, Suchmaschinen-, Werbe-, Internet- und Webitemarketings zu kennen. Auch weiterführendes Wissen habe ich Dir vermittelt, welches Du optimal an Deinem Projekt anwenden kannst.

Ich hoffe, Dir hat der Kurs gefallen und würde mich freuen, wenn Du mir kurz an webmaster@geld-mine.de schreiben würdest, wie er Dir gefallen hat, was Du noch verbessern würdest und was Dir am meisten geholfen hat. Vielen Dank für Dein Feedback schon im Voraus!

Also viel Erfolg mit Deinem Projekt, bei Fragen stehe ich Dir natürlich weiterhin im Forum unter <http://www.Geld-Mine.de/forum/> zur Verfügung!

Und wenn Du in Zukunft stets auf dem Laufenden bleiben möchtest und kostenlose Tipps & Tricks und Insiderwissen zugesendet bekommen möchtest, dann melde Dich einfach bei meinem völlig kostenlosem Newsletter an: <http://www.Geld-Mine.de/newsletter.php> - Du kannst Dich natürlich jederzeit wieder austragen :-)

Gutes Gelingen und auf bald!

Liebe Grüße,

Jeremy Henrichs von www.Geld-Mine.de

Impressum

Jeremy Henrichs
Wiesenau 11
61137 Schöneck

per Email erreichbar unter:

webmaster@geld-mine.de aber:

für Fragen bitte das Forum (<http://www.Geld-Mine.de/forum/>) nutzen!

im Internet zu finden unter:

<http://www.Geld-Mine.de>

Für Links in diesem Ebook übernehme ich keine Haftung.

Copyright by
Jeremy Henrichs
Wiesenau 11
61137 Schöneck