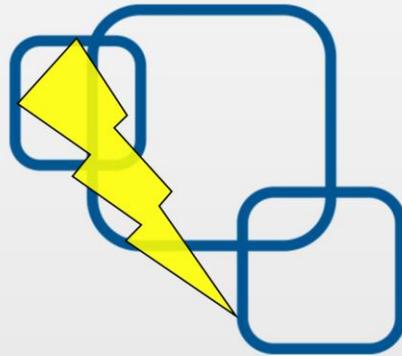


Affiliate Power

So verdreifachst du deine Affiliate Einnahmen



Autor: Jonas Breuer

Inhalt

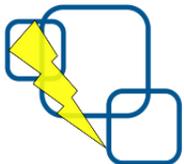
Vorwort	3
Taktik 1: Werde zum Experten!.....	4
Taktik 2: Hol dir die Unterstützung des Merchants	6
Taktik 3: Benutz Textlinks und Widgets!.....	8
Taktik 4: Sei Berater, nicht Verkäufer!	11
Taktik 5: Schnüre einen speziellen Deal!	13
Schlusswort	16

Vorwort

Es freut mich, dass du mein E-Book angefordert hast. Ich zeige dir hier eine Reihe von Taktiken, mit denen du deine Affiliate-Einnahmen in die Höhe katapultieren kannst.

Die Taktiken sind unabhängig voneinander und können einzeln implementiert werden. Je nach Produkt und Zielgruppe eignen sich sicher manche Taktiken besser für dich, als andere.

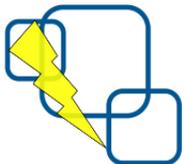
Ich wünsche dir viel Spaß und Inspiration beim Lesen dieses E-Books.



Taktik 1: Werde zum Experten!

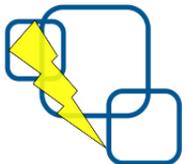
Die Inhalte vieler Affiliate Seiten sind einfach nur langweilig. Die Produktinfos des Herstellers werden übernommen und leicht abgewandelt auf die eigene Seite geklatscht. Gerade in beliebten Affiliate-Bereichen sehen sich die Seiten teilweise zum Verwechseln ähnlich. Wie kannst du dich aus dieser grauen Masse abheben?

Vergiss die Herstellerinfos und probier das Produkt selber aus. Vielleicht hast du noch Tipps zur Anwendung oder kannst auf Probleme mit dem Produkt eingehen. Schreib ein Tutorial, wie man das Produkt einsetzen kann.



Experte ist dabei fast schon ein hochtrabendes Wort. Alleine dadurch, dass du das Produkt bereits benutzt hast, bist du schon mehr Experte als deine Leser.

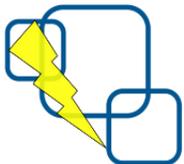
Je nach Branche sehen die Infos natürlich etwas anders aus. Bei einer Software kannst du Screenshots und ein Tutorial anbieten. Bei einem Stromanbieter könntest du über deine Erfahrung mit dem Kundensupport, der Bezahlungsabwicklung etc. berichten.



Taktik 2: Hol dir die Unterstützung des Merchants

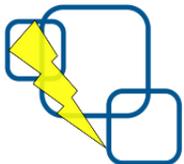
Was ist das Ziel des Merchants? Richtig, möglichst viele Produkte verkaufen! Und was ist dein Ziel? Ebenfalls möglichst viel verkaufen! Dieses gemeinsame Ziel ist Grund genug, über Kooperationen nachzudenken.

Wie wäre es, wenn du dem Merchant einfach mal eine nette Mail schreibst, dass du sein Produkt XY vermarkten möchtest und dir das und das überlegt hast. Je nach Produkt kannst du z.B. nach einem Interview, Rabatt für deine Besucher oder einem kostenlosen Probeexemplar fragen.



Das klingt im ersten Moment nach Bettelei, aber an jedem erfolgreich verkauften Produkt verdient der Merchant ja mit. Wenn er mitdenkt, wird er dich also schon aus purem Egoismus unterstützen.

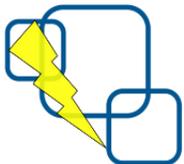
Auch auf deine Besucher macht es einen gewissen Eindruck, wenn du den Merchant persönlich kennst. Sie merken dadurch, dass du wirklich Ahnung von dem Produkt hast, was du ihnen empfiehlst.



Taktik 3: Benutz Textlinks und Widgets!

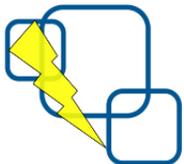
Wir schreiben das Jahr 2014, das Internet ist damit 25 Jahre alt. In diesen 25 Jahren hat sich viel getan. Webseiten sind in der Mitte der Gesellschaft angekommen und auch Werbung im Internet ist jedem ein Begriff.

Ich erzähle dir vermutlich nichts neues, wenn ich dir sage, dass viele Menschen Werbebanner automatisch ausblenden. Man hat sich so an die Banner gewöhnt, dass schon alleine das Format im Augenwinkel klar macht, dass es sich hier um Werbung handelt und nicht um interessante Infos.



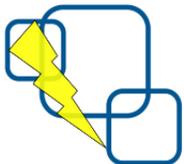
Was das menschliche Bewusstsein kann, können inzwischen auch Programme. Werbebanner werden in der Regel vom Server des Netzwerks geladen und können daher leicht von Werbeblockern gefiltert werden. Viele Besucher sehen die Banner also gar nicht und wenn doch müssen sie noch wahrgenommen und angeklickt werden, bevor du überhaupt eine Chance hast, damit Geld zu verdienen.

Was sind also die Alternativen? Du hast immer die Möglichkeit, den Merchant mit einem normalen Textlink zu verlinken. Das ist zwar nicht so schön bunt, sieht aber für den User viel natürlicher aus und wird anders als ein Banner als normale Empfehlung wahrgenommen, nicht als Werbung.



Noch besser sind Widgets, auch wenn diese nicht immer angeboten werden. Damit meine ich kleine Formulare, die du direkt in deine Seite einbauen kannst. Diese haben einen auffordernden Character und der User bekommt direkt ein auf ihn zugeschnittenes Angebot. Bei Versicherungsvergleichen, Hotel-Buchungen etc. sind diese sehr beliebt.

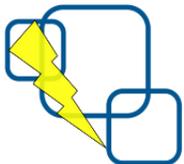
Mit ein wenig Ahnung von JavaScript kannst du dir auch ein eigenes kleines Widget bauen, wo der User ein paar Dinge eingibt und dann auf die entsprechende Unterseite des Merchants weitergeleitet wird. Zur Sicherheit solltest du das aber mit dem Merchant absprechen.



Taktik 4: Sei Berater, nicht Verkäufer!

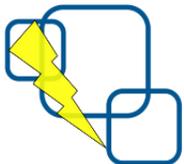
Als Affiliate solltest du dir immer die Frage stellen, warum jemand deiner Empfehlung folgen sollte. Mit ein paar lieblos hingeklatschten Affiliate-Bannern wird kaum jemand etwas kaufen. Wenn du aber dem Leser schon in der Vergangenheit tolle Tipps geben konntest, wird er sich aber viel eher überzeugen lassen.

Achte einfach mal darauf, wie du selbst dich bei Empfehlungen von deinen Lieblings-Blogs verhältst. Ist es nicht oft so, dass du ein Produkt sofort positiver bewertest, wenn es von einem Top-Blogger empfohlen wird?



Stelle dich also auf die Seite deiner User und berate sie, wie sie ihre Problem lösen können. Dabei muss die Lösung nicht immer im Kauf eines Produkts liegen. Ich habe schon Blogs gelesen, wo man merkte, dass jeder Artikel auf einen Affiliate Link zusteuert. Diese Blogs habe ich inzwischen aus meinem Reade verbannt.

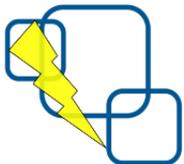
Überzeuge deine User davon, dass du sie nur beraten willst. Dann werden sie auch dankbar ein Produkt kaufen.



Taktik 5: Schnüre einen speziellen Deal!

Hier in Australien sind Supermärkte etwas anders aufgebaut, als in Deutschland. An knapp der Hälfte der Artikel kleben gelbe oder rote Zettel mit fetten Aufschriften wie "Special" oder "1/2 Price". Als relativ analytischer Mensch rechne ich zwar nach, ob es sich wirklich um ein tolles Angebot handelt, aber die Anziehungskraft dieser Zettel ist schon groß.

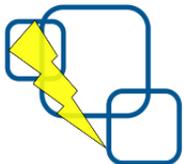
Menschen lieben das Gefühl, einen guten Deal zu machen. Der Eindruck, besser weggekommen zu sein als andere Leute, gibt uns ein gutes Gefühl und erfüllt uns mit Stolz. Das ist nichts unanständiges, sondern normale menschliche Psychologie.



Als Affiliate kannst du diese Psychologie nutzen und deinen Lesern ein besonderes Angebot machen, was sie sonst nicht bekommen. Je nach Produkt gibt es da verschiedene Ansätze.

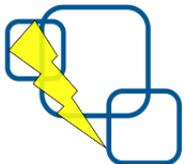
Der erste Gedanke ist natürlich ein Gutschein. Es kann nie schaden, einfach mal beim Merchant anzufragen, ob sich da nicht etwas machen lässt. Auch der Merchant verdient ja an dieser Psychologie mit.

Es gibt aber noch einen anderen Weg. Anstatt am Preis zu schrauben, kannst du auch den Wert des Produkts erhöhen. Wenn du dich intensiv mit dem Produkt beschäftigt hast, könntest du z.B. ein



kleines E-Book schreiben, wie man das Produkt ideal nutzen kann.
Diesen Bonus gibt es dann beim Kauf kostenlos mit dazu.

Schreib dazu, dass es deinen Bonus nur gibt, wenn der User über deinen Affiliate-Link bestellt. So kannst du sicher sein, dass du deine verdiente Provision auch bekommst. Ein angenehmer Nebeneffekt :)

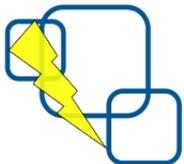


Schlusswort

Herzlichen Glückwunsch. Du bist fertig mit dem E-Book und hast eine Reihe von mächtigen Taktiken gelernt.

Ganz wichtig: Durch das Lesen dieser Taktiken wirst du noch keinen zusätzlichen Cent verdienen. Also leg los. Wende die Taktiken auf deine Seite an, kombiniere sie, wandle sie nach deinen Belieben ab und messe den Erfolg.

Ich kenne das nur zu gut. Man liest einen Blogartikel, ein E-Book oder sonst etwas und denkt sich: Das ist gut, das muss ich machen! Im Alltagsgeschäft gehen die großen Pläne aber dann doch irgendwie unter, man schiebt sie auch und vergisst sie schließlich.

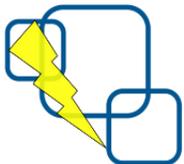


Damit dir das nicht passiert habe ich einen Vorschlag für dich. Schreib mir **jetzt** eine E-Mail an affiliate-power@j-breuer.de und erzähl mir, wie und bis wann du vor hast diese Taktiken umzusetzen.

Solltest du deine Pläne schleifen lassen, werde ich dich daran erinnern und dir Stress machen. So ist die Chance viel höher, dass du tatsächlich zur Tat schreitest. Schließlich hast du es versprochen.

Danke für deine Aufmerksamkeit und viel Erfolg bei der Umsetzung.

JONAS



Du bist ja immer noch da. Hast du mir schon geschrieben? Nein?
Dann aber jetzt los ;)

