



# INHALTSVERZEICHNIS – WAS DICH HIER ERWARTET

# Einleitung

Die Vorbereitung - Was musst du beachten, bevor du Traffic auf deinen Blog schickst

Kapitel 1 – Traffic Tipp 1 – Blog Kommentare bewirken wahre Wunder

Kapitel 2 – Traffic Tipp 2 – Der Traffic Boost mit Viral Url

Kapitel 3 – Traffic Tipp 3 – Mehr Virale Mail Dienste = Mehr Leads für die Liste

Kapitel 4 – Traffic Tipp 4 – 40.000 Besucher Pro Monat durch Xiji

Kapitel 5 – Traffic Tipp 5 – Forum Marketing deluxe

Kapitel 6 – Traffic Tipp 6 – Verzeichnis Reichweite erzeugen

Kapitel 7 – Traffic Tipp 7 – Weitere 20.000 Besucher pro Monat mit GigaPromo

Kapitel 8 - Traffic Tipp 8 - Facebook Traffic Machine

Schlusswort

Ergänzung vom 01.03.2015 – Neue Kennzahlen und Fakten



## **EINLEITUNG**

Traffic brauchen wir alle, das weißt du sicher schon. Aber wo soll der Traffic her kommen und wie finanziert man sich das ganze?

Diese Fragen stellen sich sicherlich viele Webseitenbetreiber und das haben wir auch getan. Wenn man seinen ersten eigenen Blog fertiggestellt hat und stolz auf seine Arbeit ist, wartet man stets darauf, die Früchte des Erfolges ernten zu können.

Nur leider bleibt der Erfolg in den meisten Fällen aus, denn was fehlt sind Umsätze auf der Webseite, motivierende Kommentare für die Blog Artikel, Interaktion auf der Webseite – man will einfach in seinen Zahlen (Statistik) sehen können, das sich etwas tut. Und wenn sich nichts tut, schwindet die Motivation und man gibt langsam auf.

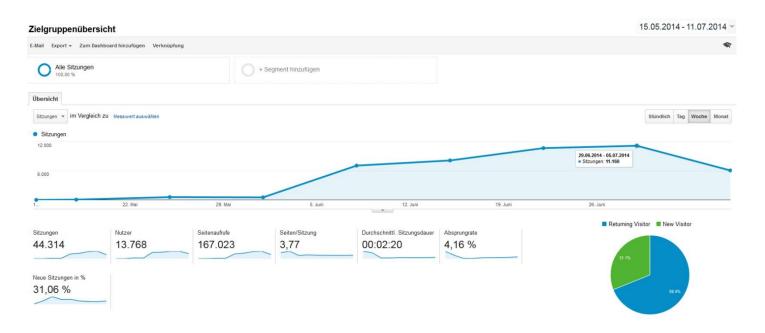
Damit sich etwas tut, muss man handeln. Was du jetzt brauchst ist Traffic.

Du brauchst interessierte Besucher, die sich auf deiner Webseite tummeln,
dort Kommentare hinterlassen, sich in deinen Email Verteiler eintragen
und etwas aus deinen Empfehlungen heraus kaufen.



Wir haben dazu eine kleine Case Study aufgestellt, die deine Motivation anheben wird, dein Business ein Stück weiter nach vorn bringt und deine Reichweite relativ schnell erhöht (natürlich nur, wenn du sie umsetzt).

Diese Case Study hat in unserem Fall 8 Wochen gedauert, da wir viel getestet und probiert haben. Jedoch ist diese Case Study bzw dieser Traffic Plan ohne weiteres in weniger Zeit umsetzbar.



Du siehst, dass wir in diesen 8 Wochen über 167000 Seitenaufrufe hatten.

Das ist eine enorm gute Zahl in so kurzer Zeit. Wenn du dir das Bild

genauer anschaust kannst du vielleicht erkennen, das der eigentliche

Traffic Schub erst Anfang Juni beginnt. Vorher war der Traffic mit 50-100

Besuchern am Tag relativ gering.



Darum sagen wir, dass dieser Traffic Plan ohne Probleme in weniger Zeit umsetzbar ist, wenn du sofort alle Methoden anwendest, die wir hier in folgenden Kapiteln vorstellen werden.

In unserer Study haben wir verschiedene Url´s unseres Blogs beworben. Zum einen haben wir Traffic direkt auf unseren Blog geschickt und zum anderen haben wir Traffic auf einzelne Landingpages gejagt. Auf diesen Landingpages kann man sich für unsere Kostenlosen Reporte eintragen. Hier mal ein Beispiel: Google kann mich mal…ranken!

Es macht natürlich immer am meisten Sinn, den Traffic direkt auf eine Landingpage zu schicken, weil das was wir erreichen wollen ist, eine Email Eintragung.

Jedoch ist es meist nicht gestattet, von anderen Blogs oder aus Foren heraus auf eine Landingpage zu verweisen. Diese Links werden meistens gelöscht. Darum nutzen wir für solche Dinge auf jeden Fall immer unsere Startseite.



## DIE RICHTIGE VORBEREITUNG

Bevor du nun damit startest für deine Website zu werben, ist es Sinnvoll, einige Dinge einzurichten. Es ist zwar keine Pflicht, aber wir wollen ja das auf unserem Blog etwas geschieht, das sich unsere Email Liste füllt und unsere Interessenten / Nutzer zufrieden sind.

## DER 7 SCHRITTE PLAN UM DEINEN WEBAUFTRITT VORZUBEREITEN

## 1. CONTENT

Deine Webseite sollte schon genügend Content (Inhalte) haben. Eine Website, auf der ein Nutzer nichts zu lesen und zu gucken hat, ist nicht gerade einladend. Sorge also dafür, dass du schon genügend Texte und lesenswerte Artikel veröffentlicht hast. Versehe nach Möglichkeit jeden Artikel mit mindestens einem Bild, denn Bilder sind immer ein Blickfang für deine User und bieten ihnen einen Mehrwert. Zudem könntest du auch Tolle Infografiken erstellen, die du in deine Artikel einbindest und Videos kommen natürlich auch immer gut an.



#### 2. LADEZEITEN

Stelle sicher, dass deine Seite schnell genug lädt. Nutzer mögen es gar nicht, wenn eine Webseite lange Ladezeiten hat. Nach spätestens 2 Sekunden klicken sie deine Seite weg und suchen sich wo anders ihre Informationen.

Du musst davon ausgehen, dass viele Internetnutzer keine schnelle Internetleitung haben und Webseiten bei ihnen nicht so schnell laden wie sie es vielleicht bei dir tun. Zudem nutzen viele ein Smartphone für ihre Internetbesuche und wir wissen das Mobiles Internet nicht immer das schnellste ist.

Um festzustellen ob deine Seite schnell genug lädt, überprüfe sie mit dem Seitenreport Tool. Sollte dein Ergebnis schlecht sein, schlägt dir Seitenreport einige Möglichkeiten vor, wie du deine Seite schneller machen kannst. Das geht z.B. so, indem du deine Bilder komprimierst etc.



## 3. VERLINKUNGEN

Überprüfe deine Links – Das gilt sowohl für externe Links als auch für interne Links. Für den Nutzer ist es oft ärgerlich, wenn er durch eine Verlinkung auf weitere Inhalte geführt wird und dort nichts mehr findet weil entweder die Verlinkung zerstört ist, oder das Link Ziel nicht mehr existiert.

Und für dich wäre es sicherlich auch ärgerlich, wenn deine User einen Affiliate Link nicht anklicken konnten. Wer weiß, wie viele mögliche Käufer einem da durch die Lappen gehen. Also prüfe regelmäßig deine Links.

Wenn du WordPress für das Erstellen deiner Website nutzt, empfehlen wir dir folgendes Plugin: <u>Broken Link Checker</u>.

Und prüfe auch deine Social Network Buttons (falls vorhanden) ob sie zum richtigen Ziel führen.



#### 4. AFFILIATE LINKS

Ergänzend zu den Links. Wenn du Affiliate bist und Produkte dritter auf deiner Webseite bewirbst, stelle sicher, dass die Links auch immer deine entsprechende Affiliate ID beinhalten, damit du auch eine Provision für deine Vermittlungen erhältst.

#### 5. BROWSER

Es kann unter Umständen auch sehr nützlich sein, sich seine eigene Website mal auf anderen Browsern anzusehen. Unterschiedliche Browser bedeutet auch unterschiedliche Ansichten. Die Darstellung deiner Website kann von Browser zu Browser unterschiedlich sein. So könnte dein Layout auf dem Firefox noch gut aussehen und auf dem Internet Explorer ist alles verzerrt und verzogen.

Um deine Seite in den gängigsten Browsern zu testen, brauchst du dir nicht alle installieren, sondern du kannst folgendes online Tool dafür nutzen: <u>Browsershots.org.</u>



Falls der Unterschied deiner Webseite auf den Browsern wirklich groß ist, liegt es meistens am Theme / Template deiner Webseite. Dann einfach mal ein anderes auswählen.

## 6. RESPONSIVE DESIGN

Ein "Responsive Design Theme" ist absolut wichtig um auf dem neusten Stand zu sein. Ein solches Theme sorgt dafür, dass deine Website auf allen Endgeräten in einer vernünftigen Ausführung zu sehen ist. Egal ob Computer, Laptop, Smartphone oder Tablet.

Da heute immer mehr Mobil gearbeitet wird, ist ein Responsive Theme nicht weg zu denken.

Wenn du WordPress Nutzer bist, können wir dir die Themes von <a href="Mythemshop.com">Mythemshop.com</a> empfehlen. Unseres ist auch von dort.

Hier kannst du testen, wie deine Seite auf Mobilen Endgeräten aussehen würde – <u>BeResponsive</u>



## 7. WERBUNG

Baue an einigen Stellen deiner Seite Werbung ein. Achte dabei darauf, dass die Werbung auch zu deiner Seite passt. Diesen Punkt solltest du nicht vergessen, denn schon die ersten Besucher könnten dir die ersten Verdienste durch Käufe oder Klicks deiner Werbung einbringen.

## 8. EMAIL MARKETING

Nutzt du Email Marketing? Wenn nicht solltest du es ab JETZT tun. Wenn du anfängst, Traffic auf deine Webseite zu leiten, solltest du keine Möglichkeit auslassen, deine User zu Kunden zu machen.

Dabei ist Email Marketing einer der wohl wichtigsten Aspekte.

Nutze verschiedene Opt-in Forms, - Felder wo deine User ihre Email Adressen eintragen können. Diese Forms können sich in der Sidebar befinden oder unter jedem Artikel etc. Wir empfehlen dir dazu Hybrid Connect (Hybrid Connect wurde durch Thrive Leads ersetzt).



Auch eine Landingpage/ Squeezepage, die deine User beim Erstbesuch zu sehen bekommen, helfen dir dabei, deine Emailliste aufzubauen. Dazu empfehlen wir <u>Optimize Press</u> oder <u>Thrive Landing Pages</u>.

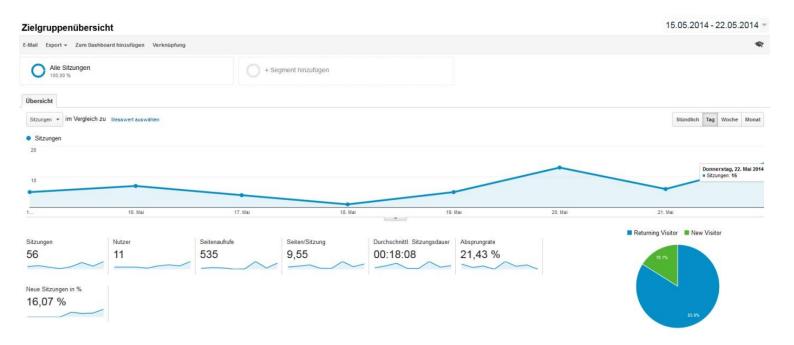
Dieser Punkt ist aber Optional und muss nicht zwingend genutzt werden. Wenn du noch kein Email Marketing machen möchtest kannst du Punkt 8 außer Acht lassen. Wir raten dir aber dazu, dich möglichst schnell mit dem Thema auseinanderzusetzen, denn es ist enorm wichtig, dass du dir von Anfang an eine Email Liste aufbaust. Jeden Tag an dem du das vernachlässigst, ist ein Tag, an dem du Bares Geld verschenkst.



## KAPITEL 1 - WOCHE 1 - TRAFFIC TIPP 1

Um dir den Einstieg etwas zu erleichtern werden wir dir ab jetzt immer direkt am Anfang jedes Kapitels eine Google Analytics Grafik zeigen. Jedes Kapitel behandelt eine der 8 Traffic Wochen unserer Case Study.

Anhand der Grafik können wir dir besser erklären, was wir in dieser Woche genau gemacht haben.



Unsere erste Woche beginnt hier am 15 Mai 2014 und wie man sehen kann, sieht man hier noch nicht wirklich viel. Der meistbesuchte Tag in dieser Woche ist der 7te Tag mit 15 Sitzungen. Das ist wirklich nicht viel, aber bislang haben wir auch noch nicht so viel getan.



Zudem müssen wir sagen, das unser Blog erst am 5 Mai online gegangen ist, was bedeutet das er jetzt (am 15 Mai) erst 10 Tage jung ist.

Der Blog ist gerade mal ein paar Tage online, also noch sehr frisch im Internet.

Als erstes haben wir einige Maßnahmen ergriffen um analysieren zu können, wie gut unsere Werbemaßnahmen funktionieren.

Die ersten Maßnahmen die man treffen sollte sind Google Analytics und Google Webmastertools einzurichten. Darauf werden wir hier aber nicht genauer eingehen, aber Standardmäßig sollte es mal kurz erwähnt werden.

Des Weiteren werden Pretty Link und Count per Day wichtige Werkzeuge sein, die du dir auf jeden Fall installieren solltest. Das sind beides sehr nützliche WordPress Plugins.

Mit Pretty Link kannst du zum einen deine Affiliate Links verschleiern, aber der interessanterer Punkt ist für uns, das diese Links getrackt werden.

Man kann also im WordPress Backend sehen, wie oft die jeweiligen Links geklickt wurden. Das ist eine unheimlich wichtige Funktion um



verschiedenste Marketing Methoden oder Werbekampagnen auf ihre Effektivität zu testen.

Count per day ist Google Analytics sehr ähnlich, funktioniert aber schneller und einfacher. Direkt im WordPress Backend hast du eine Übersicht über deine gesamten Blog Inhalte. Du kannst die Zugriffe auf deinen Artikeln sehen, welche Artikel an einem Tag wie oft angesehen wurden, woher und aus welchem Land deine Besucher kommen, wie viele Besucher momentan online sind, oder eine Besucher Statistik der letzten Tage und Wochen. Für die schnellen Analysen ist Count per day besser und einfacher zu nutzen als Google Analytics. Hier muss auch keinen Tracking Code auf der Webseite einbinden.

Viele weitere Hilfreiche und auch wichtige Tools findest du hier auf unserer Seite.

OKAY, WAS HABEN WIR IN DIESER WOCHE GETAN?

Angefangen haben wir mit Kleinigkeiten, wie auf anderen Blogs zu kommentieren.



Und damit kommen wir auch schon zum ersten großen effektiven Traffic Tipp von uns:

#### **BLOG KOMMENTARE**

Blog Kommentare sind immer noch eines der wichtigsten Werkzeuge um Traffic zu erzeugen und das wird auch in Zukunft noch so sein. Für Seo´s ist das Primärziel solcher Kommentare, (durch die Möglichkeit seine Webseite anzugeben), möglichst viele Backlinks von möglichst vielen verschiedenen Webseiten aufzubauen.

Natürlich ist das ein schöner Nebeneffekt, aber für uns steht die Nachhaltigkeit im Vordergrund. Wenn du einen vernünftigen Kommentar auf einem Blog hinterlässt, der den Menschen optimaler Weise noch etwas Mehrwert bietet und vielleicht sogar dem Webseitenbetreiber weiterhilft, punktest du auf ganzer Linie.

Besucher dieser Webseite sehen deinen Kommentar. Und je besser und hilfreicher dieser ist, desto wahrscheinlicher ist es, das die User auch deine Webseite besuchen (die hinterlegst du ja immer beim Kommentieren).



Wenn der Webseitenbetreiber auch noch positiv von deinen Kommentaren überrascht ist, könnte sogar eine gefestigte Geschäftsbeziehung daraus entstehen. Man tauscht sich aus, via Email, Facebook oder sonstiges und lernt vom anderen.

Das will man doch erreichen. Reichweite, Nachhaltigkeit und Kontakte.

Blog Kommentare sind also eine tolle Sache, allerdings sind sie auch immer mit etwas Arbeit und Zeit verbunden, denn es dauert einfach Texte zu finden die man kommentieren möchte und auch kommentieren kann.

Dafür haben wir uns 2 Tage in der Woche ausgesucht, an denen wir aktiv für ca 1 Stunde auf Blogs kommentieren. Für die bessere Übersicht nutzen wir den Google Kalender. Dort tragen wir all unsere Aufgaben ein um eine Struktur in die Tagesabläufe zu bekommen.

Um einen Überblick der Blogs zu behalten, die man regelmäßig lesen und kommentieren möchte, nutzen wir das Firefox Plug-in Feedly. Damit kannst du dir deinen eigenen Newsfeed aus deinen Lieblingsblogs zusammenstellen. So bist du immer auf dem Laufenden und hast auch immer die neusten Blogartikel im Blick, auf denen du gleich wieder etwas kommentieren kannst. Um mehr über dieses Werkzeug zu erfahren, schaue dir die Anleitung zum Einrichten von Feedly an.



Bitte achte aber darauf, dass du auf themenrelevanten Blogs kommentierst. Der Traffic der von themenfremden Blogs kommt und auch die Backlinks auf themenfremden Blogs sind nicht ansatzweise so wertvoll, wie von themenrelevanten Blogs.

Um Blogs für dich zu finden, kannst du zum einen <u>Blog Verzeichnisse</u> nutzen und die Blogs zu deinem Thema durchstöbern. Oder du nutzt Google, was am effektivsten ist.

Einfach mal ein Keyword, welches zu deinem Thema passt, bei Google eingeben und die Suche kann beginnen. Um speziell nach Blogs zu suchen, solltest du die Google Blog Suche nutzen.

Wir raten dir von Anfang an eine vernünftige Struktur rein zu bringen.

Wähle dir 2 oder 3 Tage in der Woche aus, an denen du auf Blogs

kommentieren möchtest. Setze dir gleich ein Ziel und eine Zeit, das

vereinfacht das Ganze. Zum Beispiel 3-mal die Woche, je 5 Backlinks in 1er

Stunde.

Das Blog Kommentare funktionieren wissen wir nun. Durch wenig gesetzte Kommentare in der ersten Woche konnten wir auch schon ein paar Leser für unseren Blog finden.



## SO GIBST DU DEINEN BLOG KOMMENTARE NOCH DEN LETZTEN SCHLIFF

In diesem Abschnitt wollen wir dir einen ganz einfachen Trick vorstellen, der in der Umsetzung nur ca. 2 Minuten benötigt, aber deinem Traffic und deinen Wiedererkennungswert im Internet einen unglaublichen Boost gibt.

Aber einmal ganz von vorne.

Als wir anfingen, uns über online Marketing zu informieren, haben wir Unmengen an Blogbeiträgen gelesen. Dabei haben wir auch gerne die Kommentare gelesen, weil man dort meistens echte Informationsperlen findet.

Dabei sind uns häufig dieselben "Gesichter" aufgefallen.









Wenn man immer und immer wieder dieselben Gesichter sieht, dann wird man neugierig.

"Wer ist das?"

"Was macht der/die?"

"Die/Der ist wirklich überall."

Das sind Gedanken, die ganz einem automatisch in den Kopf schießen, wenn man dasselbe Gesicht schon 5x gesehen hat.

Da ist der Klick, auf die verlinke Webseite der Person, auch nicht weit. Und ganz genau so sind wir auf die meisten Blogs gekommen, die wir heute regelmäßig verfolgen, deren Produkte wir gekauft haben und an unsere Leser weiter empfehlen.

## WIE KANNST DU DAS FÜR DICH NUTZEN?

Da du als Blogger eigentlich ständig andere Blogbeiträge liest, kannst du sie auch gleich kommentieren. Man glaubt immer gar nicht, wie viele Besucher tatsächlich über solche Kommentare auf den eigenen Blog kommen und sich auch in den Email Verteiler eintragen (Das kann man wunderbar mit Google Analytics nachverfolgen). Deshalb ist das



Kommentieren auf anderen Blogs in meinen Augen eine der einfachsten Methoden um kostenlosen Traffic aufzubauen und gerade für Anfänger ein absolutes MUSS.

Damit du aber das meiste aus diesen Kommentaren raus holst macht es Sinn, dass auch immer direkt dein Gesicht mit erscheint. Denn ein Kommentar mit diesem Bild schafft wohl kaum einen Wiedererkennungseffekt:

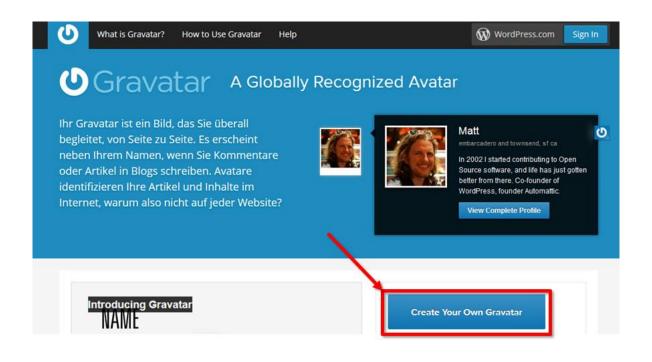


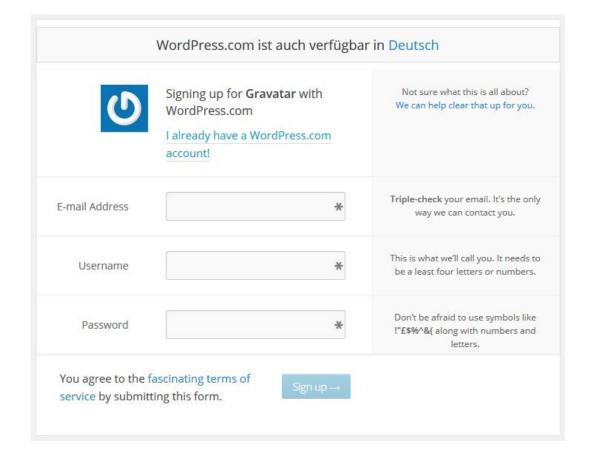
## WIE BINDEST DU DEIN GESICHT AUF FREMDEN BLOGS EIN?

Das ist viel viel einfacher als man denkt und deshalb ist es ja so genial 🥹

Du musst dich nur auf <a href="https://de.gravatar.com">https://de.gravatar.com</a> für einen kostenlosen WordPress.com Account registrieren.

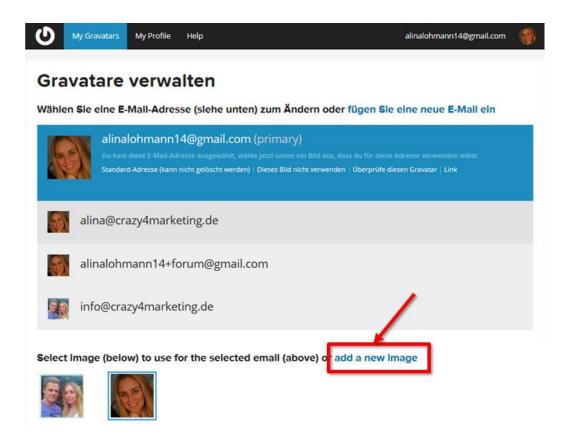








Anschließend loggst du dich einfach ein und lädst ein Foto von dir hoch.



Du kannst auch verschiedene Email Adressen anlegen und mit unterschiedlichen Bildern verknüpfen.

Wichtig ist nur, dass du beim Kommentieren immer eine E-Mail Adresse angibst, die mit einem Gravatar verbunden ist.

Kleiner Tipp: Wähle ein Bild, welches möglichst nur deinen Kopf zeigt, da die Gravatare auf den Blogs, auf denen du kommentierst, meist sehr klein sind. Wenn du dann ein Ganzkörper Bild wählst, bist du wahrscheinlich



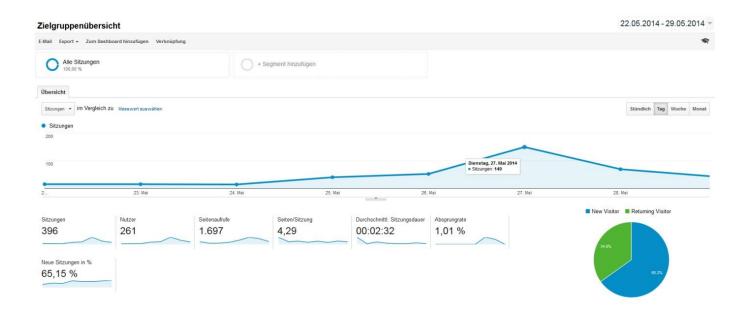
schlecht zu erkennen und es geht ja gerade um den Wiedererkennungswert ©.

Außerdem macht es Sinn, dasselbe Bild für deinen <u>Facebook</u> Account, deinen <u>Google+</u> Account und auf deiner Webseite im "Über Mich" und "Über den Autor" zu verwenden. Damit schaffst du den größten Wiedererkennungswert auf allen Kanälen.



## KAPITEL 2 - WOCHE 2 - TRAFFIC TIPP 2

Die zweite Woche ist nun angebrochen und hier sehen wir die ersten Anstiege in unserem Google Analytics Konto. Hier erstmal der Screenshot:



Hier kann man schon eine deutliche Steigerung im Gegensatz zur letzten Woche sehen. Unser Traffic-reichster Tag war der 27.05.2014, in dieser Woche. An diesem Tag konnten wir ganze 149 Sitzungen verbuchen.

Garnichtmal schlecht. Unsere bisherige Arbeit trägt langsam Früchte und das ist schlussendlich das was zählt. Aber okay, wir haben jetzt täglich zwischen 20 und 40 Besucher auf unserem Blog und der Traffic-reichste Tag war, wie schon erwähnt der 27.05. und das auch nicht ohne Grund.



An diesem Tag haben wir unsere erste Virale Mail mit dem <u>Anbieter Viral</u> <u>URL</u> raus gesendet.

Von diesem Dienst haben wir bisher am meisten gehört, wobei es natürlich noch weitaus mehr davon gibt. Mehr dazu im dritten Kapitel.

<u>Viral URL</u> ist wohl der bekannteste virale Mailing Dienst, bei dem auch viele andere bekannte Marketer angemeldet sind und Emails versenden. Ralf Schmitz, Dennis Koray, Laura Geisbüsch oder Michael Turbanisch .... alle machen sie dort mit und alle sind erfolgreich mit ihrem Business im Internet unterwegs.

Wir haben uns auch gleich dort angemeldet und machen auch fleißig mit.

Der oben schon angesprochene Dienst <u>Viral URL</u> ist unsere klare Empfehlung.

Mit 197€ für ein ganzes Jahr ist Viral URL nicht die günstigste Investition.

Doch gemessen an der Menge der Emails, die man im Jahr darüber versenden kann, ist Viral URL dann doch ein Schnäppchen, was man sich nicht entgehen lassen sollte.

Alle 3 Tage eine Email an 3000 Empfänger. Das sind 121 Tage im Jahr, an denen ich eine Mail raus senden kann. Das macht 363.000 Emails in einem Jahr. Um dieselbe Menge an Interessenten durch PPC Werbung auf deine



Webseite zu leiten, müsstest du bei einem Klick Preis von nur 0,01€ - 3.630€ bezahlen. Dagegen ist Viral URL ein echtes Schnäppchen.

Durch Viral URL hast du quasi sofort eine Email Liste von 3.000 Empfängern ohne überhaupt selbst eine aufgebaut zu haben.

Um mehr von Viral URL zu erfahren findest du hier unser <u>Review Video zu Viral URL.</u>

## WIE FUNKTIONIERT EIN VIRALER MAILER UND WAS MUSS MAN BEACHTEN?

Um diese viralen Dienste zu seinem Vorteil zu nutzen, muss man verstehen wie man damit umgeht. Bleiben wir bei dem Beispiel Viral URL. Du musst verstehen, dass dort mittlerweile über 4.000 Mitglieder angemeldet sind, um ihre Werbe Emails zu versenden. Diese Werbemails werden immer nur jeweils an die schon angemeldeten Mitglieder versendet.



## DIE FUNKTION IST FOLGENDE:

Du kannst als <u>Gold Member</u> alle 3 Tage eine Email an 3.000 Mitglieder versenden. (Als Gratis Mitglied kannst du leider nur Emails empfangen, aber keine versenden.)

Das heißt also, wenn du 3.000 Mails alle 3 Tage versendest, bleibt es nicht aus, das die Mitglieder von Viral URL irgendwann wieder eine deiner Mails erhalten werden.

Da kommt dann die Kreativität ins Spiel. Du solltest nicht immer dieselbe Mail raus senden, das wird dir nichts bringen. Vielmehr musst du mit guten Betreffzeilen spielen, neue Emails verfassen und vor allem muss deine Email und dein Angebot interessant sein.

Das wichtigste ist allerdings die Betreffzeile, denn wenn die nicht bei den Usern ankommt, wird deine Email niemals geöffnet bzw. beachtet. Auch alle anderen Mitglieder von Viral URL erhalten zig Emails am Tag. Es können dabei gut und gerne mal 50-100 Stück sein. Zusätzlich muss man damit rechnen, dass sie auch noch andere Newsletter außerhalb dieses



Systems erhalten. Das heißt also, die Postfächer deiner Empfänger sind nahezu überflutet mit Mails.

Du musst jetzt dafür sorgen, dass deine Email Betreffzeile im Posteingang deiner Empfänger heraussticht.

Wir haben folgenden Betreff gewählt, um unseren kostenlosen Report zu bewerben mit dem Zweck Leads zu generieren:

Betreff: "Google kann mich mal...."

Das war unser Betreff und er scheint die Leute neugierig gemacht zu haben. Ich denke wenn du sowas in deinem Postfach liest, würdest du sicherlich auch drauf klicken, oder?

Wir haben etwa 5-mal die Mail zu unserem Report in den gesamten 8 Wochen bei Viral URL raus gesendet und konnten ganze 35 Leads damit generieren. Das ist kein schlechtes Ergebnis.

Zusätzlich senden wir so oft es geht Emails zu verschiedenen Affiliate Produkten raus. Wir empfehlen Produkte anderer und verdienen dadurch eine Provision. Auch wenn die Conversation Rate bei viralen Mailern als ziemlich schlecht gilt, haben wir doch eigentlich immer einen dabei, der etwas kauft. Einer von 3.000.



Nimmst du als Beispiel ein Produkt von Ralf Schmitz, wo du 50% Provision pro verkauf erhältst, hast du Beim perfekten Laptop Business rund 150€ verdient (Einer von 3000 Kauft immer)

Unseren Viral URL Account konnten wir so refinanzieren und das schaffst du sicherlich auch ganz locker.

Bei den Affiliate Produkten solltest du immer darauf achten, was andere Mitglieder momentan versenden und bewerben. Oft ist es so, dass 20 oder 30 Mitglieder ein und dasselbe Produkt bewerben. Die Chance, dass einer etwas von dir kauft, wenn du auch dasselbe Produkt bewirbst, ist logischerweise gering.

Wir haben schon viele Partnerprogramme getestet und haben <u>die besten</u> <u>zu einer Liste zusammengefügt.</u>

Die besten sind für uns die, die die beste Conversation Rate haben. Sprich, die die am besten verkauft werden, sind auch am sinnvollsten zu bewerben.



## MACHT EIN VIRALER MAILER DENN SINN?

Ja klar, virale Mailer machen durchaus Sinn. Man muss sie aber auch nutzen! Viele Leute melden sich bei etlichen viralen Mailern an, benutzen diese dann aber gar nicht. Das ist auch nicht Sinn und Zweck der Sache.

Wer virale Mailer wirklich aktiv benutzt, wird in relativ kurzer Zeit feststellen, dass sie durchaus ihre Daseinsberechtigung haben. Auch wenn diese Dienste von vielen als Spamschleuder betrachtet werden, so können wir sagen, dass sie uns bisher einige Leads und Verkäufe eingebracht haben.

Außerdem verschaffen sie uns regelmäßigen Traffic und das darf man auch nicht vergessen. Mit viralen Mailern schaffst du dir kontinuierliche Traffic Schübe, die wichtig für den Blog sind. Einfach mal einen guten Blog Beitrag mit einer Produktempfehlung, oder ein Video von dir selbst zu bewerben, macht also auch Sinn.

Virale Mailer werden leider von vielen unterschätzt und sie werden in ein schlechtes Licht gerückt. Sie gelten bei den meisten als Spamschleuder, weshalb sie niemals mit solchen Diensten arbeiten würden. Dabei bieten virale Mailer noch so viel mehr. Man kann sie nicht "NUR" nutzen um



Affiliate Produkte verkaufen, sondern auch um Leads zu sammeln oder um Traffic aufzubauen. Allein das ist natürlich schon der Hammer.

Zusätzlich kann man so viel von anderen lernen, das ist unfassbar wertvoll.

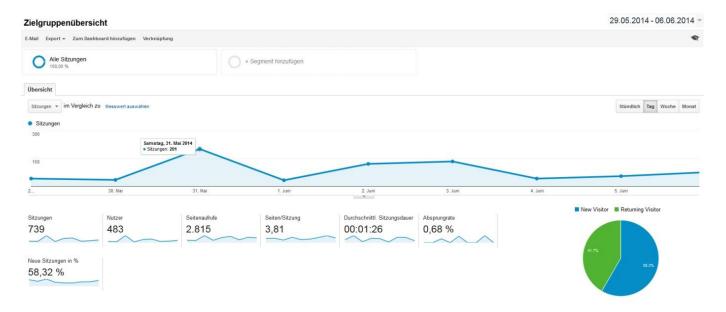
- Du kannst sehen wie andere ihre Mails schreiben. Wie lang diese sind, wie sie verfasst werden etc.
- Du siehst was andere anbieten. Das verschafft dir einen Überblick, was auf dem Markt los ist, was gerade aktuell ist und was gerade im Trend liegt.
- Du kannst viele andere Landingpages anschauen. Lerne daraus wie du deine eigenen erstellen oder erstellen solltest.

Du bekommst einfach an sämtlichen Ecken und Enden kleine Tipps, die unheimlich wertvoll für dich selber sind.



## KAPITEL 3 - WOCHE 3 / TRAFFIC TIPP 3

Nun kommen wir zur dritten Woche. Jetzt wird es langsam interessanter. Schau dir erstmal unseren Analytics Screenshot dazu an:



In Woche 2 haben wir zum Ende hin schon mit unserer ersten viralen Mail begonnen. <u>Viral URL</u> ist unser erster Viraler Mailer dafür gewesen.

Wie du am Screenshot erkennen kannst, hatten wir schon in der dritten Woche einen stetigen Traffic Fluss zwischen 50 und 200 Besuchern am Tag. Der meistbesuchte Tag in dieser Woche war der 31 Mai mit 201 Sitzungen.

Wir haben gemerkt, das virale Mailer ziemlich mächtig sein können.

Deshalb haben wir uns noch einmal etwas in die Recherche Arbeit gekniet



und noch weitere virale Mailer herausgesucht. Es gibt hunderte dieser Dienste und wir hatten nach unserer Recherche auch eine Liste von weit über 200 viralen Anbietern.

Diese Liste haben wir dann per Ausschlussverfahren aussortiert.

Kriterien dafür waren z.B. die Anzahl der angemeldeten Mitglieder, Aktualität der Webseiten selber und Bekanntheitsgrad bzw Erfahrungswerte im Netz.

Raus gekommen ist am Ende eine Liste von etwa 25 Anbietern, bei denen wir uns an einem Tag angemeldet haben.



Neben Viral URL nutzen wir folgende Dienste und sind zufrieden:

## DIE 3 TOP VIRAL MAIL SYSTEME







Das Top System Nr.1

Bis zu 3 Mails am Tag!

Über 4000 Mitglieder

SCHAU DIR HIER NOCH EIN KOSTENLOSES VIDEO ZUM UMGANG MIT VIRAL URL INKL. SONDERRABATT AN:





## **DEUTSCHE MAILER:**

- Werbungmitbiz.com
- Powerwerbung.info
- Besucherplattform.de
- Trafficplattform.de
- ViralMail.at
- Trafficstrum.de
- Trafficnetzwerk.de
- Trafficpiraten.info
- Trafficfarm.de
- Meinsuperjob.de
- Viralwebtraffic.de
- Marketing-dna.de
- Profimail.info
- Just-angel.de
- Tsunamimailer.de
- Viralmonster.de
- Maximails.de
- Viralmax.de

## **ENGLISCHE VIRALE MAILER:**

- Viral-Mailer.com
- Maxmailerpro.com
- Instantviralmailer.com
- Globalviralmailer.com
- Viraltornado.com



Alle Dienste können völlig kostenlos genutzt werden. Dazu unterscheiden sich die jeweiligen Anbieter nur in Kleinigkeiten voneinander. Zum Beispiel kann man bei dem einen alle 3 Tage 500 Mails Gratis versenden und bei dem anderen eben nur 300 Emails alle 5 Tage. Es empfiehlt sich also aufzuschreiben, wann man jeweils eine Mail versendet hat und wann man die nächste beim jeweiligen Anbieter versenden kann (Stichwort Google Kalender).

Um eine Mail versenden zu können, braucht es allerdings immer eine gewisse Anzahl an Werbepunkten. Diese Punkte kann man sich kaufen, oder "umsonst" verdienen indem man die Mails von anderen Mitgliedern öffnet und ein entsprechendes Symbol auf der Zielseite drückt. Meistens muss man etwa 10-15 Sekunden auf einer Webseite bleiben um diese Punkte zu bekommen. Bisher machen wir das auch so und es klappt sehr gut und einfach. Es ist allerdings nicht als kostenlose Methode zu verstehen, da hier eine Menge Zeit investiert werden muss.

Wir empfehlen auf jeden Fall eine extra Email Adresse anzulegen, die du dann bei den Viralen Mailern angeben kannst bzw. mit der du dich dort registrierst. Denn solange du keinen Premium Account hast, bekommst du diese Emails automatisch zugesendet. Erst mit einem entsprechenden Upgrade hast du die Möglichkeit den Versand bzw. den Erhalt solcher Emails zu verweigern.



Wenn dir diese Dienste gefallen, könntest du jetzt theoretisch für alle einen Premium Account anlegen, aber das wäre bei 8 Anbietern auch dementsprechend teuer. Wir nutzen bislang nur Viral URL mit einem Premium Account und die anderen NOCH kostenfrei. In der nächsten Zeit wollen wir aber wahrscheinlich <u>Viral-Mailer.de</u> als zweiten Premium Account für uns einrichten. Denn wir haben einfach gemerkt, dass diese viralen Mailer echtes Potential mit sich bringen.

Nicht nur das wir durch die viralen Mailer regelmäßig Verkäufe erzielen, nein, wir sorgen damit auch für regelmäßigen Traffic auf unserem Blog. Unsere Beiträge werden gelesen und es werden Dinge über diese Beiträge gekauft. Auf unserem Blog finden Interaktionen statt, wir bekommen Leads und erhalten Kommentare auf unsere Beiträge.

Von den viralen Mails die du versendest, solltest du aber nicht immer zu viel erwarten. Es kann sehr gut sein, dass du mit 1, 2 oder auch 3 Mails nicht einen Cent verdienst. Dafür kannst du aber mit der 4ten Mail 300€ verdienen. Das kann man einfach nicht berechnen und damit musst du klar kommen.

Fakt ist aber, das du auf jeden Fall auch Geld mit den Mails verdienen kannst und wirst.



Unsere Ausgaben für <u>Viral URL</u> (197€) haben wir schnell wieder drin gehabt. Und ab da geht es sowieso nur noch ins Plus, da Viral URL bezahlt ist und die anderen Dienste umsonst sind. ©

## SPECIALS:

Neben den Viral Mailern sind folgende Plattformen auch super
Werbemöglichkeiten um A) die eigene E-Mail Liste zu füllen und B)
Produkte zu verkaufen. Hier hat man unter anderem auch die Möglichkeit,
für kleines Geld Newsletter, Banner Klicks, Webseiten Klicks, Social Media
Likes/Fans etc zu buchen.

# Godl.de

Sende E-Mails bereits ab 0,001 Cent pro Mail. Je mehr hier bestellt werden, desto günstiger wird es.

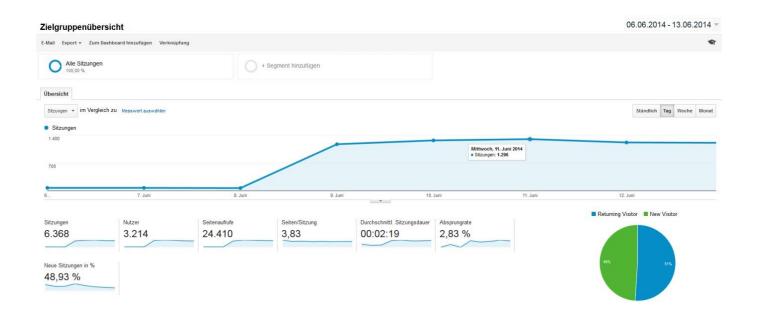
# EmailKnecht.de

In diesem Netzwerk erreichst du tausende Menschen aufeinmal.



# KAPITEL 4 - WOCHE 4 - TRAFFIC TIPP 4

In dieser Woche erleben wir hohe Traffic Schübe durch eine einzige Maßnahme.



Neben den enormen Traffic Schüben die wir ab dem 9 Juni bekommen haben, sehen die vorherigen Tage vergleichsweise mickrig aus ©, obwohl das auch schon zwischen 50 und 200 Sitzungen am Tag waren. Analytics passt das ganze allerdings Grafisch so an, das man noch alles im Blick hat.

Der meistbesuchte Tag in dieser Woche war der 11 Juni mit 1269 Sitzungen. Wow, das ist schon eine ganze Menge.



Wie haben wir das geschafft? Die Antwort ist der Anbieter XiJi.de. Xiji bietet diverse Möglichkeiten, Werbung für seine Webseite zu buchen.

# Neue Werbekampagne buchen FORCED-BANNER (1) FORCED-TEXTLINK (1) PAID-MAILS (1) POPUP/DOWN (1) TRAFFIC (1) LAYER-VIEWS (1) BANNERVIEWS (1) TEXTANZEIGEN (1) TEXTLINKVIEWS (1) HEADER BANNER-VIEWS (1) BUTTONVIEWS (1) SKYBANNERVIEWS (1)

| Werbeart               | Einzelpreis        | Mindestbuchung | TKP          | TKP       |
|------------------------|--------------------|----------------|--------------|-----------|
| Banner-Views (468x60)  | 20 Xiji / View     | 1.000 Views    | 19.500 Xiji  | 0,04 Euro |
| Banner-Views (234x60)  | 8 Xiji / View      | 1.000 Views    | 7.800 Xiji   | 0,01 Euro |
| Banner-Views (120x600) | 26 Xiji / View     | 1.000 Views    | 26.000 Xiji  | 0,05 Euro |
| Banner-Views (88x31)   | 4 Xiji / View      | 1.000 Views    | 3.900 Xiji   | 0,01 Euro |
| Textanzeigen           | 13 Xiji / View     | 1.000 Views    | 13.000 Xiji  | 0,02 Euro |
| Textlink-Views         | 7 Xiji / View      | 1.000 Views    | 6.500 Xiji   | 0,01 Euro |
| Layer-Views (468x60)   | 52 Xiji / View     | 1.000 Views    | 52.000 Xiji  | 0,10 Euro |
| Paid-Mails             | 975 Xiji / Mail    | 1.000 Mails    | 975.000 Xiji | 1,85 Euro |
| Forced-Banner          | 390 Xiji / Klick   | 1.000 Klicks   | 390.000 Xiji | 0,74 Euro |
| Forced-Textlinks       | 325 Xiji / Klick   | 1.000 Klicks   | 325.000 Xiji | 0,62 Euro |
| Popups                 | 520 Xiji / Popup   | 1.000 Popups   | 520.000 Xiji | 0,99 Euro |
| Popdowns               | 520 Xiji / Popdown | 1.000 Popdowns | 520.000 Xiji | 0,99 Euro |
| Traffic                | 104 Xiji / Klick   | 5.000 Klicks   | 104.000 Xiji | 0,20 Euro |

Hier kannst du sehen, was Xiji alles im Angebot hat. Gegen die interne Währung "Xiji" kannst du entsprechend Banner buchen, Traffic, Layer Views etc. Aus der Tabelle kannst du entnehmen, dass z.B. 1.000 Banner Views (468x60) 19.500 xiji kosten. 3.000.000 Xiji kosten hier 5.70€. Ein Banner View kostet demnach 0,00003705€. Die Werbung ist also relativ günstig.

Wir haben für unsere Werbemaßnahme allerdings die Paidmail Variante gewählt. Da gibt es einen speziellen Preis, den man nur sieht wenn man einen Account bei Xiji hat.



Das Ganze nennt sich <u>Werbeflatrate</u>. Gebucht werden hier 40.000 Paidmails für 49.90€. Diese Mails werden dann in 4 Wochen etappenweise versendet. Jede Woche werden 10.000 Mails eingebucht und versendet.

#### SO SIEHT DAS ANGEBOT IM BACKEND BEI XIJI AUS:

#### Werbe-Mail an 40.000 Interessenten als Flatrate über 4 Wochen

Hier können Sie Mails mit Ihrer Werbung an 40.000 Interessenten zum Flatpreis buchen!

Ihr Werbe-Mail wird dann 4-mal (alle 7 Tage) an 10.000 potentielle Interessenten versendet.

Sie sparen mit dieser Flatrate richtig Geld! Sichern Sie sich jetzt die besten Werbeplätze, denn dieses Angebot ist begrenzt!

Sie erhalten 4-mal 10.000 Werbe-Mails also insgesamt 40.000 Mails mit Ihrer Werbung zu einem sensationellen Preis von nur 49,90 Euro für 40.000 Werbe-Mails.

| Kampagnen-Name                                   |                           | <u> </u>               |
|--|---------------------------|------------------------|
| Ziel-URL (mit http://)                           | http://www.               | Testen                 |
| Werbe-Mail-Betreff-Zeile<br>(maximal 40 Zeichen) |                           |                        |
| Werbe-Mail-Text:<br>(nur Text kein HTML)         | Es stehen Ihnen noch 1000 | Zeichen zur Verfügung. |
|  |                           | - 31                   |
|  | Kampagne Bu               | uchen                  |

Der Link mit Ihrer Ziel-URL wird automatisch von uns am Ende des Mail-Textes beim Versenden in jedes Werbe-Mail eingefügt.

40.000 Werbe-Mails (4 x 10.000 Mails alle 7 Tage)

Preis nur 49,90 Euro

Zahlungen sind per PayPal, Skrill(Moneybookers), Sofortüberweisung und Banküberweisung möglich.



Nur durch diese Werbemaßnahme haben wir dafür gesorgt, dass wir 4 Wochen lang kontinuierlichen Besucher Traffic auf unserer Seite hatten. Runter gebrochen sind dass 10.000 Besucher in der Woche und am Tag etwa 1428 Besucher. Natürlich verteilt sich das Ganze über die Woche etwas anders, so dass man Tage mit 1200 Besuchern und Tage mit 1600 Besuchern hat.

Gebracht hat uns diese Maßnahme aber nicht nur reichhaltigen Traffic, sondern auch etwa 130 Email Eintragungen. Wir haben den gebuchten Traffic nicht direkt auf unseren Blog geleitet, sondern auf eine unserer Landingpages wo wir einen kostenlosen Report gegen die Eintragung einer Email Adresse anbieten. So haben wir gleich mehrere Fliegen mit einer Klappe geschlagen.

#### DIE WERBUNG BRACHTE UNS FOLGENDES:

- 40.000 echte und interessierte Besucher
- Etwa 130 Leads (Email Adressen)
- Blog Kommentare
- Verkäufe über unseren Blog
- Einen besseren <u>Alexa-Rank</u>



Besser kann es doch gar nicht sein und das für nur knapp 50€
Werbeeinsatz. Jedenfalls kann es für diese Art von Werbung nicht besser sein.

Denn Trotz alledem muss man sagen, dass die Conversion Rate für 40.000 Besucher nicht sehr gut war. Das hat aber einen Grund und zwar handelt es sich bei unserer Werbemaßnahme von Xiji immer noch um Paidmails.

Wir haben zwar etwa 130 Emails sammeln können, aber rechnet man das mal runter, sind das gerade mal 1 Email Adresse pro 307 Seiten Besuche/Klicks.

Aber wie gesagt, es handelt sich um Paidmails und für diese Werbeform ist das Ergebnis sehr gut. Zudem ist sie im Vergleich zu anderen Bezahl-Traffic Quellen, wie Google Adwords, wesentlich günstiger.

#### PAIDMAILS FUNKTIONIEREN IN DER REGEL SO:

Der User klickt einen Link in einer Paidmail und wird auf die entsprechend beworbene Seite geleitet. Nun muss er eine gewisse Zeit (z.B. 10 Sekunden) auf dieser Seite verweilen und bekommt anschließend ein paar Punkte auf seinem Konto gutgeschrieben. Hat dieser User nach einigen



Tagen oder Wochen genug Punkte gesammelt, kann er sich diese in echte Euros auszahlen lassen.

Man könnte jetzt davon ausgehen, dass die User auf Xiji wohl eher dafür angemeldet sind, um sich etwas Taschengeld dazu zu verdienen. Trotzdem muss man sagen, das Xiji rund 220.000 Mitglieder hat und da sicherlich auch genug Menschen bei sind, die sich für andere Dinge interessieren als nur für das "Taschengeld" was sie mit Xiji verdienen können.

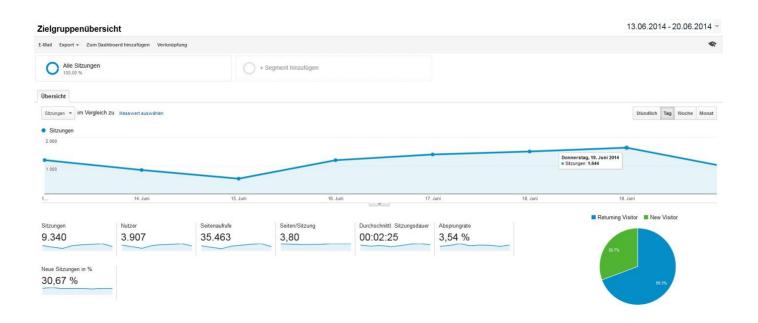
Wir haben jedenfalls 130 Emails durch diese Werbemaßnahme einsammeln können und das ist wirklich schon eine Menge. Im Schnitt haben wir 38 Cent pro Lead bezahlt, was ein sehr guter und bezahlbarer Preis ist.

Unser Tipp: Erneuere die Xiji Werbung alle 4 Wochen, somit kannst du für konstante Besucherströme sorgen und dein Traffic wird niemals enden. Es ist immer was los auf deinem Blog und du bekommst eigentlich jeden Tag neue Leads, Blog Kommentare, Likes, Shares und Verkäufe.



# KAPITEL 5 - WOCHE 5 - TRAFFIC TIPP 5

In der 5ten Woche haben wir weitere Traffic Maßnahmen in Angriff genommen. Der Traffic ist natürlich zum einen durch die Werbung, die immer noch läuft, angestiegen und zum anderen ist neuer Traffic durch unsere neuen Maßnahmen dazu gekommen.



Mit 1644 Sitzungen, ist der 19.06 bislang unser meistbesuchte Tag in den ersten 5 Wochen. Um das Ganze noch weiter hoch zu skalieren, haben wir schon am Ende der 4ten Woche aktiv mit Foren Arbeit begonnen.



Im Schnitt haben wir bei nahezu jedem Forenpost Seitenbesucher für uns generieren können. Diese Maßnahme macht zwar nicht den Größten Teil unserer Leads und generell unserer Seitenbesucher aus, aber dennoch ist das Forenmarketing unverzichtbar und ein wertvolles Marketing Instrument. Für uns sogar eines der wichtigsten Instrumente überhaupt.

#### WARUM IST FOREN MARKETING SO WICHTIG?

Das Zauberwort heißt hier "REICHWEITE"! Du musst so oder so dafür sorgen, dass du einen gewissen Bekanntheitsgrad im Internet erreichst, wenn du es bin an die Spitze schaffen willst. Du musst dafür sorgen, dass Leute dich kennen und das schätzen was du ihnen mitteilst – einfach gesagt, du musst dir einen Namen machen.

Mit Forenmarketing ist das relativ einfach. Das einzige was du tun musst, ist dich aktiv an Gesprächen beteiligen. Wenn du eine Antwort auf eine Frage kennst, teile sie den anderen mit. Nur so baust du dir einen Namen und einen Expertenstatus auf.

Die Leute, denen du weiterhelfen konntest, werden dir sicherlich dankbar sein. Wenn deine Antwort gut war, heißt das, dass du was auf dem Kasten hast. Die Menschen werden neugierig und schauen sich deinen Blog an



über die Verlinkungen, die du zu themenrelevanten Beiträgen eingebaut hast. Und natürlich über deine Signatur, die selbstverständlich zu deinem Blog führen sollte (nicht in jedem Forum ist es möglich eine Signatur anzulegen). Dadurch bekommst du Traffic und interagierende Besucher. Sie kommentieren, lesen deine Artikel und tragen sich möglicherweise sogar in deinen Email Verteiler ein.

Foren Marketing ist auch extrem nachhaltig, denn die Posts in solchen Foren werden niemals gelöscht. Viele nutzen die Foren Suchfunktion um die Lösung für ihr Problem zu finden. Wenn sie dann auf ältere Post von dir stoßen, in denen du anderen Forenmitgliedern geholfen hast, ist die Chance hoch, dass auch dieses Mitglied den Weg auf deinen Blog findet.

#### AUF DIESE DINGE MUSST DU BEIM FOREN MARKETING ACHTEN:

Es bringt leider (meist nur Anfangs) einen großen Nachteil mit sich, in Foren zu posten. Hier ist das Zauberwort "Spam".

Da du nicht der einzige bist, der auf die Idee kommt seine Backlinks in Foren zu hinterlassen, sehen Forenbetreiber sofort Rot wenn ein frisch angemeldeter Nutzer gleich anfängt, viele Posts zu verfassen und seine



Backlinks zu hinterlegen. Wenn du das machst, ist das eine Garantie für deinen sofortigen Rausschmiss aus diesem Forum.

Spammer arbeiten meist so, dass sie sich ganze viele Foren Threads heraussuchen und meist immer den gleichen Text inkl. Backlink in diese Themen posten. Diese Posts sind erstens NULL hilfreich und zweitens auch NULL passend zum Thema.

#### FOLGENDES MUSST DU DESHALB UNBEDINGT BEACHTEN:

- Wenn du neu in einem Forum bist, schaue dass du ZUERST 5-10
   Posts verfasst OHNE einen Backlink zu hinterlassen.
- Hast du diese erste Hürde überwunden, wissen die Forenbetreiber, das du es ernst meinst.
- Verfasse sinnvolle und hilfreiche Beiträge mit Mehrwert. Das dauert natürlich etwas länger, aber es wirkt wahre Wunder.
- Dein Ziel sollte sein, den Leuten zu helfen und nicht möglichst viele Backlinks zu hinterlassen. Zufriedene Seitenbesucher sind am Ende wertvoller, als 1000 Backlinks.
- Verwende eine Signatur in deinem Profil (aber achte darauf, dass du sie erst einbaust, wenn du mindestens 5 Posts hast, sonst besteht Gefahr der Account Löschung)



#### VORTEILE VON FORUM MARKETING

- Du erhöhst deine Reichweite. Das ist ein wichtiger Punkt, wichtiger als Backlinks (unsere Meinung)
- Natürlich baust du dir auch automatisch ein Backlinkprofil auf, was aber wie gesagt nicht das Ziel sein sollte.
- Du bist mitten in deiner Zielgruppe. Du erfährst aus nächster Nähe, welche Probleme deine Zielgruppe hat, was sie beschäftigt und was sie sich wünschen. Besser geht 's nicht.
- Es wird dankende Menschen geben. Dadurch wird dein Ego bestärkt und es gibt dir das Gefühl etwas Gutes getan zu haben. Das ist unglaublich motivierend.

#### NACHTEILE VON FORUM MARKETING

- Der größte Nachteil ist natürlich der Zeitaufwand. Du musst in vielen Foren mitlesen und gute Posts verfassen. Das nimmt enorm viel Zeit in Anspruch. Wir nehmen uns dafür etwa 1 Stunde am Tag Zeit.
- Es wird Leute geben, die deine Posts mies finden. Da musst du aber drüber hinweg sehen, denn solche gibt es leider immer © (Stichwort Troll)



Alles in allem ist Forenmarketing aber eine lohnenswerte Sache. Man lernt enorm viel dazu und man lernt sehr viel über seine Zielgruppe, was auch für deinen Blog sehr nützlich ist (z.B. für Beitragsideen, Produktideen, Zielgruppenverständnis etc.).

Wir können durch die Forenarbeit täglich rund 30-50 Besucher verbuchen. Das ist eine gute Zahl in den ersten 5 Wochen. Wenn man sich mal überlegt, wie das in einem halben Jahr aussehen könnte, wenn man es genauso weiter verfolgt. ©

Auf unserem Blog haben wir Optin Felder für unser Email Marketing mit dem Tool Hybrid Connect (Hybrid Connect wurde von Thrive Leads abgelöst) eingebunden. Da Hybrid Connect auch Statistiken für Views und Conversions erfasst, können wir sagen, dass sich einige unserer Leads (57) über den Blog eingetragen haben. Da die Foren Posts direkt auf den Blog, oder auf einen Beitrag auf unserem Blog verweisen, kann man sagen, dass wir durch das Foren Marketing auch einige Leads gesammelt haben. Bei 4 Leads wissen wir das sogar ganz genau, dass diese sich aus dem Forum Post direkt in unseren Verteiler eingetragen haben (Email Adresse war die gleiche wie der Nutzer Name im Forum).



Für unsere Nische nutzen wir natürlich Foren, die mit Online Marketing / Geld verdienen im Internet zu tun haben.

Folgende nutzen wir momentan:

- Ayom.com
- Affiliates.de
- Abakus-internet-marketing.de
- Everestforum.de
- Sin-forum.de
- Affiliatepeople.com
- Webmasterpark.net

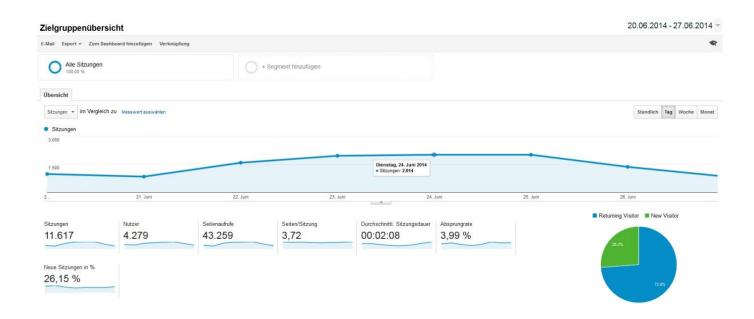
Wenn du Interesse an weiteren Foren hast, oder Foren zu anderen Themen suchst, besuche doch unseren Blog. Dort haben wir einen Artikel über wichtige Foren Adressen und Foren Verzeichnisse, wo du zu jeder erdenklichen Nische nach Foren suchen kannst.

Ohne Fleiß, keinen Preis... Also ran an die Foren, die Leute warten schon auf dich und deine Hilfe;-)



# KAPITEL 6 - WOCHE 6 - TRAFFIC TIPP 6

In dieser Woche konnten wir unsere Besucherzahl weiterhin steigern. Die Werbemaßnahme von xiji befindet sich nun in der dritten Woche (von 4) und trägt weiterhin ihre Früchte. Diesmal konnten wir aber erstmals über die 2.000er Besuchermarke kommen, was natürlich auch unserem Zutun zu verdanken ist.



Der Meistbesuchte Tag in dieser Woche war der 24.06 mit 2.014 Sitzungen. In den Tagen davor kann man einige Einknicke sehen. Das hat damit zu tun, das Xiji zwar 10.000 Besucher pro Woche sendet, diese aber meist gegen Ende einer Woche schon verbraucht sind. Die letzten 2 Tage einer Woche sind daher immer schlechter Besucht als die anderen.



In dieser Woche haben wir natürlich wieder versucht unsere Reichweite zu erhöhen und mehr Traffic zu ergattern. Die über 2.000 Besucher sind daher auch unseren weiteren Maßnahmen zu verdanken.

Neben der Forum Arbeit, die wir immer aktiver betreiben und den Blog Kommentaren, die wir fleißig auf anderen Blogs abgeben haben, haben wir uns in dieser Woche dazu entschieden die Kanäle "RSS Feed Verzeichnisse" und "Blog Verzeichnisse" dazu zu nehmen.

Es gibt natürlich eine Menge Zeug´s da draußen, wo man seine Spuren hinterlassen kann. Da gäbe es unter anderem auch Webkataloge, Social Bookmarks, Social News etc. Wir haben uns natürlich auch über andere Maßnahmen informiert und haben festgestellt, dass die meisten Meinungen darauf hinaus laufen, dass diese ganzen Backlink Möglichkeiten Schwachsinn sind. Des Weiteren haben wir auch eine lange Zeit andere Webprojekte am Laufen, bei denen wir Dinge wie Webkataloge, Social Bookmarks etc. ausprobiert haben. Diese Varianten brachten uns allerdings nahezu gar keinen Erfolg.

Darum haben wir die schlechten Maßnahmen gleich aussortiert und übrig geblieben sind am Ende Blog und RSS Verzeichnisse. Diese Verzeichnisse



bringen uns nicht nur Backlinks (die ja ohnehin zweitrangig für uns sind), sondern auch direkten Traffic.

#### **BLOG VERZEICHNISSE**

Blog Verzeichnisse sind im Prinzip wie ein online Telefonbuch oder Branchen Verzeichnis für Web Blogs. Man kann seinen Blog eintragen, erhält natürlich einen Backlink und kann sich mit seinem Eintrag direkten Traffic aufbauen. Wir haben uns in dieser Woche in 8 verschiedenen Blog Verzeichnissen eingetragen. Alleine durch diese Verzeichnisse konnten wir in dieser Woche insgesamt etwa 150 Besucher verzeichnen. Das ist eine gute Zahl, oder?

Zumal man nicht viel dafür tun muss. Man nimmt sich 1-2 Stunden Zeit, meldet sich bei verschiedenen Verzeichnissen an und das war es auch schon. Du brauchst natürlich etwas Zeit, um die jeweiligen Profile auszufüllen. Danach musst du auf die Freischaltung deines Blogs warten, denn diese werden von den Verzeichnis Betreibern überprüft (Spam etc.).

Ist dein Blog einmal freigeschaltet, brauchst du dich um nichts mehr zu kümmern. Viele Verzeichnisse haben sogar interne Rankings die deinen



Blog z.B. auf der Startseite der Verzeichnisse anzeigen. Welche Möglichkeiten es in den Verzeichnissen gibt, kannst du selbst einmal schauen.

<u>Diese Verzeichnisse haben wir dazu benutzt -- > (klick)</u>

#### RSS FEEDS

Einen RSS Feed hat eigentlich jeder WordPress Blog von Anfang an Board. Finden kannst du ihn unter Beispiel: www.meine-domain.de/feed.

Dieser RSS Feed ist ein Newsfeed deines Blogs bzw. deiner Blog Beiträge, den man Mittels RSS Reader auslesen und verfolgen kann. Ein solcher RSS Reader ist z.B. <u>Feedly</u>.

Viele Menschen nutzen RSS Reader um Zeit zu sparen. Sie können sich die Feeds ihrer Lieblingsblogs in ihren Reader eintragen und bleiben somit immer auf dem Laufenden. Denn der Reader zeigt immer alle neuen Beiträge der Blogs an. Somit spart man sich viel Zeit und muss nicht mehr jeden einzelnen Blog besuchen, um zu prüfen ob es dort etwas Neues gibt.



Diese Feeds kann man sich nun direkt von den Blogs holen oder aus einem RSS Verzeichnis. Und genau dort haben wir auch unseren Feed untergebracht. In einem RSS Verzeichnis werden alle RSS Feeds thematisch abgelegt, sodass der Nutzer es einfach hat, passende Feeds für seine Lieblingsthemen zu finden.

In folgenden RSS Feed Verzeichnissen haben wir uns eingetragen --> (klick)

Zur Auswahl stehen hier 70 Verzeichnisse. Aktuell sind wir bei 10 davon eingetragen. Man sollte sich auch immer in Abständen von mehreren Tagen in ein paar Verzeichnisse eintragen, da sonst die Gefahr besteht von Google abgestraft zu werden. Google sieht es als Backlinkspamming an, wenn plötzlich an einem Tag 70 Backlinks in RSS Verzeichnissen auftauchen. Also nicht alle 70 auf einmal eintragen.

Durch die RSS Einträge haben wir bislang noch nicht so viel Traffic aufbauen können (unter 10 Besucher). Das liegt allerdings daran, dass es teilweise bis zu 6 Wochen dauern kann, bis die RSS Verzeichnisse die eingetragenen Feeds freischalten. Aus Erfahrung von anderen Website



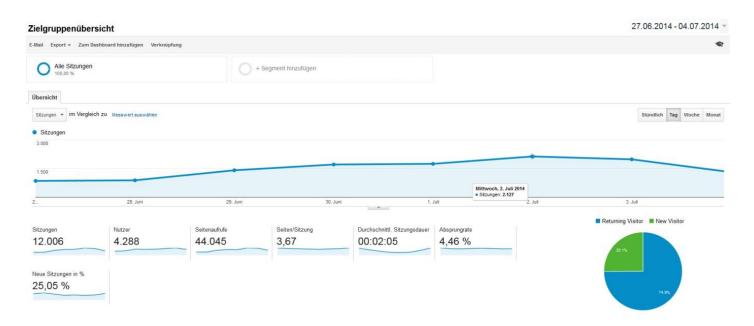
Projekten wissen wir aber, das RSS Verzeichnisse sich immer noch sehr lohnen.

Sich in ein paar dieser Verzeichnisse einzutragen, kostet nicht enorm viel Zeit. Daher haben wir auch in dieser Woche fleißig Foren Arbeit, Blog Posts etc. betrieben und uns nach einer weiteren Webemaßnahme umgesehen, die wir dann kommende Woche in Angriff genommen haben.



# KAPITEL 7 - WOCHE 7 - TRAFFIC TIPP 7

Die vorletzte Woche unseres Traffic Experiments ist angebrochen. In dieser Woche haben wir unseren Höhepunkt erreicht. Satte 2.127 Sitzungen am 2.7. Das ist sehr gut, denn wir haben schließlich auch eine weitere Werbeform dazu gebucht.



Da wir in Woche 8, also in der letzten Woche, ohne xiji Traffic auskommen müssen, da dieser in der 7. Woche ausgelaufen ist, mussten wir reagieren. Wir haben uns auf einer weiteren Plattform angemeldet, die xiji sehr ähnlich ist. Laut Impressum gehören diese Seiten auch beide der gleichen Firma, was wohl auch der Grund dafür sein wird, dass die Seiten relativ gleich aussehen.



Es handelt sich hierbei um die Seite <u>Gigapromo.de</u>. Der Aufbau ist wie gesagt nahezu Identisch mit dem Aufbau von xiji. Die Möglichkeiten sind hier auch dieselben. Das einzige was diese beiden Plattformen voneinander unterscheidet, ist die Interessentenzahl. Bei xiji waren es über 220.000 Interessenten und bei Gigapromo sind es rund 150.000 Interessenten. Die Zahlen ändern sich aber schnell und häufig.

Auch auf Gigapromo gibt es die tolle Werbeflatrate. Allerdings kannst du hier mit der Werbemaßnahme genau die Hälfte der Interessanten erreichen. Statt 40.000 Mails an 40.000 Nutzer sind es nur 20.000 Mails an 20.000 Nutzer. Der Preis liegt hier bei 28,90€.

Kauft man bei Gigapromo dieselbe Menge an Besuchern ein, bezahlt man 57,80€, was im Vergleich zu 49,90€ bei xiji um 7,90€ teurer ist. Zum Einstieg ist der Preis aber vielleicht dennoch angemessener, als der xiji Preis mit Rund 50€.



#### Werbe-Mail an 20.000 Interessenten als Flatrate über 4 Wochen

Hier können Sie Mails mit Ihrer Werbung an 20.000 Interessenten zum Flatpreis buchen!

Ihr Werbe-Mail wird dann 4-mal (alle 7 Tage) an 5.000 potentielle Interessenten versendet.

Sie sparen mit dieser Flatrate richtig Geld! Sichern Sie sich jetzt die besten Werbeplätze, denn dieses Angebot ist begrenzt!

Sie erhalten 4-mal 5.000 Werbe-Mails also insgesamt 20.000 Mails mit Ihrer Werbung zu einem sensationellen Preis von nur 28,70 Euro für 20.000 Werbe-Mails.

| Kampagnen-Name         |  | <b>1</b> |  |  |
|------------------------|--|----------|--|--|
| Ziel-URL (mit http://) | http://www.                                      | Testen   |  |  |
| PaidMail-Betreff       | 2  |          |  |  |
| Paidmail-Text:         | Es stehen Ihnen noch 1000 Zeichen zur Verfügung. |          |  |  |
|                        |  | :        |  |  |
|                        |  |          |  |  |
|                        |  |          |  |  |
|                        |  | ud.      |  |  |
|                        | ·  | ***      |  |  |
|                        | Kampagne E                                       | Buchen   |  |  |

20.000 Werbe-Mails (4 x 5.000 Mails alle 7 Tage)

Preis nur 28,70 Euro

Wir hatten diesen Anbieter aber schon länger ins Auge gefasst und wollten ihn daher auch mal austesten. Das Ergebnis ist eigentlich genauso befriedigend wie das von xiji.

Während wir mit xiji am Ende der 4 wöchigen Werbeaktion 130
Eintragungen erreicht haben, waren es mit GigaPromo nach 4 Wochen nur
71. Gut die Hälfte kann man sagen. Wobei man sagen muss, dass wir mit



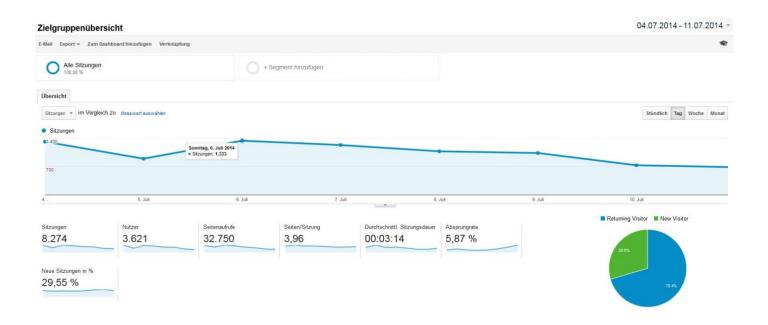
GigaPromo eine andere Landingpage mit einem anderen kostenlosen Report beworben hatten, als mit xiji.

Alles in allem kann man aber mit dem Ergebnis sehr zufrieden sein. Von Paidmailern hätten wir eigentlich nicht so positive Ergebnisse erwartet, aber die Realität sieht anders aus und überzeugte uns vom Gegenteil. Gut das wir es getestet haben :-)



# KAPITEL 8 - WOCHE 8 - TRAFFIC TIPP 8

In der letzten Woche haben wir nochmal etwas mehr Gas gegeben. Zwar haben wir insgesamt deutlich weniger Besucher als in den vorigen Wochen, haben aber dennoch eine Maßnahme gefunden, die enorm viel Traffic bringt.



Wir sehen hier den meistbesuchten Tag, der 6.7. mit 1.333 Sitzungen. Das ist im Gegensatz zu den vorigen Tagen wenig. Wie in Kapitel 7 aber schon erwähnt wurde, ist die xiji Werbemaßnahme ausgelaufen. Wir ernten also nur noch bezahlt Traffic von Gigapromo, was bei 5.000 Besuchern pro Wochen rund 714 Besucher am Tag ausmacht. Der Rest der Besucher kommt von anderen Quellen.



Dieser Traffic entstand zum einen durch die Forum Arbeit, die sich auf jeden Fall lohnt, zum anderen durch die Blog Kommentare und die viralen Mails, die wir raus senden sofern es geht.

In diesem Kapitel stellen wir dir aber noch einen Traffic Tipp vor und dieser letzte Tipp hat es aber nochmal in sich und der bringt uns auch tatsächlich am meisten Traffic ein (abgesehen von bezahltem Traffic).

#### SOCIAL MEDIA – DIE GEHEIMWAFFE

Das Social Media nicht mehr weg zu denken ist und zu jedem profitablen Business dazu gehört, muss man hier wohl nicht mehr erwähnen.

Wir haben zu allererst mit Facebook angefangen und haben uns auch nur darauf konzentriert. Man sagt zwar, das man sich in so vielen sozialen Netzwerken wie möglich anmelden soll, aber was bringt einem das, wenn man nicht jedes dieser Accounts aktiv pflegt.



Unser Tipp ist, sich zuerst mit einer sozialen Plattform zu beschäftigen, bevor man eine weitere dazu nimmt. Es braucht immer etwas Eingewöhnungszeit bis man die jeweilige Plattform verstanden hat und damit umgehen kann.

#### **FACEBOOK FANPAGE**

Die Fanpage haben wir relativ zu Anfang unseres Blogs angelegt. Bislang haben wir sie aber nur "gehabt" und nicht genutzt. Also fingen wir an, in der letzten Woche mit Facebook aktiv zu arbeiten.

Eine Fanpage gehört schon fast zum Pflichtprogramm eines jeden Blogs. Menschen wollen sich gerne sozial verbinden. Sie wollen Dinge teilen und Dinge sehen. Wie du deine eigenen Fanpage in 5 Minuten erstellen kannst, siehst du in diesem Beitrag.

Mit der eigenen Fanpage ist der Grundstein auf Facebook schon mal gelegt. Was jetzt noch fehlt sind Gruppen. Wir sind einigen Gruppen beigetreten, die zu unserem Thema passen bzw. sich mit unserem Thema befassen. Sei da aber vorsichtig, wenn du in zu vielen Gruppen auf einmal beitreten willst, kann es sein das Facebook deinen Account sperrt oder einschränkt. Weniger ist da mehr. 5-10 Gruppen an einem Tag verteilt



reicht vollkommen aus und gilt für Facebook auch nicht als Spam. Verteile die Beitrittsanfragen aber auf den gesamten Tag, nicht auf 5 Minuten.

In diesem Gruppen haben wir immer abwechselnd unsere Fanpage gepostet, unseren Blog, einzelne Beiträge unseres Blogs und sogar Affiliate Angebote. Das kannst du pro Gruppe etwa 1-3-mal am Tag machen. Aber du musst unbedingt auf die Gruppen Regeln achten, um zu erfahren wie oft du am Tag posten darfst und was du in den jeweiligen Gruppen posten darfst.

#### DAS RESULTAT IN DIESER WOCHE WAR DER HAMMER:

- 13 Leads
- Etwa 80-100 Besucher am Tag
- 83 Facebook Fans (Fanpage)
- Einige Verkäufe von Affiliate Produkten
- Blog Kommentare
- Blog Beiträge wurden geteilt und geliked



Das Ergebnis überzeugte uns davon, das Social Media ein echter Bringer ist. Wenn wir in noch mehr Gruppen posten und mehr Fans gewinnen, erhöhen wir unsere Reichweite enorm und unsere geteilten Inhalte werden von immer mehr Menschen gesehen.

Der Nachteil ist natürlich, das es enorm lange dauert in den Gruppen zu posten. Je mehr es werden, desto länger dauert es natürlich. Aber um sich einen Facebook Grundstein zu legen, muss man da durch.

Den ganzen Prozess kann man aber um ein Vielfaches vereinfachen. Denn es gibt ein nettes <u>Online Tool namens Hootsuite</u>. Mit diesem Tool kannst du deine Social Media Posts automatisieren. Du brauchst nur einmal alles einrichten und das Tool postet in jeden deiner Social Media Accounts und in jede deiner Gruppen. Es nimmt dir sehr viel Arbeit ab und spart dir eine Menge Zeit, die du dann wieder in andere wichtige Tätigkeiten stecken kannst.



#### **SCHLUSSWORT**

Wichtig ist das man nun alle Dinge berücksichtigt, die wir aufgezählt haben. Die eine Traffic Quelle wirft zwar weniger ab, als die andere, jedoch haben wir aus jeder Quelle Email Eintragungen erhalten. Das Gesamt Paket macht es am Ende. Neben dem Traffic wollten wir auch Reichweite erreichen und dazu ist es wichtig, all diese Marketing Kanäle zu nutzen.

Allein über unseren Blog haben wir 57 Leads generiert und die kommen nicht durch bezahlte Werbung etc. Diese Leads stammen von Facebook, anderen Blogs und Foren. Überall wo wir uns aktiv beteiligen und direkt auf die Menschen zugehen um ihnen zu helfen. Es ist also nicht so schwierig Traffic aufzubauen, man muss nur wissen wo man ihn abholen muss.

Du musst Zeit investieren und geduldig sein.

Man sollte anfangs auch nicht zu viel erwarten. Immerhin kennt dich noch niemand und du musst erstmal für Vertrauen sorgen und für Kompetenz.

Du solltest niemals die Flinte ins Korn werfen, auch wenn du mal an einigen Tagen keine Email Eintragungen hast, oder keine Verkäufe erzielst. Das ist ganz normal und wird auch immer so bleiben.



#### WICHTIG IST, WAS DER DURCHSCHNITT AM ENDE SAGT:

Und der sagt uns, dass wir in 8 Wochen über 167.000 Seitenaufrufe hatten. Das sich 332 Menschen in unseren Email Verteiler eingetragen haben. Das sind Menschen die sich für unsere Sachen interessieren und das ist viel Wert.

#### IM SCHNITT SIND DAS ÜBRIGENS CA. 6 EINTRAGUNGEN AM TAG

Wir haben mittlerweile 83 Facebook Fans gewonnen und haben einige Kommentare auf unserem Blog. Unsere Beiträge werden gelesen und sie werden auf Facebook geliked und geteilt.

Unsere kostenpflichtigen Werbemaßnahmen konnten wir bislang immer Refinanzieren so das sie theoretisch gesehen umsonst waren.

Alles in allem kann man mit dem Ergebnis sehr zufrieden sein. Die Zahlen steigen natürlich stetig an, aber das tun sie nicht von alleine. Du musst auf jeden Fall am Ball bleiben, denn von nichts kommt nichts. Fleißig weiter kommentieren, Facebook und Foren Arbeit leisten. Öfter mal Werbung schalten und deine User mit guten Blog Inhalten bei Laune halten.



Wir hoffen, dass du mit diesen Traffic Strategien viel Erfolg hast.

PS: Es gibt natürlich noch jede Menge weiterer Möglichkeiten, Traffic auf die Website zu bekommen. Unsere Traffic Methoden zahlten sich jedoch von allen am meisten aus. Vom sinnlosem Backlink setzen, nur um irgendwie Traffic zu bekommen und das Google Ranking zu verbessern, raten wir sowieso Grundsätzlich ab.

Viel Spaß beim Umsetzen,

Kevin und Alina – <u>Crazy4Marketing.de</u>



### ERGÄNZUNG VOM 01.03.2015 – NEUE KENNZAHLEN UND FAKTEN

#### DAS HABEN WIR NACH 6 MONATEN TRAFFIC NON STOP ERREICHT

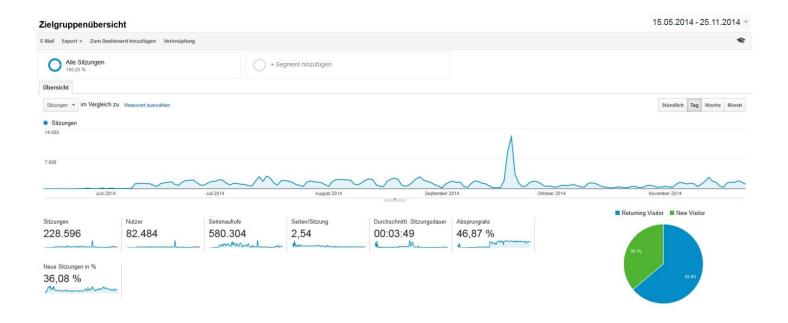
Hier wollen wir dir eine kurze Analyse geben, was wir in den Folge Monaten der Traffic Non Stop Case Study noch herausholen konnten. Wir waren selber erstaunt, denn wir haben die halbe Millionen geknackt

Heute, etwa weitere 4 Monate später, haben wir erneut einen Screenshot unseres Google Analytics Kontos gemacht. Der Zeitraum bewegt sich zwischen dem ersten "Online" Tag unseres Blogs (15.05.2014) bis zum 25.11.2014. Das sind insgesamt rund 6 Monate.

In dem Zeitraum, nach der eigentlichen Traffic Non Stop Casestudy, hat sich bei uns nochmal einiges getan, denn wir haben natürlich nicht einfach aufgehört die Strategien anzuwenden, sondern haben diese immer weiter kontinuierlich durchgeführt.



#### **ABER SIEHE SELBST:**



Ganze 580.000 Seitenaufrufe haben wir bislang erlangt.

Das ist der absolute Hammer und freut uns natürlich sehr. Mit knapp 64% haben wir auch eine Menge wiederkehrender Besucher, was uns zeigt, dass unser Blog von dem einen oder anderen doch recht gern verfolgt wird 49

Mit einer durchschnittlichen Sitzungsdauer von 3:49 min können wir auch sehr zufrieden sein, soviel erreichen nicht viele. Da haben wir uns zum vorigen Screenshot um satte 1:30min verbessert.

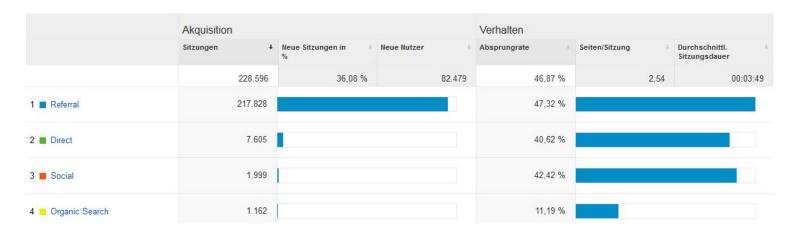


Die Sitzungsdauer gibt an, wie lange sich ein Nutzer im Schnitt auf unsere Website bewegt (Artikel liest).

Des Weiteren sind aus über 228.000 Sitzungen über 580.000 Seitenaufrufe entstanden. Eine Sitzung ist die Dauer, die ein Nutzer aktiv auf der Website interagiert.

#### WO KOMMEN UNSERE BESUCHER ALLE HER?

Dazu haben wir dir hier ein Screenshot unserer Akquisitionsübersicht



erstellt:

Wie man hier eindeutig erkennen kann, kommen die meisten Besuche über "Referral".



Das bedeutet, dass die meisten Seitenbesuche von anderen Blogs kommen, aus Foren, aus Blog Verzeichnissen, oder zum Beispiel von viralen Mailern.

Obwohl wir 0,0% aktiv SEO betreiben, haben wir dennoch über 1100 Zugriffe über die Organische Suche via Google, Bing und CO.

Da sieht man doch, dass sich unsere Strategie, einfach Texte zu schreiben, ohne auf Google zu achten, wirklich lohnt. Die organischen Ergebnisse sind übrigens erst in den letzten 2 Monaten entstanden. Bis zum 1 September hatten wir gerade mal knapp 200 organische Ergebnisse.

Die restlichen 900 Ergebnisse sind in den letzten ein-einhalb Monaten entstanden. SEO braucht eben Zeit und es dauert, bis sich da etwas tut.

Es ändert sich aber täglich was an den organischen Ergebnissen und die Besucherzahl über die Suchmaschinen liegt momentan bei etwa 40-50 Besuchern am Tag – Tendenz steigend.



# GRUNDSÄTZLICHE DINGE, DIE WIR IM LAUFE DER ZEIT FESTGESTELLT HABEN

Traffic ist wichtig und Traffic ist einfach notwendig, sonst wird niemals jemand deine Angebote sehen. Im Laufe der Zeit haben wir aber festgestellt, dass dieser Traffic, der deine Besucher repräsentiert, auch in gewisser Weise befriedigt werden möchte.

Das heißt, dass du wirklich guten Content bieten musst, informative Texte, lehrreiche Videos und einfach Inhalte, die deinem Leser etwas bringen. Erst dann wirst du mit dem Traffic auch was anfangen können.

Leite 10.000 Besucher auf ein schlechtes Angebot, mit schlecht geschriebenem Text oder stumpf kopiertem Text und du wirst sehen, dass der Traffic schneller wieder verschwindet als man gucken kann.

Leite 100 Besucher auf ein tolles und interessantes Angebot. Der geschriebene Text macht Lust auf mehr, ist ehrlich geschrieben, selber ausgedacht und nicht kopiert. Du wirst sehen, das dir diese 100 Leute einen Verkauf einbringen, die 10.000 aber nicht.



#### WAS SOLL DAS BEDEUTEN?

Sicher kennst du den Slogan "Content is King". Genau das musst du auf jeden Bereich deines Business umsetzen. In deinen Blog Beiträgen, in deinen Grafiken, in deinen E-Mails, deinen Social Media Posts, deinen E-Books, deinen Videos etc.

Traffic ist wichtig – keine Frage!

Stimmt aber dein Inhalt/Content/Angebot nicht, kannst du dir Millionen Besucher auf die Seite leiten – dieser Traffic wird niemals konvertieren.

Das haben wir gelernt und das wollen wir dir zum Schluss mit auf den Weg geben. Halte dich an diese Regel und der Erfolg kommt schneller als du glaubst.

# IMMER DIE RICHTIGEN UND SCHÖNSTEN BLOG BILDER PARAT





#### **HERAUSGEBER:**

Wir sind Alina und Kevin von

www.crazy4marketing.de. 2013 haben wir uns
dazu entschieden, unsere Berufe in der

Gastronomie für das Online Marketing

Geschäft an den Nagel zu hängen.

Der Bereich des Online Marketings ist sehr vielseitig und beinhaltet für uns so viel mehr, als nur das reine Verkaufen von Produkten.



Vielmehr ist es eine Sache, die sehr viel mit Geschick, Strategie und Psychologie zu tun hat, was diesen Beruf letztendlich so spannend, interessant und abwechslungsreich macht.

Unser Ziel ist es, so vielen Menschen wie nur möglich weiter zu helfen und dafür nehmen wir uns gerne viel Zeit.

Jeder der Online etwas bewegen will, der Geld im Internet verdienen möchte und der raus aus dem Hamsterrad, in ein finanziell unabhängiges Leben übergehen möchte, hat eine Chance verdient.

Genau den Menschen (vielleicht auch dir?) wollen wir mit unserer Hilfe gern unter die Arme greifen.



Wir wissen, dass der Online Marketing Bereich viele Hürden stellt, die es zu überwinden gilt. Daher geben wir viele nützliche und wichtige Informationen auf unserem Blog, in unseren Newslettern, in Sozialen Medien, auf Youtube und in unseren eigenen Produkten.

Wir freuen uns, wenn wir auch dir weiter helfen konnten und es auch weitern hin können.



#### VERBINDE DICH MIT UNS UND GEBE UNS AUCH GERN FEEDBACK:

- Videos auf Youtube: Unser Channel
- Facebook Fanpage : <u>Crazy4Marketing</u>
- Facebook Gruppe: <u>Die Crazy4Marketing Facebook Gruppe</u>
- Google + <u>Crazy4Marketing</u>
- Unser Rss Feed --> <u>Erhalte immer unsere neuesten Beiträge</u>
- Email Newsletter --> <u>Trage dich für unseren kostenlosen Newsletter</u>
   ein

#### **KOSTENLOSE INHALTE:**

Google kann mich mal ..ranken!

7 Fehler im Affiliate Marketing

Members Area



#### DIESE INFORMATIONEN WURDEN DIR BEREITGESTELLT VON:

Angaben gemäß § 5 TMG:



© C4M - Digital Solutions

Kevin Venmans und Alina Lohmann

Winkhauser Weg 64

45473 Mülheim

Deutschland

Email: info@crazy4markeing.de

Telefon: 0176/65647813 (kein Support)

Internet: www.crazy4marketing.de

Facebook: <a href="https://www.facebook.com/crazy4marketing">https://www.facebook.com/crazy4marketing</a>

Google Plus Seite: https://plus.google.com/108662526785700573194

Youtube: <a href="https://www.youtube.com/crazy4marketing">https://www.youtube.com/crazy4marketing</a>



#### **URHEBERRECHTSHINWEIS**

Dieses Ebook ist urheberrechtlich geschützt (Copyright). Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z.B. durch Kopieren, Übersetzung, Mikroverfilmung, Einspeicherung in Datenbanken und Einspeicherung in elektronischen Systemen), macht sich gem. § 106 ff Urhebergesetz strafbar. Er wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten. Kopien von Inhalten können im Internet ohne großen Aufwand verfolgt werden.

Alle Informationen und Anleitungen sind sorgfältig von mir geprüft und recherchiert. Fehler sind dennoch nicht ganz auszuschließen. Für die durch evtl. verbliebene Fehler entstehen Schäden übernehmen Autor und Verlag keine juristische Verantwortung oder Haftung. Alle Warenzeichen werden ohne Gewährleistung der freien Verwendbarkeit benutzt und sind möglicherweise eingetragene Warenzeichen.

