

Affiliate Marketing Report inkl. Checkliste

Wie man startet und Geld verdient



Die besten Partnerprogramme [Affiliate-werden.de](https://www.affiliate-werden.de)

Wenn das neue Jahr naht, werden sich mehr und mehr Menschen dem Internet zuwenden und nach legitimen Möglichkeiten suchen, Geld zu verdienen. Ich weiß das, denn genau das habe ich vor Jahren getan. Deshalb wollte ich eine große Affiliate Marketing Checkliste für neue Blogger erstellen, die gerade erst anfangen und online Geld verdienen wollen.

Solltest du einen Blog starten?

So viele Menschen entscheiden sich dafür, einen Blog zu starten, weil sie Einkommensberichte lesen, die zeigen, wie ein Blogger Tausende pro Monat mit Affiliate Marketing verdient. Ja, es ist durchaus möglich, online Geld zu verdienen. Dieser Blog verdient jeden Monat Geld, obwohl er noch lange nicht sechsstellig ist. Ich kann dir sagen, dass sich das Bloggen auf jeden Fall lohnt, aber du musst es auf lange Sicht angehen.

Erfolg kommt nicht über Nacht, egal, was man dir weismachen will. Wenn du ganz neu im Affiliate Marketing oder im Geldverdienen mit einem Blog bist, schau dir dieses empfohlene Trainingsprogramm an, das dir alles beibringt, was du wissen musst.

Ich habe auch eine Schritt für Schritt Affiliate Marketing Checkliste für beginnende Blogger erstellt.

Mein Ziel ist es, dir zu helfen, zu verstehen, was du wissen musst, ohne Hunderte oder Tausende für Programme auszugeben, die vielleicht nicht funktionieren.

Ich möchte auch, dass du erkennst, dass das Bloggen NICHT so einfach ist, wie es sich alle anhören. Diese Liste wird dir helfen zu verstehen, was es braucht, um ein erfolgreicher Blog zu werden, der tatsächlich Geld einbringt.

Ich gehe davon aus, dass du ein brandneuer Blogger bist, der absolut nichts über WordPress weiß und noch nicht einmal seine Domain registriert hat. Wenn du bereits einen Blog hast und nur eine Checkliste brauchst, die dir hilft, dein Affiliate-Einkommen zu steigern, dann scrolle runter zu diesem Abschnitt.

Bevor du anfängst

Entscheide dich, ob du wirklich ein Blogger sein willst, denn wie ich bereits erwähnt habe, ist es nicht so einfach, wie alle sagen, dass es ist. Tatsächlich kann es manchmal geradezu frustrierend sein, vor allem, wenn du ganz neu bist und noch keine Ergebnisse siehst.

Der größte Tipp, den ich dir geben kann, ist eine Nische zu wählen, für die du leidenschaftlich bist. Du wirst eine Menge Inhalte für deinen Blog schreiben und es ist einfacher, über etwas zu schreiben, das du liebst und für das du eine Leidenschaft hast. Glaube mir, du solltest keinen Blog starten, nur weil er sich als profitabel erwiesen hat. Ich habe das schon mehrmals gemacht und ich kann dir sagen, dass es NICHT einfach ist, über etwas zu schreiben, das dich nicht begeistert.

Ich würde dir auch empfehlen, dich von der Nische "Geld verdienen im Internet" oder "Bloggen" fernzuhalten. Sie ist so umkämpft, dass es Jahre dauern kann, bis du einen Gewinn siehst.

Ich blogge seit über 2 Jahren und obwohl ich damit Geld verdiene, sehe ich Blogger mit jüngeren Blogs als mich, die viel mehr verdienen als ich. Zum Glück macht mir das Schreiben auf diesem Blog wirklich Spaß, sonst hätte ich wahrscheinlich schon vor langer Zeit aufgehört.

Ich habe erst diesen Monat einen zweiten Blog gestartet und ich fange schon an, bei Google zu ranken. Es ist verrückt, denn der Blog ist erst 23 Tage alt. Er hat nichts mit Internet marketing oder Geld verdienen zu tun.

Mein zweiter Blog ist in der Haustier-Nische und ich habe [KWFinder](#) benutzt, um mir zu helfen, Keywords mit geringem Wettbewerb zu finden, zu denen ich Artikel schreiben kann. Ich habe erst 17 Artikel geschrieben und noch nicht einmal angefangen, ihn zu promoten.

Zum Tool KWFinder [Klick Hier](#)

Wenn dies dein erster Blog überhaupt ist, empfehle ich dir, mit nur einem Blog zu beginnen. Fang keinen zweiten an, bis du ein System entwickelt hast und weißt, was du tun musst, um einen Blog wachsen zu lassen.

Erste Schritte

1. Suche und kaufe deine eigene Domain.
2. Kaufe ein Hosting bei einem seriösen Hostinganbieter für Anfänger. [Klick Hier](#)
3. Lerne, wie du das richtige Thema für deinen Blog auswählst.
4. Erstelle Kategorien, die dir helfen, deinen Blog relevant zu halten.
5. Installiere einige kostenlose WordPress Plugins, die ich auf jedem Blog verwende.
6. Installiere Google Analytics, damit du sehen kannst, was funktioniert und was nicht.
7. Richte deinen Blog mit Google Search Console ein. (es ist kostenlos und wird dir helfen zu wachsen)
8. Bestätige deinen Blog bei Pinterest (das brauchst du, um einen schnellen Traffic-Schub für deinen Blog zu bekommen)
9. Verwende PicMonkey, um auffällige Bilder für deine Beiträge zu erstellen.
10. Achte darauf, dass du deinen Blog-Disclaimer hinzufügst und vergiss deine Affiliate-Angaben nicht.
11. Melde dich bei 1-2 Affiliate-Netzwerken an und finde einige Produkte, die zu deinem Blog passen. Zu Digistore24 [Klick Hier](#)
12. Beginne gleich mit der Monetarisierung durch Affiliate-Links. (Achte darauf, dass du deine Links verdeckst)
13. Verwende ein Affiliate-Plugin wie ThirstyAffiliates oder Pretty Links für eine einfache Affiliate-Verwaltung.
14. Mach dich mit dem WordPress Dashboard vertraut. (es kann für Neulinge verwirrend sein)
15. Folge dieser WordPress Checkliste, um dich mit der Plattform vertraut zu machen.
16. Stelle sicher, dass du ein Backup deines Blogs erstellst. (verlasse dich nicht auf deinen Hosting-Account)
17. Erstelle ein Freebie und beginne mit dem Aufbau deiner E-Mail-Liste. Ich Nutze [Klick Tipp](#)
18. Lerne so viel wie du kannst über SEO. (Diese Seite hat mir sehr geholfen)

Die besten Partnerprogramme [Affiliate-werden.de](#)

19. Benutze ein Keyword-Recherche-Tool, das dir hilft, die richtigen Keywords zu finden.
20. Nutze Buzzsumo, um beliebte Themen zu finden, die auf Pinterest gut ankommen.
(schreibe deine eigene Version)
21. Setze dich hin und schreibe deinen ersten Blogpost. (mach dir keine Sorgen über Fehler, die haben wir alle gemacht)
22. Konzentriere deinen Inhalt darauf, deinem Leser zu helfen, spamme ihn nicht mit einem Haufen Affiliate-Links zu.
23. Als Blogger wirst du eine Menge Inhalte schreiben. (Setze dich hin und erstelle einen Zeitplan, der für dich funktioniert)
24. Schreibe 5-10 qualitativ hochwertige Artikel und fange an, sie über Pinterest zu bewerben.
25. Investiere in einen Pinterest-Kurs oder ein Ebook, wenn du die Plattform noch nie benutzt hast. (Ich habe beides genutzt)
26. Schreibe weiter und bewerbe deine Inhalte, schließlich wird es zu einer regelmäßigen Routine.
27. Lies alles, was du über Bloggen und Affiliate Marketing wissen kannst. Schau dir mein Jetset Affiliate System an [Klick Hier](#)

Fortgeschrittener Affiliate Marketer und Blogger

An diesem Punkt fängst du an, etwas Traffic auf deinem Blog zu sehen und hast vielleicht sogar deine ersten 10.000 Seitenaufrufe oder mehr erreicht. Es ist eine aufregende Zeit, denn du verdienst jetzt wahrscheinlich ein paar Cent mit Amazon Affiliate oder AdSense. An diesem Punkt solltest du anfangen, dein Einkommen zu diversifizieren, um zu sehen, ob du deine Gewinne steigern kannst. Das bedeutet, dass du Affiliate-Links und Anzeigen nutzen und sogar dein erstes eBook erstellen möchtest.

1. Schreibe weiterhin Inhalte und promote sie. (das hört NIE auf)
2. Überprüfe Analytics und Google Search Console auf die Beiträge, die den meisten Traffic bringen.
3. Monetarisiere deine Top 10 Blogbeiträge, die dir den meisten Traffic bringen.
4. Aktualisiere deine alten Blogbeiträge mit Keywords, die dir Traffic bringen. (überprüfe Google Search Console)
5. Achte darauf, dass du neue Inhalte mit deinen alten Inhalten verlinkst.
6. Erstelle mehr als einen Pin für jeden Beitrag. (zu einer Zeit habe ich 10 Bilder für jeden Beitrag erstellt)
7. Teste verschiedene Werbenetzwerke wie Media.net oder Fomo Ads aus. (Du kannst damit mehr verdienen als mit AdSense)
8. Experimentiere mit verschiedenen Affiliate-Programmen, um zu sehen, ob du mehr verdienen kannst. Hier findest du die besten [Klick Hier](#)
9. Setze dir kurzfristige Ziele, damit du motiviert bleibst.
10. Versuche, deine Blogbeiträge im Voraus zu planen, damit du dich mehr auf die Werbung konzentrieren kannst.
11. Arbeite daran, deine Blogüberschriften zu verbessern, um mehr Leute dazu zu bringen, deinen Blog zu besuchen.
12. Verbessere deine Blog-Meta-Beschreibung, um Klicks zu erhöhen. (Lies dies, wenn du nicht weißt, was das ist)

13. Baue Vertrauen zu deinen Followern auf. (Beantworte E-Mails und versende wöchentliche E-Mails)
14. Überprüfe deine E-Mails auf neue Affiliate-Angebote. (du weißt nie, ob du nicht etwas Profitables findest)
15. Lies andere Blogs, um auf dem Laufenden zu bleiben, was in deiner Branche vor sich geht.
16. Erstelle eine Liste mit einigen deiner beliebten Blogbeiträge und bewerbe sie über Pinterest.
17. Frage deine E-Mail-Liste, bei was sie Hilfe brauchen. (Finde ein Produkt oder erstelle dein eigenes)
18. Automatisiere deine Pinterest-Planung mit Tailwind, damit du dich auf andere Dinge konzentrieren kannst. Ich bin auch auf Pinterest [Klick Hier](#)
19. Prüfe auf defekte Links, an diesem Punkt hast du wahrscheinlich einige.
20. Verbessere deine Navigation, um die Navigation und SEO zu verbessern.
21. Gastbeiträge auf den Blogs anderer Leute schreiben. (Ich mache das nicht mehr)
22. Investiere in einen Kurs oder mache einen Deep Dive, um etwas zu lernen, bei dem du mehr Hilfe brauchst.
23. Schreibe ein oder zwei Ebooks, die du über deinen Blog verkaufen kannst. (benutze diese Plattform, um es kostenlos zu verkaufen)
24. Erstelle ein eBook und verkaufe es auf Amazon. (Ich mache jeden Monat Verkäufe mit meinen Amazon eBooks)
25. Aktualisiere deine Über mich Seite. (ein Blog verändert sich ständig, stelle sicher, dass die Leute wissen, worum es geht)
26. Erstelle eine "Start Here"-Seite oder aktualisiere deine bestehende Seite. (was willst du, dass die Leute tun, wenn sie auf deine Seite kommen)
27. Teile die Tools, die du in deinem Blog-Business verwendest. (Hier sieht meine aus, stelle sicher, dass du sie regelmäßig aktualisierst)

Tipps, die dir helfen, dein Affiliate Einkommen zu steigern

Wenn du alles auf der obigen Checkliste implementiert hast und immer noch KEIN Affiliate-Einkommen siehst, ist es an der Zeit, einen Blick auf deine Strategie zu werfen. Hier sind einige Tipps, die dir helfen können, dein Einkommen zu erhöhen.

1. Hast du ein relevantes Produkt ausgewählt und nicht genug darüber?
2. Überprüfe, ob die Links tatsächlich funktionieren?
3. Ziehe in Erwägung, eine Landing Page zu deinen Affiliate Angeboten zu erstellen. (Ich habe das getan und es hat mir sehr geholfen)
4. Versuchst du zu sehr zu verkaufen? (deine Aufgabe ist es zu empfehlen, nicht zu verkaufen)
5. Erstelle ein Tutorial oder teile eine persönliche Erfahrung von dir mit dem Produkt. (Hier ist, wie ich es gemacht habe)
6. Ziehe in Betracht, einen Bonus an jeden zu verschenken, der über deinen Link kauft.
7. Bewirb nicht mehr als 2 Produkte pro Beitrag. (Du wirst deine Leser nur verwirren)
8. Führe A/B-Tests durch, um zu sehen, was am besten konvertiert. (Ich mache das wirklich nicht, ich sollte es wahrscheinlich tun)

9. Kontaktiere deinen Affiliate Manager, um zu sehen, ob er dir einen Rat geben kann.
10. Arbeite daran, dein SEO zu verbessern. (Suchmaschinentraffic scheint bei mir am besten zu konvertieren)
11. Benutzt du Käufer-Keywords, die die Leute zum Handeln bringen?
12. Konzentriere dich auf Keywords mit geringem Wettbewerb. (Sonst wirst du nie Google-Traffic bekommen)
13. Schreibe mehr Tutorials und Produktbewertungen. (Leute lieben diese und sie bringen Geld)
14. Versuche, für Anzeigen zu bezahlen, um zu sehen, ob du dein Einkommen erhöhen kannst. (Ich bezahle nicht für Werbung)
15. Diversifiziere deine Affiliate Marketing Programme und Einkommensströme.
16. Finde alle 30 Tage deine Top-Posts und stelle sicher, dass sie richtig monetarisiert sind.
17. Lerne, wie du schneller schreiben kannst und mache einen Content-Blitz. (Ich habe das gemacht und es hat mein Einkommen und meinen Traffic erhöht)
18. Stelle Fragen in Facebook Gruppen. (Verschwende nur nicht einen Haufen Zeit in ihnen)
19. Schreibe saisonale Beiträge. (Die Feiertage wie Weihnachten können riesige Umsätze bringen)
20. Konzentriere dich darauf, Vertrauen bei deinen Besuchern und Abonnenten aufzubauen. (Menschen kaufen von Menschen, denen sie vertrauen)
21. Erstelle eine Ressourcenseite, sie kann große Verkäufe ankurbeln. (Hier ist eine von meinen)
22. Nutze verschiedene Methoden, um das Produkt zu bewerben. (Social Media, Blogpost, E-Mail und etc.)
23. Erstelle einen Pin für Pinterest und verlinke direkt auf das Affiliate-Produkt.
24. Verfolge deine Affiliate-Ergebnisse jeden Monat, um zu sehen, was funktioniert und was nicht. (benutze einfach Google Drive)
25. Huckepack von deinen erfolgreichen Blogbeiträgen. (wenn dieser Inhalt einmal funktioniert hat, kann er wieder funktionieren)
26. Frage, ob du einen Affiliate-Rabatt für die Produkte, die du bewirbst, bekommen kannst. (Menschen lieben Rabatte)
27. Mache das Beste aus besonderen Tagen. (bewerbe, wenn das Programm exklusive Boni und Rabatte anbietet)
28. Melde dich für die E-Mail des Partnerprogramms an. (dies ist der einzige Weg, um über exklusive Angebote zu erfahren)
29. Verbessere dein Blogdesign, um die Verkäufe zu steigern. (Ich empfehle dir, Elegant Themes für neue Blogger auszuprobieren)
30. Verwende Videos, um zu zeigen, wie das Produkt funktioniert. (Leute lieben es, sich Videos anzusehen, bevor sie etwas kaufen)
31. Erwäge die Veröffentlichung von Blog-Einkommensberichten. (Ich tue das nicht, aber ich weiß, dass es Bloggern hilft, ihre Verkäufe zu steigern)
32. Schreibe Fallstudien, um den Leuten deine Ergebnisse mit dem Produkt, das du bewirbst, zu zeigen. (Wie hat es dir geholfen?)
33. Hör auf zu verkaufen und fang an zu helfen.
34. Gib dem Ganzen Zeit, Erfolg stellt sich nicht über Nacht ein.

Endgültiges Fazit

Affiliate Marketing kann ein profitables Unterfangen sein, aber es ist nicht so einfach, wie Links zu setzen und sich zurückzulehnen und zuzusehen, wie die Verkäufe eintrudeln. Die meisten Leute denken, dass man Tausende investieren muss, um zu lernen, wie man bloggt und Geld verdient. Die Wahrheit ist, dass du das nicht musst. Alles, was es braucht, um einen profitablen Blog aufzubauen, ist, konsequent mit dem richtigen Inhalt zu bleiben und ihm Zeit zu geben, um Ergebnisse zu sehen.

Der Hauptgrund, warum Blogs scheitern, ist, dass die Leute ungeduldig werden, weil sie keine Ergebnisse sehen. Wir sind NICHT für langsame Ergebnisse gebaut, stattdessen werden wir dazu verleitet zu glauben, dass wenn du heute einen Blog startest, du nächsten Monat Geld verdienen solltest.

Leider funktioniert das so nicht. Du musst dir Zeit geben, um erfolgreich zu sein. Deshalb ist es so wichtig, eine Nische zu wählen, die du liebst.

Frage dich, ob du dich in 5 Jahren noch in dieser Nische bloggen sehen kannst? Wenn nicht, dann besteht eine gute Chance, dass du eine Nische gewählt hast, in der du keinen Erfolg haben wirst.

Du willst ernsthaft Affiliate Marketing lernen schau dir auch mein Jetset Affiliate System an dort zeige ich dir wie ich mit Affiliate Marketing Geld verdiene Jetset-Affiliate-System.com

Besuche mich auch auf Youtube [Klick Hier](#)

IMPRESSUM:

Michael Kotzur

8345 NW 66 ST # C9347

MIAMI, FL 33166-2696