

# Listenaufbau: Die wichtigsten Punkte

## Direkter Weg in Ihren Nischenmarkt

*Bewährte Strategien zum erfolgreichen Listenaufbau und E-Mail-Marketing*



## **Disclaimer**

Bitte beachten Sie, dass die in diesem Dokument enthaltenen Informationen nur für Bildungszwecke bestimmt sind.

Es wurden alle Anstrengungen unternommen, um genaue, aktuelle und verlässliche vollständige Informationen bereitzustellen, aber es werden keine Garantien jeglicher Art übernommen.

Der Leser erkennt an, dass der Autor keine rechtliche, finanzielle oder professionelle Beratung anbietet.

Durch die Lektüre eines Dokuments erklärt sich der Leser damit einverstanden, dass wir unter keinen Umständen für direkte oder indirekte Verluste verantwortlich sind, die durch die Nutzung der in diesem Dokument enthaltenen Informationen entstehen, einschließlich - aber nicht beschränkt auf - Fehler, Auslassungen oder Ungenauigkeiten.

Copyright 2023, [Listenaufbau](#)

## **Inhaltsverzeichnis**

**DIE WAHRHEIT ÜBER LISTBUILDING**

**IHR UNWIDERSTEHLICHES ANGEBOT**

**ERSTELLE EINE HOCHKONVERTIERENDE LANDING-PAGE**

**ERSTELLUNG EINES ERSTKLASSIGEN BACKEND-SYSTEMS**

**BAUEN SIE IHRE LISTE AUF**

**VERBINDUNGSSEITEN**

**SOCIAL MARKETING**

**MONETARISIEREN SIE IHRE EMAIL-LISTE**

**ERSTELLEN SIE GEWINNER EMAIL-KAMPAGNEN**

## Die Wahrheit über Listbuilding

Einer der fatalsten Fehler, den neue Vermarkter und Unternehmer beim Aufbau ihres Online-Geschäfts machen, besteht darin, KEINE Mailingliste zu erstellen.

Für viele dauert es Jahre, bis sie die Bedeutung des Aufbaus und der Erweiterung einer gezielten Liste von potenziellen Kunden verstehen, aber sobald sie die dramatische Wirkung erfahren, die ein vorgefertigter Kundenstamm an ihren Fingerspitzen hat, schauen sie nie wieder zurück.

Hören Sie, das ist die Realität:

Sie könnten buchstäblich 24 Stunden am Tag rund um die Uhr daran arbeiten, für Ihr Unternehmen zu werben, Begeisterung und Interesse zu wecken und effektiv Markenbekanntheit aufzubauen UND Sie könnten einfach erfolgreich sein, doch in der Zeit, die Sie brauchen, um auch nur 3/4 davon zu erreichen, ist Ihre Konkurrenz.

Diejenigen, die sich auf den Aufbau gezielter, reaktionsschneller Mailinglisten konzentriert haben, können einfach 10 Minuten damit verbringen, eine einzige E-Mail zu verfassen, den Abzug zu betätigen und all Ihre Bemühungen zunichte zu machen - und zwar sofort.

Während Sie sich abmühen müssen, die Teile zusammzusetzen und Ihre "manuelle" Marketingstrategie neu zu beginnen, spülen sie den Prozess einfach ab und sind Ihnen immer wieder meilenweit voraus. Sie schaffen mehr in kürzerer Zeit, erheben ihren Anspruch auf die profitabelsten Märkte und lassen Sie mit der Frage zurück, wie sie das machen und warum Sie es nicht einmal bis zur Hälfte der Ziellinie schaffen.

Der Schlüssel zu ihrem Erfolg? Sie bauen Mailinglisten auf, vergrößern sie und machen sie zu Geld.

Wenn Sie nicht gerade Hunderte von Vollzeitmitarbeitern oder Freiberuflern haben, die am Aufbau Ihres Online-Geschäfts arbeiten, gibt es absolut keine Möglichkeit, in Ihrer Marktnische wettbewerbsfähig zu bleiben, wenn Sie nicht über einen Abonnentenstamm gezielter Interessenten verfügen, die bereit sind, Ihre E-Mail-Nachrichten zu empfangen und auf Ihre Aussendungen zu reagieren.

Es ist nicht nur eine wichtige Komponente für das massive Wachstum eines jeden Online-Geschäfts, sondern auch der klügste und einfachste Weg, um Glaubwürdigkeit in Ihrem Markt aufzubauen und sich als Autoritätsperson zu positionieren.

Und hören Sie auf niemanden, der Ihnen sagt, dass Listenerstellung und E-Mail-Marketing kompliziert, kostspielig oder, schlimmer noch, kein integraler Bestandteil Ihres Online-Erfolgs sind.

Sie **BRAUCHEN** eine Liste, und nach dem heutigen Tag werden Sie genau wissen, wie und wo Sie eine bekommen können, ohne ein Vermögen für die Kundenakquise oder die Werbung für Ihr Online-Geschäft ausgeben zu müssen.

In Wahrheit ist der Aufbau einer gezielten, reaktionsfreudigen Liste gar nicht so schwierig, wenn Sie erst einmal die Werkzeuge und Ressourcen haben, die Sie für den Anfang brauchen.

(Webseite [Domain] mit Webpace – ein Autoresponder)

In der Tat sollten Sie in wenigen Tagen auf dem besten Weg sein, eine unglaublich zielgerichtete Anhängerschaft aufzubauen, die Ihre Nachrichten nicht nur **LESEN**, sondern auch konsequent **ANTWORTEN** wird.

**1) Sie werden wissen, wie Sie riesige Mailinglisten** mit brandheißen Interessenten, gierigen Käufern und sogar Joint-Venture-Partnern aufbauen können, die mehr als begierig darauf sind, Kampagnen mit Ihnen zu starten.

**2) Sie werden die ECHTE Dynamik des Listenaufbaus verstehen**, wissen, wie Sie die schnellsten, aktionsgesteuerten Listenaufbau-Kampagnen

---

nutzen können, die jemals enthüllt wurden, und schließlich eine Online-Marke aufbauen, die sofort als wertvoller Akteur in Ihrem Nischenmarkt anerkannt wird.

**3) Sie werden wissen, wie Sie JEDE E-Mail, die Sie jemals verschicken, zu Geld machen können, ganz gleich, ob es sich um einen kostenlosen Inhalt oder eine Werbesendung handelt.**

Von heimlichen Listenaufbau-Strategien, die Ihren Konkurrenten den Boden unter den Füßen wegziehen und sie dazu zwingen, Ihnen auf dem Markt Platz zu machen, bis hin zu sofortigen Monetarisierungstaktiken, die vom ersten Tag an ein passives, automatisiertes Einkommen generieren - Sie werden in der Lage sein, sich mit dem Wissen, den Informationen und den Werkzeugen auszustatten, die Sie brauchen, um Ihr Einkommen zu maximieren, Ihren Horizont zu erweitern und Ihre Spuren in Ihrer Branche zu hinterlassen.

Dies sind die Strategien, von denen Sie nichts wissen sollen. Sie werden diese Informationen nicht in "traditionellen" Leitfäden und eBooks finden, die Sie in die Irre führen, verwirren und Ihnen letztendlich die Chance nehmen, wirklich ein erfolgreicher E-Mail-Vermarkter zu sein.

Ihre Konkurrenten reiben sich vielleicht die gierigen kleinen Pfoten und freuen sich darüber, dass es so einfach ist, ihre Position auf dem Markt zu

---

halten und die Branche zu monopolisieren, in die Sie unbedingt einsteigen wollen, aber wenn Sie diese seltene Sammlung bewährter Strategien für den Listenaufbau zu Ende gelesen haben, werden Sie mehr als bereit sein, den Erfolg einzufordern, den Sie wirklich verdienen.

Also, ohne weitere Verzögerung, lassen Sie uns loslegen!

## Ihr unwiderstehliches Angebot

Ich werde die Floskeln und Füllwörter weglassen und direkt zum Kern der Sache kommen. Sie wollen und müssen eine Mailingliste mit gezielten Interessenten aufbauen.

Sie wollen keine Liste, die aus allen Nähten platzt, mit Abonnenten, die nicht auf Ihr Angebot reagieren oder sich nicht dafür interessieren.

Diese Art von Abonnenten ist totes Gewicht, und Sie werden mit aufgeblähten E-Mail-Listen nie ein Einkommen erzielen können.

Stattdessen sollten Sie sich immer auf den Aufbau von Listen konzentrieren, die gezielte Interessenten enthalten. Menschen, die nicht nur nachweislich Interesse an Ihrem Markt haben, sondern auch nachweislich Produkte und Dienstleistungen aus Ihrem Markt kaufen.

### **Dies ist der Punkt, an dem die meisten neuen E-Mail-Vermarkter Fehler machen.**

Anstatt Kampagnen zum Aufbau von Listen einzurichten, die zielgerichtete und relevante Leads generieren, holen sie sich Tausende von Abonnenten von kostenlosen Werbegeschenk-Websites oder, noch schlimmer, von bezahlten E-Mail-Programmen, bei denen die Personen, die sich in ihre Listen eintragen, einen Anreiz erhalten, dies zu tun!

---

Der EINZIGE Anreiz, den Sie Ihren Abonnenten bieten sollten, ist ein Produkt oder ein Angebot, das extrem auf die Produkte oder Dienstleistungen ausgerichtet ist, für die Sie letztendlich werben wollen.

Und damit beginnen wir dieses Kapitel; wir betrachten die verschiedenen Anreizangebote, die Sie nutzen können, um eine große Anhängerschaft aufzubauen.

Falls Sie sich nicht ganz sicher sind, was ein Incentive-Angebot ist oder wie genau es beim Listenaufbau eingesetzt wird, hier das Wesentliche.

Für den Aufbau von Mailinglisten benötigen Sie eine Handvoll Werkzeuge, darunter:

[Landingpage \(Domain\)](#)

[Autoresponder-Konto](#)

Incentive-Angebot (Freebie)

Inhalt (Content)

Die Squeeze-Seite ist der Ort, an den Sie potenzielle Abonnenten leiten, damit diese ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse eingeben und sich für Ihren Newsletter anmelden können.

Das [Autoresponder-Konto](#) ist das Herzstück Ihrer Mailingliste, das Anfragen zur Anmeldung bestätigt, automatisch Inhalte liefert und die grundlegende Pflege Ihrer gesamten Liste übernimmt.

Das Incentive-Angebot ist jedoch eine der wichtigsten Komponenten einer erfolgreichen Listenaufbaukampagne.

Es ist das Werbegeschenk auf Ihrer Squeeze Page, das die Besucher dazu motiviert, aktiv zu werden und sich in Ihre Mailingliste einzutragen, damit sie sofort Zugang zu dem versprochenen Angebot erhalten.

Dies ist so wichtig für den Erfolg Ihres Listenaufbaus, dass Sie die gesamte Kampagne zum Scheitern bringen können, wenn Sie nur den FALSCHEN Anreiz anbieten. Wenn Sie jedoch einen einzigartigen, relevanten Anreiz anbieten, können Sie leicht eine Liste mit Tausenden von Mitgliedern in weniger als einer Woche aufbauen.

Wie können Sie also herausfinden, welche Art von Incentive-Angeboten für Ihren Markt geeignet ist?

Sie beginnen damit, die bestehende Konkurrenz aus allen Blickwinkeln zu untersuchen. Sie wollen herausfinden, welche Produkte auf den Squeeze-Seiten anderer Vermarkter als Anreize angeboten werden UND Sie wollen

die Art der Produkte bewerten, die sich auf dem Markt erfolgreich verkaufen.

Wenn Sie das tun, können Sie leicht herausfinden, was genau die Leute bereits tun, zu finden, um sicherzustellen, dass Ihr eigenes Incentive-Angebot ein Erfolg wird.

Denken Sie einen Moment darüber nach: Wenn Sie ein qualitativ hochwertiges eBook zu einem von Ihnen gewählten Thema anbieten und Ihre Konkurrenten das gleiche hochwertige eBook verkaufen, was glauben Sie, wie einfach es wäre, in kürzester Zeit eine riesige Liste von potenziellen Kunden zu generieren?

Wenn die Leute ein nützliches, hochwertiges und exklusives eBook von Ihnen KOSTENLOS erhalten könnten, würden sie gerne ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse preisgeben, um Zugang zu dieser Art von Werbegeschenk zu erhalten.

Ich möchte auch etwas sehr deutlich machen. Sie können zwar vorhandene Inhalte, einschließlich Private-Label-Material, zum Aufbau einer Liste verwenden, aber wenn Sie gerade erst in Ihrem Markt anfangen, empfehle ich dringend, einen Freiberufler mit der Erstellung eines exklusiven Berichts zu beauftragen, den Sie Ihren Abonnenten anbieten können.

Sie wollen damit beginnen, sich als glaubwürdige Informationsquelle zu profilieren, und indem Sie einen Anreiz bieten, der ausschließlich Ihren Abonnenten zur Verfügung steht, können Sie schneller und einfacher Bekanntheit erlangen, als wenn Sie einfach überarbeitete Inhalte oder bestehendes Private-Label-Material anbieten.

Das bedeutet nicht, dass Sie Private Label nicht nutzen können, um Ihre aktuelle Mailingliste zu erweitern; Sie können (und sollten). Sie können bestehende Inhalte, Artikel und Materialien umschreiben und sie als nachfolgende E-Mail-Sendungen, auf Websites und in Blogs verwenden. Sie könnten auch PLR-Inhalte umgestalten und sie als zusätzliche Ressourcen in Form von Berichten, Leitfäden und sogar Video-Trainingsmodulen anbieten.

Ihr anfängliches Angebot sollte jedoch einzigartig sein, damit Sie sich in Ihrem Markt positionieren und sich von anderen abheben können, indem Sie etwas von besonderem Wert anbieten.

Das Outsourcing Ihres Incentive-Angebots muss kein zeit- und kostenaufwändiger Prozess sein. Sie können schnell einen freiberuflichen Autor aus Online-Foren anheuern und so Zeit und Geld sparen, da Sie nicht auf den traditionellen Marktplätzen für Freiberufler eine Anzeige aufgeben müssen.

<https://content.de> und <https://textbroker.de> sind zwei der besten Quellen, um hochwertige freiberufliche Autoren zu finden, die bereit sind, für weniger als 100 Dollar einen qualitativ hochwertigen Bericht für Sie zu schreiben.

Vergewissern Sie sich, dass Sie ein Pflichtenheft erstellen, in dem Sie angeben, was Sie suchen, welchen Schreibstil Sie bevorzugen (Konversationsstil usw.) und wie lang der Bericht sein soll.

Da es sich um einen Anreiz handelt, den Sie an Ihre Liste verschenken, kann der Bericht bis zu 10 Seiten lang sein. Da "Länge" oft mit Wert gleichgesetzt wird, gilt natürlich: Je länger der Bericht und je hochwertiger der Inhalt, desto besser die Resonanz.

***Sie möchten, dass Ihr Incentive-Angebot Ihre gesamte Marke positiv widerspiegelt, so dass die Kunden beeindruckt, motiviert und angeregt sind, alles andere zu erkunden, was Sie zu bieten haben.***

Sie wollen, dass die Leute motiviert werden, mehr Informationen über Sie und andere Produkte, die Sie anbieten, zu suchen, und wenn Sie planen, eine Liste in erster Linie zu bauen, um ein bestehendes Produkt oder eine Dienstleistung, die Sie anbieten, zu fördern, dann wollen Sie sicherstellen, dass das Werbegeschenk Angebot direkt mit Ihrem Back-End-System verbindet, so dass in dem Moment, wenn sie den Bericht herunterladen, Ihr

---

System beginnt, seine Magie zu arbeiten, in der Motivation der Abonnenten in aktive Kunden zu werden.

Wir werden Ihre Backend-Strategie in einem späteren Kapitel besprechen. Hier sind ein paar Ideen für verschiedene Anreizangebote, die Sie auf Ihrer Squeeze Page verschenken könnten (je nach Nischenmarkt):

- ➔ Kostenloser Bericht
- ➔ Kostenloses E-Book
- ➔ Kostenloser E-Kurs
- ➔ Kostenloser Newsletter
- ➔ Kostenlose Grafiken/Vorlagen
- ➔ Kostenlose Video-Schulung
- ➔ Kostenlose Audio-Transkripte/Interviews
- ➔ Kostenloser Artikelinhalt

Es gibt eine unbegrenzte Anzahl von gezielten Anreizen, die Sie potenziellen Abonnenten anbieten könnten, und je nach Nischenmarkt könnten Sie auch maßgeschneiderte Produkte anbieten.

Wenn Sie sich zum Beispiel an neue Blogger wenden, wäre ein exklusives Wordpress-Plug-in, das ihnen hilft, Zeit oder Geld zu sparen, wahrscheinlich sehr erfolgreich.

Genauso könnten Sie, wenn Sie sich auf den Arbeitsmarkt konzentrieren, einen "Spickzettel" mit Fragen für Vorstellungsgespräche anbieten, der den Leuten hilft, sich auf bevorstehende Vorstellungsgespräche vorzubereiten, so dass sie in der Lage sind, den Job zu bekommen.

Sie müssen einen bestehenden Bedarf auf Ihrem Markt ermitteln und ein Angebot schaffen, das auf diese Nachfrage zugeschnitten ist.

Auf diese Weise können Sie eine riesige Liste hochrelevanter Leads generieren, die weitaus wahrscheinlicher reagieren als "allgemeine" Angebote, die zwar ein breiteres Publikum ansprechen, aber bei der tatsächlichen Identifizierung oder Segmentierung Ihrer Abonnenten in einzelne Gruppen nicht hilfreich sind (mehr dazu später).

Der Schlüssel liegt darin, dass Sie das, was Sie verschenken wollen, kostenlos anbieten. Konzentrieren Sie sich auf den Aufbau einer Liste zielgerichteter potenzieller Kunden, und Sie werden später genügend Zeit haben, ihnen Up-Sells anzubieten.

Im Moment geht es darum, sie zu einem Abonnement zu verleiten, indem Sie ihnen etwas Wertvolles anbieten, das absolut nichts kostet.

Sobald Sie festgelegt haben, was Sie potenziellen Abonnenten anbieten wollen, müssen Sie Ihr [Autoresponder-Konto](#) so einrichten, dass es das

Material automatisch an alle Personen verschicken kann, die sich anmelden und ihre Anfrage, Informationen von Ihnen zu erhalten, bestätigen.

Wenn es darum geht, einen Autoresponder-Dienstleister zu wählen, gibt es viele professionelle Dienste, unter denen Sie wählen können, einschließlich <https://insiderpool.com/klick> und <https://insiderpool.com/q>

Beide Dienste bieten ein voll funktionsfähiges Konto mit unbegrenzten Autoresponder-Kampagnen, angemessener Nachverfolgung/Statistiken, hohen Zustellungsraten und sogar anpassbaren E-Mail-basierten Vorlagen.

Sie sollten Ihre erste Autoresponder-Kampagne so einrichten, dass das Incentive-Angebot sofort verschickt wird. Sie möchten Ihre Abonnenten niemals auf die Informationen warten lassen, für die sie sich angemeldet haben.

Sobald Sie Ihr Autoresponder-Konto eingerichtet haben, geben Sie Ihrer Kampagne einen Titel, mit dem Sie sie später leicht identifizieren können, wenn Sie mehrere Autoresponder erstellt haben. Erstellen Sie dann eine "Erst-E-Mail", d. h. eine einmalige E-Mail, die an jeden Abonnenten versandt wird, sobald er seine Anfrage zur Aufnahme in Ihre Liste bestätigt hat.

Wenn Sie nur einen Newsletter oder einen e-Course anbieten, richten Sie Ihre Autoresponder-Kampagne so ein, dass sie die erste Ausgabe Ihres Newsletters oder das erste Modul Ihres e-Kurses verschickt.

Versuchen Sie nicht, in der ersten E-Mail, Produkte anzupreisen. Dies ist der Zeitpunkt, an dem Sie beginnen, eine Beziehung zu jedem Abonnenten aufzubauen, und Ihr einziger Fokus sollte darauf liegen, einen außergewöhnlichen Wert und kostenlose Inhalte zu bieten, damit Sie beginnen, Vertrauen und Glaubwürdigkeit bei jeder Person aufzubauen.

Wenn Sie sowohl ein attraktives Angebot als auch einen professionellen Autoresponder bereit haben, besteht Ihr nächster Schritt darin, Ihre Squeeze Page zu entwickeln, damit Sie beginnen können, Leads von jedem Besucher zu sammeln, den Sie erhalten.

Im nächsten Kapitel werden wir uns mit der Anatomie einer erfolgreichen Squeeze Page befassen, und ich werde Ihnen genau zeigen, wie Sie eine überzeugende Seite zur Lead-Generierung einrichten, die Ihr neues Autoresponder-Konto mit neuen, gezielten Interessenten überschwemmen wird.

## **Aufbau einer hoch konvertierenden Landing Page**

Ihre Landing Page ist der Ort, an dem die Magie passiert. Sie ist der Ort, an dem Besucher in Abonnenten umgewandelt werden - was Ihnen die Möglichkeit gibt, Abonnenten in Kunden und Wiederholungskäufer zu verwandeln.

Sie ist der Ort, an dem Sie Ihr Unternehmen, Ihre Marke und Ihre Autorität in jeder von Ihnen gewählten Marktnische ausbauen können - das Sprungbrett für jede Produkteinführung und letztendlich der Mittelpunkt Ihres gesamten Online-Geschäfts.

Da der Aufbau gezielter Mailinglisten ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs Ihres Online-Geschäfts ist, dient Ihre Squeeze Page als Einstiegspunkt in Ihren kompletten Verkaufstrichter.

Das heißt, Sie müssen sie durch die Tür in Ihr Backend-System schieben.

Ihr Incentive-Angebot ist der Hauptanreiz, der die Besucher dazu motiviert, ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse im Austausch für den Zugang zu Ihrem Sonderangebot preiszugeben. Ihre Squeeze-Seite muss jedoch so gestaltet sein, dass sie die Vorteile eines Abonnenten hervorhebt.

Zunächst einmal muss Ihre Squeeze Page übersichtlich und frei von Unordnung sein. Sie möchten, dass sich die Besucher darauf konzentrieren, das von Ihrem Autoresponder-Konto generierte Opt-in-Formular auszufüllen. Das bedeutet, dass Sie beim Aufbau Ihrer Squeeze Page einen ganz anderen Ansatz verfolgen müssen als bei einer herkömmlichen Verkaufsseite.

Ihre Squeeze Page sollte bestehen aus:

Fesselnde Überschrift und Unterüberschrift

Aufzählung der Vorteile einer Mitgliedschaft in Ihrer Liste

Opt-In-Box, die auf der Seite deutlich gekennzeichnet ist (vorzugsweise oben rechts)

Datenschutz-Erklärung (Datenschutz)

Ihr Name und Ihre Kontaktinformationen (Impressum)

Das war's! Sie wollen keine grafikintensive, langsam ladende, komplizierte oder verwirrende Squeeze Page. Sie sollten auf externe Links oder Navigationsmenüs verzichten, so dass die einzige Möglichkeit für die Besucher darin besteht, sich für Ihre Mailingliste anzumelden.

Ihre Überschrift sollte Ihre Zielgruppe ansprechen und auf emotionsgesteuerten Reaktionen basieren. Wenn Sie zum Beispiel eine Mailingliste für die Heimarbeitsbranche entwickeln, könnte sich Ihr Titel auf

---

angstbasierte Faktoren und Einflüsse konzentrieren, wie zum Beispiel:

"8 von 10 Personen, die einen Heimarbeitsplatz suchen, werden Opfer eines Online-Betrugs. Finden Sie heraus, wie Sie es vermeiden können, einer von ihnen zu sein!"

Sie würden dann einen Bericht anbieten, der die Top 10 der Heimarbeitsprogramme oder gefälschten Jobangebote identifiziert, und Ihr anfängliches Werbegeschenk mit einem späteren Up-Sell (Nachverkauf) zu einem "Insiderreport ihrer Wahl" verknüpfen.

Die Idee ist, ein ganzes System geplant haben, bevor Sie sogar Ihre Squeeze-Seite erstellen. Sie sollten eine klare Vorstellung davon haben, was Sie den Abonnenten später anbieten wollen. Ein Thema, ein Thema, Konsistenz.

Dann können Sie Ihre Squeeze-Seite und Ihr Incentive-Angebot auf künftige werbebasierte Sendungen abstimmen, denn Sie wissen, dass Ihr Abonnentenstamm eindeutig aus Personen besteht, die wirklich an bestimmten Themen interessiert sind.

Versuchen Sie, Ihren Wirkungskreis so einzugrenzen, dass Sie in der Lage sind, für jedes einzelne Angebot, das Sie bewerben, gezielte Listen aufzubauen.

---

Wenn Sie sich beispielsweise sowohl für die Heimarbeitsbranche als auch für die Affiliate-Marketing-Branche interessieren, sind zwar beide Gruppen offensichtlich daran interessiert, von zu Hause aus Geld zu verdienen, aber die eine Gruppe ist vielleicht in erster Linie an tatsächlichen Jobs interessiert, bei denen sie auf Telearbeitsbasis angestellt wird, und die andere daran, ihr eigenes Online-Affiliate-Geschäft zu starten.

Um sich ausschließlich an bestimmte Gruppen zu wenden (und die Konversions- und Öffnungsraten Ihrer E-Mail-Kampagnen zu erhöhen), müssen Sie in der Lage sein, die Arten von Angeboten zu nutzen, an denen jede Gruppe interessiert ist.

Dies wird als Segmentierung Ihrer Listen bezeichnet, und Sie können sowohl individuelle Squeeze-Seiten, Landing Pages und Incentive-Angebote für jeden Nischenmarkt, auf den Sie sich konzentrieren, erstellen, als auch zusätzliche Informationen auf Ihrer eigentlichen Squeeze-Seite anfordern.

Zum Beispiel wird Ihr Autoresponder-Konto standardmäßig ein Opt-in-Feld generieren, das einfach nach dem vollständigen Namen und der E-Mail-Adresse fragt.

Um Ihre Listen zu segmentieren und die Abonnenten nach bestimmten demografischen Gesichtspunkten zu gruppieren, können Sie sie um

---

zusätzliche Informationen bitten, z. B. über ihre Fähigkeiten bei bestimmten Aufgaben, ihr Interesse an bestimmten Bereichen, ihren Wohnort usw.

Durch den Zugriff auf zusätzliche Informationen zu jedem Abonnentenstamm können Sie maßgeschneiderte Kampagnen erstellen, die mit größerer Wahrscheinlichkeit zu Ergebnissen führen. Sie können in Ihrem Autoresponder-Verwaltungszentrum zusätzliche benutzerdefinierte Felder auf Ihr Opt-in-Formular anwenden. Sobald Sie eine neue Kampagne erstellt haben, generiert Ihr Autoresponder den erforderlichen Code. Kopieren Sie diesen und fügen Sie ihn in eine Tabelle auf Ihrer Squeeze-Seite ein.

DSGVO-konforme Autoresponder finden Sie hier:

<https://insiderpool.com/klick>

<https://insiderpool.com/q>

**Kostenloser Bericht zum Geldverdienen enthüllt...**

**"Wie Sie JETZT starten können, um in 7 Tagen Online Geld zu verdienen!"**



Entdecken Sie, wie einfache Websites erstellt werden können, die wie ein Geldautomat funktionieren.

Sie brauchen nicht einmal ein Produkt um Tonnen von Bargeld mit diesem

**Hier lernst du...**

- "Der größte Fehler, den die meisten Affiliates machen und wie Sie vermeiden können verlorene Gewinne in den Sand zu setzen"
- Der schnellste Weg zu einer Lawine von Traffic auf Ihre Website zu leiten, ohne Tonnen von Geld für Werbung auszugeben

JA! Senden Sie mir den Free Report!

Ich verstehe, dass ich sofortigen Zugang zur "Automatic Money Machine" Marketing System kostenlos habe.

Und weil ich diesen kostenlosen Bericht jetzt herunterlade, erhalte ich auch ein **kostenloses Abonnement für periodische Geld verdienen Updates** von dieser Website, www.xyz.com etc...

Name:

Email:

Ihre Informationen sind privat und werden niemals mit niemandem geteilt. Ich respektiere Ihre Privatsphäre und hasse SPAM abgrundtief.

**Bild: Beispiel Squeeze-Page!**

Verwenden Sie immer eine Überschrift, die klar und präzise ist und genau erklärt, was Ihr Abonnent erhalten wird. An folgender Beispiel--Grafik kann man sich orientieren.

**"Sie werden Geheimnisse erfahren, die die meisten Männer nie über Frauen wissen werden..."**

Darin lernst du...

- Der Kusstest - Wie Sie feststellen können, ob sie bereit ist, mich zu küssen
- Den Unterschied zwischen Männern und Frauen
- Die meisten Frauen wollen Sie davon abhalten, erfolgreich zu sein.
- Wie man die "geheime" Körpersprache einsetzt, um die Aufmerksamkeit einer Frau zu erhalten.
- Wie man eine neue Frau anspricht, die man gerne kennenlernen möchte, um ein Gespräch ohne "Anmachsprüche" zu beginnen.
- Lustige Orte, an die man ledige Frauen mitnehmen kann, - ohne für teure Dates zu bezahlen...
- Und Sie erhalten auch ein **KOSTENLOSES** Probeabonnement für David DeAngelo's exklusiven Dating Secrets e-Letter...

Denken Sie daran, dass Sie nur ein paar Sekunden Zeit haben, um die Aufmerksamkeit der Besucher zu erregen, sonst riskieren Sie, potenzielle Abonnenten zu verlieren, also bedenken Sie dies, wenn Sie

überlegen, welche Überschrift für Ihren Nischenmarkt am besten geeignet ist.

Ihre Squeeze-Seite sollte auch eine ausreichende Beschreibung Ihres Angebots enthalten, damit die Besucher eine klare Vorstellung davon haben, was sie erwartet, wenn sie ein aktiver Abonnent werden.

Sie können Aufzählungspunkte verwenden, um den Inhalt aufzulockern und ihn leichter verdaulich zu machen.

Außerdem sollten Sie Ihr Anmeldeformular durch fettgedruckten Text, Bilder (einschließlich Pfeilen, die auf das Anmeldeformular verweisen) oder hervorgehobenen Text hervorheben, der die Besucher auffordert, ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse einzugeben.

Sie sollten auch eine kurze Beschreibung Ihres eigentlichen Angebots einfügen und die Tatsache hervorheben, dass es sich um ein exklusives

Angebot handelt (wenn Ihr Werbegeschenk exklusiv für Ihre Website ist).

Außerdem sollten Sie eine Datenschutzrichtlinie einführen, die den Abonnenten versichert, dass Sie ihre Daten nicht weitergeben, verteilen oder verkaufen werden.

Übersehen Sie nicht, wie wichtig eine Datenschutzrichtlinie ist. Viele Menschen sind skeptisch, wenn es darum geht, ihren Namen und ihre E-Mail-Adresse einzugeben, weil sie befürchten, unerwünschte E-Mails

zu erhalten oder ihre persönlichen Daten an Unbefugte weitergeben zu müssen.

Ihre Datenschutzrichtlinien müssen nur einfach sein. Solange sie genau beschreiben, wie Sie die Informationen eines Abonnenten zu verwenden gedenken, sind Sie startklar.

Die Umsetzung einer Datenschutzrichtlinie ist einer der Bausteine, die Sie benötigen, um eine Beziehung zu Ihrem Abonnentenstamm aufzubauen.

Von dem Moment an, in dem sie auf Ihrer Squeeze Page landen, möchten Sie, dass sie Ihre Marke als glaubwürdige und vertrauenswürdige Quelle für hochwertige Informationen erkennen, die alles tut, um ihre Daten zu schützen und ihr Abonnement zu schätzen.

Hier ist ein Beispiel für eine Datenschutzrichtlinie, die in der Fußzeile einer Squeeze-Seite angezeigt wird. In dieser Vorlage wurde das Opt-in-Feld so repliziert, dass es sowohl oben als auch unten auf der

Squeeze-Page selbst erscheint. (Ich schlage vor, dies zu tun, wenn Ihr Squeeze-Page-Text am Ende zu lang ist) BEISPIEL:

Geben Sie einfach Ihren Vornamen\* und eine gültige E-Mail-Adresse als Passwort ein - klicken Sie dann auf die Schaltfläche "Kostenloser Sofortzugang", um sich anzumelden (verwenden Sie bei der Rückkehr dasselbe Passwort).  
Alle Informationen werden 100\* vertraulich behandelt).

Vorname:

E-Mail:



---

We take your privacy very seriously. You can read our entire [privacy policy](#) here.  
©2001-2007 David DeAngelo Marketing Inc, DDMI All Rights Reserved. "Double Your Dating" and "David DeAngelo" are trademarks used by David DeAngelo Marketing Inc. By entering, you agree to terms and conditions found [here](#). By entering your email address you are also requesting and agreeing to subscribe to our free Dating Tips email newsletter. You must be 18 or older to enter. And you can look at all of our different dating advice programs [here](#). Or see more dating advice [here](#).

Sie können sich auch eine Menge Zeit sparen, indem Sie die Entwicklung einer maßgeschneiderten Squeeze Page auslagern oder eine fertige Vorlage kaufen, die Sie schnell anpassen können.

**Hier sind ein paar Ressourcen, die Sie sich ansehen sollten:**

<https://de.fiverr.com/>

<http://www.SqueezePages.com>

Auf [www.WarriorForum.com](http://www.WarriorForum.com) finden Sie Designer, die für Sie einzigartige Squeeze-Page-Vorlagen erstellen, die Ihren Nischenmarkt und Ihre

---

potenzielle Zielgruppe repräsentieren.

Machen Sie sich nur keinen Stress wegen der Squeeze-Seite! Sie sollten Squeeze-Seiten schnell erstellen, so dass sie Ihr attraktives Angebot, ein Opt-in-Feld, eine Auflistung der Vorteile in Stichpunkten, eine Beschreibung Ihres Angebots und Ihre Datenschutzrichtlinie enthalten. Außerdem sollten Sie Ihren Namen und Kontaktinformationen wie eine Telefonnummer, eine E-Mail-Adresse oder sogar einen Skype-Kontakt angeben.

Da Sie diesen Prozess jedes Mal wiederholen werden, wenn Sie eine neue Squeeze Page für verschiedene Nischenmärkte erstellen, sollten Sie eine generische Squeeze Page einrichten, die Sie schnell ändern und an jeden neuen Markt anpassen können.

Das Einzige, was Sie ändern müssen, ist die eigentliche Überschrift, die Beschreibung und Ihr Opt-in-Code.

Unabhängig davon, wie Sie Ihre Squeeze-Seite strukturieren, müssen Sie

**Testen Sie gründlich, was funktioniert und wie Sie es verbessern können.**

Das Testen von Squeeze-Seiten ist ein wichtiges Element einer

---

erfolgreichen E-Mail-Marketingkampagne.

Unabhängig davon, wie gut Sie Ihre Website gestalten oder wie gründlich Sie jeden Abschnitt Ihrer Squeeze-Page analysieren, können Sie nicht genau vorhersagen, wie gut Ihre Besucher auf Ihr Angebot reagieren werden, ohne alternative Layouts vergleichend zu testen.

Eine einfache Methode zum Testen Ihrer Seiten und zur Bewertung der Konversionsraten ist der Website Optimizer von Google, ein kostenloses Tool, mit dem Sie einfache Split-Tests für alle Ihre Websites durchführen können.

***Hier können Sie sich kostenlos anmelden:***

<https://www.google.com/analytics/>

Nachdem Sie Ihr Google Analytics-Konto erstellt haben, müssen Sie Ihrer Squeeze-Seite einen Code hinzufügen. Dieser Code wird Ihnen von Google zur Verfügung gestellt und ist in Ihrem Konto verfügbar, sobald Sie den Standort Ihrer Website hinzugefügt und überprüft haben.

Sobald dieser Code auf Ihrer Website platziert ist, beginnt Google

---

Analytics mit der Verfolgung Ihrer Besucher und Ihres Traffics.

Beginnen Sie bei Split-Tests jeweils nur mit einem Element.

Wenn Sie beispielsweise die Überschrift auf Ihrer Squeeze Page ändern, sollten Sie sicherstellen, dass alles andere unangetastet bleibt, während Sie die Überschrift so lange testen, bis Sie wissen, ob sie verbessert werden muss. Dann ändern Sie ein anderes Element und testen es erneut und so weiter.

Wenn Sie verschiedene Elemente auf einmal ändern, können Sie nicht feststellen, welche Änderung zu den höheren Konversionsraten geführt hat.

Da Sie verschiedene Layouts und die Gesamtstruktur testen, müssen Sie es nicht gleich beim ersten Mal richtig machen, solange Sie konsequent an der Optimierung Ihrer Texte arbeiten, bis Sie die Konversionsraten deutlich steigern können.

Sobald Sie herausgefunden haben, welche Überschrift am besten funktioniert, ändern Sie ein anderes Element Ihrer Squeeze-Page, z. B. das Farbschema, den Rahmen der Opt-in-Box oder die

---

Zusammenfassung Ihres Angebots.

Testen Sie immer das Original mit der neuen Variante und geben Sie ihr genügend Zeit, um genau festzustellen, ob Ihre Änderungen die Anmeldequote erhöht haben, bevor Sie dauerhafte Änderungen vornehmen.

Das Website-Optimierungstool von Google liefert genügend Informationen, um Ihre Fortschritte schnell zu analysieren und zu bewerten.

## Ein hervorragendes Backend-System erstellen

Sobald Sie Ihre Incentive-Angebot, [Autoresponder-Konto](#) und Squeeze-Seite bereit zu gehen, ist der nächste Schritt, um Ihre gesamte Back-End-System einrichten.

Sie wollen dies tun, bevor Sie sogar beginnen, Verkehr auf Ihre Squeeze-Seite, aber Sie können konsequent wachsen und erweitern Sie Ihre Back-End im Laufe der Zeit. Für den Anfang reicht sogar ein einfaches Backend-System aus.

Der Grund, warum die Einrichtung eines Backend-Systems so wichtig ist, liegt darin, dass Sie mit jeder Liste, die Sie erstellen, Ihr Online-Einkommen maximieren können. Wenn Sie eine allgemeine Vorstellung davon haben, wie Sie Ihre Abonnenten durch einen Verkaufstrichter leiten wollen, können Sie gut aufgebaute Mailinglisten erstellen, die ein klares Ziel vor Augen haben.

Wenn Sie zum Beispiel eine Mailingliste mit der Absicht aufbauen, eines Ihrer eigenen Produkte zu verkaufen, würde Ihr Back-End-Angebot zusätzliche Produkte enthalten, die als "Komponenten" für Ihr Hauptangebot dienen.

Das Wichtigste, was Sie beim Aufbau Ihres Backend-Systems beachten sollten, ist, dass Ihr Hauptprodukt (egal, ob es sich dabei um Ihr Incentive-Angebot handelt, das Sie auf Ihrer Squeeze-Page verschenken, oder um ein kostenpflichtiges Produkt, das nach dem ersten Abonnement angeboten wird), unbedingt einen außergewöhnlichen Wert haben muss. Auf diese Weise haben Ihre Abonnenten Vertrauen in Sie und in die Qualität Ihrer Arbeit und sind viel eher bereit, zusätzliche Produkte zu kaufen, die über Ihren Back-End-Trichter angeboten werden.

Der einfachste Weg, Ihre Backend-Strategie zu entwickeln, ist in der Anfangsphase Ihrer Kampagnen zum Listenaufbau. Indem Sie sich überlegen, welche Arten von Backend-Produkten oder -Dienstleistungen Sie Ihren Abonnenten anbieten könnten, sind Sie in der Lage, ein gut strukturiertes System zu entwickeln, das sich direkt an Ihr potenzielles Publikum und Ihren Kundenstamm richtet.

Wenn Sie beispielsweise eine Squeeze-Seite mit dem Titel "10 Tipps für die Heimarbeit" erstellen, ist das großartig, wenn Sie planen, Backend-Produkte für den Heimarbeitsmarkt anzubieten. Wenn Sie jedoch nicht wissen, welche Produkte Sie verkaufen oder bewerben können, haben Sie am Ende möglicherweise eine riesige Mailing-Liste mit potenziellen Kunden, von denen Sie nicht wissen, was Sie damit anfangen sollen.

Sie brauchen unbedingt ein klares Ziel, wenn Sie Ihre Squeeze Page erstellen, die direkt mit Ihrem Backend-System verbunden ist.

Der Aufbau Ihres Backend-Trichters erfordert auch weniger Aufwand als Ihr Front-End. Denken Sie daran, dass Sie gezielten Traffic auf Ihre Squeeze Page leiten, Informationen von potenziellen Kunden erfassen und ihnen ein wertvolles Anreizangebot machen. Die Monetarisierung dieses Kundenstamms mit einem soliden Backend-System ist nicht nur einfach, sondern praktisch narrensicher!

Es sind keine weiteren Kosten für die Kundenakquise erforderlich (da Sie den Kundenstamm bereits über Ihre Squeeze-Seite generiert haben), und Sie können Ihre Angebote mit kostenlosen Inhalten und nützlichen Ressourcen bestücken, da Ihr Autoresponder ständig neue, frische Informationen versendet.

Ein Abonnent, der sich für Ihren Newsletter entschieden hat, ist viel eher bereit, bei Ihnen zu kaufen, da er bereits eine Beziehung oder Verbindung zu Ihnen aufgebaut hat. Mit anderen Worten: Sie haben die meiste Arbeit mit Ihrem Front-End-Angebot (Squeeze Page) bereits erledigt!

***Hier sind einige Vorschläge für das Hinzufügen von Zusatzkomponenten zu Ihrem Squeeze-Page-System für Back-End- und Upsell-Angebote:***

---

Bieten Sie eine Videoverversion Ihres Incentive-Angebots an. Wenn Sie zum Beispiel einen kostenlosen Bericht auf Ihrer Squeeze Page anbieten, sollten Sie eine Video-Demonstration erstellen, die zeigt, wie einige der Schritte oder Aufgaben, die im Bericht enthalten sind, ausgeführt werden.

Bieten Sie verschiedene Formate Ihres Incentive-Angebots als Upgrades an. Sie verschenken das ursprüngliche Incentive-Angebot und bieten dann die Option an, Audio- oder Videoverversionen desselben Produkts zu erwerben. Da viele Menschen verschiedene Formate bevorzugen, können Sie mit dem Angebot, ein anderes Format zu kaufen, mit sehr wenig Aufwand sofortige Einnahmen erzielen.

Bieten Sie Zugang zu einem privaten Forum, zu einer Community nur für Mitglieder oder zu einer privaten Beratung oder einem Coaching an, das mit dem kostenlosen Anreizprodukt verbunden ist.

Wenn Sie z. B. einen Bericht über [Traffic-Generierung](#) anbieten, könnten Sie gegen eine wiederkehrende Gebühr einen privaten Mentoring- oder Forumszugang anbieten, der zusätzliche Strategien oder Schritt-für-Schritt-Techniken zur Traffic-Generierung bietet.

Erstellen Sie eine Mitglieder-Website zu Ihrem Thema. Bieten Sie ein Abonnement mit niedrigem Eintrittspreis (€17 monatlich) und zusätzlichen Upgrade-Optionen an.

---

Bieten Sie physische Kopien Ihres Informationsprodukts an (was den wahrgenommenen Wert erhöht). Sie können CDs/ DVDs oder Sticks auf Anfrage über Dienste wie [www.Lulu.com](http://www.Lulu.com) und [www.CafePress.com](http://www.CafePress.com) erstellen.

Wenn Sie Ihr Back-End-System planen, sollten Sie sich die Zeit nehmen, Ihren Markt zu erforschen und herauszufinden, welche Arten von Folgeprodukten gefragt sind, damit Sie Ihr Unternehmen besser auf ein exponentielles Wachstum mit Ihrer ersten Produkteinführung vorbereiten können.

***Tipps für den Einstieg:***

1) Recherchieren Sie Ihren Markt, um herauszufinden, welche Arten von Produkten gefragt sind und was Ihre Konkurrenz anbietet.

Zum Beispiel über <https://www.answerthepublic.com> wo sie jeden Tag eine Anfrage kostenlos stellen können (ohne sich zu registrieren), um heraus zu finden, welche FRAGEN Ihre Zielgruppe beantwortet haben möchte.

Sie sollten so viele Informationen wie möglich über bestehende Produkte aufschreiben sowie Ideen, wie Sie Ihre Produkte verbessern können, damit sie einen einzigartigen Wert bieten.

2) Erstellen Sie zwei Produkte für Ihr Back-End-System, bevor Sie Ihre Squeeze-Seite starten, oder um Ihren Markt zuerst zu untersuchen, sobald Sie 200-300 bestätigte Abonnenten generiert haben.

Das erste Produkt sollte zu einem niedrigeren Preis angeboten werden, damit Sie in der Lage sind, neue Kunden zu motivieren, Ihr Produkt zu kaufen und Teil Ihres Back-End-Systems zu werden.

Sie sollten sich auf die Konsistenz konzentrieren und Ihren Kunden zeigen, dass es sich nicht nur um einen einmaligen Kauf handelt, sondern dass Sie ein konsistentes, hochwertiges Programm entwickelt haben, das zusätzliche Produkte anbietet, die den ersten Kauf ergänzen oder erweitern.

Achten Sie darauf, dass es mit Ihrem Hauptprodukt kompatibel ist. Wenn Sie für Produkte werben, die nicht direkt mit Ihrem Hauptprodukt zusammenhängen, könnte Ihr Kunde den Eindruck haben, dass es Ihnen entweder an Erfahrung mangelt oder dass Sie sich bei der Auswahl der Angebote keine großen Gedanken gemacht haben. Schlimmer noch, es kann das Vertrauen, das Ihr Käufer in Ihr Hauptprodukt hatte, letztlich zerstören.

---

Richten Sie Ihre Follow-UP-E-Mail-Kampagnen so ein, dass Ihr Kundenstamm innerhalb weniger Tage nach dem ursprünglichen Kauf über Ihre zusätzlichen Angebote informiert wird. Ich empfehle, die Werbeaktion innerhalb von 3 bis 5 Tagen nach der ersten Bestellung zu versenden.

Gleichen Sie Ihre Werbe-E-Mails mit kostenlosen, hochwertigen Inhalten zu Ihren Produkten aus. Ziehen Sie in Erwägung, wiederverwendbare Berichte anzubieten, die sowohl Abonnenten als auch Kunden weitergeben, teilen oder selbst verkaufen können. (Dies ist auch eine fantastische Methode zum Aufbau einer viralen Kampagne).

Wiederholen Sie den Prozess, indem Sie Ihren Markt erforschen, Ihren Kundenstamm befragen und zusätzliche Produkte entwickeln.

## **Aufbau Ihrer Mailingliste**

Sie sind nun an dem Punkt angelangt, an dem Sie damit beginnen können, gezielten Traffic auf Ihre Squeeze -(Landing)- Page zu leiten, um mit dem Aufbau Ihrer Mailingliste zu beginnen.

Es gibt zwar buchstäblich Hunderte von verschiedenen Strategien zur Traffic-Generierung, aber eine der wichtigsten Traffic-Quellen, die ich persönlich nutze, um mein Autoresponder-Konto mit neuen Abonnenten zu überschwemmen, ist die Einrichtung von Artikel-Marketing-Kampagnen.

Dies ist nicht nur eine erschwingliche Methode der Traffic-Generierung, sondern auch eine der einfachsten Methoden, um in den Top-Ten-Positionen der wichtigsten Suchmaschinen zu ranken, die dann schnell organischen Traffic auf Ihre Squeeze-Seiten leiten werden. (Organischer Traffic ist die "Creme de la Creme" in Bezug auf gezielten, qualitativ hochwertigen Traffic).

Der beste Weg, um Artikel-Marketing-Kampagnen zur Förderung Ihrer Squeeze-Page einzurichten, ist die Erstellung von Artikelinhalten rund um Ihre Nische und die Aufnahme eines direkten Links zu Ihrer Squeeze-Page in die Ressourcenbox Ihres Autors.

In vielen Artikelverzeichnissen ist es auch möglich, einen Ankertext zu verwenden, der relevante Schlüsselwörter enthält und den Link beschreibt, anstatt die URL der Website selbst zu verwenden. Wenn Sie sich dafür entscheiden, Ankertext in die Ressourcenbox Ihres Artikels aufzunehmen, sollten Sie immer eine HTML-Version (Direktlink) zu Ihrer Website einfügen, für den Fall, dass Ihr Artikelinhalt von anderen Webmastern nachgedruckt wird. Auf diese Weise können Sie den Backlink beibehalten.

Wenn Sie z. B. den folgenden Ankertext-Link in Ihren Artikelinhalt einfügen, würde er nicht korrekt erscheinen, wenn jemand Ihren Inhalt einfach kopiert und einfügt:

Klicken Sie hier für einen kostenlosen Bericht über die 10 größten Betrügereien bei der Heimarbeit!

Wenn Sie stattdessen eine HTML-Alternative einfügen, die direkt auf die URL Ihrer Website verweist, stellen Sie sicher, dass die URL Ihrer Website erhalten bleibt, wenn jemand Ihren Inhalt kopiert und in seine eigene Website einfügt.

Besuchen Sie <https://www.alex.com> für einen kostenlosen Bericht über die Top 10 Webseiten im Netz!

Die Verwendung beider Varianten ist wichtig, da Sie mit Ankertext in den wichtigsten Suchmaschinen für bestimmte Schlüsselwörter, die in Ihrem Code verwendet werden, ranken können.

Wenn es darum geht, Artikelmarketing als Methode zu nutzen, um gezielt Interessenten auf Ihre Squeeze-Seite zu leiten, muss Ihr Artikelinhalt die ganze Arbeit leisten, um die Leser zu erwärmen und sie dazu zu verleiten,

auf den Link zu klicken und Ihre Squeeze-Seite zu besuchen, wo sie sich für Ihren kostenlosen Anreiz anmelden können.

Das bedeutet, dass Sie unbedingt die Incentive-Werbung in die Ressourcenbox Ihres Autors aufnehmen MÜSSEN, damit die Leser, die die Artikelverzeichnisse besuchen, wissen, dass sie zusätzliche kostenlose Inhalte, Ressourcen oder Materialien erhalten können, wenn sie Ihre Website besuchen.

Ein Beispiel für eine gut strukturierte Autoren-Ressourcenbox, die den Traffic auf eine Squeeze Page lenkt, könnte so aussehen:

.....

***Suchen Sie nach einer seriösen Job-Strategie für zu Hause?***

***Entdecken Sie die Besten seriösen Online-Möglichkeiten und schließen Sie die Gefahr eines Betrugs sofort aus.***

***kostenloser Download ["Traffic Explosion"](https://inziders.de/freebies/sebastian-rabuda-traffic-explosion/1143) -Report unter:***

***<https://inziders.de/freebies/sebastian-rabuda-traffic-explosion/1143>***

.....

---

Bei der Vermarktung von Artikeln besteht die einzige Möglichkeit zur Maximierung des Bekanntheitsgrads darin, immer wieder neue Artikel bei den wichtigsten Verzeichnissen einzureichen. Je mehr Artikel Sie im Umlauf haben, desto mehr Besucher werden Sie erhalten.

Das bedeutet, dass Sie in Erwägung ziehen sollten, einen bestimmten Prozentsatz der Artikelinhalte an erfahrene freiberufliche Autoren auszulagern.

Wenn Sie es selbst in die Hand nehmen, wird es Ihnen schwerfallen, den Überblick über Ihre Kampagnen zu behalten. Wenn Sie einen Teil der Aufgabe an zuverlässige Autoren delegieren, können Sie in kürzerer Zeit mehr Themen abdecken und sicherstellen, dass Ihre Artikelkampagnen ständig mit neuen Inhalten aufgefüllt werden.

Das hilft Ihnen auch, Ihre Position in den Suchmaschinen zu halten, wenn neue Artikel veröffentlicht werden.

Wenn es darum geht, in den Artikelverzeichnissen eine Position in den Top-10-Suchergebnissen der großen Suchmaschinen wie Google, Yahoo oder Bing zu erreichen, müssen Sie sich auf den Aufbau einer Keyword-Swipe-

Datei konzentrieren, die sowohl in den Artikel Titeln als auch in den eigentlichen Inhalten verwendet werden kann.

Eine Strategie, die sehr gut funktioniert, ist die Ausrichtung auf Long-Tail-Keyword-Phrasen anstelle von (übermäßig umkämpften) Mainstream-Phrasen, die viel schwieriger zu platzieren sind. Mit Long-Tail-Keyword-Phrasen können Sie sich schnell einen Platz in den Suchmaschinen sichern und dennoch eine angemessene Menge an Besuchern generieren.

Die Erstellung und Verbreitung Ihrer Artikelinhalte ist zwar anfangs mit etwas Arbeit verbunden, aber sobald Sie Ihre Artikelkampagnen gestartet haben, müssen Sie nur noch jede Woche zusätzliche Inhalte hinzufügen, um Ihre Position zu halten.

Bei der Einreichung von Artikeln in Online-Verzeichnissen konzentriere ich mich in der Regel auf die Top 10, indem ich jeden Tag 5 Artikel in die Top 5 einreiche und die restlichen 5 Artikel gleichmäßig auf die restlichen 5 verteile. Auf diese Weise bin ich in der Lage, Originalinhalte bei den größeren Verzeichnissen (wie [www.EzineArticles.com](http://www.EzineArticles.com)) einzureichen und kann meine Inhalte nutzen, indem ich sie bei den anderen Verzeichnissen einreiche.

Sie werden schnell feststellen, wie effektiv Artikelmarketing ist, sobald Sie 10-15 Artikel in Umlauf gebracht haben. Es ist eine sehr schnelle und

---

einfache Methode, um gezielten Traffic auf jede beliebige Squeeze Page zu leiten, und das völlig kostenlos.

Denken Sie nur daran, Ihre Artikelkampagnen im Auge zu behalten, ihre individuellen Fortschritte zu überwachen (jedes Artikelverzeichnis bietet detaillierte Statistiken über die Gesamtleistung Ihrer eingereichten Inhalte) und relevante, gezielte Schlüsselwörter sowohl in den Artikeltiteln als auch im Inhalt zu verwenden.

Ziehen Sie in Erwägung, die Autoren-Ressourcenboxen rotieren zu lassen, um verschiedene Formate zu testen und herauszufinden, was am besten funktioniert. Sie können in Ihren Artikelverzeichniskonten mehrere Autoren-Ressourcenboxen erstellen und dann den von Ihnen eingereichten Artikeln unterschiedliche Boxen zuweisen.

Artikel müssen die Brücke zwischen den Verzeichnissen, in denen Ihre Inhalte erscheinen, und den Lesern, die zu Ihrer Website geführt werden, schlagen.

Der Ressourcenkasten Ihres Autors ist eine entscheidende Zutat im Erfolgsrezept des Artikelmarketings und letztlich die einzige Chance, die Sie haben, um Ihre Leser auf Ihre Website weiterzuleiten.

Das bedeutet, dass Sie sicherstellen müssen, dass Ihr Ressourcenkasten seine Aufgabe erfüllt, den Leser zu motivieren, auf Ihren Link zu klicken und das Artikelverzeichnis zu verlassen.

**Hier sind die 10 wichtigsten Artikelverzeichnisse: (Ohne Gewähr)**

**Top 5:**

<http://www.EzineArticles.com>

<http://www.GoArticles.com>

<http://www.Buzzle.com>

<http://www.Amazines.com>

<http://www.ArticleDashboard.com>

**Verbleibende 5:**

<http://www.ArticlesBase.com>

<http://www.ArticleAlley.com>

<http://www.IdeaMarketers.com>

<http://www.ArticleCube.com>

<http://www.SearchWarp.com>

**Freelancer Marktplätze:**

<https://content.de> (deutsch)

<https://textbroker.de> (Deutsch)

<http://www.Guru.com>

**Andere Ressourcen:**

<http://www.WorkPlaceLikeHome.com>

<http://www.Workaholics4Hire.com>

## Zuführungsstellen

Feeder-Sites (Zuführungsstellen) sind Gemeinschaften und Netzwerke, die es Ihnen ermöglichen, einzelne Websites oder Seiten zu erstellen, die schnell und einfach Traffic auf Ihre Website leiten können.

Der Grund, warum Feeder-Sites so gut funktionieren, ist, dass sie bereits als Autoritätsseiten gelten, ein hohes Ranking in den Suchmaschinen haben und sofortige Präsenz bieten, und das völlig kostenlos.

Eine dieser Zubringerseiten befindet sich unter [www.Squidoo.com](http://www.Squidoo.com).

Mit Squidoo können Sie einseitige Websites erstellen, die als "Linsen" bezeichnet werden.

Da Squidoo als Autoritätsseite gilt und in den großen Suchmaschinen ein hohes Ranking hat, ist es sogar noch einfacher, ein Netzwerk hocheffektiver Backlinks zu Ihrer Website aufzubauen, indem Sie einfach eine Reihe von Linsen erstellen, die auf einzelne Schlüsselwörter abzielen.

Sie können bei Squidoo so viele Linsenseiten erstellen, wie Sie möchten, und jedes Mal, wenn Sie eine Linsenseite erstellen, erhalten Sie eine eindeutige URL, die Besucher zu Ihren Seiten führt. Sie sollten sich immer

darauf konzentrieren, Ihre Schlüsselwortphrase in die URL Ihrer Squidoo-Linse einzubauen.

Wenn Sie Ihr erstes Objekt erstellen, werden Sie aufgefordert, einen Objektivtitel einzugeben und Ihre URL auszuwählen.

Der Titel Ihres Objektivs sollte Schlüsselwörter enthalten, sich aber dennoch gut lesen lassen und Besucher anlocken, die das neue Objekt in der Squidoo-Community suchen.

Ihre URL sollte ebenfalls Ihre wichtigsten Schlüsselwörter enthalten. Diese URL kann später nicht mehr geändert werden, seien Sie also vorsichtig mit Ihrer Wahl. (Sie können jedoch den Titel Ihrer Squidoo-Seite jederzeit ändern).

Sie werden auch aufgefordert, eine Kategorie zu wählen, die Ihr Objekt am besten beschreibt. Für allgemeines Marketing wählen Sie die Kategorie "Business".

Und schließlich können Sie Ihrem Objekt eine Bewertung zuweisen.

Material mit der Einstufung G ist für alle Altersgruppen geeignet, während Sie Ihr Objekt auch als nur für Erwachsene geeignet einstufen können.

## Schritt 3: Erstellen Sie einen Titel und eine URL

**Tip #1:** Clevere Titel können einen guten ersten Eindruck hinterlassen.

**Tip #2:** Mit Ihrer Squidoo-URL (oder Link), füllen Sie einfach folgendes Feld aus,  
www.squidoo.com/ . ...

### Objekttitel:

Private Label-Inhalte

Verwenden Sie relevante  
Schlüsselwörter

### Wählen Sie Ihre URL, den Link, unter dem Ihr Objekt zu finden sein

(Diese kann nicht geändert werden; also wählen Sie sie mit Bedacht).

www.squidoo.com/ Digistore24-Thema-Webseite

Und wählen Sie eine Kategorie für Ihr Objekt zB:

Business

Sie können Ihre URL NICHT  
mehr ändern, wenn Sie sie  
einmal ausgewählt haben, also  
achten Sie darauf, Ihre  
wichtigsten Schlüsselwörter  
einzubauen.

### Bitte bewerten Sie Ihr Objekt:

Wenn Sie sich nicht sicher sind, lesen Sie unsere [Bewertungsrichtlinien](#).

Mein Angebot enthält:

Bewährtes Material: Sicher für alle Altersgruppen geeignet

Der vierte Schritt ist ein wichtiger Schritt. Hier können Sie zusätzliche Tags (Notizen) & Keywords (Schlüsselwörter) zu Ihrem Objekt hinzufügen.

Das beste Stichwort für mein Objektiv ist:

Eigenmarken Inhalt

Und 3 weitere gute Keywords sind:

(Optional)

Einzigartige Info-Produkte

Digistore24 fertige Pakete

Original-Ebook-Webseiten

Sobald Sie diesen Prozess abgeschlossen haben, können Sie Ihrem Objekt weitere Tags (Schlüsselwörter) hinzufügen.



zurück

Gehe zu Schritt 5

nur noch 2 einfache Schritte!

Und schließlich können Sie wählen, ob Sie mit Ihrem Squidoo-Objektiv auch Geld verdienen möchten, und zwar durch [Adsense-Werbung](#) und Affiliate-Marketing.

Wenn Sie diese Option wählen, werden Sie im letzten Schritt aufgefordert, Ihre PayPal-E-Mail-Adresse einzugeben, damit Squidoo Ihnen Zahlungen senden kann, sobald Ihr Objektiv Einnahmen erzielt hat.

Sobald Sie Ihr Squidoo-Objektiv erstellt haben, sollten Sie sich die Zeit nehmen, Inhaltsmodule hinzuzufügen, damit Sie Ihr Objektiv mit frischem, hochwertigem Material versorgen können

Einige Vermarkter nutzen Squidoo-Linsen auch als Squeeze-Seiten, da sie es Ihnen ermöglichen, Ihren [Autoresponder-Code](#) direkt in Ihre Zielseiten zu integrieren.

Dies ist ein unglaubliches Werkzeug, um nicht nur erstklassigen Traffic auf Ihren Websites zu generieren, sondern auch um schnell und einfach eine gezielte Mailingliste aufzubauen.

Um Ihre Opt-in-Liste in Ihre Squidoo-Seite einzubinden, fügen Sie einfach ein "Textmodul" hinzu (zu finden im Squidoo-Verwaltungsbereich) und fügen Sie Ihren Opt-in-Code ein, der Ihnen von Ihrem Autoresponder-Konto zur Verfügung gestellt wird.

*Sie können Ihr Squidoo-Objektiv auch mit Ihrem Twitter-Konto verbinden, so dass Sie jedes Mal, wenn Sie Ihr Squidoo-Objektiv mit neuen Inhalten aktualisieren, sofort einen Tweet aus der Twitter-Community senden können, um Ihre Follower darüber zu informieren, dass Sie Ihr Objekt kürzlich aktualisiert haben. Dies ist eine großartige Möglichkeit, Ihre Social-Marketing-Aktivitäten gegenseitig zu fördern.*

Achten Sie darauf, dass Sie vor der Veröffentlichung mindestens 2 textbasierte Inhaltsmodule in Ihr Objekt einfügen, damit Sie den Besuchern Ihres Objektes einen Mehrwert bieten und die Chancen maximieren, sie in Website-Besucher zu verwandeln.

---

Machen Sie Ihre externen Links deutlich, damit die Besucher auf Ihre Website weitergeleitet werden, und fügen Sie Bilder und zusätzliche Module ein, um Ihr Objekt interaktiver und interessanter zu gestalten.

Richten Sie eine neue Squidoo-Linse für jeden Schlüsselbegriff ein, auf den Sie abzielen, und achten Sie darauf, dass Sie Ihre Schlüsselbegriffe sowohl im Titel Ihrer Squidoo-Linse als auch in der URL selbst und in den mit Ihrer Linse verbundenen Tags verwenden.

Ein ähnlicher Service, der es Ihnen ermöglicht, einseitige Websites zu entwickeln, die in den Suchmaschinen weit oben ranken, ist unter [www.Hubpages.com](http://www.Hubpages.com) verfügbar.

Mit Hub Pages können Sie ebenfalls Einnahmen aus verschiedenen Add-Ons erzielen, die Sie implementieren möchten, aber Sie können auch Tags zu Ihren Hub-Seiten hinzufügen, um ein besseres Ranking in den Suchmaschinen und in der HubPages-Community selbst zu erreichen.

Im Gegensatz zu Squidoo können Sie jedoch keine Opt-in-Boxen in den Inhalt Ihrer Hub-Seiten integrieren. Sie können jedoch externe Links zu Ihrer Hauptwebsite in Ihren Hubs platzieren, vorausgesetzt, Sie beschränken die Anzahl der ausgehenden Links auf nur zwei (für jeden Hub, den Sie erstellen).

Hubpages setzt außerdem voraus, dass die Inhalte auf Ihren Hubpages einzigartig sind (bei Squidoo können Sie für Ihre Linsenseiten hochwertige Eigenmarkeninhalte verwenden).

Hubpages erlaubt zwar auch die Integration von Tags und Schlüsselwörtern, aber die Anzahl der Tags, die Sie jedem Hub zuweisen können, ist begrenzt, und übermäßiges Tagging kann dazu führen, dass Ihr Hubpage-Konto fristlos gekündigt wird.

Trotz all dieser Einschränkungen ist Hubpages.com immer noch eine effektive Methode, um sofortigen Traffic auf Ihrer Website zu generieren, und hilft Ihnen gleichzeitig, in den Suchmaschinen für relevante Keywords und durch Backlinks von Hubpages selbst zu ranken.

Wenn es darum geht, Traffic von einer dieser Zubringerseiten zu generieren, besteht der Schlüssel darin, alle Ihre Seiten mit Ihrer Haupt-Squeeze-Seite zu verlinken.

Ihr Squidoo-Objektiv sollte einen Link zur Hauptseite Ihrer Website enthalten, und Ihre Hubpages sollten dasselbe tun.

Zwei weitere besonders wertvolle Feeder-Seiten finden Sie unter:

<http://www.Blogger.com>

---

<http://www.Wordpress.com>

Beide Dienste bieten Ihnen die Möglichkeit, kostenlose, extern gehostete Blogs einzurichten. Auf diese Weise können Sie einen sofortigen Autoritäts-Backlink zu Ihrer eigenen Website generieren und gleichzeitig die Sichtbarkeit durch das hohe Ranking dieser beiden Websites in Suchmaschinen wie Google.com maximieren.

**PROMINENTE Verlinkung zu Ihrer Haupt-Website ist der Schlüssel.**

Fügen Sie Ihre URL nicht in die Spalten der Seitenleiste oder in den Inhalt selbst ein, sondern heben Sie den Link hervor, damit die Besucher sofort auf Ihre Hauptwebsite weitergeleitet werden.

## **Social Marketing**

Das soziale Marketing hat das Spiel völlig verändert. Es wurde außerordentlich einfach, unser Zielpublikum zu finden, und mit einer Handvoll einfacher Taktiken sind wir in der Lage, Traffic aus diesen Communities abzuschöpfen und ihn auf unsere eigenen Websites und natürlich Squeeze Pages umzuleiten.

Es bedarf eines ganz anderen Ansatzes, um beständig Besucher anzulocken, Markenbekanntheit aufzubauen und letztendlich eine Autorität in Ihrer Nische zu werden, aber wenn Sie diese Strategien erst einmal in Ihre Social-Marketing-Kampagnen implementiert haben, kann das Ganze auf Autopilot laufen (das ist unaufhaltsamer Verkehr, rein, roh, gezielt).

Eine der Communities, die eine bemerkenswerte Branding-Power haben, ist Twitter.

Mit Twitter können Sie Ihre Zielgruppe sofort finden und mit ihr interagieren, und mit einer Handvoll kostenloser Ressourcen können Sie den gesamten Prozess der Kommunikation mit Ihren Followern

automatisieren und systematisch neuen Traffic für Ihre Squeeze-Seiten generieren - automatisch.

Wenn Sie noch keinen Twitter-Account haben, sollten Sie sich zunächst einen auf folgender Website einrichten: <http://www.twitter.com>

Das Tolle an Twitter ist, dass Sie mit einer Handvoll kostenloser Ressourcen sofort eine felsenfeste Kampagne zur Traffic-Generierung aufbauen können, die hungrige Käuferscharen anlockt, während Sie gleichzeitig automatische Nachrichten versenden, um Ihre Fangemeinde konsequent auszubauen.

So geht's:

Gehe zu: <https://www.Twitter.com>

[www.twitter.com](http://www.twitter.com) bietet Ihnen die Möglichkeit, automatisierte Direktnachrichten an alle zu senden, die Ihnen folgen. Diese einzige (und sehr leistungsfähige) Ressource wurde von Twitter-Vermarktern genutzt, um die Grundlagen für eine starke Beziehung zu potenziellen Kunden zu schaffen und ihre Websites und Squeeze Pages zu bewerben.

Das bedeutet für Sie, dass Sie in der Lage sein werden, eine kurze Nachricht an jede einzelne Person zu senden, die Sie zu ihrer Twitter-Kontaktliste

---

hinzufügt.

Stellen Sie sich vor, dass Sie in der Lage sind, jede einzelne Person, die Sie zu ihrer Follower-Basis hinzufügt, automatisch und systematisch mit EMAIL zu erreichen.

1: Leiten Sie sie auf eine Squeeze-Seite weiter, auf der Sie ihnen einen kostenlosen Download/ein kostenloses Produkt anbieten, um sie zur Anmeldung zu bewegen.

2: Leiten Sie sie auf Ihren Blog weiter, wo sie mehr über Sie erfahren können.

3: Erhöhen Sie den Bekanntheitsgrad Ihrer Marke und vergrößern Sie Ihre Fangemeinde, indem Sie diese Option nutzen, um sich dafür zu bedanken, dass sie Ihnen gefolgt sind, indem Sie einfach die URL Ihrer Website in Ihre automatische Nachricht einfügen.

Dies ist eine unglaublich wirksame Strategie, um sofort neue Besucher auf Ihre Website zu leiten, eine Mailingliste aufzubauen oder einen brandneuen Blog oder eine Website zu starten.

Richten Sie Ihr Twitter-Konto ein und verbinden Sie es dann mit Ihren Twitter Followers. Es ist ein sehr einfacher Prozess, und Sie können alles innerhalb weniger Minuten zum Laufen bringen.

Sie sollten Ihr Twitter-Konto auch in verschiedene Twitter-Verzeichnisse eintragen, wie:

<http://www.Twellow.com> sowie <http://www.WeFollow.com>

*Other directories worth joining:*

<http://www.socialbrandindex.com/>

## Monetarisierung Ihrer E-Mail-Listen

Es gibt viele verschiedene Möglichkeiten, Ihre E-Mail-Listen zu monetarisieren, einschließlich Affiliate-Marketing, Werbung für Ihre eigenen Produkte, Wiederverkauf von Private-Label- oder Resale-Rights-Inhalten und durch die Weiterleitung von Traffic über [Adsense-basierte Websites](#) oder CPA-Angebote.

Der Schlüssel liegt darin, konsequent an der Erweiterung Ihres Autoresponder-Zyklus zu arbeiten, so dass Sie in der Lage sind, hochwertige Inhalte im Gleichgewicht mit werbebasierten Sendungen zu liefern.

Es gibt zwar kein Patentrezept, um ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Werbung und kostenlosem Material zu gewährleisten, aber Sie müssen Ihre allgemeinen Öffnungsraten (und Antwortquoten) im Auge behalten, um festzustellen, ob Ihre bestehende Kampagne gut funktioniert oder ob sie optimiert werden muss.

Denken Sie daran, die Kampagnen aus der Sicht der Abonnenten zu bewerten. Versenden Sie genügend kostenloses, hochwertiges Material, um die Anzahl der Werbeangebote zu rechtfertigen, die Sie versenden?

Haben Sie Ihren Teil dazu beigetragen, eine solide Beziehung zu Ihren Abonnenten aufzubauen, indem Sie kostenloses Material verschicken und

---

zeigen, dass Sie deren Abonnement zu schätzen wissen, bevor Sie mit der Werbung für Produkte und Dienstleistungen beginnen?

Sie müssen vorsichtig sein, wie schnell und wie oft Sie Werbe-E-Mails verschicken.

Manche Vermarkter haben kein Problem damit, ihre Abonnenten mit sich wiederholenden Werbebotschaften zu bombardieren. Wenn Sie aber wirklich den Wert maximieren und die Beziehung zu Ihren Abonnenten ausbauen wollen, müssen Sie sich darauf konzentrieren, mit jeder E-Mail einen Mehrwert zu bieten - auch mit solchen, die eine Werbebotschaft enthalten, sowie mit der Gesamthäufigkeit Ihrer Aussendungen.

Wenn Sie beispielsweise E-Mails an Ihre Liste senden, um Provisionen für ein E-Book zu erhalten, das Sie als Partner bewerben, sollten Sie in Erwägung ziehen, dieses Angebot mit einer ausführlichen Rezension, kostenlosen Artikeln oder sogar einem Bonusbericht zu bündeln, der einen Mehrwert für den Kauf bietet.

Was immer Sie tun können, um mit jeder E-Mail, die Sie verschicken, einen Mehrwert zu bieten, desto einfacher wird es sein, Ihre Listen zu

monetarisieren und gleichzeitig eine starke Plattform für Ihr Online-Geschäft aufzubauen.

Es macht keinen Sinn, so hart zu arbeiten, um Abonnenten zu generieren, wenn Sie am Ende eine große Anzahl von Lesern haben, die sich von Ihren Kampagnen abmelden, nur weil sie das Gefühl haben, dass Ihr einziges Interesse darin besteht, etwas zu verkaufen.

Auch wenn die meisten Ihrer Abonnenten verstehen, dass der Sinn einer Mailingliste darin besteht, damit Geld zu verdienen, müssen Sie Ihr Bestes tun, um sie für Ihre Mailingliste zu erwärmen und sich das Recht zu verdienen, Werbe-E-Mails zu versenden.

Wenn Sie vorhaben, Ihre Liste mit Partnerangeboten zu monetarisieren, sollten Sie für jedes von Ihnen beworbene Produkt einen eigenen Domainnamen einrichten, damit Sie die Abonnenten über Ihren Domain-Link auf die Website des Anbieters weiterleiten können.

Eine weitere effektive Methode zur Maximierung der Effektivität von Affiliate-Werbung ist die Einrichtung individueller Bewertungsseiten in einem Wordpress-Blog für jedes Produkt, das Sie bewerben.

Aufgrund der jüngsten FTC-Bestimmungen müssen Sie angeben, dass Sie ein Partner sind, der für alle Verkäufe, die durch Ihre Rezensionen generiert

---

werden, entschädigt wird; Sie können dies jedoch in den Fußbereich jeder von Ihnen erstellten Rezension einfügen.

Laut einer kürzlich abgehaltenen Telefonkonferenz zwischen der FTC und Jim Edwards reicht es aus, den Hinweis "Disclosure" Compensated Affiliate" in allen Werbekampagnen zu platzieren, einschließlich E-Mails, die an Ihre Liste gesendet werden und Affiliate-Links enthalten, sowie Rezensionen, die geschrieben werden, um Produkte Dritter zu bewerben.

## **Erfolgreiche E-Mail-Kampagnen erstellen**

Wenn es darum geht, erfolgreiche E-Mail-Kampagnen zu erstellen, müssen Sie, genauso wie Sie Ihre Squeeze Page getestet haben, auch die Leistung Ihrer E-Mail-Sendungen testen und überwachen.

Dazu gehören Split-Tests (auch A/B Tests genannt) mit verschiedenen Sendehäufigkeiten, um festzustellen, wie oft Sie Ihre Liste per E-Mail anschreiben sollten, sowie die verschiedenen Tage oder Uhrzeiten der Woche, damit Sie die Öffnungsraten und die CTR bei jeder Aussendung maximieren können.

Unabhängig von Ihrem Nischenmarkt gibt es grundlegende Elemente, die in all Ihren E-Mail-Sendungen enthalten sein MÜSSEN, um erfolgreich zu sein.

Bei jeder Form des Marketings gibt es Hotspots, auf die Sie sich konzentrieren müssen, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Je nach Nischenmarkt sind diese "Reaktionsauslöser" unterschiedlich.

Wenn Sie sich beispielsweise an den Online-Geschäftsmarkt wenden, gehören zu den Hotspots "Reichtum, Geld verdienen, reich werden" sowie "Finanziellen Ruin vermeiden, kostspielige Fehler ausmerzen" und andere

Anliegen, Hoffnungen und Träume, die diese spezielle Zielgruppe direkt beeinflussen.

In der Dating-Nische wären Hotspots "Wahre Liebe finden", "Einen guten ersten Eindruck machen" und "Wie man herausfindet, ob er fremdgeht", beides Themen und Schlagzeilen, die unterschiedliche Reaktionen und Emotionen bei Ihrer Zielgruppe auslösen würden.

**Hot Spots können sich auf Stärken und Schwächen sowie auf positive und negative Elemente Ihres Marktes konzentrieren.**

Es ist Ihre Aufgabe, die effektivsten Hotspots für Ihre E-Mail-Kampagnen zu identifizieren. Dann erstellen Sie einfach Material zu diesen Themen.

Eine einfache Methode zur schnellen Marktforschung ist der Besuch einschlägiger Foren, in denen offene Diskussionen zu Ihrem Thema stattfinden. Sie können gut etablierte Community-Foren finden, indem Sie <http://www.Big-Boards.com> besuchen.

Sie können auch auf Online-Marktplätzen wie [www.ClickBank.com](http://www.ClickBank.com) und [www.PayDotCom.com](http://www.PayDotCom.com) nach Produkten suchen, die sich erfolgreich verkaufen. Dies kann Ihnen sowohl dabei helfen, potenzielle

Partnerprogramme zu finden, bei denen es sich lohnt, mitzumachen, als auch bei der Erstellung von Inhalten für Ihre Liste.

Wenn Sie Ihre E-Mail-Kampagne einrichten, sollten Sie eine Reihe von E-Mails erstellen, die in dem Moment verschickt werden, in dem sich ein Abonnent Ihrer Liste anschließt.

Die erste E-Mail ist die "Willkommens"-E-Mail, in der Sie sich einfach bei Ihrem Abonnenten für die Aufnahme in Ihre Liste bedanken und ihm Zugang zu Ihrem Incentive-Angebot geben. Sie sollte so eingestellt werden, dass sie sofort versendet wird.

***Hier ist ein Beispiel für eine WillkommensEmail:***

*Hallo [FIRSTNAME],*

*vielen Dank für die Bestätigung Ihrer Anfrage, meinen Newsletter zu abonnieren. Sie können Ihr kostenloses Exemplar von "IHR PRODUKTNAME" über den untenstehenden Link herunterladen:*

*<http://www.Your-Website.com/Product.zip>*

*Ich werde Sie in Zukunft mit wichtigen Updates und Sonderangeboten kontaktieren, von denen ich glaube, dass sie Ihnen gefallen werden.*

*Ihr Name*

Die sekundäre E-Mail sollte kostenlose Inhalte wie Artikel, Rezensionen oder sogar ein sekundäres Anreizangebot (Bericht, eBook usw.) enthalten, das sich auf Ihren Markt konzentriert. Dies trägt dazu bei, eine Beziehung zu Ihrem Abonnentenstamm aufzubauen, und beseitigt jegliche Skepsis, die Abonnenten hinsichtlich der Gesamtqualität Ihres Newsletters haben könnten.

Sie sollten einen Zeitplan für Ihre E-Mail-Sendungen aufstellen, damit Sie in der Lage sind, mit Ihren E-Mails konstant zu bleiben und Ihre Beziehung zu den Abonnenten auszubauen.

Sie wollen nicht, dass Ihre Liste kalt wird, nur weil Sie nicht regelmäßig mit Ihren Abonnenten kommuniziert haben, denn sonst müssen Sie bei der Wiederherstellung des Kontakts und der Beziehung wieder bei Null anfangen.

Wenn Sie Ihre erste E-Mail-Liste aufbauen, empfehle ich Ihnen, mindestens 10 Tage lang Inhalte zu verfassen und den Umfang ständig zu erweitern, damit Sie Ihren Abonnenten immer wieder neue Informationen zukommen lassen können. Wenn es Ihnen schwerfällt, Autoresponder-E-Mails zu schreiben, sollten Sie einen Freiberufler beauftragen, der diese Arbeit für Sie erledigt, oder sich in [diesem Email-Marketingsystem](#) der künstlichen Intelligenz (KI) bedienen.

Hier finden Sie einige Dienste, die es wert sind, erkundet zu werden:

Achten Sie auch auf Ihre Betreffzeilen und stellen Sie sicher, dass diese darauf ausgerichtet sind, die Öffnungsrate kontinuierlich zu erhöhen.

Betreffzeilen, die Neugier wecken, funktionieren immer am besten. Achten Sie darauf, dass Sie die Anzahl der Abonnenten, die Ihre E-Mails lesen, sowie die Abonnenten, die sich vom Erhalt Ihrer Sendungen abmelden, genau im Auge behalten.

**Beispiele:**

"Wie viele von diesen Videos haben Sie schon gesehen?"

"Das verrückteste Video, das ich je gesehen habe"

"Kannst du mir helfen, NAME?"

"Wie ich meinen ersten Dollar verdient habe"

Howie Schwartz ist bekannt für seine überzeugenden Betreffzeilen, die sich direkt an seine Abonnenten wenden. Einige seiner jüngsten Kampagnen enthielten zum Beispiel die folgenden Betreffzeilen:

42 Seiten PDF: Nischenforschung (SUBSCRIBER NAME HIER herunterladen)

Die verrückteste Nische, die ich je gesehen habe (sehen Sie sich diesen SUBSCRIBER NAME an)

NAME DES ABONNENTEN ist mein nächster Lehrling

57 Seiten PDF: Benutzergenerierte Inhalte (für ABONNENTENNAME)

Diese Betreffzeilen sprechen den Abonnenten direkt an, indem sie im Voraus angeben, worum es in der E-Mail geht, und indem sie die Personalisierungselemente nutzen, die von Autoresponder-Diensten angeboten werden (bei denen Sie den Namen, die E-Mail-Adresse und den Standort des Benutzers automatisch in die E-Mails einfügen können, wenn Sie diese Daten erfasst haben).

Vermeiden Sie überschwängliche Betreffzeilen, und seien Sie vorsichtig mit der Verwendung von "**Re: Betreffzeile**" beim Versand von E-Mails.

Marketingexperten tun dies, um den Eindruck zu erwecken, dass die E-Mail eine Antwort auf eine frühere Kommunikation mit dem Abonnenten ist, aber das kann bei den Abonnenten, die Marketingtricks nicht mögen, einen Rückschlag verursachen.

---

Seien Sie respektvoll gegenüber Ihren Abonnenten und vermeiden Sie fragwürdige Taktiken, wenn Sie sie kontaktieren.

Wenn Ihr Inhalt solide ist und Sie Ihre Arbeit getan haben, um eine vertrauensvolle Beziehung zu Ihrem Abonnentenstamm aufzubauen, werden Sie keine Probleme haben, sicherzustellen, dass Ihre E-Mails gelesen werden, oder noch wichtiger, dass Ihre E-Mails eine Reaktion hervorrufen.

Konzentrieren Sie sich auf Ihr Ziel, arbeiten Sie daran, Ihre Liste beständig zu vergrößern, generieren Sie gezielten Traffic auf Ihre Squeeze-Seiten (Landing-Pages), indem Sie Artikelmarketing, Forenmarketing und soziale Marketingplattformen nutzen, und seien Sie vor allem Sie selbst, wenn Sie E-Mails für Ihre Mailingliste schreiben!

Scheuen Sie sich nicht, Humor in Ihre E-Mails einzubauen oder den Lesern einen Einblick in Ihr Leben, Ihre persönlichen Erfahrungen oder Gedanken zu geben.

Reden Sie nicht von oben herab mit Ihren Lesern, sondern kommunizieren Sie mit ihnen auf einer Ebene, die Sie selbst schätzen würden. Bieten Sie ihnen Denkanstöße, bringen Sie sie zum Nachdenken, Reagieren und handeln.

Geben Sie ihnen einen Grund, Ihre E-Mails zu öffnen und sich auf zukünftige Sendungen von Ihnen zu freuen. Bauen Sie treue Abonnenten auf, und Sie werden eine treue Kundschaft aufbauen. So einfach ist das.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei Ihren Bemühungen, eine Liste aufzubauen,

Ihr

***Team von Listenaufbau***