

„Der geheime Affiliate-Marketing Report“

Von Joschi Haunsperger und Henry Landmann

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	2
Ein paar Worte zu uns und warum du uns vertrauen kannst ... Joschi Haunsperger	3
Mein Offline-Leben.....	4
Die Faszination des Internets	4
Auf dem Weg zum TOP-Experten im Onlinemarketing	5
Was ist überhaupt ein Affiliate?	8
Dein erster Schritt in eine profitable Zukunft	9
Suche dir eine spezielle Nische	9
Produkt- und Partnersuche	10
Im zweiten Schritt baust du dir eine Leserschaft auf.....	11
1. Erstelle dir eine eigene Webseite	11
2. Du brauchst ein E-Mail-Marketing-Tool.....	11
3. Erstelle interessante Inhalte	12
Im dritten Schritt machst du dich sichtbar	13
In den sozialen Netzwerken	13
In Blogs, Podcast, Videos.....	13
Der vierte Schritt bringt dich aktiv ins Tun	14
In Schritt fünf präsentierst du dich in den Medien.....	15
Mit dem sechsten Schritt stellst du deinen Zielbahnhof ein	15
Der siebte Schritt hält deinen Erfolgszug in der Spur	16

Vorwort

Servus und ein herzliches Grüß Gott!

Ja, so und mit einem Handschlag begrüßt man in Bayern gute Freunde. Und da du dir meinen Report gesichert hast, begrüße ich dich auch mit einem virtuellen Handschlag zusammen mit meinem Freund Henry Landmann.

Und wer weiß, vielleicht in nicht allzu ferner Zukunft auch echt und in Farbe, ganz persönlich. Vielleicht beim nächsten OMKO? Ich freue mich jetzt schon darauf.

In diesem „Geheimen Affiliate-Marketing Report“ geht es, wie der Name schon sagt, um Affiliate-Marketing und darum, wie du wirklich erfolgreich damit wirst. So, wie ich es bin. Ich erkläre dir gleich Schritt für Schritt zum einem, was Affiliate-Marketing ist. Und zum anderen, welche Steps du unbedingt gehen solltest, damit der Geld-Express nicht an dir vorbeirauscht. Denn wenn du nicht zielgerichtet dabei vorgehst, kann das schnell passieren.

Vielleicht bist du noch blutiger Anfänger auf dem Gebiet. Vielleicht aber auch schon Fortgeschrittener. Egal, diese Tipps helfen dir, erfolgreich oder noch erfolgreicher zu werden.

Affiliate-Marketing und Onlinemarketing sind Unternehmensbereiche, mit denen du wirklich gutes Geld verdienen kannst. Und manch einer ist damit schon Millionär geworden. Doch lass dich nicht blenden. Ein gutes Fundament – und gerade in der Anfangszeit – viel Arbeit gehören dazu.

Eines gehört nämlich auch zum Affiliate-Erfolg: Das Geld wächst nicht auf den Bäumen und im virtuellen Himmel. Du musst schon etwas dafür tun. Dabei weist es aber so unschlagbare Vorteile auf, dass du diese Arbeit sicher mit Leichtigkeit und Freude tun wirst.

Zumindest mir geht es so. Ich lebe inzwischen wirklich gut davon und möchte nie mehr in ein Angestellten-Verhältnis überwechseln. Ich kann mir meine Zeit einteilen und es ist völlig gleichgültig, ob ich frühmorgens oder spätabends für mein Unternehmen arbeite. Dazu kann ich bewerben, was und wen ich will. Und ein unschlagbarer Vorteil kommt noch hinzu: Ich arbeite, von wo aus ich auch immer möchte.

Ich kann nur sagen: Ich liebe es!!!

Und weil ich so begeistert bin von dieser Art, mein Einkommen zu generieren, schrieb ich diesen Report. Damit auch du eines Tages dasselbe Hochgefühl erlebst wie ich.

Na, überzeugt?

Dann folge mir auf die nächsten Seiten. Dort nehme ich dich an die Hand und zeige dir genau meine Tipps, die ich anwende, um erfolgreiches Affiliate-Marketing zu betreiben.

Herzlichst

deine

Joschi Haunsperger und Henry Landmann

Ein paar Worte zu uns und warum du uns vertrauen kannst ...

Joschi Haunsperger

Vielleicht fragst du dich jetzt, wer ist dieser Joschi? Und warum will der mir erzählen, wie ich Geld verdienen kann?

Ganz einfach! Weil ich genau diesen Prozess des Partnermarketings über Jahre kennengelernt habe. Ich kann sagen, ich habe Affiliatemarketing von der Pike auf gelernt. Mit allen Fehlern, Tiefen, aber auch sensationellen Höhen ...

Und heute gehöre ich zu den TOP-5-Affiliates für so erfolgreiche Onlinemarketer wie Ralf Schmitz, Sven Hansen, Tommy Seewald, ... Um nur einige zu nennen.

Aber der Reihe nach.

Mein Offline-Leben

Geboren bin ich in München, aufgewachsen in Reichertshofen. Mit dem 18. Lebensjahr bin ich nach Ingolstadt umgezogen. Eine geschichtsträchtige Stadt, in der 1472 die erste Bayerische Landesuniversität gegründet wurde. Eine Stadt, in der die Schriftstellerin Mary Shelley das Monster Frankenstein das Licht der Welt erblicken ließ. Ihr Roman wurde mehrfach verfilmt. Bekannt ist das moderne Ingolstadt als größter Produktions-Standort von AUDI.

Bereits als Junge interessierte ich mich für Öffentlichkeitsarbeit, machte einen Abschluss als Verwaltungsfach-Angestellter. Daneben belegte ich die Fächer Journalismus und Verwaltungsfachwirt.

Verwaltung – naja, das war nicht so meins. Also verließ ich nach einiger Zeit diesen Weg wieder. Ich wurde **Journalist** über viele, viele Jahre hinweg bei verschiedenen Zeitungen, Magazinen und anderen Medien. Gründete sogar eine eigene Zeitschrift. Dann folgte ein Wechsel vom aktiven Journalisten zum **Pressesprecher** für ein mittelständisches Unternehmen mit ca. 3.000 Mitarbeitern.

So, nun hast du einen kurzen Überblick über mein Offline-Leben. Du siehst, dass ich mich mit Fug und Recht auch Medienprofi nennen kann. Das habe ich gelernt, dafür brannte ich und tu es noch heute. Z.B. auch in der Beratung und im Coaching für Kunden, damit sie ihre Sichtbarkeit vergrößern. Und natürlich auch für meine eigenen Geschäfte.

Die Faszination des Internets

Der für dich wohl interessantere Teil folgt jetzt, nämlich die Entdeckung der Welt des **Online-Marketings**. Sie hat mich von Anfang an fasziniert. Durch zwei Urgesteine dieses Genres kam ich in Kontakt mit dieser damals neuen Businessform: Dr. Oliver Pott und Ralf Schmitz.

In den Anfangszeiten wurde OM noch sehr kritisch angeschaut. Man konnte und wollte nicht glauben, dass es eine Zukunft hat und dass man damit wirklich Geld verdienen konnte. Doch mit der Zeit hat sich die Meinung geändert und heute geht quasi gar nichts mehr ohne Onlinemarketing.

Das gilt auch für Offline-Geschäfte. Sie alle sind online präsent. Müssen es sein. Ohne eigene Website, ohne Social-Media-Präsenz kommt nicht mal mehr ein Ladengeschäft oder Restaurant aus.

Mir war klar, dass das ein ganz neuer und nach Erfolg riechender Geschäftsweg war. Und ich habe gelernt und gelernt, ausprobiert, verglichen, Produkte erstellt, wenig verdient und ...

NICHT AUFGEGBEN!

Lass dir eines gesagt sein: Gib niemals auf! Gibst du auf halber Wegstrecke auf, gehörst du zu den Verlierern. Unweigerlich!

Ein solch negatives Mindset ist einer der größten Produzenten von Verlierern. Ich habe im Lauf der Jahre leider viele solcher Fälle miterlebt. Wer aufgibt, kann nicht gewinnen. Die Person wird auch niemals wissen, zu was sie tatsächlich fähig ist. Darüber schreibe ich später noch etwas mehr.

Jetzt nochmal zu meinem Weg, wie ich Spitzen-Affiliate geworden bin. Ich habe mich umgeschaut und verfolgt, wer erfolgreich dieses Business durchgezogen hat. Und ich habe – wieder mal – gelernt. Und sehr viel von meinem Freund Ralf Schmitz. Vielleicht hast du schon gehört von ihm. Man nennt ihn auch den Affiliate-König.

Auf dem Weg zum TOP-Experten im Onlinemarketing

Nach der Jahrtausendwende entstanden dann immer mehr kleinere und größere Treffen für Onlinemarketer und Affiliates, wie z.B. der IMK oder später die CONTRA u.a. Alle waren sie im nördlichen Raum Deutschlands. So entstand in mir der Wunsch, auch ein solches Highlight im Süden, in Bayern, auf die Beine zu stellen.

2016 organisierte ich dann den Onlinemarketing-Kongress, kurz OMKO genannt. Er war ein voller Erfolg und ausverkauft. Seit 2018 findet der OMKO nun jährlich statt, dazu zwei Satelliten-Veranstaltungen, der Onlinemarketingtag und das Onlinemarketing-Oktoberfest.

Und wie ich eingangs schon erwähnte, gehöre ich nun zu den TOP-5-Affiliatemarketern für verschiedene Partner.

Das Highlight war aber, dass ich im Mai 2019 vom Erfolgs-Magazin die Auszeichnung als TOP-Experte im Bereich Onlinemarketing erhalten habe. Dieses Zertifikat bekommen nur 100 TOP-Experten. Das hat mich sehr geehrt.

Du siehst, als Affiliate- und Onlinemarketer kann man wirklich in ungeahnte Höhen vorstoßen. Also mach dich auf den Weg ...

Bist du noch ein absoluter Neuling auf dem Gebiet, gebe ich dir hier eine kurze Einführung, was Affiliates sind und worauf man achten sollte.

Joschi Haunsberger

Vom Heizung- Sanitärinstallateur zum Online Unternehmer

Henry Landmann

Anfangs war nicht daran zu denken das ich einmal eine selbständige Tätigkeit ausführen werde. Stand Heute sind es aber nun schon 19 Jahre das ich mein eigenen Boss bin.

Aufgewachsen bin ich südlich von Leipzig, wo ich auch dank meiner Eltern eine tolle Kindheit verbracht hatte. Laut meinem Eltern sollte damals etwas „Ordentliches“ lernen was in der damaligen DDR auch Zukunft hat.

So entschloss ich mich eine Heizung- Sanitärinstallateur Lehre zu beginnen. Es erwies sich das ich doch handwerklich recht begabt war. So bereitete mir dieser Beruf auch richtig Spass.

Dann kam die deutsche Einheit – der ich heute so viel verdanke.

Irgendwie hatte ich nun den Drang auf was Neues und wollte mehr aus meinem Leben machen! Meine “Installateurkarriere“ hängt ich somit an den Nagel. Durch einen guten Freund kam ich zu meiner ersten Selbständigkeit als Versicherungs Vertreter. Ich fand es toll, endlich mein eigener Herr zu sein. Ich lernte viel über das Verkaufen und wie die Menschen ticken.

Wie kam sich nun vom Versicherungs-Vertreter zum Online Business?

Mein Hobby war damals schon das Internet. Ich saß jeder freie Minute vor dem Rechner und war begeistert von den tollen neuen Möglichkeiten welche einem die Internetwelt eröffnete. Damals begann ich dann Webseiten für Unternehmen zu erstellen. Ich merkte das ich in diesem Bereich recht kreativ veranlagt war. Als immer mehr Aufträge kamen, kündigte ich meinen Versicherungsjob und machte ich mich dann 2002 als Webdesigner selbständig. Wo ich dann ab sofort Unternehmen mit Homepages versorgte.

Dropshipping 2008 ein Glücksgriff

2008 hatte ich dann die Idee Onlineshops zu vermieten, denn ich war über das sogenannte „Dropshipping“ gestolpert.

Damals noch in Deutschland recht unbekannt. Diese Idee erwies sich als Glücksgriff. So konnte ich in kürzester Zeit einen Kundenstamm von 300 Kunden aufbauen, die mir jeden Monat durch Aboverträge Geld auf mein Konto spülten.

Durch die steigende Anzahl an Support-Anfragen zum Thema Traffic, Vermarktung, Werbung ect. die mich von meinen Kunden erreichten, landete ich letztendlich beim Online Marketing. Ich erstellte diverse Anleitungen für meine Kunden für die Vermarktung Ihrer Projekte. Dann folgte mein erster Videokurs und ein Webinar.

Meine Berufung gefunden

Mittlerweile habe ich im Online - und speziell im Affiliate Marketing meine Berufung gefunden. Ich möchte interessierten Menschen zeigen, das auch Sie es schaffen können ein erfolgreicher Online Unternehmer zu werden. Das Ziel sollte sein, ein dauerhaftes automatisiertes Einkommen zu erzielen, so das ausreichend Freizeit für sich selbst und seine Hobbys bleibt.

Ich bin ein geborener Steinbock dem man nachsagt ehrlich, ehrgeizig und strebsam zu sein. Ich habe es geschafft mir ein erfolgreiches Business aufzubauen, jetzt gebe ich mein Wissen weiter! *Henry Landmann*

Was ist überhaupt ein Affiliate?

Jeden Tag gibt es neue Nachrichten, wie man schnell reich werden kann. Und immer wird es noch besser und noch schneller. Ich kann dir nur sagen, das ist einfach nicht seriös und ehrlich. Kein Mensch wird über Nacht reich oder berühmt. Es gibt sicher Ausnahmen, aber wie gesagt, das sind Ausnahmen.

Du kannst als Affiliate dir ein echtes Vermögen aufbauen. Du musst es nur klug anstellen. Und jetzt der Reihe nach:

Affiliatemarketing ist Partnermarketing. Man spricht auch von Empfehlungs-Marketing. Warst du in einem guten Restaurant, wirst du es anderen weiterempfehlen. Und genau das machst du auch als Affiliate. Du empfiehlst ein Produkt weiter. Nur dass du hier eine Provision erhältst.

Das Wort „to affiliate“ kommt aus dem Englischen und heißt angliedern. Der (Geld-)Zug kann also nicht an dir vorbei fahren, weil du dich sozusagen an den fahrenden Zug hängst.

Das bringt dir ...

Vorteil # 1: Du benötigst kein eigenes Produkt! Du bewirbst einfach das Produkt eines Anbieters. Kommerzielle Anbieter bringen ihre Produkte ins Internet und stellen für Partner verschiedene Werbemittel zur Verfügung.

Vorteil # 2: Für jeden Verkauf zahlt dir der Anbieter eine Provision. Je mehr du verkaufst, desto mehr verdienst du. Und bist du ein besonders guter Affiliate, kannst du sogar Sonderprovisionen aushandeln.

Vorteil # 3: Es gibt keine Altersbegrenzung! Ganz egal, ob du 17 oder 70 bist. Als Werbepartner benötigst du lediglich einen Internetzugang. Du siehst, damit kannst du online ein Einkommen generieren, wann und wo du möchtest. Ist das genial? Es spielt keine Rolle, wie alt du bist. Zudem sind keine besonderen Vorkenntnisse nötig.

Hast du es erkannt? Affiliate-Marketing kann wirklich jeder machen, von seinem eigenen PC aus. Es gibt inzwischen schon Kinder, die das virtuos beherrschen und jetzt bereits ein Vermögen besitzen. Oder schau dir die ganzen Influencer an. Die machen nichts anderes.

So, nun hast du einen ersten Einblick in das Partnermarketing. Jetzt erkläre ich dir, wie du das angehst.

Dein erster Schritt in eine profitable Zukunft ...

Vielleicht hast du schon öfter gelesen: Werde Experte auf einem Gebiet! Lies viel über ein bestimmtes Thema und dann läuft das schon.

Eigentlich geht mir das gegen den Strich. Ein Experte ist jemand, der wirklich viel Wissen über ein bestimmtes Thema aufzuweisen hat, welches er sich über Jahre hinweg angeeignet hat. Und nicht nur Wissen, auch große praktische Erfahrung auf seinem Gebiet spielt dabei eine Rolle. Denn seien wir ehrlich: Experte wird man nicht über Nacht oder weil ich 4 Stunden über ein Thema gelesen habe. Das ist wie mit „schnell reich werden“.

Aber! Du kannst dir ein gutes Grundwissen ansammeln, das mit der Zeit immer mehr wird.

Suche dir eine spezielle Nische

Deshalb ist jetzt deine 1. Aufgabe: Suche dir ein Gebiet, ein Thema, eine Leidenschaft, die dir voll entgegenkommt. Vielleicht besitzt du schon seit Kindertagen eine Modelleisenbahn-Sammlung und kennst dich damit bestens aus. Oder du bist Hunde- oder KatzenliebhaberIn schon seit Kindheitstagen und hast dir über Erziehung, deren Krankheiten oder Besonderheiten schon einen Wissensfundus aufgebaut.

Mit diesem Wissen und deiner Begeisterung für dein ganz spezielles Gebiet suchst du dir dein persönliches Thema, mit dem du beginnen willst, Geld zu verdienen. Man spricht hier auch von „sich eine Nische suchen“.

Und das Wort Nische ist ernst zu nehmen. Denn wenn du auf einen Zug aufspringst, der schon voll besetzt ist, wirst du keinen Platz mehr finden. Für dein neues Business heißt das aber auch, dass du untergehst mit deiner Sichtbarkeit. Die Konkurrenz ist viel zu groß als dass du wahrgenommen wirst im Online-Dschungel.

Im Fachjargon heißt das: Positioniere dich spitz. Suche dir ein bestimmtes Thema aus dem Überbegriff, den du bewerben willst. Hast du das Thema Hund,

dann schau, wie es mit den Suchanfragen in den verschiedenen Suchmaschinen dazu aussieht.

Dazu verhilft dir die Google-Keyword-Suche. Nun musst du dich zunächst bei **Google Adwords** registrieren. Dann kannst du das Keyword-Tool voll ausnutzen. So erkennst du, bei welchem Schlüsselwort die Konkurrenz besonders hoch ist. Das verwendest du natürlich dann nicht. Suche dir etwas aus, wo die Suchanfragen so bei 20.000 – 250.000 stehen und schau dir die Zahlen der Konkurrenten an. Diese Zahl sollte nicht zu hoch sein. Hier kannst du mit deiner Nische starten. Nimm dann diese Bezeichnung oder dieses Keyword und baue dir dein Business rund um diesen zentralen Begriff auf.

Produkt- und Partnersuche

Jetzt wirst du Detektiv und suchst dir die für dich geeigneten Partnerprogramme aus. Angebote dafür findest du auf vielen Plattformen.

Für Onlinemarketer ist wohl die bekannteste und geläufigste Digistore24. Hier findest du eine Fülle an Onlineprodukten, inzwischen aber auch haptische Produkte und Eventangebote. Meine Onlinemarketing-Veranstaltungen wie OMKO, Onlinemarketingtag oder Onlinemarketing-Oktoberfest z.B. findest du alle auf Digistore24.

Es gibt aber noch viel mehr Partnerplattformen wie Awin (früher Zanox), Adcell, Belboon, Amazon und viele mehr. Hier googlest du einfach mal. Dann wirst du mit Sicherheit ein geeignetes Partnerprogramm finden.

Achte darauf, nicht nur, wie hoch deine Provision sein wird, sondern auch welche Stornoquote dein bevorzugtes Partnerprogramm hat. Sehr viel mehr wie 5% Storno sollte das Programm nicht aufweisen.

Lass dir in diesem Punkt etwas Zeit, damit du dir die Plattformen in Ruhe anschauen kannst. Registriere dich auf einer oder mehreren. Das ist kostenlos und du hast Zugang zu den verschiedenen Produkt-Anbietern. Hier musst du dich in der Regel bewerben für eine Partnerschaft. Damit du gute Aussichten hast, akzeptiert zu werden, geh weiter zum nächsten Schritt.

Merkst du es? Dein Zug bewegt sich bereits.

Im zweiten Schritt baust du dir eine Leserschaft auf

Bringe Menschen dazu, dass sie deinen Newsletter lesen. Nein, ganz einfach ist es nicht. Aber baue dir unbedingt eine eigene E-Mail-Liste auf. Ich erkläre dir, wie du dabei vorgehst.

In Schritt 1 hast du dich für eine Nische, eine Richtung entschieden. Und hast dir mindestens einen Partner ausgesucht.

Jetzt baust du dir für deinen Erfolgsweg folgende Haltestellen ein:

1. Erstelle dir eine eigene Webseite

Das muss nichts aufwendiges sein. Aber du brauchst eine knackige Domain, die im Idealfall schon dein Nischenprodukt im Domainnamen mitteilt.

Fürs Erste reicht eine Landeseite oder Landingpage, auf der du einen Newsletter anbietest. Zusätzlich kannst du ein kostenloses Geschenk offerieren. Aber sieh zu dass alles DSGVO-konform ist. Danach darf man nicht mehr etwas Kostenloses anbieten und dafür im Gegenzug die E-Mail-Adresse des anderen bekommen. Entweder schreibst du es konkret so dazu oder du kannst einen Preis dafür verlangen und der andere muss seine E-Mail-Adresse nicht hergeben.

Halte den Inhalt deiner Landeseite so, dass der Leser neugierig wird und sich für deinen Newsletter einträgt. Das machst du entweder mit Bild und Text oder einem kurzen Video.

Es gibt günstige Provider, bei denen du deine Domain registrieren kannst und auch guten Support erhältst.

2. Du brauchst ein E-Mail-Marketing-Tool

Auch wenn du beim Online-Marketing wirklich mit geringsten Kosten anfangen kannst, solltest und musst du ab und zu in dein Business investieren. Sonst bleibst du auf der Strecke liegen. Aber überlege dir nur, was du dir bei diesem Business an Kosten einsparst im Gegenzug zu einem Büro oder Ladengeschäft.

Der Vorteil eines E-Mail-Tools ist, dass gerade bei den deutschen Anbietern die gesetzlich vorgeschriebene Double-OptIn-Methode bereits vorinstalliert ist. Ferner bauen sie meist schon automatisch einen Abmelde-Link ein, der ebenfalls gesetzlich vorgeschrieben ist.

Du solltest die Seiten deinen Wünschen nach anpassen. Schaffst du das nicht alleine, gibt es Kurse, die dir das beibringen oder Dienstleister, die das für dich erledigen.

Dann sortiert das Programm in der Regel, ob sich

- Abonnenten auch rechtskonform per DOI eingetragen haben.
- die Adressen zustellbar sind.
- deine Mail geöffnet wurde.
- Klicks auf deine Links ausgeführt wurden oder
- wie lange ein Leser deinen NL gelesen hat.

Mein Favorit ist Quentn. Warum, kann ich dir gern persönlich erklären. Aber daneben gibt es noch einige andere, wie KlickTipp, GetResponse, Clever Reach, Mailchimp, Newsletter2Go u.v.a.

3. Erstelle interessante Inhalte

Wenn du nur Blabla bringst, sind deine Leser schneller weg als eine Maus, wenn die Katze auftaucht. Also mache dir Gedanken darüber, was du an Inhalten bringen willst. Am besten stellst du schon mal zwischen 7 und 12 E-Mails vorgefertigt ein in dein E-Mail-Tool. Das benötigt etwas Vorarbeit, aber dann hast du zumindest in den Anfangszeiten eines neuen Lesers Ruhe.

Verkaufe aber nicht vom ersten Tag an. Das mögen die Leute nicht so gern. Sie fühlen sich getäuscht. Bring zumindest in den ersten beiden E-Mails keinen Verkauf, sondern wertvolle Inhalte. Dann kannst du das vorsichtig tun, immer mit einem Nutzen für den Leser verbunden. Wenn der Leser Vertrauen aufgebaut hat zu dir, dann ist ein Verkauf kein Tabuthema mehr.

Ein letztes Wort zu E-Mail-Marketing: Deine E-Mail-Liste kann dir niemand nehmen. Wie oft kommt es vor, dass irgendwelche Accounts in Facebook, Google oder Instagram gesperrt werden. Alle Kontakte sind weg. Das was man sich mühsam aufgebaut hat, ist über Nacht zerstört durch so einen Tsunami. Deshalb lege ich dir stark ans Herz, dir Mühe mit deiner Liste zu geben. Sie bleibt dir.

Im dritten Schritt machst du dich sichtbar

In den sozialen Netzwerken

Für mich inzwischen ein ganz, ganz wichtiger Punkt. Er hat mir schon viele Anfragen, Kunden und Verkäufe gebracht. Bei all den Plattformen ist eines wichtig: Zeige Kontinuität. Es hat wenig Sinn, wenn du nur alle paar Tage oder gar Wochen etwas postest und dann wieder lange Zeit nichts mehr.

Die für mich wichtigsten Social-Media-Plattformen sind Facebook, Instagram, Twitter und Pinterest.

Auf Instagram bin ich selbst sehr aktiv. Wenn du mir folgen willst, ist hier mein Instagram-Name: <https://www.instagram.com/joschihaunsperger>

Dort bin ich persönlich täglich in den Storys zu finden. Ich zeige z.B., wo ich gerade bin, was ich mache, wen ich treffe. So habe ich mir im Laufe der Zeit eine Community aufgebaut, die mir folgt und die meine täglichen Storys sieht.

Finde heraus, auf was deine Fans reagieren. Facebook z.B. mag mehr private Einsichten, Instagram benötigt im Feed sehr gute Fotos, in den Storys kann es durchaus gemischt sein.

Hier ist das oberste Gebot, mach dich sichtbar. Auf welche Art du das machst, bleibt dir überlassen. Am besten einen guten Mix aus allem.

Henry dagegen findest du mehr auf Facebook:

<https://www.facebook.com/landmann.henry/>

In Blogs, Podcast, Videos

Ein ganz wichtiges Thema, wenn du dir einen sogenannten Experten-Status erarbeiten willst. Je mehr du von deinem Thema veröffentlichst, desto mehr Vertrauen erzeugst du und wirst ernst genommen.

Bringe themenrelevante Artikel in Blogbeiträgen und verteile sie in den sozialen Netzwerken. Lasse sie schreiben, wenn dir selbst nichts einfällt oder du keine Zeit dazu hast.

Podcasts sind auch eine gute Methode, um auf sich aufmerksam zu machen. Auch hier ist Regelmäßigkeit wichtig. Die Leute müssen sich darauf verlassen

können, dass von dir zu bestimmten Zeiten eine Podcast-Episode erscheint. Sie stellen sich darauf ein.

Genauso ist es mit Videos. Viele Menschen haben hier eine Scheu, sich vor die Kamera zu stellen. Aber mache es einfach ein paar Mal probeweise. Du wirst sehen, es fällt dir von Mal zu Mal leichter.

Bleibe bei allem authentisch. Verstelle dich nicht. Spiel keine Rolle, sondern sei du.

Der vierte Schritt bringt dich aktiv ins Tun ...

Netzwerken bis der Arzt kommt. In all den Jahren habe ich gemerkt, dass dies einer der wichtigsten Punkte ist, zum Spitzen-Affiliate zu werden.

Ich habe es mir angewöhnt, so oft ich kann, auf verschiedenste Events und Meetings zu gehen. Du lernst immer wieder neue Leute kennen. Siehst alte Bekannte wieder. Kannst mit denen ein gemeinsames Projekt entwickeln.

Es gibt 1001 Möglichkeiten, um mit anderen in Kontakt zu treten bei solchen Events. Tausche Visitenkarten aus, lade zum Interview ein für deinen Blog, für deinen Podcast oder für deinen Youtube-Kanal.

Vor allen Dingen ist eines höchst wertvoll: Du wirst gesehen!!!

Seitdem ich Onlinekongresse selbst organisiere, ist für mich Netzwerken bei Events noch stärker zur Selbstverständlichkeit geworden. Ich treffe dort die besten Speaker, Onlinemarketer und Unternehmer, die ich sonst niemals sehen würde. So ein lebendiger Austausch ist nur auf Kongressen möglich.

Ich bekomme zudem von „meinen“ Partnern die besten Tipps, wie ich ihre Produkte noch besser als Affiliate bewerben kann.

Selbst wenn du dir noch nicht die teuren VIP-Tickets leisten kannst, nimm die günstigste Variante. So ein Treffen ist von unschätzbarem Wert.

In Schritt fünf präsentierst du dich in den Medien

Geh es klein an. Medien können dich wirklich bekannt machen. Und du kannst mit einem Bericht in einer Zeitung oder im Radio/TV etwas vorweisen, was bei deinen Kunden, Partnern oder Lesern für einen Vertrauenszuwachs sorgt.

Wie stelle ich das bloß an, wirst du jetzt denken. Gerade jetzt nicht in Panik, es ist erstmal nicht so schwierig. Schreibe einen interessanten Artikel über dein Business. Er muss ansprechend sein und darf nicht langweilig rüberkommen.

Biete diesen Artikel zunächst in einer Regionalzeitung an. In größeren Städten gibt es auch Stadtteil-Ausgaben. Die Journalisten und Mitarbeiter in der Redaktion sind oft so überlastet, dass sie froh sind, wenn sie Futter bekommen. Wenn sie ihn nehmen, werden sie den Artikel nicht einmal mehr überarbeiten.

Wird er veröffentlicht, hast du schon mal einen Fuß in der Türe. Jetzt schneidest du den Artikel aus und gehst damit zur Tageszeitung in deinem Ort oder dem nächst größeren. Melde dich immer mal wieder in Abständen bei den Redakteuren. So bleibst du im Gedächtnis und beim nächsten Anruf kennen sie dich schon.

Schaffst du es in eine Tageszeitung, gehst du damit zum Radio oder TV.

Versuche in deinen Artikeln dein Alleinstellungsmerkmal herauszuarbeiten. Es ist dein Business, aber du mit deiner Person machst daraus etwas Besonderes. Sei kreativ. Lies zuvor die Artikel in den Zeitungen. Forste nach, wie die aufgebaut sind. Was wollen die Redakteure und die Leser? Und jetzt geh ans Werk ...

Mit dem sechsten Schritt stellst du deinen Zielbahnhof ein

Ich habe es vorher schon angesprochen. Ohne Eigenleistung in Bezug auf Arbeit geht nichts. Auch nicht im Affiliate-Marketing. Denn eines sollte dir bewusst sein: Es ist dein Business. Wenn du dich entscheidest, Affiliate-Marketing zu betreiben, bist du Unternehmer, wenn du die erste Werbung schaltest.

Lerne wie ein Unternehmer zu denken, nicht wie ein Modelleisenbahner. Du musst deinen Zug in die Erfolgsspur bringen. Das schaffst du nur, wenn du

weißt, wie du deinen Zug zu fahren hast, welche Bahnhöfe du ansteuern musst und wann der Zug dort ankommen soll. Stelle dementsprechend deine Weichen.

Im Klartext heißt das:

- Setze dir große Ziele mit Datum;
- Brich die großen Ziele in kleinere Etappen herunter;
- Frage dich, was willst du bis wann erreicht haben;
- Mache dir einen Plan, was du alles tun kannst und dann auch tust, um deine kleinen Etappenziele zu erreichen.
- Halte dich an deinen eigenen Plan!

Wenn es dir hilft, mache dir Zettelchen mit Terminen und Vorhaben an dein Visionboard. Und jedesmal, wenn du ein Etappenziel erreicht hast, kannst du eins deiner Zettelchen eliminieren. Du wirst sehen, das macht Spaß. Und gibt dir das großartige Gefühl, wirklich etwas geschafft zu haben.

Der siebte Schritt hält deinen Erfolgzug in der Spur

Übernimm Eigenverantwortung. Du, nur du bist für dich verantwortlich. Und so musst du auch dein Business sehen.

Es wird auch jetzt nicht immer alles so laufen, wie du es dir vorstellst. Vielleicht wirst du mit einem Produkt nicht so erfolgreich, wie gedacht. Vielleicht funktioniert eine Werbung nicht so, wie vorgestellt.

Stell deinen Traum jetzt nicht auf das Abstellgleis. Im Gegenteil, gib nochmal eine Schippe oben drauf. Und du wirst sehen, der Zug rollt wieder. Und vielleicht besser als vorher.

Denn alle Fehler, alle Fehlschläge bringen dich weiter. Du musst nur daraus lernen.

Willst du wirklich ein TOP-Affiliate werden, heißt das ab jetzt:

- Ziele setzen und umsetzen

- Lernen – lebenslänglich
- Disziplin halten.

Sei diszipliniert! Das ist das Schwierigste, wenn man selbstständig ist. Es ist keiner da, der einem sagt, was zu tun ist. Du musst das alleine tun. Aber es gibt immer Hilfen, Mentoren oder Kurse, mit denen du arbeiten kannst. Nur mach es auch. Wie ich schon vorher schrieb: Halte durch und brich nicht ab.

Dazu kann es notwendig sein, dass du deine innere Einstellung komplett über den Haufen werfen musst. Das ist ein weites Thema. Aber hier in Kürze nur so viel: Arbeite an deinem Mindset. Programmiere dich innerlich, dass du es schaffst, dass du deine Ziele verfolgst etc. Und sieh es visuell direkt vor dir. Male es dir aus in allen Farben und Kleinigkeiten. Mache das täglich und du wirst bald eine spürbare Veränderung im Innen und Außen bemerken.

Und noch eins: Mache es nie nur um des Geldes Willen. Mache es mit Herz. Was willst du den Menschen, die dir vertrauen, geben? Bist du überzeugt von den Produkten, die du bewirbst? Mach mit deiner Arbeit die Welt ein kleines bisschen besser.

Wenn du das alles beherzigst, wirst du erfolgreich. Es kann gar nicht anders sein. Nur denke nicht, dass du das alles in ein paar Tagen hinbekommst. Gib dir Zeit. Mach deinen Plan für ein Jahr. Und du wirst sehen, es lohnt sich. Gehe von Anfang an mit Motivation, Freude, aber auch Ernst an die Sache ran und bereits nach einigen Wochen wirst du erste Erfolge feststellen.

Aber lass niemals dein großes Ziel aus den Augen!

Wenn du Fragen hast, komme gern auf mich zu.

Für deine Reise wünschen wir dir maximalen Erfolg

Deine

Joschi Haunsperger und Henry Landmann

