



WEBPIRAT
ONLINE MARKETING



EINNAHMEN BOOSTER FÜR DEINE WEBSITE



INHALTSVERZEICHNIS

1. Fokus auf dein Eintragungsformular

2. Mehr Produktangebote

3. Social Media nutzen

4. Biete einen Upsell oder Cross-Sell an

5. Direkte Platzierungen von Links

6. Virale Inhalte erstellen

7. Newsletter einrichten

8. Exit-Traffic-Angebote

Webpirat.de

8 Einnahmen Booster für deine Website

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Autors.



ONLINE SHOP

Benötigst du Hilfe bei der Erstellung, Einrichtung oder Optimierung deiner Websites? Oder Hast du mit kryptischen Fehlermeldungen zu kämpfen?

Wir können dir gerne mit verschiedenen Dienstleistungen rund um Websites, Affiliate Marketing und SEO weiterhelfen.

[Schau einfach in unseren Online Shop vorbei.](#)

Dort findest du unter Anderem auch unsere Online Kurse, Vorlagen und Templates.

VORWORT

Um mit deiner Website mehr Geld zu verdienen, musst du nicht unbedingt eine große Veränderung vornehmen oder eine unlösbare Aufgabe versuchen zu lösen. Manchmal reicht es, wenn du ein paar Minuten damit verbringst, deinen potenziellen Kunden eine weitere Möglichkeit zu bieten, sich auf deine Liste einzutragen oder etwas von dir zu kaufen. Die folgenden 8 Ideen könnten dir dabei behilflich sein...



1

FOKUS AUF DEIN EINTRAGUNGSFORMULAR

Hier geht es darum, mehr von den folgenden Dingen einzufügen:

- **Opt-in-Formulare auf deiner Website.**
- **Aktionsaufrufe, um deine Lead-Seiten zu besuchen.**

Kurz gesagt, du willst deinen Besuchern mehr Möglichkeiten geben, sich in deine E-Mail Liste bzw. deinen Newsletter einzutragen.

Und wenn du noch gar keine E-Mail Liste hast, dann wird es jetzt höchste Zeit!

Denn wenn die Leute deine Website verlassen, ohne sich in deine Liste einzutragen (oder etwas zu kaufen), ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie nie wieder kommen.

- 
- ▶ **Füge am Ende oder sogar innerhalb deines Blogartikels einen Aufruf zum Handeln ein.** Idealerweise sollte der Lead Magnet, den du anbietest, eng mit dem Artikel verbunden sein, den der Besucher gerade liest. Mit anderen Worten: Erstelle mehrere Leadmagnete, damit du gezielte Angebote in deine Inhalte einbinden kannst.
 - ▶ **Binde Opt-in-Formulare in die Seitenleiste deines Blogs ein.** Informiere die Besucher über die wichtigsten Vorteile, die sie erhalten, wenn sie deinen Leadmagneten in Anspruch nehmen und deinem Newsletter beitreten.
 - ▶ **Platziere Handlungsaufrufe auch in Videos oder Podcasts.** Wenn du Podcasts und Videos auf deiner Website veröffentlichst vergiss nicht, diese Inhalte mit Handlungsaufforderungen zu versehen.



Teste ein Lightbox-Popup. Die meisten von uns sind nicht begeistert, wenn wir Popups auf einer Website sehen, vor allem, wenn sie uns den Zugang zum Inhalt versperren. Ein gut platziertes Exit-Popup mit einem verlockenden Angebot kann jedoch dafür sorgen, dass sich mehr Leute auf deine Liste eintragen.


2

MEHR PRODUKTANGEBOTE EINFÜGEN

Oft machen Affiliates den Fehler zu denken, dass ihre Arbeit getan ist, sobald sie ein neues Produkt auf ihrem Blog angekündigt haben. Die Wahrheit ist jedoch, dass du deutlich mehr Geld mit deiner Website verdienen kannst, indem du einfach Content um ein Produkt mehrfach erstellst oder auch mehr ähnliche Produktangebote auf deiner Seite platzierst. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um neue oder alte Produkte handelt; wichtig ist nur, dass du deinen Besuchern mehr Möglichkeiten gibst, bei dir zu kaufen

Hier sind drei Möglichkeiten, um mehr Umsatz zu machen:

- ▶ **Füge Produktangebote in die Seitenleiste deines Blogs ein.** Du kannst sogar eine Rubrik "Vorgestelltes Produkt" einrichten, in der du jede Woche ein neues Produkt vorstellst. Oder du kannst ein Plugin einrichten, das mehrere Produkte abwechselnd vorstellt, so dass die Besucher eine Reihe von Angeboten sehen.



▶ **Platziere Angebote auf der Bestätigungsseite für deine Abonnenten.** Du hast einen Interessenten, der so interessiert an deinem Angebot ist, dass er deinen Newsletter abonnieren möchte. Jetzt ist ein guter Zeitpunkt, ihm ein Angebot zu unterbreiten. Die besten Ergebnisse erzielst du, wenn du ein Angebot unterbreitest, das direkt mit dem Leadmagneten zusammenhängt, den der Interessent gerade angefordert hat.

▶ **Biete Angebote auf den Anmeldeseiten für Webinare an.** Bewirbst du Webinare? Wenn ja, kannst du ein Angebot auf der Anmeldeseite platzieren. Zum Beispiel so: "Mach dich vor dem Webinar fit, indem du dir dieses Video ansiehst..."

3

SOCIAL MEDIA NUTZEN

Eine der besten Möglichkeiten, mehr Menschen zu erreichen und mehr Besucher und Einnahmen auf deine Website zu bringen, ist die Nutzung sozialer Medien.

Wenn du Plattformen wie Instagram und Twitter nutzt, um deine Website bekannt zu machen, wird das zweifellos dazu beitragen, den Bekanntheitsgrad deiner Marke zu erhöhen und potenzielle Kunden oder Leser anzulocken.

Interessante, fesselnde Posts, die Kunden oder Leser dazu ermutigen, deine Website zu besuchen, sind das A und O – betrachte sie als eine Art Online-Plakat!

In Kombination mit einer gut durchdachten SEO-Strategie sind die Möglichkeiten zur Steigerung der Besucherzahlen und des Umsatzes durch soziale Medien praktisch unbegrenzt.

PLANE 1 JAHR SOCIAL MEDIA CONTENT IM VORAUS



Empfehlung: 365 Fix & Fertige Social Media Vorlagen für mehr Follower und Leads auf Autopilot! Du brauchst dir ab heute keine Sorgen mehr über deine kommenden Social Media Posts mehr zu machen. Hier bekommst du nämlich Vorlagen, die für ein ganzes Jahr reichen.

Jetzt ansehen



4


BIETE EINEN UPSELL ODER CROSS-SELL AN

Wenn du auf deiner Website etwas verkaufst, dann sollte jedes Bestellformular einen Upsell oder Cross-Sell enthalten.

Was ist der Unterschied?

Ein Cross-Sell ist, wenn du etwas anbietest, das mit dem Hauptkauf zusammenhängt. Dieses zusätzliche Angebot sollte die Vorteile der Hauptprodukte erhöhen. Das klassische Beispiel dafür ist, wenn ein Fast-Food-Verkäufer dich fragt, ob du Pommes zu deinem Burger möchtest.

Egal, was du verkaufst, du kannst etwas Ähnliches tun. Wenn jemand zum Beispiel ein Diätbuch bei dir bestellt, kannst du einen Cross-Sell für ein verwandtes Produkt wie ein kalorienarmes Kochbuch oder sogar eine App zur Essensplanung anbieten.



Ein Upsell ist, wenn du etwas anbietest, das die Bestellung erweitert. Das klassische Beispiel aus dem Fastfood-Restaurant ist, wenn der Verkäufer dich fragt, ob du eine größere Portion bestellen möchtest (was bedeutet, dass du eine größere Pommes und ein größeres Getränk bekommst).

Du fügst der Bestellung keine neuen Produkte hinzu, sondern erweiterst nur das, was du bereits bestellt hast.

Auch das kannst du in deinem Online Business machen. Wenn jemand zum Beispiel ein E-Book bei dir bestellt, kannst du das Hörbuch zum E-Book als Upsell anbieten.

TIPP: Um die Conversion-Rate bei Upsells und Cross-Sells zu erhöhen, solltest du ein gutes Angebot machen. Mache deutlich, dass dieser Rabatt oder ein anderes Sonderangebot nur an der Kasse gilt. Wenn jemand das Produkt später kaufen möchte, kann er das tun. Er muss dann nur den vollen Preis bezahlen.



5

LINKS DIREKT IN BLOG- INHALTE PLATZIEREN

Viele Affiliates und Websitebesitzer machen den Fehler, dass sie Ihre Produktlinks nur per Button oder Banner platzieren. In der Regel sind diese Banner dann entweder am Anfang des Artikels oder ganz am Ende.

Du kannst aber die Klickrate auf deine Affiliate-Links signifikant erhöhen, wenn du diese Links auch innerhalb der Beiträge als Text platzierst.

Du solltest auch ca. in der Mitte jedes Beitrages einen Link platzieren, wo du die Besucher auf einen ähnlichen Artikel auf deiner Website verweist. Somit kann es sein, dass manche Besucher anstatt abzuspringen, länger auf deiner Website verweilen und auch eventuell kaufen oder sich in deine Liste eintragen.

6


ERSTELLE LEICHT TEILBARE VIRALE INHALTE

Jeder Inhalt, den du auf deiner Website veröffentlichst, sollte ein bestimmtes Ziel haben. Dazu kann es gehören, Verkäufe zu generieren, dich als Experte auf deinem Gebiet zu etablieren, deine E-Mail Liste wachsen zu lassen oder auch nur **mehr Besucher anzuziehen**.

Für letzteres Vorhaben kommen vor allem aktuelle Trend-Themen und virale Inhalte in Frage.


Aber, was macht Inhalte zu viralen Inhalten?

Nun, das kann man leider pauschal nicht beantworten, denn sonst würde es dafür schon längst eine Formel geben, die alle Marketer nutzen würden. Es gibt aber einige Dinge, die du tun kannst, damit Menschen deine Inhalte teilen und du "viral" gehst:



▶ **Einzigartige Inhalte.** Wusstest du, dass unser Gehirn aufleuchtet, wenn wir auf etwas Einzigartiges und neues stoßen? Wenn du diesen Belohnungsschalter im Gehirn deiner potenziellen Kundin oder deines potenziellen Kunden einschalten kannst, kannst du sicher sein, dass dein Beitrag "viral" geht. Deshalb solltest du versuchen, etwas Neues zu teilen, selbst wenn es nur eine neue Variante einer alten Strategie ist.

▶ **Die Inhalte sind in einem leicht konsumierbaren Format.** Menschen haben nicht die Zeit, riesige E-Books zu lesen, 30-minütige Videos anzuschauen und so weiter. Und selbst wenn sie es tun, ist es unwahrscheinlich, dass sie es an ihre Freunde weitergeben. Deshalb sind virale Inhalte in der Regel kurz: ein Blogbeitrag, eine Infografik, ein bis zu 1 minütiges Video und so weiter.

- 
- ▶ **Der Inhalt ist leicht zu teilen.** Mit anderen Worten: Lege keine Hindernisse zwischen deine potenziellen Kunden und den Inhalt. Mach den Inhalt über einen Link sofort zugänglich und Sorge dafür, dass dieser Link leicht geteilt werden kann, indem du Schaltflächen für soziale Medien auf deiner Website einfügst.
 - ▶ **Der Inhalt enthält eine Aufforderung zum Handeln.** Wenn du wirklich willst, dass mehr Menschen deine Inhalte teilen, dann sag ihnen ganz konkret, was sie als Nächstes tun sollen. Zum Beispiel: "Klicke hier, um diesen Inhalt auf Facebook zu teilen und deine Freunde zum Lachen zu bringen!". Es mag zwar banal klingen, aber das funktioniert jedes Mal.



RICHTE EINEN AUTORESPONDER EIN

Wir haben schon darüber gesprochen, wie du Leute auf deine Landingpages lenkst, damit du deine Liste aufbauen und wachsen lassen kannst. **Jetzt kommt ein weiterer wichtiger Punkt:** Wenn jemand deiner Liste beitrifft, sollte er in eine Autoresponder-Sequenz (Newsletter) von mindestens fünf bis sieben E-Mails kommen.

Hier sind drei Tipps, wie du eine erfolgreiche Follow-up-Sequenz erstellst:

- ▶ **Konzentriere dich darauf, ein Produkt oder eine Dienstleistung in der Reihenfolge zu verkaufen.** Wenn du deine neuen Interessenten mit einer Vielzahl von Angeboten bombardierst, werden sie wahrscheinlich gar nichts kaufen. Konzentriere dich also in deiner E-Mail-Sequenz auf nur ein Angebot.



Erstelle E-Mails, die zum Teil Inhalt und zum Teil

Werbung sind. Der Inhalt löst einen Teil des Problems deiner potenziellen Kunden und macht dich gleichzeitig zu einem vertrauenswürdigen Experten. In der Anpreisung geht es um ein Produkt oder eine Dienstleistung, die den Rest des Problems deiner potenziellen Kunden löst. Mit anderen Worten: Der Inhalt sollte auf natürliche Weise zu der bezahlten Lösung führen.



Sei zielgerichtet mit deiner E-Mail-Sequenz. Jede E-Mail kann einen neuen Schritt, einen Tipp oder ein Geheimnis für den inhaltlichen Teil der E-Mail bieten. Jede E-Mail sollte aber auch auf eine oder mehrere dieser Arten auf den Abschluss des Verkaufs hinarbeiten:

1. Konzentriere dich auf **die Vorteile des Produkts** oder der Dienstleistung.
2. Biete **Beweise für deine Behauptungen** an, z. B. Screenshots, Kundenergebnisse etc.
3. **Einwände vorbeugen.** Mit deiner Garantie und deinen Erfahrungsberichten kannst du viele Einwände ausräumen.

50 CONVERSIONSTARKE E-MAIL MARKETING TEMPLATES



Empfehlung: 50 ausfüllbare und zu 100% conversionstarke E-Mail-Vorlagen, mit denen du schnell und einfach alle E-Mails erstellen kannst, die du brauchst, um Traffic auf deine Website zu lenken und deine Affiliate-Provisionen zu steigern!

[Jetzt ansehen](#)





EXIT-TRAFFIC-ANGEBOTE EINSTELLEN

Wenn Menschen deine Seite verlassen, ohne sich in deine Liste einzutragen oder etwas zu kaufen, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie nicht wiederkommen. Selbst diejenigen, die wirklich Interesse haben, werden dich vergessen.

Deshalb ist es so wichtig, Besucher/innen auf eine E-Mail Liste zu setzen oder sie zu einem Kauf zu bewegen, bevor sie die Seite verlassen.

Hier ist eine Möglichkeit, die dir helfen könnte abspringende Besucher abzufangen.

Platziere ein absolut unwiderstehliches Angebot in Form eines Exit-Pop-Ups, sobald sie den Zurück-Button drücken oder auf andere Weise versuchen, deine Seite zu verlassen.

Dein Angebot kann folgendes sein:

- **Ein absolut unwiderstehlicher Leadmagnet**, vorzugsweise etwas, das direkt mit der letzten Seite zu tun hat, die sie besucht haben.
- **Ein starker Rabatt oder ein anderes Sonderangebot** für dein beliebtestes Produkt.
- **Ein "Tripwire"-Angebot** (z. B. ein hochwertiges Produkt zu einem unschlagbaren Preis).

Mit anderen Worten: Der Interessent ist dabei abzuspringen. Jetzt ist nicht der richtige Zeitpunkt, um deinen potenziellen Kunden ein mittelmäßiges Angebot zu machen. Biete dein bestes Angebot an, denn das ist vielleicht die letzte Chance, die du hast, um diesen Besucher in einen Lead oder sogar einen Käufer zu verwandeln.

ABSCHLIESSENDE WORTE

So, das waren unsere sieben Möglichkeiten, wie du mit deiner Website mehr Geld verdienen kannst.

Wie du gesehen hast, dauert es bei vielen dieser Methoden nicht einmal lange, bis sie eingerichtet sind.

Fange am besten heute noch mit den Änderungen an deiner Website an um so bald wie möglich erste Ergebnisse zu sehen.

Und ich garantiere dir, wenn du auch nur eines dieser Ideen umsetzt, wirst du den Unterschied merken!

Gerne können wir deine Website für dich analysieren und schauen, an welchen Punkten du noch arbeiten kannst um deinen Traffic und somit deine Einnahmen zu erhöhen. Schreibe uns eine E-Mail an info@webpirat.de. Oder schaue [in unserem Online Shop](#) vorbei.

Online Shop besuchen



Rechtliches

Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es:

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern jeglicher Art.

Außer für den Eigengebrauch ist untersagt: das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, und das Verfügbarmachen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Pod-Cast, Videostream usw. ein. Das Übersetzen in andere Sprachen ist ebenfalls vorbehalten.

Die Informationen in diesem Werk und den damit verbundenen Inhalten spiegeln die Sicht des Autors aufgrund eigener Erfahrungen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dar. Bitte beachten Sie, dass sich gerade im Internet die Bedingungen ändern können.

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnelllebigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen. Gegebenenfalls ist eine Beratung bei einem Anwalt, Wirtschafts- oder Steuerberater angeraten.

© Copyright - Webpirat.de

Ein Weiterverkauf dieses E-Books ist nicht gestattet.



WEBPIRAT
ONLINE MARKETING



EINNAHMEN BOOSTER

FÜR DEINE WEBSITE

Wenn du eine Website betreibst, dann weißt du, dass der Schlüssel zu einem erfolgreichen Unternehmen in der Generierung von Einnahmen liegt. Und eine der besten Möglichkeiten, dies zu tun, ist, das Potenzial deiner Website voll auszuschöpfen. Dieses Buch enthält sieben hilfreiche Tipps, die dir zeigen, wie du die Einnahmen deiner Website steigern kannst.



Webpirat.de