WEBPIRAT.DE

SEO & PPC VERTRIEB IM INTERNET

Suchmaschinenoptimierung (SEO), Werbung & Remarketing

WEBPIRAT.DE

SEO & PPC VERTRIEB IM INTERNET

Suchmaschinenoptimierung (SEO), Werbung & Remarketing

Die Digitalisierung ist im Gange und wer jetzt nicht auf den Zug aufspringt, ist selber schuld. Ein eigenes Unternehmen zu gründen und damit erfolgreich zu werden, war nämlich nie einfacher als heute. Lerne die Potenziale des Internets kennen und nutze deine Chance.

Onay Osman
www.webpirat.de

Copyright © 2018 – Webpirat.de

SEO & PPC – VERTRIEB IM INTERNET

Copyright © 2018 – Webpirat.de

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort *5*

Vorteile eines Online-Unternehmens 6

Mythen im Online Marketing..... 7

Motivation zum Start *9*

Ein wichtiger Hinweis..... *10*

VERTRIEB IM INTERNET *11*

SEO & PPC *11*

Methode 1 – SEO..... 13

Methode 2 – PPC & SEA 14

Die besten Vertriebskanäle *15*

Blogs 16

Soziale Netzwerke 17

E-Mail Newsletter 19

Landingpages 21

Was ist ein Funnel?..... *22*

Wie funktioniert Remarketing? *23*

DIE BESTEN SEO & PPC KURSE *24*

Copyright © 2018 – Webpirat.de

SEO (Suchmaschinenoptimierung) 24

Facebook Ads 24

Copyright © 2018 – Webpirat.de

VORWORT

Die Tatsache, dass du dieses E-Book gerade liest, zeigt mir, dass du dich - vielleicht mehr, vielleicht weniger - dafür interessierst, dein eigenes „Online Business" aufzubauen um dadurch automatisiert und passiv im Internet Geld zu verdienen.

Und das ist wirklich ein großes Lob wert, denn bisher haben nicht alle Menschen das unglaubliche Geschäftspotenzial des Internets erkannt. Viele denken immer noch, dass das Thema „Geld verdienen im Internet" ein Mythos ist. Aber dieselben Menschen haben auch Angst vor der gewerblichen Selbständigkeit und dem Unternehmertum.

Es mag vielleicht mit der Illusion des „sicheren Lebens" zusammenhängen, dass diese Menschen eine selbständige Tätigkeit scheuen und lieber für einen anderen Unternehmer tagtäglich arbeiten - in einem Job, welches sie hassen.

Hauptsache der Gehalt ist Anfang des Monats auf dem Konto und die 28 Tage Urlaub im Jahr sind sicher.

Sei ehrlich, wie viele Menschen kennst du in deiner Umgebung, die glücklich sind mit ihrer Arbeit?

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Ich gratuliere dir deshalb, weil du das Potenzial und die folgenden Vorteile eines Online-Unternehmens erkannt hast und endlich die Dinge selbst in die Hand nehmen möchtest.

Vorteile eines Online-Unternehmens

- Kein Startkapital notwendig.
- Keine Vorkenntnisse oder Vorerfahrung notwendig.
- Kann neben Schule, Studium und Arbeit betrieben werden.
- Ortsunabhängiges Arbeiten.
- Echtes, passives und vor allem hohes Einkommen durch Automatisierung.
- Einmal aufgesetzte Systeme generieren monatlich Geld.
- Sehr viele, erprobte Geschäftsmodelle zum Nachmachen.
- Extrem hohe Nachfrage nach digitalen Produkten.
- Möglichkeit ohne eigene Produkte 5-stellige Umsätze zu generieren.

In diesem **E-Book** möchte ich dir nicht nur die alleinigen Vorteile eines Online Business aufzählen, sondern ich möchte dir die Möglichkeiten zeigen, wie du erfolgreich anfangen kannst.

Doch bevor wir anfangen, möchte ich dir noch einige Mythen rund um das Thema Online Marketing aufzählen, welche du bestimmt schonmal gehört hast, die du aber schnell wieder vergessen solltest.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Mythen im Online Marketing

In vielen Gesprächen mit meinen Mitmenschen fällt mir auf, dass viele Falschannahmen in Bezug auf Online Marketing existieren. Das Problem ist nur, dass durch diese Mythen, Menschen wie du und ich, die auf eine selbständige Tätigkeit im Internet setzen wollen, davon abgehalten werden – gar abgeschreckt werden – ihre Pläne in die Tat umzusetzen und ihre Träume zu verwirklichen.

Einige dieser Mythen sind

- Im Internet kann man nicht seriös Geld verdienen.
- Geld verdienen im Internet ist nur Träumerei.
- Technik und Internet ist nur etwas für „Computer-Freaks".
- Es ist nicht möglich ohne eigene Produkte Geld zu verdienen.
- Man braucht eine Ausbildung um Online Marketing zu betreiben.
- Ein Unternehmen ohne Startkapital aufzubauen ist unmöglich.

Kommen dir die Aussagen bekannt vor? Ich kann dir garantieren, dass diese Aussagen einfach nur falsch sind. Menschen, die solche Aussagen treffen, haben entweder noch nie etwas mit Online Marketing zu tun gehabt oder sind schlichtweg Verlierer, die sehr früh

Copyright © 2018 – Webpirat.de

aufgegeben haben. Du kannst und du wirst mit einem Online Business Erfolg haben, wenn du eigenständig und diszipliniert lernst und dein Wissen in die Tat umsetzt.

Egal, ob du im Moment zur Schule gehst, studierst, arbeitest oder arbeitslos bist. Es liegt in deiner Hand dein Leben zu verändern!

Alle nötigen Informationen zum Aufbau eines Online Unternehmens stelle ich dir auf www.webpirat.de zur Verfügung.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

MOTIVATION ZUM START

In den nachfolgenden Seiten dieser Lektüre werde ich dir alles ganz genau erklären, was du für den Start eines erfolgreichen Online Business benötigst. Ich werde dir Schritt für Schritt zeigen wie du als kompletter Neuling im Internetbusiness vorgehen musst. Und der wichtigste Grundbaustein in einer selbständigen Tätigkeit - egal ob Online oder Offline – ist die **Selbstmotivation**. Wenn du mit deinem Unternehmen Erfolg haben möchtest, solltest du dich selbst motivieren können.

Egal, wie verlockend eine ortsunabhängige Tätigkeit und ein passives Einkommen klingen mag, auch im Online Business zählt; *fortes fortuna adiuvat* - Die Tüchtigen unterstützt das Glück! Du musst es dir aneignen, dich jeden Tag aufs Neue zu motivieren und an deinem Unternehmen zu arbeiten. Auch wenn du von morgens 8 bis 20 Uhr in einem Job arbeitest, hast du immer noch mindestens 2 Stunden am Tag Zeit dir dein Business aufzubauen.

Gerade am Anfang einer Internettätigkeit muss man sehr viel Zeit und Schweiß investieren, bevor man überhaupt erste Erfolge verzeichnet. Sind aber die ersten Erfolge sichtbar, geht es sehr schnell bergauf. Erst dann siehst du, dass es sich gelohnt hat so viel Zeit investiert zu haben. Habe Geduld, motiviere dich selbst und du wirst mit örtlicher und finanzieller Freiheit belohnt.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

EIN WICHTIGER HINWEIS

Ich weiß, du stehst noch ganz am Anfang und kannst alles, was du bisher gehört oder gelesen hast, nicht so ganz einordnen. Du weißt auch womöglich nicht genau, wo und wie du überhaupt anfangen sollst. Mir ging es am Anfang genauso!

Es gibt sehr viele „Selbstdarsteller", die sich gerne und oft Online Marketer taufen und unwissenden Menschen ihre „Methoden" verkaufen. Das ist übrigens auch eines der Gründe wieso Online Marketing für Viele so unseriös wirkt.

Diese Gurus betreiben Online Marketing nur des Geldes wegen. Und genau DAS sollst du meiden!

Die folgende Lektüre wird dir zeigen, wie Online Marketing funktioniert und wie auch du größere Summen an Geld mit einem Internetbusiness generieren kannst. Nutze dieses Wissen bitte nicht zum Schlechten und gehe mit ihm verantwortungsvoll um.

Das, wofür ich mich einsetze und stehe, ist seriöses Online Marketing.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

VERTRIEB IM INTERNET

SEO & PPC

Das Marketing macht etwa 80% des eigentlichen Unternehmens aus. Nicht nur Anfänger, sondern erfahrene Online Marketer machen den Fehler, dass sie sich zu sehr mit dem Design und anderen Kleinigkeiten des Projektes beschäftigen, anstatt sich auf das Marketing zu konzentrieren.

- Es entscheidet ausschließlich das Marketing auf Erfolg oder Misserfolg eines Projektes.

Ich habe mehr als genug perfekt geplante und designte Produkte gesehen, die sich kaum verkauft haben und auch genug kaum durchdachte und schlecht designte Produkte, die sich – immer noch - wie warme Semmel verkaufen.

Achte also immer darauf, dass deine Produkte und Projekte immer ein gewisses Maß an Qualität haben. Setze deine Ideen so gut es geht um, versuche aber nicht in Perfektionismus zu verfallen.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Starte lieber mit einem mittelmäßigen Projekt zu früh, anstatt mit einem Perfekten zu spät.

Deine Meinung über dein eigenes Projekt kann nur subjektiv sein. Damit du dein Projekt verbessern und dadurch deine Einnahmen zu steigern kannst, benötigst du allerdings die objektive Meinung deiner Kunden.

Um im Internet an Kunden zu kommen, gibt es im Grunde zwei Methoden, aber unzählige Wege bzw. Vertriebskanäle. Die beiden Methoden und einige der besten Wege möchte ich dir in diesem Kapitel näherbringen.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Methode 1 – SEO

Die erste Methode nennt sich SEO und bedeutet „Search Engine Optimization", also Suchmaschinenoptimierung.

Sicherlich hast du schon einmal von diesem Begriff gehört oder gelesen. Mit dieser Methode wird versucht, Webseiten für eine Suchmaschine so zu optimieren, dass diese am Ende an erster Stelle der Suche erscheinen. So kann ein kostenloser Besucherstrom erzeugt werden. Suchmaschinen sind nicht nur Google und Bing, sonern auch Youtube, Amazon und Co.

Die Suchmaschinenoptimierung ist sehr effektiv und kann langfristig betrachtet vorteilhafter sein. Jedoch sollte man im Hinterkopf behalten, dass so eine Optimierung mit mehr Arbeit verbunden ist und erst nach mehreren Wochen bis Monaten sichtbare Ergebnisse zeigt. Dafür sind die Ergebnisse aber qualitativer.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Methode 2 – PPC & SEA

Die zweite Methode nennt sich PPC und bedeutet „Pay Per Click", im Deutschen „Bezahlung pro Klick". Ist aber auch bekannt unter dem Namen „Search Engine Advertising (SEA)" – Suchmaschinen-Werbung.

Bei dieser Methode kauft man sich Besucher. Von der einen Seite kann es sehr kostspielig werden, auf der anderen kann es aber auch, wenn man es richtig angeht, sehr gewinnbringend sein. Vor allem dadurch, dass PPC-Marketing skalierbar ist, kann man auch theoretisch beliebig viele Menschen ansprechen und auf die eigene Webseite holen.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

DIE BESTEN VERTRIEBSKANÄLE

Vertriebskanäle sind Mittel, mit denen du an deine „Audience", also, Besucher gelangst. Beispiele hierfür sind Blogs, Facebook Gruppen bzw. Webseiten, Videos, Newsletter oder Werbeanzeigen.

Jede Plattform hat seine Vor- und Nachteile. Was aber alle gemeinsam haben, ist der Inhalt. Unser Ziel ist es Besucher in Kunden umzuwandeln und das schaffen wir im Online Marketing immer nur mit relevantem Inhalt. Je besser der Inhalt unserer Webseiten ist, desto höher ist die Chance, dass ein Besucher zum Kunden wird.

Bevor ich dir nun die am besten funktionierenden Vertriebskanäle vorstelle, habe ich noch einen kleinen Tipp für dich.

- Wähle für dein Webprojekt eine Plattform bzw. einen Vertriebsweg und baue es so aus, bis du die Wünsche deiner Besucher zum größten Teil kennst.

Denn, wenn du deine Besucher kennst, kannst sie auf die richtige Weise ansprechen und als Kunden gewinnen. Erst dann kannst du anfangen dein Webprojekt plattformübergreifend zu promoten.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Blogs

Beim Blog denken irrtümlicherweise viele an persönliche Blogs im Stil eines Tagebuchs und belächeln Blogbetreiber. Doch sind Blogs – gerade für Marketer – ernste Vertriebsplattformen. Auch große Marken betreiben mittlerweile ihre eignen Blogs um Kunden abzugreifen.

In den frühen 2000er Jahren musste man noch große Summen für den Aufbau einer Webseite und eines Blogs investieren, heute geht das gratis mit nur einem Klick.

Viele Webseitenlösungen werden sogar nicht mehr programmiert, sondern mit dem beliebten CMS WordPress und den Zusatzplugins aufgestellt.

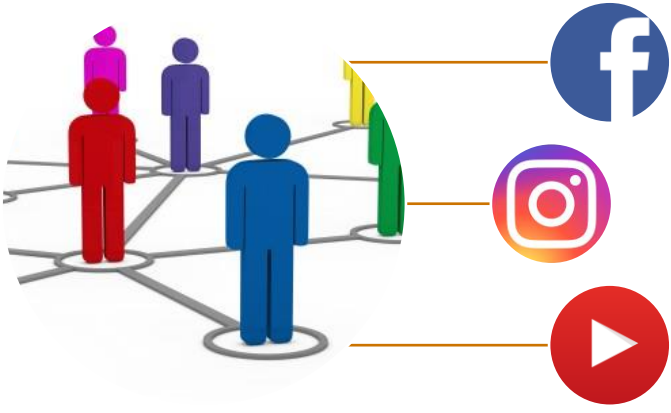
- WordPress ist ein Content-Management-System, mit dem es möglich ist ganze Webseiten innerhalb von wenigen Stunden aufzubauen und kinderleicht zu pflegen. WordPress besitzt ein selbsterklärendes und benutzerfreundliches Backend. So kann es sogar von Neulingen bedient werden.

Mit einem themenspezifischen Blog und der nötigen Suchmaschinenoptimierung ist es möglich vollkommen kostenlos an Interessenten zu gelangen und auf diesem Wege eigene oder fremde Produkte, beispielsweise via Affiliate Marketing zu vertreiben.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Soziale Netzwerke

Heutzutage ist es auch möglich ohne eine Webseite erfolgreich eigene und fremde Produkte zu vertreiben und dadurch beachtliche Einnahmen zu erzielen. Das Stichwort lautet „Social Media".



Egal, ob man sich auf YouTube mit Videos oder auf Instagram mit Bildern eine Reichweite aufbaut, mit der richtigen Strategie bzw. Social Media Marketing kann man auch ohne eine eigene Webseite Einnahmen generieren.

Obwohl man mit einer Suchmaschinenoptimierung, eher Google als Hauptsuchmaschine assoziiert, ist es auch möglich auf Youtube oder Instagram mit den richtigen „SEO-Maßnahmen" auf den oberen

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Plätzen zu ranken. So ist es auch für kleinere Accounts möglich an Reichweite zu gelangen.

Eine weitere Möglichkeit an neue Interessenten zu kommen bietet das größte soziale Netzwerk Facebook. Hier gibt es nämlich schon themenspezifische Gruppen und Seiten, wo man die Menschen, die sowieso schon heiß auf das Thema bzw. die Nische sind, auf das eigene Angebot aufmerksam machen kann.

Alternativ dazu besteht natürlich immer die Möglichkeit sich mit PPC Reichweite und Besucher zu kaufen. Vor allem Facebook-Werbung ist hier sehr effektiv.

Wenn du dich brennend für Social Media Marketing interessierst, empfehle ich dir folgende erstklassigen Online-Kurse:

- Instagram like a Boss
- Facebook Ads Anleitung 2.0

Copyright © 2018 – Webpirat.de

E-Mail Newsletter

Obwohl die erste E-Mail bereits im Jahr 1984 versendet wurde, hat es etwa zehn Jahre gedauert bis das neue Kommunikationsmittel bei der Masse ankam. Der Aufstieg erfolgte hingegen schlagartig. Die Tatsache, dass man kostenlos an beliebig viele Menschen verschicken kann, machte die E-Mail auch als Marketinginstrument immer beliebter. Bis zu diesem Zeitpunkt waren die wichtigsten Massenvertriebskanäle das Telefon und die Post, welche mit hohen Kosten verbunden waren.

Auf das neue und kostengünstige Kommunikationsmittel wurden aber auch relativ schnell unseriöse Unternehmen aufmerksam und versendeten massenweise Werbe-E-Mails. Die Spam-Welle endete dann damit, dass die Spamfilter der verschiedenen E-Mail-Anbieter immer mehr verschärft wurden. So hatten es nicht nur Spammer schwerer Menschen per E-Mail zu erreichen, sondern auch seriöse Marketer. Leider kommt es immer wieder vor das eine wichtige E-Mail versehentlich im Spamordner landet.

Heute werden täglich mehrere Milliarden E-Mails versendet und empfangen. Trotzdem ist die E-Mail immer noch eines der wichtigsten Vertriebswege im Internet. Mit der E-Mail-Adresse eines Interessenten oder Kunden, kann man diesen immer wieder auf das

Copyright © 2018 – Webpirat.de

eigene Angebot aufmerksam machen und somit den eigenen Umsatz erheblich steigern.

Moderne E-Mail-Marketing Anbieter, wie Klick-Tipp, haben eigene Spam-Score-Rechner, welche jede E-Mail auf Spam-Merkmale überprüfen und einen Spam-Wert ausrechnen. Idealerweise sollte eine Newsletter-E-Mail einen Spam-Score von 4 nicht überschreiten. Somit erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass die E-Mail im Hauptposteingang des Newsletter-Abonnenten landet.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Landingpages

Eine Landingpage ist kein direkter Vertriebskanal, jedoch ein sehr wichtiger Bestandteil des Online Marketings. Die Landingpage ist der Flyer in der Onlinewelt. Auf der Landingpage wird durch verschiedene Marketingtechniken versucht einen Interessenten in einen Kunden umzuwandeln. Neben Content-Marketing hat sich in den letzten Jahren auch das VSL (Video Sales Letter) durchgesetzt.

Mit einem VSL auf der Landingpage wird die komplette Aufmerksamkeit des Besuchers auf ein Video gelenkt, indem man ihn entweder zum direkten Kauf oder zum Abonnieren des Newsletters animiert.

Meist haben solche Landingpages keine weiteren Merkmale außer einen Call-to-Action Button unterhalb des Videos. Sie können aber auch zusätzlichen Text beinhalten.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

WAS IST EIN FUNNEL?

Das Wort „Funnel" hast du nun einige Male gelesen und es wird dir auch immer wieder über den Weg laufen, solange du dich mit Online Marketing beschäftigst. Deshalb ist es wichtig, dass du nicht nur das Wort selber verstehst, sondern auch die Aussage bzw. die Intention dahinter.

Funnel kommt aus dem Englischen und bedeutet wörtlich übersetzt „Trichter". Im Online Marketing spricht man von einem Funnel, wenn man Besucher und Interessenten einer Webseite durch einen unsichtbaren Trichter schickt. In diesem Trichter durchlaufen die Interessenten einen Prozess, welcher im Idealfall mit dem Kauf unserer Produkte abschließt. Deshalb ist auch oft die Rede von einem Verkaufsfunnel bzw. Salesfunnel.

Solche Salesfunnels werden von großen Unternehmen schon seit geraumer Zeit benutzt, ohne dass wir es überhaupt merken. Ist dir schonmal aufgefallen, dass, wenn du ein Produkt auf Amazon angesehen hast, du sofort danach es wieder auf Facebook zusehen bekommst? Genau das bezeichnet man im Online Marketing als ein Remarketing-Funnel.

Beim Remarketing oder auch Retargeting werden Besucher einer Webseite nochmals per Werbeanzeige auf verschiedenen

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Plattformen angesprochen. Somit erhöht man die Wahrscheinlichkeit eines Verkaufs um 40%.

Salesfunnels kann man aber genauso gut im E-Mail- und Social-Media-Marketing einsetzen und Interessenten immer wieder auf allen Verkaufskanälen ansprechen.

WIE FUNKTIONIERT REMARKETING?

Als Remarketing wird die Methode bezeichnet, in der man Besucher und Interessenten erneut mit dem Angebot konfrontiert, welches er sich bereits zuvor angeschaut hat.

Diese Methode funktioniert mithilfe von sogenannten Cookies. Dabei werden Daten im Browser des Besuchers temporär gespeichert. Dank dieser Daten kann man den Besucher in den Weiten des Internets „wiederfinden" und ihm eine Werbeanzeige mit dem zuvor angesehenen Inhalt zeigen.

Dank Google Ads und Facebook-Werbeanzeigen ist es mittlerweile auch für kleine Unternehmen möglich, für geringes Geld, Remarketing-Kampagnen zu erstellen und Besucher über einen Remarketing-Funnel erneut anzusprechen.

Die Remarketing-Methode ist mit Kosten verbunden und sollte gerade zum Start eines Online Unternehmens vermieden werden.

Copyright © 2018 – Webpirat.de

DIE BESTEN SEO & PPC KURSE

SEO (Suchmaschinenoptimierung)

- SEO Master Online Kurs

Facebook Ads

- Facebook Ads Anleitung 2.0

Copyright © 2018 – Webpirat.de

Copyright © 2018 – Webpirat.de