



Der ultimative Leitfaden zur Steigerung der Affiliate-Provisionen

KINSTA



Für die immer aktuelle Version scannen
Sie den obigen QR-Code oder gehen Sie zu
<https://kinsta.com/de/ebooks/>

Herausgegeben von **KINSTA**

**Der ultimative
Leitfaden zur
Steigerung der
Affiliate-Provisionen**

Der ultimative Leitfaden zur Steigerung der Affiliate-Provisionen

Inhalt

Einleitung	7
-------------------	----------

KAPITEL 1

Affiliate Marketing Basics	8
Um Ihre Affiliate-Verkäufe zu steigern, müssen Sie zunächst das Affiliate-Marketing verstehen.	8
Affiliate Marketing in Kürze	8
Influencer-Marketing-Modell	9
Nischenorientiertes Marketing-Modell	11
Standortorientiertes Marketing-Modell	12
" Mega-Mall"-Marketing-Modell	13
Offenlegung von Affiliate Partnern	15
Wie man eine Offenlegung der Partnerschaften schreibt	16
Kinsta's Partnerprogramm	17

KAPITEL 2

Contentmarketing	19
Erstellen oder Aktualisieren Ihrer Tools-Webseite	19
Produktbewertungen schreiben oder aktualisieren	20
Erstellen Sie Vergleichsseiten und Listenartikel oder eine Mischung aus beidem	23
Starten Sie einen Podcast	25
Vorhandene Inhalte wiederverwenden	26
Steigern Sie Ihre Präsenz auf Quora	28
Veröffentlichen Sie Ihre Inhalte auf Medium und LinkedIn	29

KAPITEL 3

Conversion Optimierung und Metriken	31
Verwenden Sie Leistungsindikatoren (KPIs) zur Erfolgskontrolle	31
Verwenden Sie A/B-Tests, um Ihre leistungsstärksten Inhalte zu ermitteln	33
Link zu Conversion-optimierten Landingpages	34
Fügen Sie Handlungsaufforderungen (CTAs) zu Ihren Langformartikeln hinzu	38
Neue Händler zu altem Inhalt hinzufügen	39
Tarnen Sie Ihre Partnerlinks	40

KAPITEL 4

Social Media Marketing	41
Unternehmensprofile verwenden	41
Wiederverwendung Ihrer Inhalte auf verschiedenen Plattformen	42
Monetarisieren Sie Ihre Videoinhalte, um zusätzliche Einnahmen zu erzielen	43
Erstellen Sie eine Facebook-Gruppe oder treten Sie ihr bei	45
Wählen Sie die richtigen Kanäle für Ihr Zielpublikum	47

KAPITEL 5

E-Mail Marketing	48
Wählen Sie die richtige E-Mail-Marketing-Software (es ist nicht Ihr Host)	48
Aufbau einer starken Abonnentenliste	50
Halten Sie Ihre Nachricht kurz und bündig	53
Entwerfen Sie die perfekte Betreffzeile	53
Engagieren Sie sich bei Ihrem Publikum	53
Hinzufügen von Social Sharing zu Ihren E-Mails	54
Füge einen starken Aufruf zum Handeln ein	55
Überwältigen Sie Ihre Abonnenten nicht	57
Testen, messen und wiederholen	58

KAPITEL 6

Suchmaschinenoptimierung	59
Keyword-Recherche durchführen	61
Verwenden Sie immer ein Fokus-Keyword	62
Fügen Sie Ihr Fokus-Keywords in den ersten Absatz ein	64
Achten Sie auf die Anzahl der Wörter	65
Richtige Überschriften-Tags verwenden	67
Verfolgen Sie Ihre Keyword-Rankings	69
Meta-Beschreibungen schreiben, um die Click-Through-Rate zu erhöhen	70
Benennen Sie Ihre Bilddateien vernünftig und fügen Sie Alt-Text hinzu	71
Evergreen Inhalte veröffentlichen	72
Gesponsertes Attribut in Partnerlinks hinzufügen	72

KAPITEL 7

Händler Ressourcen	74
Nutzen Sie die Marketing Ressourcen des Händlers	74
Treten Sie Händler Community-Gruppen bei	75
Bewerben Sie Markenrabatte	76
Fazit	77

Einleitung

Affiliate-Marketing ist eine großartige Möglichkeit, Ihr passives Einkommen zu erhöhen, aber es ist nicht ohne Herausforderungen. Um ein lukratives monatliches Einkommen zu erzielen, müssen Sie ein gewisses Maß an Strategie anwenden, um Ihre Bemühungen zu optimieren und Ihre Affiliate-Verkäufe zu steigern.

Wir haben bewährte Affiliate-Verkaufstipps gesammelt, die Sie umsetzen können, um Ihre Zielgruppe zu vergrößern, Ihre Bemühungen zu maximieren, Ihre Autorität aufzubauen und Ihr passives Einkommen zu erhöhen.

Diese Tipps sind für alle Partner nützlich, unabhängig davon, mit welchem Programm oder welcher Marke Sie zusammenarbeiten.

Affiliate Marketing Basics

Um Ihre Affiliate-Verkäufe zu steigern, müssen Sie zunächst das Affiliate-Marketing verstehen.

Affiliate Marketing in Kürze

Affiliate-Marketing ist ein Geschäftsmodell, bei dem ein Partner im Namen eines Händlers für Produkte oder Dienstleistungen wirbt. Der Affiliate verdient dann einen Prozentsatz oder einen vereinbarten Satz für jeden Verkauf, der über den eindeutigen Tracking-Code des Affiliates generiert wird.

Das Partnermodell setzt sich aus vier Komponenten zusammen:

Händler

Händler sind diejenigen, die das Produkt oder die Dienstleistung herstellen. Es gibt sie in allen Branchen und in allen Unternehmensgrößen.

Affiliates

Affiliates, auch Publisher genannt, sind diejenigen, die potenzielle Kunden für die Produkte oder Dienstleistungen des Händlers werben, sie anlocken und überzeugen, um letztendlich einen Verkauf zu tätigen.

Affiliates sind nicht nur Blogger oder Influencer, sondern können auch Unternehmen sein. Eine Webagentur kann zum Beispiel jedes Mal eine Provision erhalten, wenn sich ein Kunde für ein SEO-Tool anmeldet, das ein Partnerprogramm hat.

Verbraucher

Verbraucher sind diejenigen, die die Produkte oder Dienstleistungen über den eindeutigen Link eines Partners kaufen.

Netzwerke

Ein Netzwerk fungiert als Vermittler zwischen einem Affiliate und dem Händler. Händler nutzen Affiliate-Netzwerke, um ihr Affiliate-Programm und ihre Produktdatenbank zu verwalten. Über das Netzwerk können die Affiliates die Produkte auswählen, für die sie werben möchten.

Beispiele für Affiliate-Netzwerke sind Commission Junction, ShareASale und ClickBank.

Einige Händler, wie z.B. Kinsta, haben ihre eigene Plattform entwickelt, um ihren Bedürfnissen besser gerecht zu werden. Dies ist der Grund, warum wir [unser eigenes Affiliate-System](#) entwickelt haben.

Affiliate-Geschäftsmodelle

Mit den vier Komponenten des Affiliate-Marketings kommen [verschiedene Affiliate-Geschäftsmodelle](#).

Influencer-Marketing-Modell

Entwickelt für Blogger, YouTuber, Podcaster und Social-Media-Influencer.

Dieses Modell hat sich zu einem beliebten Ansatz entwickelt, da immer mehr Verbraucher Empfehlungen von Gleichgesinnten ge-

genüber herkömmlicher Werbung bevorzugen. Bei diesem Modell bewirbt ein Influencer ein Produkt und verdient Geld, wenn seine Follower einen Kauf über seine Affiliate-Links tätigen.

Dieses Modell ist sowohl für große Namen wie den YouTuber PewDiePie und den Twitch-Streamer Ninja als auch für kleinere Inhaltsersteller geeignet.

Im folgenden Beispiel erzielt die Influencerin Ailsa von @_happygocurly_ Affiliate-Einkommen, indem sie Produkte in der Like To Know It (LTK)-App taggt.



Ailsa von @_happygocurly_ erhält Affiliate-Verkäufe über die LTK-App.

Vorteile

Je größer das Publikum eines Influencers ist, desto höher ist auch sein Umsatz. Influencer erhalten in der Regel auch bessere Provisionssätze, weil sie in der Lage sind, in kurzer Zeit eine große Menge an Verkäufen zu erzielen.

Herausforderungen

Auch wenn es einen gewissen Spielraum gibt, müssen Influencer konsequent auf ihre Follower eingehen und Informationen und Inhalte bereitstellen, die diese wünschen.

Nischenorientiertes Marketingmodell

Konzipiert für Blogger, Webseiten-Besitzer, Experten in Nischenmärkten und Techniker.

Dieses Modell ist wohl das beliebteste, da es am einfachsten zu starten ist. Alles, was Sie brauchen, ist eine Webseite oder ein Blog, das auf eine bestimmte Nutzergruppe ausgerichtet ist.

Meine Webseite - Web Hosting Secret Revealed (WHSR) - ist ein Beispiel für ein nischenorientiertes Modell, da sie sich ausschließlich auf den Hosting-Markt konzentriert. Viele der Inhalte, die auf WHSR erstellt werden, sind auf die Lösung von Problemen und die Bereitstellung von Lösungen für Webhosting-bezogene Dienstleistungen zugeschnitten, was sie zu einer natürlichen Plattform für Hosting-Anbieter mit Partnerprogrammen macht.

Natürlich bin ich nicht der Einzige, der mit dieser Art von Modell erfolgreich ist. Viele Influencer sind dafür bekannt, dass sie ihre Webseiten um Nischenmärkte herum aufbauen. Einige der größten Namen, von denen Sie sicher schon gehört haben, sind Pat Flynn ([Smart Passive Income](#)), Mark Wiens ([Migrationology](#)) und Darren Rowse ([ProBlogger](#)).



Jerry Low,
Gründer von [Web Hosting Secret Revealed](#)

Vorteile

Die Einstiegshürde ist niedrig, und Sie müssen kein Experte auf diesem Gebiet sein. Alles, was Sie brauchen, ist eine anständige Webseite und Recherchefähigkeiten.

Herausforderungen

Da die Einstiegshürde so niedrig ist, handelt es sich um ein wettbewerbsfähiges Modell mit vielen professionellen Affiliate-Vermarktern. Es kann einiges an Arbeit erfordern, um eine Präsenz zu etablieren, ein Publikum aufzubauen und den Web-Traffic zu erreichen, der erforderlich ist, um beständige Verkäufe zu erzielen.

Standortorientiertes Marketing-Modell

Konzipiert für Blogger, Webseiten-Besitzer, Experten in Nischenmärkten und Techniker.

Dieses Modell ähnelt dem vorherigen Modell, allerdings mit dem zusätzlichen Schwerpunkt auf dem Standort. Dazu gehört auch, dass Geschäfte mit Gemeinschaften, die kein Englisch sprechen oder lesen können, in der jeweiligen Landessprache abgewickelt werden.

[Access Trade](#) in Vietnam ist ein gutes Beispiel dafür. Die angeschlossenen Unternehmen erzielen große Gewinne durch den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, die auf die vietnamesische Bevölkerung zugeschnitten sind.



Homepage von [Access Trade](#)

Vorteile

Dieses Modell hat eine niedrige Einstiegshürde und kann je nach Standort weniger wettbewerbsfähig sein.

Herausforderungen

Angesichts des zielgerichteten Charakters dieses Modells haben die Partner eine begrenzte Marktgröße, mit der sie arbeiten und wachsen können.

"Mega-Mall"-Marketing-Modell

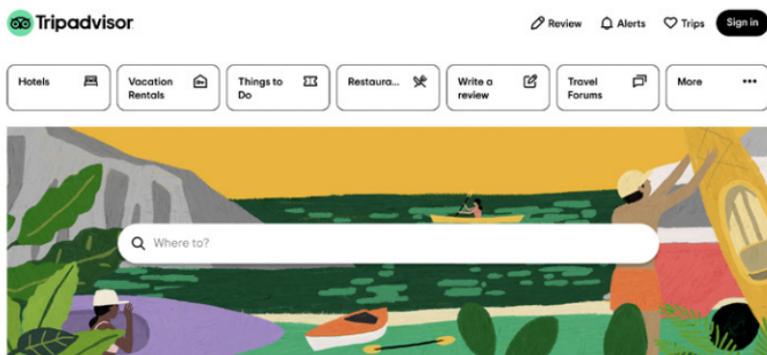
Entwickelt für Start-ups, finanzstarke Tochtergesellschaften, Medienunternehmen und andere.

Mit dem Wachstum der Affiliate-Branche werden auch weiterhin riesige Affiliate-Marketing-Unternehmen auftauchen und die aktuelle Geschäftslandschaft und das Ökosystem durcheinander bringen.

Dieses Modell wird immer häufiger eingesetzt, wegen der folgenden Dinge:

1. Kleinere Tochtergesellschaften entwickeln sich zu einem größeren Unternehmen.
2. Die Zunahme des Online-Shoppings in immer mehr Ländern.
3. Risikokapitalgeber, die aufgrund des lukrativen Potenzials des Affiliate-Marketing in Start-ups investieren.

[MoneySuperMarket](#) ist eines der größten Affiliate-Unternehmen und hat seit seiner Gründung in den frühen 2000er Jahren einen immensen Erfolg zu verzeichnen. Heute ist der Gründer Simon Justin Nixon ein zertifizierter Milliardär.



Homepage von [Tripadvisor](#)

[Tripadvisor](#) ist auch ein Affiliate-Unternehmen. Das Unternehmen verdient sein Geld durch Partnerschaften mit Reiseunternehmen und Hotels. [Untersuchungen zeigen](#), dass 77 % der Einnahmen von TripAdvisor aus klickbasierter Werbung (CPA-Affiliate) stammen und dass TripAdvisor schätzungsweise 10,3 % (etwa 546 Mrd. USD) der weltweiten Reiseausgaben beeinflusst.

Vorteile

Es versteht sich von selbst, dass dieses Modell das Potenzial hat, viel Geld zu verdienen.

Herausforderungen

Wenn Sie nicht über einen Angel-Investor verfügen oder sich die Unterstützung von Risikokapitalgebern gesichert haben, ist ein Mega-Mall-Affiliate-Marketing-Unternehmen wahrscheinlich kurzfristig nicht erreichbar.

Offenlegung von Affiliate Partnern

Bevor Sie mit der Werbung für Affiliate-Links beginnen, sollten Sie noch eine letzte Sache beachten: die Offenlegung von Affiliate-Links.

Ein [Affiliate-Hinweis](#) ist ein kurzer Hinweis in der Nähe einer Produktplatzierung, in dem erklärt wird, was Affiliate-Marketing ist und dass Sie dafür bezahlt werden, diese Empfehlung abzugeben. Das Fehlen eines solchen Hinweises ist illegal und kann zu Problemen mit dem Partnerprogramm Ihres Händlers führen. Diese Richtlinien gelten für Blogs, Beiträge in sozialen Medien, Videos, Podcasts und alle Formen der digitalen Werbung.

Da Affiliates wie Sie Einfluss auf die Käufe ihrer Nutzer haben, hat die FTC [Richtlinien für die Online-Offenlegung](#) erstellt, um zwischen bezahlter Produktplatzierung und solchen, die ohne jeglichen Anreiz erfolgt, zu unterscheiden.

Während die FTC-Richtlinien nur für die USA gelten, haben andere Länder wie das [Vereinigte Königreich](#) und [Kanada](#) ähnliche

Gesetze. Und obwohl es in der EU kein Gesetz zu geben scheint, das Offenlegungen vorschreibt, kann sich die [DSGVO](#) je nach den Informationen, die Sie von Kunden sammeln, auf Ihr Partnerprogramm auswirken.

Und wenn Sie sich an einem in den USA ansässigen Partnerprogramm beteiligen, sind Sie gemäß den Richtlinien wahrscheinlich verpflichtet, Angaben zu machen, auch wenn Sie nicht in einem Land mit ähnlichen Gesetzen leben. Wenn Sie sich nicht sicher sind, ist es am besten, eine solche Angabe zu machen.

Wie man eine Offenlegung der Partnerschaften schreibt

Die Angaben zu den Partnern können fast beliebig verfasst werden, solange sie zwei Dinge erfüllen:

1. Kennzeichnet einen Link als Affiliate-Link.
2. Erklärt, was das ist und was es für Sie bedeutet.

Das kann so detailliert sein wie eine ausführliche Erklärung, was Partnerprogramme beinhalten und warum Sie sich für diese Partnerschaften entschieden haben, oder so kurz wie ein Ein-Satz-Vermerk, der den Link identifiziert und besagt, dass Sie bezahlt werden, wenn Ihr Publikum über ihn einkauft.

Der Hinweis auf alle Links, die dazu führen, sollte deutlich sichtbar sein und nicht durch sehr helle Farben oder winzigen, unleserlichen Text auf der Seite versteckt werden.

So hat [aThemes](#) ihre Affiliate-Offenlegung für diesen [Artikel über WooCommerce Themen](#) geschrieben:

“Offenlegung: Einige der Links in diesem Beitrag sind Affiliate-Links, d. h., wenn Sie auf einen der Links klicken und einen Artikel kaufen, erhalten wir möglicherweise eine Provision. Alle Meinungen sind jedoch unsere eigenen und wir akzeptieren keine Zahlungen für positive Rezensionen.”

Disclosure: Some of the links in this post are affiliate links, meaning that if you click on one of the links and purchase an item, we may receive a commission. All opinions however are our own and we do not accept payments for positive reviews.

aThemes' Offenlegung von Partnerschaften

Kinsta's Affiliate Program

Wenn Sie Kinsta-Kunde sind oder einfach ein Online-Unternehmer, der seine Einkommensquellen diversifizieren möchte, ist [das Partnerprogramm von Kinsta](#) eine großartige Möglichkeit, zusätzliches Geld zu verdienen und gleichzeitig erstklassiges WordPress-Hosting zu empfehlen.

Ich habe mit unzähligen Anbietern zusammengearbeitet. Viele von ihnen haben Partnerprogramme, aber die meisten davon sind einmalige Zahlungen und daher unattraktiv. Wenn ich einem Unternehmen helfe, zu wachsen und wiederkehrende Einnahmen zu generieren, ist es dann nicht nur fair, dass ich für die Empfehlung belohnt werde, solange der Kunde den Service, für den er jeden Monat bezahlt, weiter nutzt? Kinsta hat sich diese Affiliate-Fairness ausgedacht und es ist das einzige Affiliate-Modell für Webseiten-Hosting, das Sie nutzen sollten, wenn Sie eine echte Zusammenarbeit mit Entwicklern anstreben, die Ihnen helfen zu wachsen.



Mike Andreasen,
Senior Performance Engineer/Gründer bei
WP Bullet, @wp_bullet

Je nach Plan können Kinsta-Affiliates mit jeder Empfehlung bis zu 500 USD verdienen. Außerdem erhalten sie eine zusätzliche monatliche Provision von 10 % für die gesamte Lebensdauer des geworbenen Kunden. Da die Abwanderungsrate bei Kinsta unter 4 % liegt, können sich Kinsta-Affiliates über ein beständiges, monatlich wiederkehrendes Einkommen durch ihre Empfehlungen freuen.

Lernen Sie das Partnerprogramm von Kinsta in diesem 3-minütigen Video kennen:



<https://kinsta.wistia.com/medias/013wr26f7>

Bewerben Sie sich für das Partnerprogramm von Kinsta



Contentmarketing

Man hört oft, dass Affiliates als Content-Ersteller bezeichnet werden. Das liegt daran, dass Sie nicht einfach eine Liste von Affiliate-Links auf Ihrer Webseite haben können und erwarten, dass die Nutzer darauf klicken. Sie müssen Inhalte rund um die Produkte und Dienstleistungen erstellen, mit denen Sie eine Partnerschaft eingehen.

Content Marketing ist die Erstellung von Inhalten, die relevant, unterhaltsam, fesselnd und wertvoll sind. Es sorgt nicht nur für mehr Besucher auf der Webseite, sondern baut auch die Autorität eines Partners durch Aufklärung auf.

Hier finden Sie einige bewährte Formate, mit denen Sie die Besucherzahlen auf Ihrer Webseite erhöhen, die Konversionsrate steigern und Autorität aufbauen können.

Erstellen oder Aktualisieren Ihrer Tools-Webseite

Unabhängig von der Größe Ihres Publikums wird eine Webseite, auf der Ihre wichtigsten Tools und Dienstleistungen aufgelistet sind, Ihren Followern helfen, vor allem, wenn Sie ein auf Nischen fokussierter Partner sind.

Erhöhen Sie Ihre Chancen auf einen Affiliate-Verkauf, indem Sie Ihre Werkzeugliste mit Conversion optimierten Seiten (dazu später

mehr) oder anderen nützlichen Inhalten wie Ihren persönlichen Bewertungen und Vergleichsartikeln verlinken. Halten Sie sie auf dem neuesten Stand und für die Leser leicht zugänglich.

Es ist wichtig, in der Navigation Ihrer Webseite auf Ihre Tools-Seite zu verlinken. Auf diese Weise können Sie mehr Besucher auf die von Ihnen empfohlenen Produkte/ Dienstleistungen aufmerksam machen und Ihre Affiliate-Einnahmen steigern.

Wenn es um Ihre Tools-Seite geht, ist weniger mehr. Konzentrieren Sie sich ausschließlich auf die Produkte/Dienstleistungen, die Ihnen das meiste Affiliate-Einkommen einbringen.



Brian Jackson,
Mitbegründer von [forgemedia](#), [@brianleejackson](#)



Tools

Below is an always update to date list of services and plugins used on woorkup and in our online marketing efforts. We want to help you succeed, and unlike other sites, **we only list things we actually use.**

WordPress Hosting

We host this site with [Kinsta](#). They combine Nginx + PHP 8 + HTTP/2 + Google Cloud Platform for speeds that cannot be beat! Check out our in-depth [Kinsta review](#). If you are looking for an affordable host we use [SiteGround](#) for our other sites and have had great results. [Click here](#) to get an exclusive **60% off any plan!**



Ein Beispiel für eine Tools-Seite auf [woorkup](#), einer von Brian Jackson betriebenen Webseite

Produktbewertungen schreiben oder aktualisieren

Bewertungen sind wichtig. **93 % der Kunden** lesen online Bewertungen, bevor sie ein Produkt kaufen. Ihre Bewertungen können dazu beitragen, Traffic zu generieren und Ihre Autorität in der Branche zu erhöhen, indem sie Wert und Fachwissen vermitteln. Sie können auch Ihre Affiliate-Verkäufe steigern!

Hier sind einige Ideen, was man einbauen könnte:

- Welche(s) Problem(e) hat das Produkt oder die Dienstleistung erfolgreich gelöst?
- Was kann man damit machen?
- Wurde es den Erwartungen gerecht?
- Ist es seinen Preis wert?
- Würden Sie es einem Freund empfehlen?
- Was sind Ihre Lieblingsfunktionen?
- Wie kann das Produkt oder der Service verbessert werden?

Am wichtigsten ist, dass die Bewertungen ehrlich und genau sind. Beim Affiliate-Marketing geht es um Beziehungen. Und wenn Sie eine hervorragende Bewertung für ein weniger gutes Produkt schreiben, verlieren Sie schnell das Vertrauen Ihrer Community.

Beim Verfassen von Rezensionen wenden wir zwei Strategien an:

1. Wir überprüfen neue Dienstleistungen, die uns gefallen und die das Potenzial haben, erfolgreich und beliebt zu sein. Wenn ihr Produkt wächst, würde das Gleiche mit unserem Review-Artikel-Traffic passieren, das Ranking wird tendenziell beibehalten und den ersten geschriebenen Reviews Priorität eingeräumt.
2. Wir überprüfen beliebte Lösungen, die wir in diesem Blog häufig erwähnen.



Ionut Neagu,
CEO bei [Themeisle](#), [@hackinglife7](#)

Wenn Sie bereits über Bewertungen verfügen, sehen Sie sich diese an, um sicherzustellen, dass sich Ihre Meinung über das Produkt oder die Dienstleistung nicht geändert hat.

Eines der Dinge, mit denen ich Erfolg hatte, ist die Aktualisierung von Rezensionen alle paar Monate oder zumindest einmal im Jahr. In den letzten Monaten habe ich mich nicht auf neue Produktrezensionen konzentriert, sondern auf die Aktualisierung oder komplette Überarbeitung von alten Rezensionen. So habe ich zum Beispiel vor kurzem den Beitrag [über das Divi-Theme aktualisiert](#), und er landete innerhalb kürzester Zeit auf Platz 1.



Dev Sharma,
Gründerin von **WPKube**

In diesem Beispiel gibt [Melissa von Digital Scrapbooking HQ](#) einen Überblick über die neuen Funktionen von Photoshop Elements. Der Artikel endet mit einem Link, über den die Leser das Produkt auf Amazon kaufen können.

Review: What's New in Photoshop Elements 2021

OCTOBER 8, 2020 BY MELISSA SHANHUN

4 COMMENTS



Ein Artikel der Adobe-Partnerin Melissa ([Digital Scrapbooking HQ](#))

Erstellen Sie Vergleichsseiten und Listenartikel oder eine Mischung aus beidem

Vergleichsartikel und Listenartikel sind sehr erfolgreiche Inhalte im Affiliate-Bereich. Wie Rezensionen können sie Ihren Web-Traffic und Ihre Autorität erhöhen und dazu beitragen, mehr Affiliate-Verkäufe zu generieren.

	Kinsta	WP Engine
Preise	Pläne beginnen bei \$30/Monat	Pläne beginnen bei \$60 Pläne beginnen bei \$34-53/Monat
Geld-zurück-Garantie	30 Tage	60 Tage
Pläne	10 (ohne Benutzerdefinierte)	5
Premium 24x7 Support	Alle Pläne	Alle Pläne
Kostenlose Cloudflare Integration	✓	X
Kern-Infrastruktur	Gleich für alle Pläne (GCP)	Variiert je nach Plan
Uptime Monitoring	Alle Pläne	X
Globale Rechenzentren	28 Standorte	15 Standorte
Kostenlose Experten Migrationen	Alle Pläne	X

Kinsta's Hosting-Vergleichsseite

Vergleichsartikel

Vergleichsartikel sind eine übersichtliche Sammlung von Hinweisen zu zwei oder mehr Produkten oder Dienstleistungen. Sie liefern den Lesern die notwendigen Informationen, um ihre eigenen fundierten Kaufentscheidungen zu treffen. Sehen Sie sich als Beispiel unseren [Vergleichsartikel über Kinsta und WP Engine](#) an.

Listicles

Wie der Name schon sagt, handelt es sich bei Listicles um Artikel, die in Listenform präsentiert werden. Die Autoren lieben sie, da sie mit wenig Aufwand viel Nutzen bieten. Und was noch wichtiger ist: Die Leser lieben die leichte Navigation, das einfache Format und die attraktiven Überschriften. Ein Beispiel dafür ist unser umfangreicher Listicle [“76 bewährte Taktiken zur Steigerung der Besucherzahlen auf Ihrer Webseite”](#).

Vergleich / Listicle Hybrid

Es ist auch möglich, einen hybriden Artikel zu erstellen, der die Eigenschaften von Vergleichsartikeln und Listicleartikeln kombiniert. Dieser Artikel von Code In WP, einem unserer Partner, [über das beste WordPress-Hosting ist ein](#) großartiges Beispiel für die effektive Verschmelzung der beiden Stile.

Erhöhen Sie bei all diesen Formattypen Ihre Chancen, Affiliate-Verkäufe zu generieren, indem Sie Conversion optimierte Links hinzufügen.

Starten Sie einen Podcast

Video- und/oder Audio-Podcasts sind eine gute Möglichkeit, durch Affiliate-Verkäufe Einnahmen zu erzielen. Tatsächlich sind [54 % der Podcast-HörerInnen](#) geneigt, Marken zu kaufen, für die sie in einer Episode geworben haben.

Fördern Sie den Verkauf von Partnerprodukten, indem Sie Links und relevante Inhalte in Ihre Sendungsnotizen und -beschreibungen einfügen und diese Produkte in die Konversation Ihrer Sendung aufnehmen. Wie immer sollten Sie nicht zu viele Links einfügen, um den Verkauf zu fördern. Halten Sie Ihren Inhalt wertvoll.

Bei Podcasts gibt es ein paar Einschränkungen zu beachten. Die Links, die Ihre Hörer besuchen sollen, können je nach Plattform, über die sie einsteigen, unterschiedlich aussehen. Am besten fügen Sie Links in Ihre Sendungsnotizen und -beschreibungen ein und beschreiben den Hörern mündlich, wie sie Ihre Inhalte finden können.

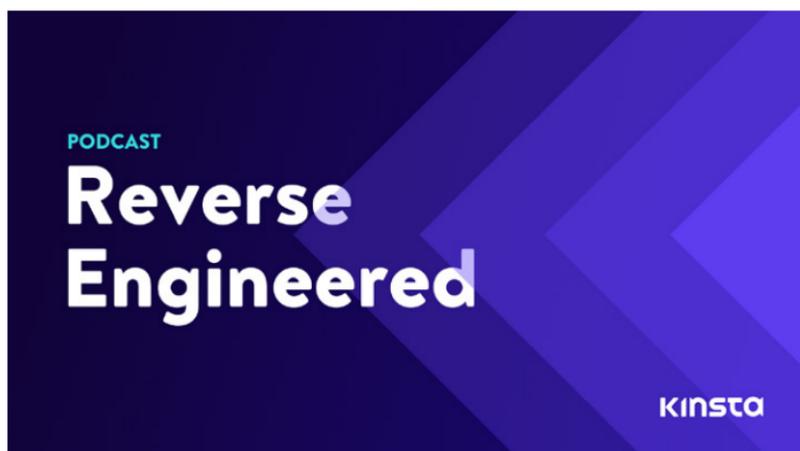
Links sind nicht die einzige Möglichkeit, mit Podcasts Einnahmen zu erzielen. Wenn Ihr Podcast wächst, könnten Sie die Marken, mit denen Sie zusammenarbeiten, bitten, Ihren Podcast zu sponsern, sei es für eine Episode oder eine ganze Serie.

Hier erfahren Sie, wie Sie einen [Podcast mit WordPress starten und Ihre Reichweite vergrößern können](#).

Kinsta-Schnelltipp

Wenn Sie auf der Suche nach Tipps sind, wie Sie sich und Ihr Unternehmen weiterentwickeln können, ist der Podcast Reverse

Engineered von Kinsta genau das Richtige für Sie. Dieser Podcast erscheint alle zwei Wochen und lädt erfolgreiche Unternehmer und Branchenexperten dazu ein, die Schritte, Herausforderungen und Erfolge zu erläutern, die ihre Unternehmen dorthin gebracht haben, wo sie heute stehen.



Reverse Engineered anhören



Vorhandene Inhalte wiederverwenden

Es ist schwierig, ständig neue Inhalte zu erstellen. Außerdem schöpfen bestehende Inhalte ihr Potenzial oft nicht auf Anhieb aus. Holen [Sie das Beste aus Ihren Inhalten heraus](#), indem Sie sie für mehrere Plattformen wiederverwenden.

Nutzen Sie diese Technik, um Ihre Affiliate-Verkäufe zu steigern, indem Sie ein größeres Publikum erreichen und die Aufmerksamkeit von Followern gewinnen, die Sie beim ersten Mal verpasst haben.

Es ist wichtig zu verstehen, dass unterschiedliche Nutzer Informationen auf unterschiedliche Weise am besten aufnehmen. Einige Nutzer (wie ich) bevorzugen generell Text, andere Audio/Video und wieder andere Grafiken. Stellen Sie Ihre Kerninhalte in allen verschiedenen Formaten zur Verfügung, damit jeder Nutzer das findet, was für ihn am besten geeignet ist.



Jackie Goldstein,
Business Development Manager, [WebsitePlanet.com](https://www.websiteplanet.com)

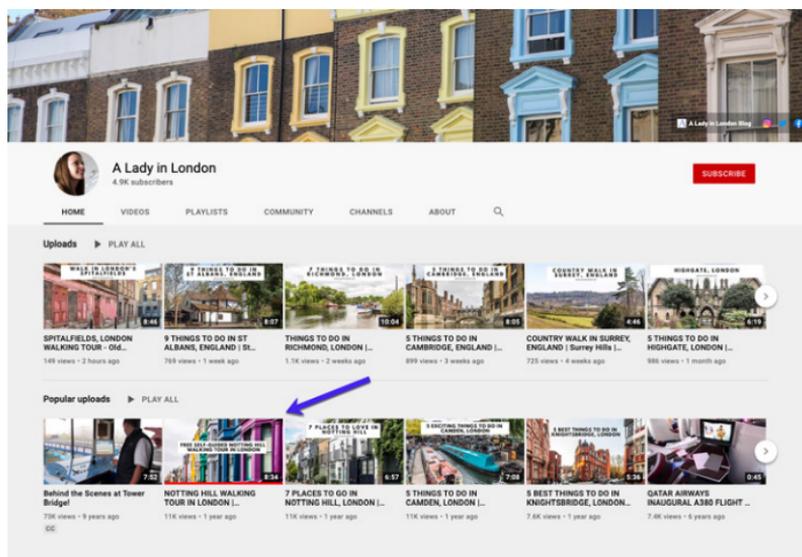
Hier sind einige Beispiele für die Wiederverwendung von Inhalten:

- Erstellen Sie ein YouTube-Video, das auf dem Inhalt eines Blogbeitrags basiert.
- Erstellen Sie eine **Infografik**, die auf den wichtigsten Erkenntnissen eines Blogbeitrags basiert.
- Schneiden Sie Ihr Facebook-Video in Stücke und erstellen Sie eine Miniserie für IGTV.
- Verwenden Sie Schlüsselzitate aus einem Blogbeitrag, um einzigartige Bilder für Instagram zu erstellen.
- Erstellen Sie ein **E-Book**, das den Inhalt mehrerer verwandter Blogbeiträge kombiniert.

Und wie immer gilt: Verlinken Sie auf Conversion optimierte Webseiten, wo immer Sie können.

Die Reisebloggerin und Affiliate-Vermarkterin [A Lady in London](#) kann oft dabei beobachtet werden, wie sie ihre Blogbeiträge auf

anderen Social-Media-Kanälen weiterverwendet. So hat sie zum Beispiel einen ihrer erfolgreichsten Blogbeiträge, [“Lady’s Guide to a Lovely Walk in NottingHill”](#), in ein YouTube-Video mit dem Titel [“Notting Hill Walking Tour in London”](#) verwandelt. Es wird auch auf Instagram stark beworben.



Die YouTube-Seite von [A Lady in London](#)

Steigern Sie Ihre Präsenz auf Quora

[Quora](#) ist eine von Benutzern erstellte Online-Community für Fragen und Antworten.

Da direkte Affiliate-Links nicht erlaubt sind, ist es leicht, Quora als Plattform zur Steigerung Ihrer Affiliate-Verkäufe zu übergehen. In Wirklichkeit ist es das perfekte Beispiel dafür, wie viel Geben und Nehmen erforderlich ist, um eine Community effektiv aufzubauen.

Auf Quora können Sie Ihre Branchenpräsenz und Autorität aufbauen, indem Sie auf beliebte Fragen mit ausführlichen Antworten antworten, die auf Ihre Blogbeiträge verweisen. Achten Sie darauf, nicht zu viele Links hinzuzufügen, da die Quora-Moderatoren Konten, die sie für Spam halten, schnell entfernen und sperren.

Diese Maßnahmen werden nicht nur dazu führen, dass mehr Menschen Ihre Webseite besuchen, sondern sie werden auch Ihre Autorität erhöhen.

Eine ausführlichere Anleitung finden Sie in unserer [vollständigen Quora-Marketingstrategie](#).

Veröffentlichen Sie Ihre Inhalte auf Medium und LinkedIn

Medium

[Medium](#) ist eine beliebte Blogging-Plattform, auf der jeder - vom Hobbyautor bis zum großen Unternehmen - seine Geschichte online erzählen kann. Die zielgruppenorientierte Plattform ist auch ein hervorragendes Medium für Affiliate-Vermarkter, die mit langen Artikeln ein neues Publikum erreichen wollen.

Bei Medium können Sie einen bereits veröffentlichten Blogbeitrag hochladen oder einen neuen Artikel von Grund auf erstellen.

Wir haben mehr darüber geschrieben, wie [Medium im Vergleich zu WordPress abschneidet](#).

LinkedIn

Wir alle kennen [LinkedIn](#) als soziales Medium für alle geschäftlichen Angelegenheiten, aber nicht jeder weiß, dass man dort auch Artikel veröffentlichen kann. Ähnlich wie bei Medium und Quora können Sie LinkedIn nutzen, um neue Zielgruppen zu erreichen und Ihre Autorität aufzubauen.

Sie können Inhalte verwenden, die denen in Ihrem Blog ähnlich sind, sowie einen Link zu anderen hilfreichen Blogbeiträgen.

Weitere Informationen finden Sie in unserem Artikel darüber, wie Sie Ihre [LinkedIn-Marketingbemühungen](#) optimal nutzen können.

Hinweis: Obwohl jede Plattform die direkte Verlinkung erlaubt, wird sie nicht empfohlen, da Affiliate-Links als minderwertig angesehen werden können. Aus diesem Grund erlauben Kinsta und viele andere Partnerprogramme keine direkte Verlinkung in ihren Partnerprogrammen. Stattdessen empfehlen wir Ihnen, auf einen Blogbeitrag zu verlinken, der Affiliate-Links enthält.

Conversion Optimierung und Metriken

Es ist großartig, wenn Sie bei Ihren Inhalten kreativ sind, aber Sie sollten immer Daten und Metriken verwenden, um zu verfolgen, wie sie sich auf die Conversions auswirken. Hier sind einige Möglichkeiten, dies zu tun.

Verwenden Sie Leistungsindikatoren (KPIs) zur Erfolgskontrolle

Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) sind Messgrößen, mit denen Sie die Wirksamkeit Ihrer Marketingmaßnahmen bestimmen können. Anhand von KPIs können Sie feststellen, welche Kampagne die meisten Verkäufe erzielt hat, welche Kampagne keinen wertvollen Ertrag bringt und welche Kampagne optimiert werden muss.

Source / Medium	Acquisition	Behavior	Conversions	Goal 17
			Investor Signup Conversion Rate	0.98% Avg for View 0.98% (0.00%)
1. google / cpc				1.59%
2. affiliate				4.34%
3. (direct) / (none)				0.85%

Affiliate Conversionrate

Hier sind einige Kennzahlen, die Sie im Auge behalten sollten:

- **Click-Through-Rate (CTR):** Die Anzahl der Klicks im Vergleich zur Anzahl der Aufrufe. Verwenden Sie diese Kennzahl, um die Leistung Ihrer digitalen Anzeigen, Links, Handlungsaufforderungen und mehr zu überprüfen.
- **Conversionsrate:** Die Anzahl der Conversions im Vergleich zur Anzahl der Klicks. Während Conversions im Affiliate-Marketing in der Regel verkaufsbezogen sind, kann eine Conversion technisch gesehen jeder Schritt sein, den Ihr Besucher unternehmen soll. Dazu gehört das [Herunterladen eines E-Books](#), die [Anmeldung für einen Newsletter](#) oder die [Anmeldung für eine Demo](#).
- **Einnahmen nach Trafficquelle:** Die Gesamteinnahmen, die aus verschiedenen Quellen stammen. Verwenden Sie diese Kennzahl, um festzustellen, welche Ihrer Plattformen (Webseite, Facebook, YouTube usw.) die meisten Einnahmen generieren.
- **Durchschnittliche Verweildauer auf der Seite:** Die durchschnittliche Verweildauer der Webseite-Besucher auf einer bestimmten Seite. Verwenden Sie diesen KPI, um zu bestimmen, welche Seiten für die Leser wertvoll sind und welche überarbeitet werden sollten.
- **Absprungrate:** Die Absprungrate ist die Anzahl der Sitzungen auf einer einzelnen Seite geteilt durch alle Sitzungen. Einfach ausgedrückt ist dies die Anzahl der Nutzer, die auf eine Seite Ihrer Webseite zugreifen, sie dann aber sofort wieder verlassen. Eine hohe Absprungrate wird in der Regel als schlecht angesehen, weil sie bedeutet, dass die Besucher nicht lange genug bleiben, um über Ihre Partnerlinks zu konvertieren.
- **Keyword-Ranking:** Dies bezieht sich auf die Position, an der Ihre Webseite für ein bestimmtes Schlüsselwort rankt. Es ist gut, diese Metrik im Auge zu behalten, wenn Sie entscheiden, auf welche Keywords Sie sich konzentrieren und wann Sie Ihre Inhalte optimieren sollten. In KAPITEL 6 gehen wir näher darauf ein.

Notieren Sie sich regelmäßig Ihre KPIs und nutzen Sie diese Analysen, um Ihre Affiliate-Verkäufe zu steigern.

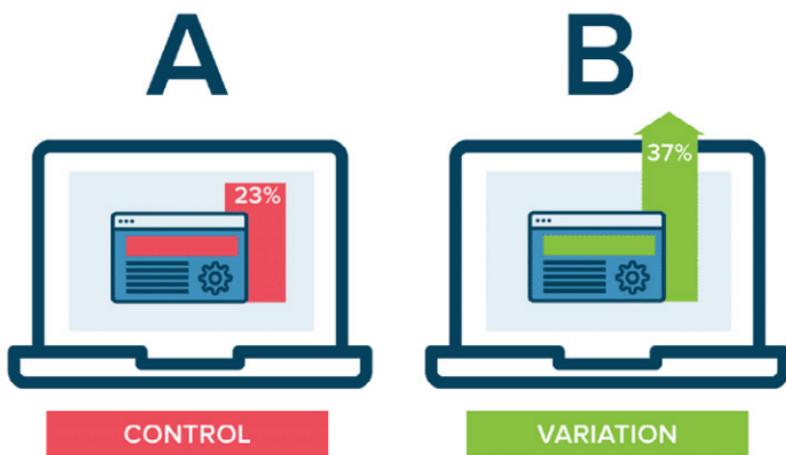
Die Implementierung von On-Site-Conversion-Rate-Tracking mit Google Analytics und WordPress Pretty Links lieferte mir endlich die Datenpunkte, die mir fehlten, um eine sinnvolle Wirkung für die CTR zu erzielen.



Mike Andreasen,
Senior Performance Engineer/Gründer bei, [WP Bullet](#), [@wp_bullet](#)

Verwenden Sie A/B-Tests, um Ihre leistungsstärksten Inhalte zu ermitteln

Führen Sie [A/B-Tests](#) durch, um festzustellen, welche Version eines Elements in Ihrer Kampagne besser abschneidet. Wenden Sie A/B-Tests auf Webseiten, Blogbeiträge, [Werbebanner](#), E-Mails und mehr an, um den Sweet Spot zu finden, der die meisten Affiliate-Verkäufe generiert.



Nutzen Sie A/B-Tests zur Optimierung Ihrer Vertriebsbemühungen

Hier erfahren Sie, wie Sie Ihren eigenen A/B-Test durchführen können:

1. Wählen Sie aus, welches Element Sie bewerten möchten.
Typische Auswahlmöglichkeiten sind Überschriften, Handlungsaufforderungen, Bildmaterial und Layout.
2. Entscheiden Sie, welcher KPI den Erfolg des Tests messen soll.
Wenn Sie zum Beispiel Ihre E-Mail-Betreffzeile testen, werden Sie wahrscheinlich die Öffnungsrate betrachten wollen.
3. Wählen Sie einen Stichprobenumfang, d. h. die Anzahl der Tests, die zur Ermittlung eines Gewinners erforderlich sind.
4. Erstellen Sie zwei Versionen Ihres Tests, die sich nur durch das Testelement unterscheiden.
5. Führen Sie Ihren Test durch.
6. Bewerten Sie Ihre Ergebnisse anhand der von Ihnen festgelegten KPIs. Beachten Sie alle externen Faktoren, die Ihren Test beeinflusst haben könnten.

Werfen Sie einen Blick auf einige der [besten WordPress A/B-Testing-Tools](#) zur Optimierung Ihrer Conversionsrate.

Durch einfache, aber wirkungsvolle A/B-Tests konnte ich die Conversionsrates verdoppeln.



Mike Andreassen,
Senior Performance Engineer/Gründer bei, [WP Bullet](#), [@wp_bullet](#)

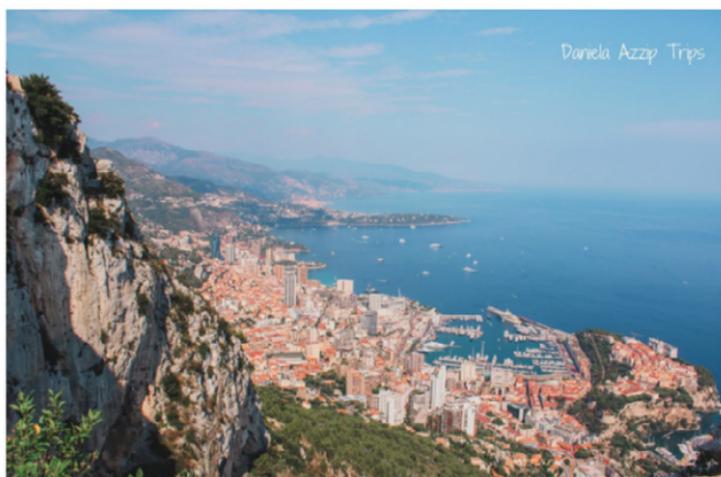
Link zu Conversion-optimierten Landing Pages

Wir haben in KAPITEL 2 oft darauf hingewiesen, dass Klicks nicht automatisch zu Verkäufen führen. Leiten Sie Ihren Traffic auf die entsprechenden Landing Pages, um Ihr Klickpotenzial zu maximieren und die Chancen auf mehr Affiliate-Verkäufe zu erhöhen. Hier erfahren Sie, [wie Sie Ihre mit WordPress erstellen können](#).

Ihre Landing Page sollte nicht nur relevant sein, sondern den Nutzern auch viele Möglichkeiten zur Konvertierung bieten.

So leitet die Reisebloggerin und Affiliate-Vermarkterin Daniela Azzip Trips in ihrem Blogbeitrag über [versteckte Juwelen an der Côte d'Azur](#) Leser, die sich für eine Unterkunft interessieren, direkt zu einer Conversionseite auf Booking.com..

5) La Turbie



Top view towards Monaco from Tête de Chien, La Turbie

I still can't believe many people do not include La Turbie in their trip to the French Riviera, specially if you're planning on visiting [Monaco](#) (which by the way, you really should!). La Turbie is a small town, popular for it's gigantic [Trophee d'Auguste](#) (35m high), narrow picturesque cobbled streets and the [Tête de Chien](#) viewpoint, from where you have breathtaking views to Monaco and other towns on the Mediterranean coast.

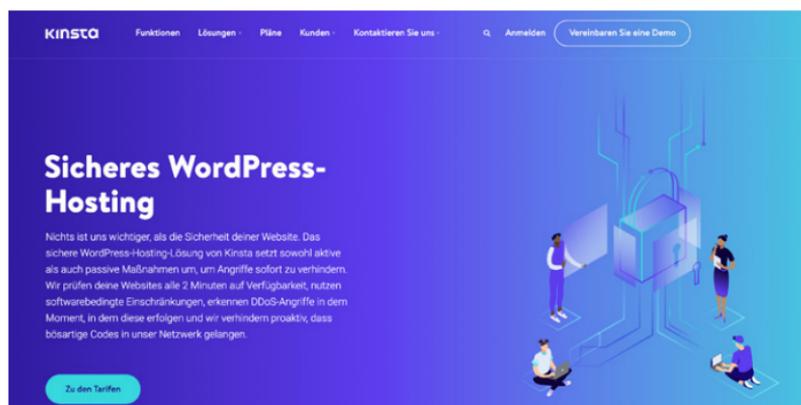
This is a site not to miss if you are on a hunt for the best views!

Where to stay in La Turbie:

Options are limited in La Turbie. Choose to stay at [Hôtel Napoléon](#) or at a [Cosy Studio with garden](#). For more options, consider staying in [Menton](#) instead.

DanielaAzzipTrips' Conversions Optimierter Blogbeitrag

Wenn Sie ein Kinsta-Partner sind und in Ihrem Blogbeitrag die Sicherheit Ihrer Webseite behandeln, verlinken Sie auf unsere Seite über [sicheres WordPress-Hosting](#).

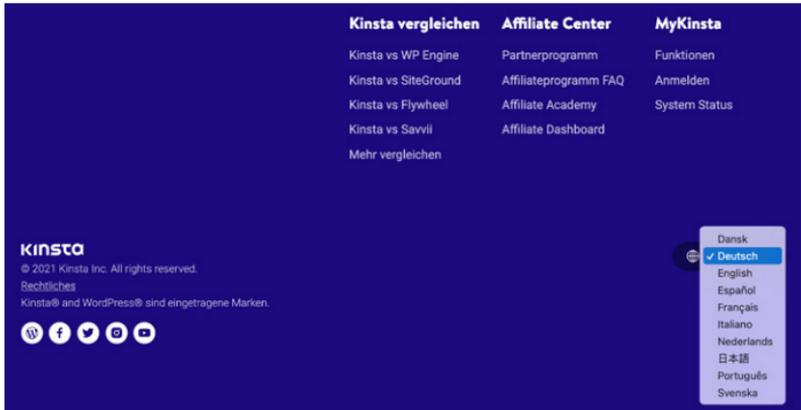


Kinsta's Landingpage über sicheres WordPress Hosting

Kinsta's Landing Page über sicheres WordPress-Hosting

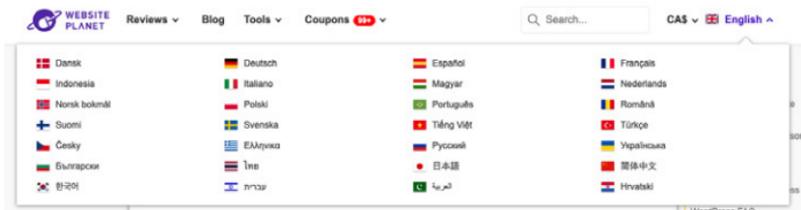
Daten zeigen, dass die Nutzer es vorziehen, in ihrer Muttersprache zu surfen und einzukaufen. Es ist wahrscheinlicher, dass Sie einen Affiliate-Verkauf erzielen, wenn Sie Nutzer auf eine lokalisierte Webseite leiten.

Bei Kinsta bieten wir unsere Inhalte auf [Englisch](#), [Spanisch](#), [Deutsch](#), [Französisch](#), [Italienisch](#), [Niederländisch](#), [Portugiesisch](#), [Dänisch](#), [Schwedisch](#) und [Japanisch](#) an. Sie können ganz einfach zwischen den Seiten wechseln, indem Sie das Sprachmenü unten rechts in unserer Fußzeile aufrufen.



Kinsta bietet seine Webseiten in vielen Sprachen an.

Ein weiteres Beispiel ist [Website Planet](#), das Inhalte in mehreren Sprachen veröffentlicht und über verschiedene lokalisierte Webseiten verfügt.



Die vielen Sprachen, die [Website Planet](#) ihren Lesern anbietet

Abgesehen von den Sprachen können Unternehmen auch unterschiedliche Webseiten für verschiedene Länder haben. [Amazon-Partner](#) sollten zum Beispiel wissen, dass kanadische Amazon-Nutzer auf [amazon.ca](#) einkaufen, während amerikanische Amazon-Nutzer auf [amazon.com](#) einkaufen. Dieser kleine Unterschied in der URL macht einen großen Unterschied in der Benutzererfahrung und in Ihrem Partnereinkommen.

Fügen Sie Handlungsaufforderungen (CTAs) zu Ihren Langformartikeln hinzu

[Langform-Artikel](#) sind Inhalte, die in der Regel 2000 Wörter oder länger sind. Diese Artikel ermöglichen es Ihnen, Themen zu vertiefen, sie lassen sich leichter an immerwährende Inhalte anpassen und werden oft häufiger geteilt als der durchschnittliche Beitrag.

Handlungsaufforderungen (CTAs) regen die Nutzer zur Interaktion auf Ihrer Webseite an. In der Regel bestehen sie aus verlinktem Text, Schaltflächen oder Bildern. Im Affiliate-Marketing leiten CTAs die Nutzer fast immer zu einer für die Conversion optimierten Landing Page.

Fügen Sie CTAs zu langen Inhalten hinzu, um die Conversion Möglichkeiten in Ihrem Artikel zu verteilen. Es ist eine bewährte Standard Praxis, einen CTA am Ende eines Artikels einzufügen. Wir empfehlen auch, einen am Anfang und einige in der Mitte des Artikels einzufügen, je nach Länge. Auf diese Weise erreichen Sie alle Leser, unabhängig davon, ob sie einen Abschnitt oder den gesamten Artikel lesen.

In diesem [Shout Me Loud-Artikel](#) optimiert der Affiliate-Vermarkter Harsh Agrawal die Conversions durch die Einbindung von zwei CTA-Schaltflächen. Eine in der Mitte des Artikels:

How About Kinsta Pricing?

When you are shopping for a quality managed WordPress hosting, pricing is usually one of the significant catches. Kinsta offers entry-level hosting for \$30 which allows 20K views in a month.

They offer various plans, and you should pick one based on:

- How many WordPress blogs/sites you want to host...
- How many views your blog is getting every month...
- How many PHP workers you need...

They offer *Starter*, *Business Plans*, *Enterprise Plans*, and *Custom Solutions*.

 [Check Kinsta's Entry-level Packages](#)

Eine CTA-Schaltfläche im [Blogbeitrag von Shout MeLoud](#)

Und eine weitere am Ende:

My suggestion for you is that if you ever find yourself in the same junction as I was a few years back when you have to pick a managed WordPress hosting which can guarantee the right hosting environment for your website/blog to grow, **pick Kinsta hosting**.

You will thank me for this advice.

 [Check out Kinsta Hosting](#)

[Shout Me Loud's Blogbeitrag](#)

Schauen Sie sich unseren Leitfaden an, [wie Sie in WordPress herausragende Langform-Artikel erstellen können](#).

Neue Händler zu altem Inhalt hinzufügen

Qualitativ gute, "alte" Inhalte haben viele große SEO-Vorteile. Da sie schon länger im Internet zu finden sind, können diese Inhalte [mehr organischen Suchverkehr erhalten](#) und vom Link-Sharing profitieren. Erhöhen Sie die Chance, Affiliate-Verkäufe zu generieren, indem Sie neue Händler zu Ihrem bestehenden Inhalt hinzufügen.

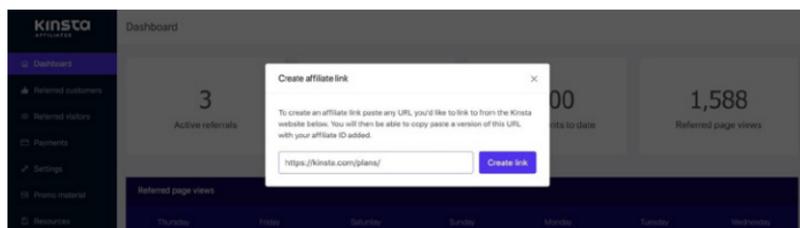
Und das ist noch nicht alles. Nutzen Sie diese Gelegenheit, um den [Inhalt des Artikels zu aktualisieren](#) und [fehlerhafte Affiliate-Links zu korrigieren](#). Aktualisieren Sie alte Zahlen und verlinken Sie auf Ihre neueren Inhalte und Conversion optimierten Landing Pages. Nicht nur Ihre Leser werden es zu schätzen wissen, sondern auch Google wird Ihre Webseite häufiger crawlen, was zu einer Verbesserung des Suchmaschinenrankings führen kann.

Tarnen Sie Ihre Partnerlinks

Affiliate-Links können langatmig und kompliziert sein und manchmal sogar beängstigend aussehen, besonders für technisch nicht versierte Nutzer. Diese Links bieten auch oft keine Informationen darüber, wo der Nutzer landet, wenn er darauf geklickt hat, was zu noch mehr Unschlüssigkeit führt.

Erstellen Sie saubere Partner-URLs mit [Link-Cloaking](#), um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass ein Nutzer auf Ihren Partner-Link klickt. Vergessen Sie nicht, auf der Seite Ihre [Partnerinformationen anzugeben](#), damit die Nutzer wissen, dass es sich bei Ihren Werbeaktionen um bezahlte Werbung handelt.

Natürlich sind Klicks nur die halbe Miete. Stellen Sie sicher, dass Ihre URLs zu den entsprechenden Conversion optimierten Landing Pages führen. Und verfolgen Sie Ihre Link-KPIs, um den Erfolg zu erfassen und Ihre Taktik bei Bedarf zu optimieren.



Benutzerdefinierte Affiliate-Links im Affiliate-Dashboard von Kinsta erstellen

Social Media Marketing

Genau wie eine Webseite sind die sozialen Medien eine weitere Plattform für Sie, um Ihr Publikum aufzubauen, Inhalte zu bewerben und mehr Aktionen für Ihre Partnerlinks zu erhalten. Maximieren Sie Ihre Bemühungen, indem Sie Ihre Inhalte für jede Plattform optimieren und deren einzigartige Tools optimal nutzen.

Bevor wir uns mit den verschiedenen Plattformen befassen, sei darauf hingewiesen, dass nicht alle Partnerprogramme die direkte Verlinkung in sozialen Medien erlauben. Einige bevorzugen es, dass Sie soziale Medien nutzen, um Besucher zu Ihrem Blog zu leiten, während andere die direkte Verlinkung nur auf bestimmten Plattformen erlauben. Lesen Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen Ihres Partnerprogramms oder sprechen Sie mit Ihrem Partnermanager, um zu erfahren, was Ihr Programm erlaubt.

Als Nächstes werden wir uns mit einigen Möglichkeiten befassen, wie Sie Ihre Bemühungen in den sozialen Medien optimieren können.

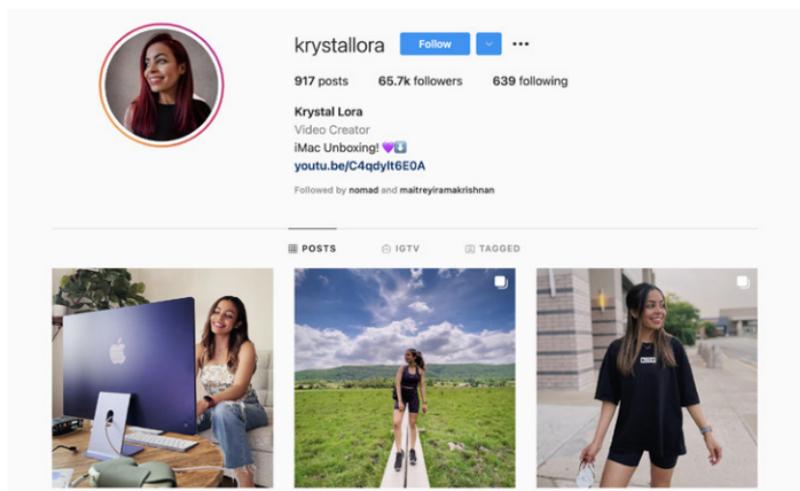
Unternehmensprofile verwenden

Viele Social-Media-Plattformen bieten die Möglichkeit, ein "Unternehmensprofil" zu erstellen. Wir empfehlen Ihnen, diese nach Möglichkeit zu nutzen, da sie mit Analysen ausgestattet sind, die nützlich sind, um den Erfolg eines Beitrags, die Demografie Ihres Publikums und mehr zu ermitteln.

In der Regel bieten sie auch die Möglichkeit, Anzeigen zu erstellen. Hinweis: Bevor Sie eine Anzeige erstellen, sollten Sie sich bei

Ihrem Partnerprogramm erkundigen, ob Anzeigen zulässig sind.

Unten sehen Sie das Instagram-Geschäftsprofil der Videoerstellerin und Affiliate-Vermarkterin [Krystal Lora](#).



[Krystal Lora's Instagram Geschäftsprofil](#)

Wiederverwendung Ihrer Inhalte auf verschiedenen Plattformen

Wir haben dies in KAPITEL 2 behandelt, aber es lohnt sich, es noch einmal zu wiederholen: Optimieren Sie Ihre Bemühungen, indem Sie Ihre Inhalte auf verschiedenen Plattformen wiederverwenden. Haben Sie ein Reel auf Instagram erstellt? Nutzen Sie es für TikTok. Oder zerschneiden Sie Ihr langes YouTube-Video in kürzere Schnipsel für Facebook. Die Möglichkeiten sind endlos.

In diesem Beispiel hat Bitcatcha einen Twitter-Thread mit [Inhalten aus einem Blogbeitrag](#) erstellt.



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

Here are the 5 simple steps to create a blog.



Read thread



1



1



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

1 Pick a niche



Ask yourself:

-What do you want to blog about?

-Is it a niche I'm passionate about?

-Is there enough audience interest in this niche?

Once you've picked your niche, it's time to start thinking names.



1



Bitcatcha @bitcatcha · May 26

2 Choose a blogging platform



You've probably heard of the most popular ones, such as self-hosted WordPress, Medium, and Wix.

New bloggers make the mistake of going for a free hosted blog platform like Tumblr or Blogger. The word 'free' may sound tempting, but there's a catch!



1



Ein Teil des [Twitter-Threads](#) von Bitcatcha

Monetarisieren Sie Ihre Videoinhalte, um zusätzliche Einnahmen zu erzielen

Wenn Ihre Followerschaft in den sozialen Medien wächst, können Sie mit Ihren Videos auf bestimmten Plattformen Geld verdienen. Wenn Sie diese Stufe erreicht haben, sollten Sie diese zusätzliche Einnahmequelle nutzen. Sie haben es sich verdient!

Hinweis: Die Förderungswürdigkeit und die Einzelheiten dieser

Programme ändern sich ständig. Die neuesten Informationen finden Sie auf den Webseiten der Plattformen.



WPCrafters YouTube-Kanal

YouTube-Partnerprogramm

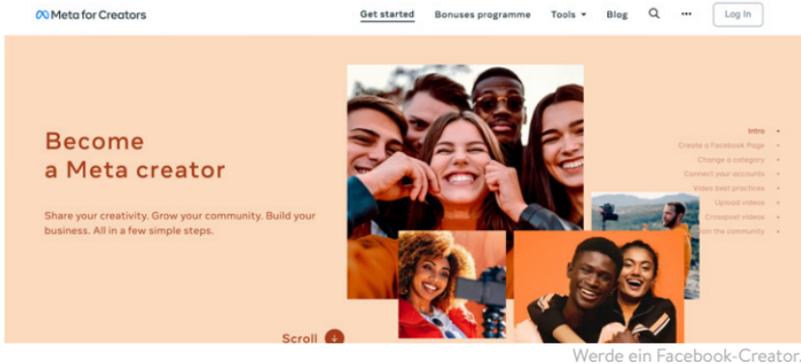
Dieses Programm bietet Schöpfern mehrere Möglichkeiten, Geld zu verdienen. Treten Sie dem [YouTube-Partnerprogramm](#) bei, um Zugang zu Werbeeinnahmen, Kanalmitgliedschaften, Merch-Regal, Super-Chat und Super-Stickern sowie YouTube Premium-Einnahmen zu erhalten.

Die Aufnahme in das Programm und seine verschiedenen Funktionen richtet sich nach Alter und Anzahl der Abonnenten.

Meta for Creators (früher Facebook for Creators)

Ähnlich wie bei YouTube können Sie Geld verdienen, indem Sie [Anzeigen in Ihre Videos](#) einfügen. Mit In-Stream-Anzeigen können Sie die Videos auswählen, die Sie monetarisieren möchten, und wo im Video sie eingefügt werden sollen: Pre-Roll, Mid-Roll und Bildanzeigen.

Hier finden Sie weitere Informationen darüber, wie Sie als [Facebook-Creator](#) beginnen können.



TikTok Creator Fund

Im Vergleich zu YouTube und Facebook befindet sich dieses Programm noch in der Anfangsphase. Außerdem ist es derzeit nur für Creators in bestimmten Ländern verfügbar.

Aber wenn Sie ein großes Publikum auf TikTok aufgebaut haben, kann der [TikTok Creator Fund](#) eine neue Möglichkeit sein, von Ihren Inhalten zu profitieren. Zurzeit basieren die Gelder auf den Ansichten, der Authentizität dieser Ansichten und dem Engagement.

Erstellen Sie eine Facebook-Gruppe oder treten Sie ihr bei

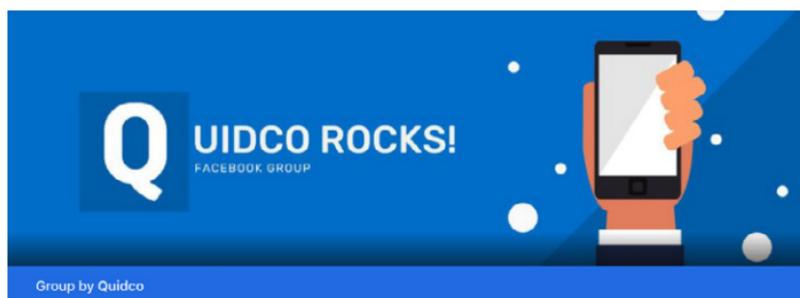
Affiliate-Marketing basiert auf dem Aufbau und der Entwicklung von Beziehungen. Das ist wichtig, denn eine wachsende Community bedeutet, dass mehr Menschen auf Ihre Inhalte aufmerksam werden, die Ihre Affiliate-Links enthalten.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie Facebook-Gruppen Sie beim Aufbau und der Entwicklung von Beziehungen unterstützen können.

Erstellen Sie eine private Facebook-Gruppe

Interagieren Sie mit Ihrer Community, indem Sie Fragen beantworten, relevante Blogbeiträge oder Videos verlinken und sich mit Gleichgesinnten austauschen. Dieser Gruppe kann jeder beitreten oder sie ist nur für ein bestimmtes Segment zugänglich - zum Beispiel für Mitglieder eines Online-Kurses, den Sie anbieten, oder für Abonnenten Ihrer E-Mail-Liste.

In diesem Beispiel nutzt die Cashback-Webseite [Quidco](#) ihre [Facebook-Gruppe](#), um mit ihrer Community in Kontakt zu treten, Tipps auszutauschen und Herausforderungen und Wettbewerbe zu veranstalten.



Quidco Rocks!

Private group · 10.0K members

[Quidco's Facebook-Gruppe](#)

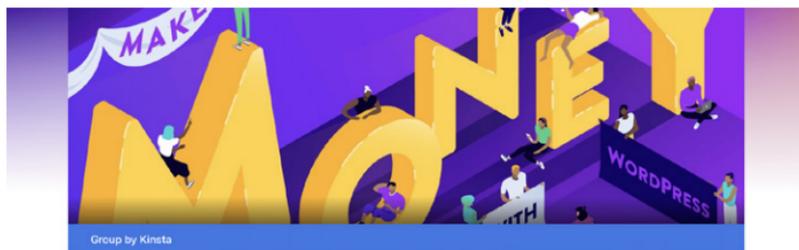
Treten Sie einer bereits bestehenden Facebook-Gruppe bei

Engagieren Sie sich in einer vorgefertigten Gruppe innerhalb Ihrer Nische, um Ihre Markenautorität aufzubauen.

Treten Sie der Facebook-Gruppe Ihres Partnerprogramms bei

Erfahren Sie mehr über Affiliate-Marketing und die Steigerung

Ihrer Umsätze. Bei Kinsta laden wir unsere Partner dazu ein, unserer Facebook-Gruppe “[Geld verdienen mit WordPress](#)” beizutreten. Hier posten wir regelmäßig Neuigkeiten von Kinsta und Tipps zum Affiliate-Marketing.



Kinsta's Facebook-Gruppe [Geld verdienen mit WordPress](#)

Wählen Sie die richtigen Kanäle für Ihr Zielpublikum

Bei der großen Anzahl an sozialen Plattformen auf dem Markt kann es schwierig sein, sich für eine zu entscheiden, mit der man sein Einkommen steigern kann. Unsere Empfehlung? Nutzen Sie Ihren Benutzernamen auf verschiedenen Plattformen, aber konzentrieren Sie Ihre Ressourcen auf die Plattformen, auf denen sich Ihr Publikum aufhält.

E-Mail Marketing

Bauen Sie Ihre Community mit [E-Mail-Marketing](#) auf. Sie können damit nicht nur neue Zielgruppen erreichen, sondern es ist auch eine weitere Möglichkeit, mehr Aufmerksamkeit auf Ihre wertvollen Inhalte zu lenken und dadurch mehr Affiliate-Verkäufe zu erzielen.

Wie wir bereits erwähnt haben, sollten Sie nicht nur Affiliate-Links in Ihren E-Mail-Inhalt einbauen. Bieten Sie stattdessen einen Mehrwert. Ermutigen Sie Ihr Publikum, auf verschiedene Artikel zu klicken, und leiten Sie es von dort aus mit Ihren Affiliate-Links weiter.

Im Folgenden geben wir Ihnen einige Tipps, wie Sie Ihr E-Mail-Marketing verbessern können.

Wählen Sie die richtige E-Mail-Marketing-Software (es ist nicht Ihr Host)

Die meisten WordPress-Hosts, darunter auch Kinsta, ermöglichen den einfachen Versand ausgehender E-Mails über ihre eigenen Server. Das ist großartig für ein paar E-Mails hier und da (z. B. zum Zurücksetzen von Passwörtern) und um Ihre Webseite zum Laufen zu bringen. Es gibt jedoch viele neue Plugins von Drittanbietern, die WordPress in eine vollwertige E-Mail-Marketinglösung verwandeln, die regelmäßig Tausende von E-Mails versendet.

Während an den Plugins selbst nichts auszusetzen ist, wird die Konfiguration, wie die Plugins E-Mails versenden, oft übersehen. Wenn Sie diese nicht korrekt einrichten, kann dies die Leistung Ihrer E-Mail-Kampagne beeinträchtigen und sogar die Fähigkeit, die Posteingänge Ihrer Zielgruppe zu erreichen.

Normalerweise ist ein [Hosting-Server nicht auch als E-Mail-Server gedacht](#). Stattdessen finden Sie hier einige Software Empfehlungen, die für den Versand von Newslettern, Ankündigungen, Einladungen und mehr nützlich sind:

1. [MailChimp](#)
2. [MailerLite](#) (in der Abbildung unten zu sehen)
3. [SendPulse](#)
4. [HubSpot](#)

Klicken Sie auf die obigen Links, um eine ausführliche Beschreibung jeder Software zu erhalten und zu erfahren, warum sie für Ihre Community und Ihr Budget geeignet sein könnte oder nicht.

therisingceo.

Jesse,

So happy to have you here!

I'm Amanda, a professional blogger & online business coach, Pinterest marketing expert and the founder of The Rising CEO. 🙌

Der [Rising CEO Blog](#) verwendet die E-Mail-Software von MailerLite. Sie sind auch eine [Tochtergesellschaft von MailerLite](#).

Aufbau einer starken Abonnentenliste

Ganz gleich, wie solide Ihre E-Mail-Marketingstrategie ist, ohne eine Abonnentenliste werden Sie nie die Früchte ernten.

Anfangs haben wir mit einer Anmeldebox auf der Webseite begonnen, die zwar zahlenmäßig nicht so gut funktionierte, dafür aber die engagiertesten Besucher anlockte. Da der Wert der investierten Zeit in die Erstellung des Newsletters mit der Größe des Publikums wuchs, begannen wir später mit der Einführung von Inhalts-Upgrades, die sich als viel attraktiver für die Leute erwiesen und unsere Listen wuchsen viel schneller. Ich würde die Listen richtig kennzeichnen, da die zweite Kohorte nicht so engagiert und interessiert an den kommenden Newslettern sein wird wie die erste, also sollten Sie sie vorher qualifizieren.



Ionut Neagu,
CEO bei [Themeisle](#), [@hackinglife7](#)

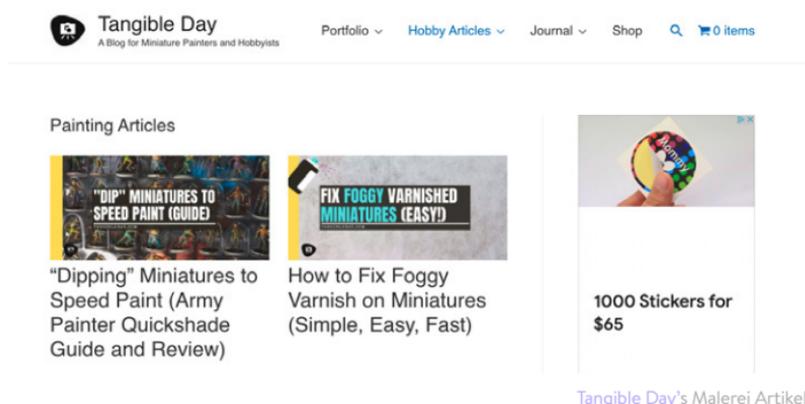
Hier sind ein paar einfache Möglichkeiten für den Anfang:

Ein Blog starten

Nutzen Sie Ihren Blog, um mehr [eingehende Leads](#) anzuziehen, Ihre Autorität zu erhöhen und Ihre SEO zu verbessern (mehr dazu im nächsten KAPITEL). Bieten Sie Ihren Besuchern mehrere Möglichkeiten, sich für Ihren Newsletter anzumelden.

Vermarkter, die Blogs für die Generierung von Leads und Anmeldungen nutzen, verzeichnen [im Durchschnitt 97 % mehr eingehende Leads](#) als diejenigen, die nicht bloggen. Das können wir bei Kinsta auch persönlich bestätigen. Sehen Sie sich die [SEO-Checkliste](#) an, mit der wir unseren Traffic in 12 Monaten um 123 % steigern konnten.

Hier ein Beispiel von [Tangible Day](#), einem Blog mit zahlreichen Artikeln über Hobbys, Spiele, Malerei, Fotografie, 3D-Druck und vieles mehr, alles für Miniaturmaler und Bastler. Diese Artikel führen zu organischem Traffic auf der Webseite, und der Blog verdient Geld, wenn Leser auf Partnerlinks klicken. Die Webseite enthält auch ein Formular, mit dem man sich für den Newsletter anmelden kann..

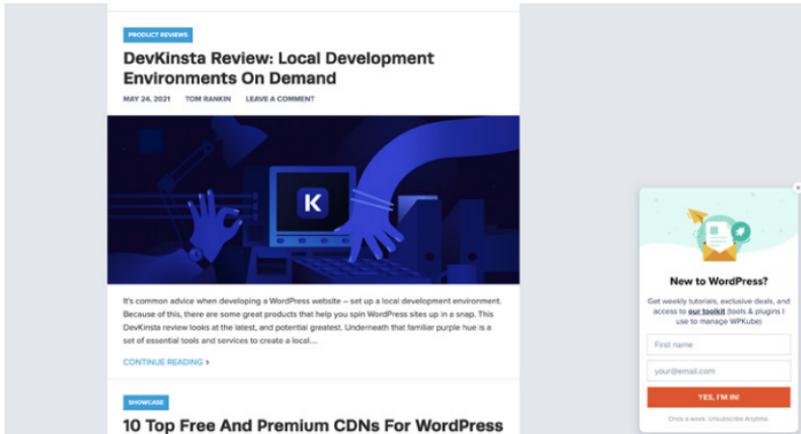


PS: Wenn Sie noch keinen Blog eingerichtet haben, empfehlen wir Ihnen [WordPress](#).

Opt-in-Formulare verwenden

Fügen Sie Opt-in-Formulare zu Ihrer Webseite hinzu. Ein Anmeldeformular für den Newsletter in der Fußzeile ist zwar gut, aber nicht jeder wird die Zeit damit verbringen, nach Ihrer Schaltfläche "Anmelden" zu suchen. Bringen Sie sie stattdessen zu ihnen.

So ermutigt [WPKube](#) Webseiten-Besucher, die durch ihre Webseite gescrollt haben, sich für ihren Newsletter anzumelden.

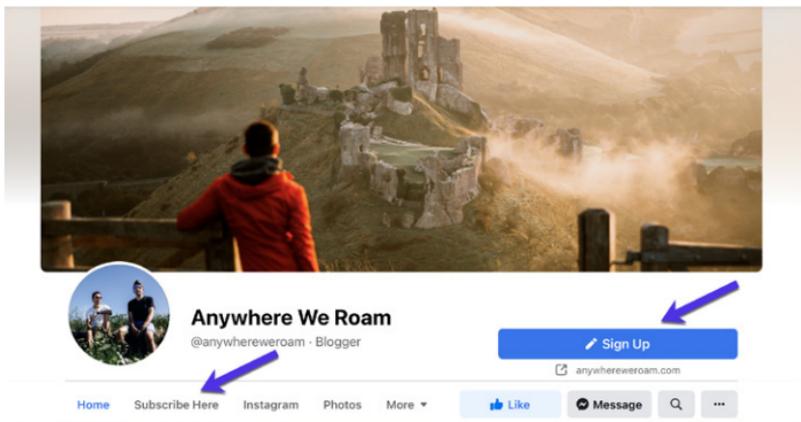


Ein E-Mail-Anmeldeformular von WPKube

Fügen Sie eine Newsletter-Anmeldung zu Ihren Social-Media-Kanälen hinzu

Nutzen Sie die sozialen Medien zu Ihrem Vorteil. Optimieren Sie Ihre Biografie, indem Sie einen Link zu Ihrem Newsletter einfügen und ihn regelmäßig bewerben.

Hier sehen Sie, wie die Reiseblogger und Affiliate-Vermarkter Mark und Paul von [Anywhere We Roam](#) ihren Newsletter auf ihrer [Facebook-Seite](#) bewerben.



Ein Anmeldeformular für den Newsletter auf der Facebook-Seite von [Anywhere We Roam](#)

Halten Sie Ihre Nachricht kurz und bündig

Fast die Hälfte der Verbraucher sagt, dass sie zu viele E-Mails erhalten. Die Chancen stehen gut, dass Sie das nachvollziehen können.

Während Blogbeiträge und Online-Artikel mit einer höheren Wortzahl auskommen, wollen Ihre E-Mail-Leser keine Mini-Romane lesen. Bringen Sie stattdessen einen Mehrwert, kommen Sie direkt auf den Punkt und verlinken Sie auf Ihre Artikel, um die Leser zum Kauf über Ihre Affiliate-Links zu animieren.

Entwerfen Sie die perfekte Betreffzeile

Wenn Sie die Betreffzeile falsch wählen, ist der Inhalt egal. 47 % der Leser entscheiden allein aufgrund der Betreffzeile, ob sie eine E-Mail öffnen oder nicht.

Wie bringen Sie Ihre Leser dazu, Ihre Nachricht zu öffnen? Eine Möglichkeit ist die “Nutzen, Logik oder Drohung”-Methode, bei der Sie einfach einen offensichtlichen Nutzen, eine Aussage des “gesunden Menschenverstands” oder einen “Verpassen Sie nichts”-artigen Inhalt anbieten.

Engagieren Sie sich bei Ihrem Publikum

Wie stellen Sie sicher, dass Ihre Leser Ihnen Aufmerksamkeit schenken? Geben Sie ihnen einen Grund, mit Ihnen zu interagieren, nachdem sie Ihre E-Mail gelesen haben. Stellen Sie ihnen zum Beispiel eine Frage oder verlinken Sie auf relevante Inhalte. Binden Sie Ihre Leser an Ihre Marke.

In diesem Beispiel bietet die Lettering-Künstlerin und Affiliate-Vermarkterin [Lauren Hom](#) ihren Lesern kreative Anregungen, Ressourcen und Arbeitsblätter.

SUBSCRIBE TO KICKSTART YOUR CREATIVITY



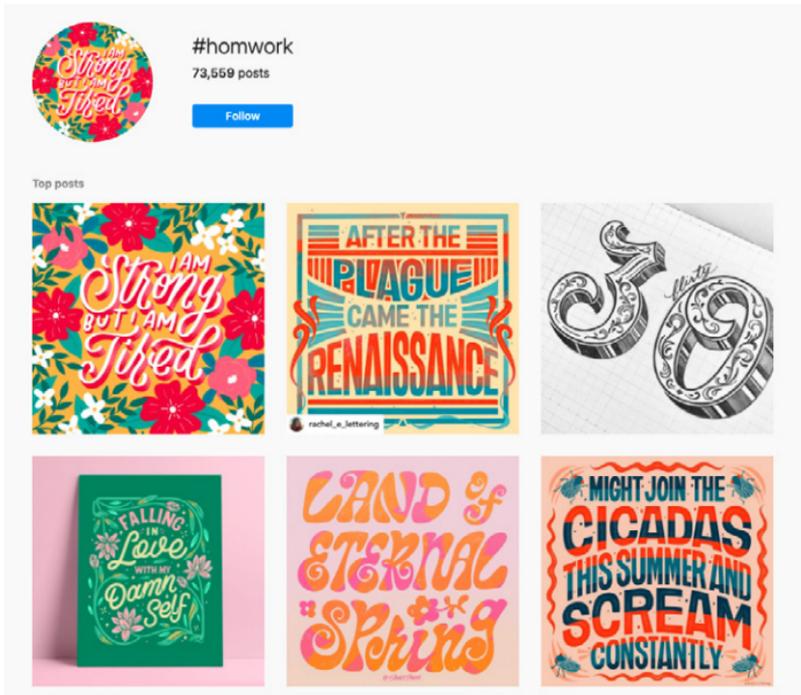
Join over 30,000 creative go-getters and receive access to my library of tutorials, worksheets and resources for designers & creative entrepreneurs!

Lettering-Künstlerin [Lauren Hom](#)'s Newsletter-Anmeldung

Hinzufügen von Social Sharing zu Ihren E-Mails

Machen Sie es Ihrem Publikum leicht, Ihre Botschaft zu teilen. Das ist ein einfacher Weg, um die Reichweite Ihrer Inhalte zu erhöhen und Autorität aufzubauen.

Wie im vorigen Abschnitt erwähnt, gibt Lauren Hom ihrem Publikum wöchentlich kreative Anregungen. Um den Kontakt zu ihren Lesern zu vertiefen, fordert Lauren sie auf, ihre Arbeiten auf Instagram zu teilen, sie zu markieren und den Hashtag #HOMwork zu verwenden. Lauren wählt dann ihre Favoriten aus und stellt sie in ihren Beiträgen vor.



Lauren Hom's Hashtag (#HOMwork) auf Instagram

Füge einen starken Aufruf zum Handeln ein

Jede E-Mail braucht eine starke und klare Aufforderung zum Handeln (CTA, Call to Action), um die Leser dazu zu bringen, eine bestimmte Aufgabe auszuführen. Untersuchungen zeigen, dass ein CTA die Klickrate **um über 370 %** erhöhen kann.

Möchten Sie, dass Ihre Leser einen bestimmten Blogbeitrag lesen? Geben Sie das in Ihrem CTA an. Möchten Sie, dass die Leser Ihre neueste Ressource herunterladen? Fügen Sie das in Ihre CTA ein.

Hier ist ein starker CTA in einer E-Mail von [Smart Passive Income](#), der die Leser ermutigt, sich für ihren Workshop zu registrieren:

Monetize Your Brand with Affiliate Marketing (Special Offer)



Purchase by Tuesday, June 1st at 9:00 PM Pacific and you'll receive \$120 off and get access to two premium workshops:

1. **Click & Convert** (retail price: \$99) which will teach you how to write effective headlines and subject lines that compel people to take action.
2. **Cash Flow Fundamentals** (retail price: \$99) where you'll get an in-depth look at the mechanics of cash flow in your business —the emotions involved, how to set up your bank accounts, what percentage of your cash goes where, and much more!

1-2-3 Affiliate Marketing will help you crack the code of monetization. In this course, you'll learn:

- How to choose and promote the right products and services that will serve the needs of your audience
- How to stay authentic (and legal), building trust with your audience
- Promotion strategies that will fit within your comfort level

REGISTER NOW ←

Ein CTA von [Smart Passive Income](#), der die Leser auffordert, sich für einen Workshop zu registrieren

Überwältigen Sie Ihre Abonnenten nicht

Die meisten bevorzugen es, mindestens einmal im Monat eine Werbe-E-Mail zu erhalten, und 15 % der Verbraucher gaben an, dass es sie nicht stören würde, jeden Tag eine zu erhalten. Der Sweet Spot liegt wahrscheinlich irgendwo in der Mitte und variiert je nach Branche, Zielgruppe und Inhalt.

Um Ihren Sweet Spot zu finden, beobachten Sie die Abmelderaten (erinnern Sie sich an die KPIs, die wir in KAPITEL 2 erwähnt haben?) nach jeder Kampagne und passen Sie Ihre Versandfrequenz entsprechend an. Eine andere Möglichkeit, herauszufinden, wie oft Ihre Zielgruppe von Ihnen hören möchte, ist, sie einfach zu fragen.

Es ist am besten, die Häufigkeit in der Nähe Ihres Anmeldeformulars anzugeben. Bei der Newsletter-Anmeldung von CodeinWP wird deutlich gemacht, dass die E-Mail wöchentlich versendet wird.

The CodeinWP Weekly Newsletter

JOIN OUR **EXCLUSIVE NEWSLETTER** FILLED WITH NEWS, RESOURCES AND INSIGHTS ON WORDPRESS AND BEYOND.

DELIVERED TO YOUR INBOX, FOR FREE, WEEKLY!

SUBSCRIBE NOW

[CodeinWP's](#) Newsletter-Anmeldung

Testen, messen und wiederholen

Ohne definierte Metriken und konsequente Nachverfolgung stagnieren Ihre Ergebnisse irgendwann, und Sie werden sich fragen, was schief gelaufen ist. A/B-Tests sind ein guter Ausgangspunkt, um herauszufinden, was bei Ihrer Zielgruppe am besten ankommt.

Sie können E-Mail-Kennzahlen auch in [Google Analytics](#) mithilfe von UTM-Tags verfolgen. Um Ihre Kampagne anzuzeigen, gehen Sie zu Akquisition > Kampagnen. Viele E-Mail-Marketing-Tools fügen auch automatisch UTM-Tags für Sie ein.

Unabhängig davon, welche Metriken Sie messen wollen, sollten Sie dies nicht nur einmal tun. Nachdem Sie Ihre Strategie angepasst haben, halten Sie an und messen Sie erneut. Ihre E-Mail-Marketingstrategie sollte immer weiterentwickelt werden.

Holen Sie sich die neuesten Tipps für das Wachstum Ihrer Webseite und Ihres Unternehmens direkt in Ihren Posteingang. Abonnieren Sie den kostenlosen wöchentlichen Newsletter von Kinsta.



Suchmaschinenoptimierung

Suchmaschinenoptimierung (SEO) bedeutet, dass Ihre Inhalte in den relevanten Suchergebnissen ganz oben erscheinen. Warum ist dies für Partner wichtig? Damit Sie mit Ihrem Blog Affiliate-Verkäufe machen können, müssen Sie dafür sorgen, dass Menschen Ihre Webseite besuchen.

Aber Google ist ein hart umkämpftes Pflaster, vor allem in bestimmten Nischen. Hier sind zum Beispiel ein paar Reiseblogs, die es bei unserer Suche nach “Ägypten-Reiseplan” auf die erste Seite geschafft haben. Bei über 10.600.000 Suchergebnissen braucht man eine Menge SEO-Kenntnisse, um ganz oben zu stehen.

<https://www.whereistheworld.ca> › [egypt-itinerary](#) ▼

[The Perfect Do-It-Yourself Egypt Itinerary for 5, 7 or 10 Days ...](#)

May 5, 2019 — During your **Egypt 10 Day Itinerary** start with 2 days in Cairo, head South to Aswan for 2 days, spend 3 days on your Nile cruise, and end with 3 ...

<https://www.bucketlistly.blog> › ... › Middle east › Egypt ▼

[2 Weeks in Egypt - The Ultimate Backpacking Travel Guide to ...](#)

Mar. 26, 2021 — Without further ado, let's begin! [Table of Contents](#). [Egypt Itinerary Map](#); [Egypt Travel Video](#); [Why Visit Egypt ...](#)

[Why Visit Egypt](#) · [What to Pack for Egypt](#) · [Egypt Two Weeks Itinerary](#)

<https://againstthecompass.com> › [traveling-egypt-itinerary](#) ▼

[Travel to Egypt \(3-week itinerary + Tips\) - Against the Compass](#)

Sep. 14, 2020 — Map of the 3-week **Egypt Itinerary** · Day 1 to 3 – Cairo · Day 4, 5 – Alexandria · Day 6, 7 – Port Said or City of Suez · Day 8, 9, 10 – Dahab and the ...

[Security issues](#) · [Scams in Egypt](#) · [1-week Itinerary](#) · [Day 1, 2, 3 – Cairo](#)

<https://goingawesomeplaces.com> › [10-day-egypt-itinerary](#) ▼

[10 Day Egypt Itinerary - Best of Egypt with Djed and Dahabiya ...](#)

May 17, 2021 — Classic Must-Do's in a 10 Day **Egypt Itinerary**.

<https://johnnyafrica.com> › [ultimate-one-two-week-egypt...](#) ▼

[The Ultimate One to Two Week Egypt Travel Itinerary - Johnny ...](#)

Jul. 16, 2018 — How many days do I need to spend in **Egypt**? · [Map of Itinerary](#) · [Egypt Two Week Itinerary Day by Day](#) · Day 1-2: [Egyptian Museum of Cairo](#) and ...

<https://www.cntraveller.com> › [gallery](#) › [classic-itinerary...](#) ▼

[Egypt: a classic itinerary by Condé Nast Traveller | CN Traveller](#)

Classic Itinerary: **Egypt** · The Pyramids. DAY ONE: CAIRO The Pyramids · Cairo. DAY TWO: CAIRO · Luxor. DAY THREE: LUXOR · Nile Cruise. DAYS FOUR-SIX: ...

<https://leaveyourdailyhell.com> › [egypt-itinerary](#) ▼

[The Only Egypt Itinerary You're Good to Need Post-Pandemic](#)

May 15, 2021 — Planning a post-Covid trip to Egypt? Put your 2021 **Egypt Itinerary** together here, from Cairo and the Pyramids of Giza, to Luxor and Aswan.

Google Suchergebnisse für "Egypt itinerary"

Wie Sie sehen können, kann die Verbesserung der Suchmaschinenoptimierung Ihrer Webseite dramatische Ergebnisse bringen.

Wir haben einen Blogbeitrag mit [58 Tipps, mit denen wir bei Kinsta den organischen Traffic in 12 Monaten um mehr als 123 % steigern konnten](#). Wir empfehlen Ihnen, einen Blick darauf zu werfen. Bis dahin finden Sie hier ein paar Tipps, die Sie in Ihren Affiliate-Inhalten umsetzen können.

Keyword-Recherche durchführen

Wenn es um WordPress-SEO geht, ist es wichtig, sich daran zu erinnern, dass Google immer noch ein Computer-Algorithmus ist. Keywords sind wichtig.

Optimieren Sie Ihre Inhalte mit einer [Keyword-Recherche](#). Der Trick besteht darin, ein gutes Keyword mit ausreichendem Suchvolumen zu finden, das nicht zu sehr umkämpft ist. Es gibt viele großartige Tools, die Ihnen dabei helfen. Ein paar unserer Favoriten sind [KWFinder](#), [SEMrush](#) und [Ahrefs](#).

Wenn Sie ein standortorientierter Affiliate-Vermarkter sind, könnte Ihr Inhalt einen SEO-Vorteil haben, da Keywords in anderen Sprachen viel weniger umkämpft sein können. Lesen Sie unseren ausführlichen [Leitfaden zur Mehrsprachigkeit](#) von WordPress, um die SERPs in anderen Sprachen zu dominieren.

Wenn Sie mehr Besucher haben wollen, müssen Sie "hilfreiche" Inhalte produzieren. Aber um es auf die nächste Stufe zu bringen, sollten Sie Inhalte rund um ein Keyword mit nachgewiesenem Suchvolumen erstellen. Das Gleichgewicht zwischen einer auf SEO basierenden Strategie und gut geschriebenen, einzigartigen Inhalten ist die geheime Soße für das Wachstum einer Webseite.



Daren Low,
Chefstrategie, [Bitcatcha.com](https://bitcatcha.com)

Verwenden Sie immer ein Fokus-Keyword

Wenn Sie einen Blogbeitrag schreiben oder eine Seite auf Ihrer WordPress-Webseite veröffentlichen, sollten Sie immer ein bestimmtes Keyword im Kopf haben. Verfassen Sie einen Beitrag nicht einfach nur, um mehr Inhalte zu veröffentlichen.

Legen Sie im [Yoast SEO-Plugin](#) das Fokus-Keyword fest, über das Sie schreiben möchten. Für diesen [Blogbeitrag über SEO](#) haben wir zum Beispiel das Fokus-Keyword "WordPress SEO" verwendet. Sie können sehen, dass Yoast SEO die Keyword-Dichte analysiert und meldet, dass sie ein wenig niedrig ist:

Analyse-Ergebnisse

^ Probleme (3)

- [Keyphrasendichte](#): Die Keyphrase wurde 38 Mal gefunden. Das ist weniger als das empfohlene Minimum von 55 Mal für einen Text dieser Länge. [Konzentriere Dich auf deine Keyphrase!](#)
- [Keyphrase in Zwischenüberschriften](#): [Verwende mehr Keyphrasen und Synonyme in deinen hierarchische höheren Zwischenüberschriften!](#)
- [Breite des SEO-Titels](#): Der SEO-Titel ist breiter als das sichtbare Limit. [Kürze ihn.](#)



^ Verbesserungen (2)

- [Image Keyphrase](#): Out of 87 images on this page, only 20 have alt attributes that reflect the topic of your text. [Add your keyphrase or synonyms to the alt tags of more relevant images!](#)
- [Länge der Meta-Beschreibung](#): Die Meta-Beschreibung ist länger als 156 Zeichen. Damit die vollständige Beschreibung sichtbar ist, [solltest du sie kürzen!](#)

^ Gute Ergebnisse (11)

- [Ausgehende Links](#): Gute Arbeit!
- [Images](#): Good job!
- [Interne Links](#): Es gibt genügend interne Links. Gut gemacht!
- [Keyphrase in der Einleitung](#): Vorhanden. Gut gemacht!
- [Verteilung der Keyphrase](#): Gut gemacht!
- [Länge der Keyphrase](#): Gut gemacht!
- [Keyphrase in Meta-Beschreibung](#): Die Meta-Beschreibung enthält die Keyphrase oder Synonyme. Gut gemacht!
- [Bereits verwendete Keyphrase](#): Du hast diese Keyphrase noch nie verwendet. Sehr gut!
- [Textlänge](#): Der Text enthält 14935 Wörter. Großartig!
- [Keyphrase im Titel](#): Die wortwörtliche Form der Keyphrase erscheint am Anfang des SEO-Titels. Gut gemacht!
- [Keyphrase im Permalink](#): Vorhanden. Gut gemacht!



Beispiel für ein Fokus-Keyword im Yoast SEO Plugin

Auch wenn die Keyword-/Keyphrase-Dichte kein Ranking-Faktor ist, kann sie dennoch hilfreich sein, wenn es darum geht, sicherzustellen, dass Ihr Inhalt Ihre Zielkeywords enthält.

Fügen Sie Ihr Fokus-Keywords in den ersten Absatz ein

Der erste Absatz eines Beitrags oder einer Seite ist sehr wichtig, da Google den Inhalt von oben nach unten durchsucht. Wenn es Ihr Keyword schnell findet, ist es wahrscheinlicher, dass es Ihren Artikel als relevant für das Thema einstuft.

Es geht auch darum, Ihre Leser von Anfang an richtig “in Szene zu setzen” und Ihre Absprungrate zu verbessern, indem Sie ihnen den Inhalt liefern, den sie erwartet haben.

Die Bloggerin Diana von [Adventures With Art](#) hat dies in einem Artikel über die Größenanpassung von Bildern in Canva einwandfrei umgesetzt. Der Artikel erscheint auf der ersten Seite der SERPs, wenn man nach der Größenanpassung von Bildern in Canva sucht, was für eine maximale Reichweite und Conversions Möglichkeit sorgt.

How to Resize a Document in Canva with the Free Version

This post may contain affiliate links

The free version of Canva has a lot of capabilities. It's an amazing, easy to use, free choice for designers. That said, one of the biggest features you lose by going with the free version as opposed to the Pro is being able to resize images. With the free version, you cannot change the size of your documents once you create them. There is a workaround though.

If you have the free version of Canva, there is a workaround for resizing documents that involves creating a new document of your desired size and copying and pasting the elements over from your old document to your new document.

Der Artikel von [Adventure With Art](#) enthält das Fokus-Keyword im ersten Absatz.

Denken Sie daran, dass Ihr Inhalt immer natürlich klingen und einen Sinn ergeben sollte. Arbeiten Sie Ihr Fokus-Keyword auf natürliche Weise in Ihre Einleitung ein, anstatt es aus SEO-Gründen einfach in den ersten Absatz zu packen.

Achten Sie auf die Anzahl der Wörter

Das alte Sprichwort "Content ist King" ist immer noch aktuell. Google und die Besucher lieben hochwertige Inhalte. Außerdem

ist es im Allgemeinen viel besser, [Inhalte in langer Form zu veröffentlichen](#), denn es hat sich immer wieder gezeigt, [dass sie auf den Ergebnisseiten der Suchmaschinen \(SERPs\) besser abschneiden](#).

Ein weiterer Vorteil von Long-Tail-Inhalten ist, dass Sie mit der Zeit nicht nur für Ihre Fokus-Keywords, sondern auch für verschiedene Long-Tail-Keyword-Varianten ranken werden.

Manchmal erstreckt sich dies auf Hunderte von populären Suchbegriffen und -sätzen. Der Traffic aus all den Long-Tail-Variationen, die Ihr Inhalt enthält, wird mehr sein als der aus Ihrem Hauptkeyword. Umfangreichere Inhalte sind ein Gewinn für beide Seiten.

Wenn Sie längere Inhalte erstellen, sollten Sie [Ankerlinks](#) einbauen, damit die Leser zu verschiedenen Teilen des Beitrags springen können. Hier ist ein Beispiel für einen Anker-Link in WP Buffs Blogbeitrag über [WordPress-Chatbots](#):

- [What Is a Chatbot?](#)
- [How Does a Chatbot Work?](#)
- [What Are the Benefits of Chatbots?](#)
- [What Is a Chatbot Used for?](#)
- [What Is the Best Chatbot Technology?](#)
- [8 of the Best Chatbots for WordPress in 2021](#)
- [Frequently Asked Questions](#)
- [Wrapping Up](#)

Ein Beispiel für Ankerlinks im Blog von WPBuff

Richtige Überschriften-Tags verwenden

Der Google-Crawler (Googlebot) überprüft HTML-Header-Tags wie H1, H2, H3 usw., um die Relevanz des Inhalts Ihrer Webseite zu ermitteln. Im Allgemeinen ist es am besten, ein einziges H1-Tag pro Beitrag oder Seite zu verwenden und darunter mehrere H2 und H3.

Stellen Sie sich dies als eine Hierarchie der Wichtigkeit vor. Der H1-Tag ist die wichtigste Überschrift und sollte Ihr Hauptkeyword enthalten. Weitere Überschriften könnten ebenfalls Ihr Keyword oder Long-Tail-Varianten davon enthalten. Ein Beispiel hierfür finden Sie in dem unten stehenden [Artikel des New York Magazine](#).

Andererseits sollten Sie Überschriften nicht missbrauchen. Sie sollten nur dazu dienen, Ihren Inhalt aufzuteilen, um ihn für die Besucher leichter lesbar zu machen, und nicht dazu, Keywords an prominenter Stelle auf Ihren Seiten unterzubringen.

The Best Planners for 2021, According to Productivity (and Stationery) Experts

By Maxine Builder and Dominique Pariso



Photo: Courtesy Retailer

Instead of an app or gadget that claims to jump-start your productivity, this year, you should consider investing in a good paper planner. There's plenty of research that shows how actually writing down your to-do list and schedule for the day — rather than typing it out on a laptop or your iPhone — makes you feel more engaged in the task at hand. But also, once the year is complete, a physical planner becomes an artifact, a time capsule, if you will, of all those momentous happenings from that calendar year. To find the best planners for 2021, we talked to 24 productivity experts, life coaches, and people who just love stationery (including a few Strategist

staffers) about their favorites, then culled our archives for standout styles we've written about before. Any of the 32 planners recommended below will surely go a long way to keep you on track this year, but to ensure you find the right one, we broke them down by how they're broken down — whether weekly, daily, or quarterly — and lead each section with the planners that got the most recommendations. The list concludes with a few truly customizable planners we heard about for those folks who relish in obsessing over every last detail.

Best weekly planners



Leuchtturm1917 Weekly Planner + Notebook Medium (A5)

\$24

~~\$29~~ now 14% off

We first heard about German stationery company Leuchtturm1917's weekly planner from self-described "planner power user" Perrin Drumm. As she writes, the planner's "hardback

Ein Beispiel für die Verwendung korrekter Header-Tags in einem [Artikel des New Yorker Magazine](#)

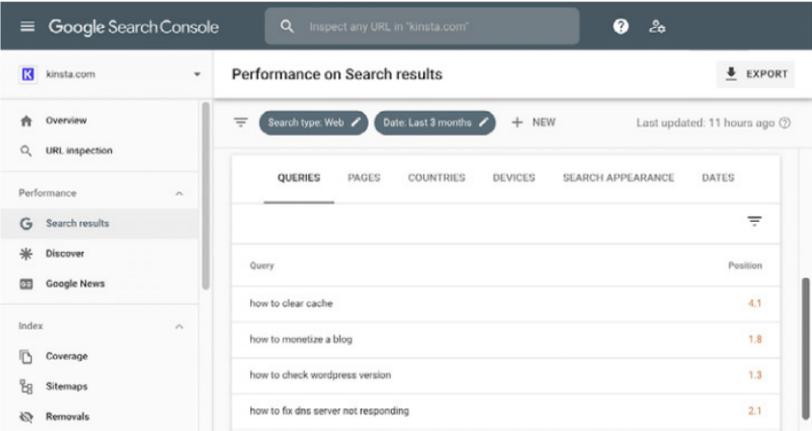
Verfolgen Sie Ihre Keyword-Rankings

Wir haben diese Metrik bereits in KAPITEL 2 erwähnt. Hier können Sie sie einsetzen.

Verfolgen Sie Ihre Keyword-Rankings, um die Fortschritte Ihrer Fokus-Keywords in SEO-Kampagnen zu überwachen. Wenn Sie Zeit für die Optimierung Ihrer Beiträge aufwenden, müssen Sie auch deren Fortschritte langfristig überwachen.

Eine großartige Strategie, mit der wir Erfolg hatten, besteht darin, Ihre Keywords zu überwachen, die auf der zweiten Seite der Google-Ergebnisse ganz oben erscheinen. Verbringen Sie einige Zeit damit, Inhalte und Bilder hinzuzufügen, Backlinks aufzubauen und andere Strategien anzuwenden, die wir in diesem Beitrag erwähnt haben. Das sollte helfen, diese Beiträge auf die erste Seite zu bringen.

Die [Google Search Console](#) eignet sich hervorragend, um herauszufinden, für welche Suchbegriffe Ihre Webseite bereits rankt, also gehen Sie zum Bericht Suchergebnisse.



The screenshot shows the Google Search Console interface for the domain kinsta.com. The main section is titled "Performance on Search results" and includes a search bar, filters for "Search type: Web" and "Date: Last 3 months", and a "NEW" button. The data is presented in a table with columns for "QUERIES", "PAGES", "COUNTRIES", "DEVICES", "SEARCH APPEARANCE", and "DATES". The table lists four queries with their corresponding positions:

Query	Position
how to clear cache	4.1
how to monetize a blog	1.8
how to check wordpress version	1.3
how to fix dns server not responding	2.1

Google Search Console Queries Bericht

Meta-Beschreibungen schreiben, um die Click-Through-Rate zu erhöhen

Meta-Beschreibungen haben keinen Einfluss auf Ihr WordPress-SEO, wenn es um Rankings geht, aber sie beeinflussen Ihre CTR. Eine [gut geschriebene Meta-Beschreibung](#) kann Nutzer dazu verleiten, auf Ihren Beitrag zu klicken, anstatt auf den darüber oder darunter liegenden in den SERPs.

Je höher die CTR, desto relevanter stuft Google Ihre Inhalte ein und desto höher wird Ihre Seite eingestuft.

Sehen Sie sich unsere [Videoanleitung](#) zum Hinzufügen von Meta-Beschreibungen in WordPress an:



Benennen Sie Ihre Bilddateien vernünftig und fügen Sie Alt-Text hinzu

Bilddateien sind wichtiger, als die meisten Webseiten-Besitzer wissen. Mit ein paar korrekten WordPress-SEO-Praktiken können Sie sowohl in den SERPs als auch in der Google-Bildersuche einen netten Schub erleben.

Um Ihr SEO zu verbessern:

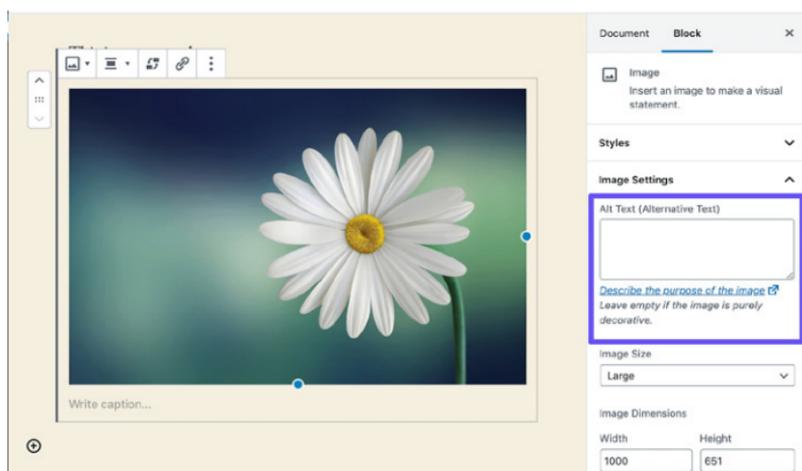
- Benennen Sie Ihre **Bilddateien** vor dem Hochladen in WordPress mit Worten, die sich auf Ihren Inhalt beziehen.
- Fügen Sie Bindestriche zwischen die Wörter in den Dateinamen der Bilder ein, damit Google sie lesen kann.
- Fügen Sie Ihr Fokus-Keyword ein, falls zutreffend, zumindest für Ihr Featured Image.
- Behalten Sie Ihre Dateinamen in Kleinbuchstaben, damit Ihre Bild-URLs sauber und einheitlich bleiben.

Alt-Text ist nicht nur für die Suchmaschinenoptimierung nützlich, sondern auch wichtig für die Zugänglichkeit der Webseite.

Alt-Text bezieht sich auf das Alt-Attribut oder den alternativen Text, der auf Bilder auf Ihrer Webseite angewendet wird. Alt-Tags werden von Bildschirmlesegeräten für sehbehinderte Nutzer verwendet und liefern zusätzlichen Kontext für Bilder. Sie werden auch von Suchmaschinen verwendet, um ein besseres Verständnis des Bildinhaltes und seiner Beziehung zum umgebenden Inhalt zu erhalten.

In WordPress können Sie Alt-Text hinzufügen, indem Sie ein Bild in Ihrer **Mediathek** auswählen oder im WordPress-Editor auf ein Bild klicken.

Im Block-Editor finden Sie das Feld Alt-Text (alternativer Text) auf der Registerkarte Block in der Seitenleiste unter Bildeinstellungen:



Hinzufügen von Alt-Text im Block-Editor

Evergreen Inhalte veröffentlichen

Evergreen Inhalte sind wichtig, wenn es um WordPress SEO und langfristigen organischen Traffic geht. Dieser Begriff bezieht sich auf Inhalte, die immer relevant sind, unabhängig davon, wann Sie sie lesen.

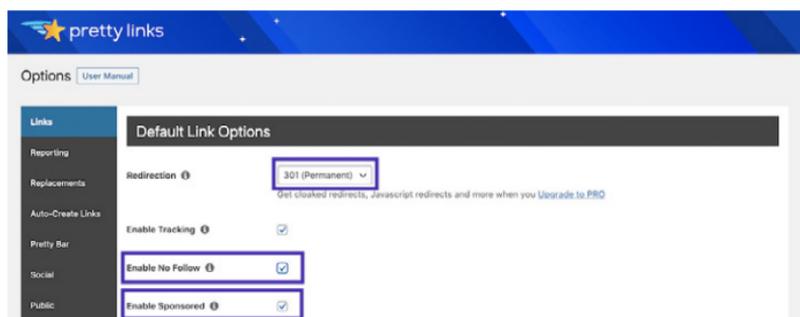
Das hat den Vorteil, dass man sie immer wieder teilen kann und so Backlinks und soziale Signale für sie aufbauen kann.

Gesponsertes Attribut in Partnerlinks hinzufügen

Mit Affiliate-Links können Sie Geld verdienen, aber leider sind sie bei Google meist verpönt.

Um Affiliate-Links sicher zu verwenden, sollten sie immer das Attribut “gesponsert” enthalten. Eine gute Möglichkeit, den Überblick über Ihre Affiliate-Links zu behalten und immer sicherzustellen, dass sie das Attribut “gesponsert” verwenden, ist die Verwendung eines Affiliate-Plugins wie [Pretty Links](#) oder [ThirstyAffiliates](#).

Pretty Links ermöglicht es Ihnen, einfache und kurze Affiliate-Links zu erstellen, die das Sponsored-Attribut enthalten und außerdem mit einer 301-Weiterleitung versehen sind. Gehen Sie zu Pretty Links > Optionen in Ihrem WordPress-Dashboard, um diese Einstellungen zu aktivieren:



Die Optionseite bei Pretty Links

Sie können den entsprechenden Weiterleitungstyp aus dem Dropdown-Menü auswählen und die Kontrollkästchen Nofollow und Gesponsert aktivieren, damit alle Ihre Partnerlinks die Attribute nofollow und sponsored enthalten. Durch das Hinzufügen des nofollow-Attributs wird sichergestellt, dass alle Suchmaschinen verstehen, dass es sich nicht um einen natürlichen Link handelt.

Händler Ressourcen

Die meisten Partnerprogramme werden von einem Team aus Vermarktern, Designern, Entwicklern und anderen Mitarbeitern unterstützt. Anstatt Ihr eigenes Material zu erstellen, um die Produkte oder Dienstleistungen des Händlers zu bewerben, sollten Sie einige der Inhalte nutzen, die bereits vorbereitet wurden.

Nutzen Sie die Marketing Ressourcen des Händlers

Viele [Partnerprogramme](#) bieten ihren Partnern Werbematerialien an, die sie ohne zusätzliche Kosten nutzen können. Dazu gehören Webseite-Banner, Verkaufsunterlagen, Logos und Nutzungsrichtlinien, E-Mail-Vorlagen, Beispieltexte für Produkte und vieles mehr.

Erhöhen Sie die Conversionsrate, indem Sie diese Bilder in Ihre Webseite einfügen und einen Hyperlink zu einer für die Conversion optimierten Webseite einfügen. Wenden Sie sich an den Koordinator des Partnerprogramms, um die beste Platzierung auf Ihrer Webseite zu besprechen.

Kinsta-Affiliates haben Zugang zu einer [Reihe von Webseiten-Bannern](#), die jeweils eine andere Funktion bewerben. Sie finden diese in Ihrem [Kinsta-Affiliate-Dashboard](#).

Generell sollten Sie sich über Partnerprogramme auf dem Laufenden halten, indem Sie deren [Partner-Blog](#) verfolgen.

AFFILIATE CENTER

Affiliate Akademie

Nutzen Sie unseren Affiliate-Akademie-Kanal, um Ihre Empfehlungen schnell zu steigern und mehr passives Einkommen zu erzielen. Wir stellen Ihnen ausführliche Anleitungen und fortgeschrittene Tipps zur Verfügung und interviewen die Top-Affiliate-Vermarkter der Branche.



21 bewährte Tipps zur Steigerung deiner Affiliate-Verkäufe im Jahr 2021

Entdecke 21 bewährte Tipps und Tricks, um deine Affiliate-Verkäufe im Jahr 2021 zu steigern. Wir haben Strategien sowohl für Merchants als auch für...



16+ Leistungsstarke Tipps und Tricks zur Steigerung deiner Kinsta-Affiliate-Verkäufe

Suchst du nach soliden Affiliate-Marketing-Tipps? Sieh dir diese bewährten Methoden an, um mit dem Kinsta-Affiliate-Programm mehr Affiliate-Provisi...



Was ist Affiliate Marketing und wie funktioniert es?

Willst du mit Affiliate Marketing beginnen, um passives Einkommen zu erzielen? Lerne, was Affiliate Marketing ist, wie du eine Webseite startest un...



Die vielen Möglichkeiten, ein erfolgreiches Affiliate-Marketing-Geschäft zu betreiben

Hast Du Mühe, mit Deiner Webseite Geld zu verdienen? Hier ist eine Zusammenfassung, wie das Affiliate-Marketing-Geschäft funktioniert und auf welche...



Affiliate Link Cloaking – Wie man es in WordPress macht (2 verschiedene Möglichkeiten)

Erfahre, wie man Affiliate-Link-Cloaking in WordPress einstellt, sowohl mit einem Premium-Plugin als auch ohne Plugin mit...



So verdienst Du mit einer Amazon Associates-Website Geld (Fallstudie)

Mit Deiner Amazon Associates-Website Geld zu verdienen, muss nicht kompliziert sein. Hier erfährst Du, wie Du die Keyword-Recherche durchführst und...

Kinsta's Partner-Akademie

Treten Sie Händler Community-Gruppen bei

Viele Marken bieten Räume an, in denen ihre Partner Ressourcen erhalten, andere Partner treffen und von Gleichgesinnten lernen können.

Bei Kinsta laden wir unsere Partner ein, unserer Facebook-Gruppe **“Geld verdienen mit WordPress”** beizutreten. Hier posten wir regelmäßig Kinsta-Neuigkeiten und -Updates, Affiliate-Verkaufstipps und Erfolgsgeschichten von bekannten Affiliate-Vermarktern.

Bewerben Sie Markenrabatte

Müssen wir noch mehr sagen? Deals und Rabatte sind ein wirksames Mittel, um Verkäufe zu fördern, insbesondere im Affiliate-Marketing. Je nach der Marke, mit der Sie zusammenarbeiten, können Sie Kampagnenziele, Zielgruppen, Werbetexte und Bildmaterial im Vorfeld eines Verkaufs erhalten.

Hinweis: Bei Kinsta haben wir einen anderen Ansatz für Rabatte. [Wir bieten keine Gutscheincodes an](#), da wir unsere Tarife nach der Qualität von Service und Support ausrichten. Wir verbieten unseren Partnern auch, unsere bestehenden Rabatte als Gutscheine, Angebote oder Sonderangebote zu bezeichnen.

Das bedeutet aber nicht, dass Sie bei unseren Hosting-Angeboten nicht sparen können. Wir bieten [zwei kostenlose Monate, wenn Sie ein Jahr im Voraus kaufen](#). Außerdem gewähren wir [gemeinnützigen Organisationen einen Rabatt von 15 %](#).

Fazit

Affiliate-Marketing ist eine großartige Möglichkeit, ein passives Einkommen zu erzielen. Aber wie bei vielen Online-Unternehmungen ist es nicht immer so einfach, wie es aussieht. Je strategischer Sie vorgehen, desto mehr werden Sie verdienen. Wir hoffen, dass die Tipps in diesem E-Book Ihnen auf Ihrem Weg zum Erfolg im Affiliate Marketing helfen!

Wenn Sie auf der Suche nach einem neuen Partnerprogramm sind, sollten Sie sich das [von Kinsta](#) ansehen! Wir bieten bis zu 500 \$ für jede Empfehlung und eine monatlich wiederkehrende Provision von 10 % auf Lebenszeit, was es zu einem der besten Angebote in der Hosting-Branche macht.

Finden Sie heraus, wie viel Geld Sie mit dem Partnerprogramm von Kinsta verdienen können.



Bringen Sie Ihren WordPress-Blog mit den Managed-Hosting-Diensten von Kinsta auf die nächste Stufe. Wir betreiben unsere Dienste mit modernster Geschwindigkeits- und Sicherheitstechnologie und nehmen den Support ernst. Was bedeutet das für Sie? Wir kümmern uns um Ihre Webseite, damit Sie sich auf die Steigerung Ihres Affiliate-Einkommens konzentrieren können.

Sehen Sie, warum Kinsta der richtige Hosting-Anbieter für Sie ist





KINSTA