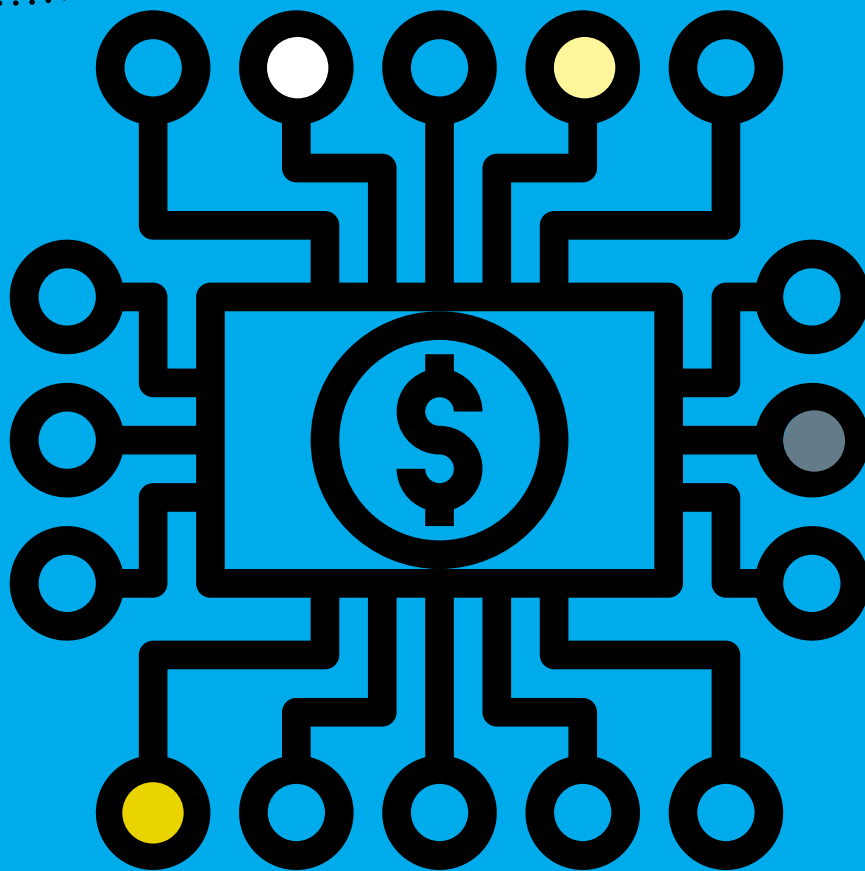


Affiliate Marketing Optimierungsleitfaden

Dank Optimierung noch mehr
Conversions & Provisionen



Inhalt

Optimierungsgrundlagen	3
Website- & Inhaltsoptimierung	5
Optimierung der Click-Through-Rate	7
Suchmaschinenoptimierung	9
E-Mail Marketing Optimierung	11
Social Media Optimierung	12
WordPress-Optimierung	15
Offenlegungen & Haftungsausschlüsse	16

Optimierungsgrundlagen



Verwende immer die korrekten Affiliate-Links. Manchmal werden Links falsch kopiert und eingefügt. Teste Links außerdem, um sicherzustellen, dass sie funktionieren; insbesondere Deeplinks. Ein Link funktioniert zum Beispiel nicht mehr, wenn er Teil einer zeitlich begrenzt verfügbaren Promotion war.



Promote mehrere Händler, um deine Absatzchancen zu steigern. Dadurch bist du außerdem nicht nur von einem oder einigen wenigen Händlern abhängig. Es ist wichtig, dass du deine Abhängigkeit reduzierst, da Händler ihre Programme und die Partnerschaft mit dir jederzeit einstellen können.



Promote Produkte und Services, die zu deiner Zielgruppe passen, um die Conversion-Rates und den Absatz zu maximieren. Das scheint dir vielleicht für selbstverständlich zu halten, manche Affiliates vermarkten jedoch Artikel, die nicht zu ihrer Zielgruppe passen. Zum Beispiel, wenn ein Reiseblogger Kryptobörsen promotet.



Promote Händler, die hohe Provisionsraten und lange Cookie-/Werbezeiträume anbieten, z. B. mind. 30 %, 100 USD und 30 Tage. Außerdem kannst du Partnerschaften mit Händlern eingehen, die wiederkehrende Provisionsraten von 20 % zahlen, um deinen monatlich wiederkehrenden Umsatz zu steigern. Wiederkehrende Provisionen sind ideal, um sich ein passives Einkommen aufzubauen.



Setze dein Auszahlungsminimum für Provisionen auf den niedrigsten Wert, um schneller bezahlt zu werden. Die niedrigsten Mindestauszahlungen liegen je nach Händler, Affiliate-Marketing-Software und Affiliate-Netzwerk bei 10 bis 50 USD.



Führe A/B-Tests für deine Texte und Inhalte, dein Website-Design und andere Website-Elemente aus, um zu erfahren, was bei deiner Zielgruppe und bei den Suchmaschinen am meisten Erfolg hat. Häufige Tests und strategische Updates wirken unterstützend auf die Conversion-Raten und den Absatz.



Website- & Inhaltsoptimierung

Erstelle eine Website. Viele Blogger und YouTuber haben Websites, einige Content Creator verwenden jedoch nur externe Plattformen wie Facebook, YouTube, LinkedIn und Medium. Diese Plattformen haben zwar ihre Vorteile, bieten jedoch auch Nachteile, wie zum Beispiel im Falle einer unerwarteten Kontroversierung oder -kündigung, was durchaus vorkommen kann. Kostenlose Angebote von Websites wie Google Sites, Blogger, Blogspot, Wix und WordPress.com sind sogar noch problematischer.

Externe Plattformen verfügen nur über begrenzte Features und werden mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit in Suchergebnissen angezeigt. Eine eigene Website bietet dir hingegen Eigentümerschaft, Kontrolle, Anpassungsoptionen und ein besseres Suchranking. Mit einer Website kannst du außerdem E-Mail-Adressen für den Listenaufbau erfassen, was beim Affiliate-Marketing von entscheidender Bedeutung ist.

Stelle sicher, dass deine Seiten und Inhalte leicht zu navigieren, einheitlich, strukturiert und benutzerfreundlich sind. Berücksichtige außerdem die Layouts, Formate, Stylings, Farben, Zwischenüberschriften und Inhaltsverzeichnisse deiner Seite, um die Klicks zu steigern und die Bounce-Raten zu reduzieren.

Überwältige deine Besucher nicht mit zu vielen beweglichen Elementen auf deiner Website. Manche Websites zeigen z. B. innerhalb von Nanosekunden Anmeldeformulare, Cookie-Einwilligungsleisten und Web Push Notification Pop-ups an. Das kann zu Verwirrung, einer schlechten Nutzererfahrung, langsamen Seitenladezeiten und erhöhten Bounce-Raten führen.

Überprüfe, wie deine Website/Inhalte angezeigt werden, wenn sie in den sozialen Medien wie Facebook, Twitter und LinkedIn gepostet werden. Zie-

he außerdem in Erwägung, Social Media Share-Buttons zu deiner Website hinzuzufügen, um zum Teilen der Inhalte anzuregen.

Füge eine Mindestanzahl an Affiliate-Links auf jede deiner Seiten ein. Ein oder zwei Affiliate-Links pro Seite werden deine Ziele nicht unterstützen. Zu viele Links wirken dagegen unnatürlich oder wie Spam. Zwischen 7 und 12 Affiliate-Links pro tausend Wörter ist ein guter Anfang.

Reduziere Unterbrechungen in deinen Inhalten, damit deine Besucher sich konzentrieren und zu Ende lesen können. Manche Blogger unterbrechen Inhalte beispielsweise mit Links zu anderen Artikeln, Inline-Anmeldeformularen und anderen Ablenkungen, welche die Leseerfahrung schmälern. Ablenkungen hindern Nutzer auch daran, Klicks auszuführen.

Verwende eine Rechtschreib- und Grammatik-App, um deine Texte zu verbessern und hochwertige Inhalte zu erstellen. Rechtschreibung, Punktsetzung und Grammatik wirken sich auch auf das Suchmaschinenranking aus. Sieh dir zum Beispiel Grammarly, Ginger, Hemingway Editor und capitalizemytitle.com an. Du kannst auch einen Freund oder Kollegen darum bitten, deine Inhalte zu lesen, und Vorschläge zu machen oder Fehler hervorzuheben.

Halte deine Inhalte relevant und aktuell, indem du alte Beiträge aktualisierst. Sieh dir deine älteren Beiträge ein- bis zweimal im Jahr an, um sicherzustellen, dass sie korrekte und aktuelle Informationen bieten. Manche Rezensionen über GetResponse erwähnen zum Beispiel immer noch unsere CRM-Funktion, die wir gar nicht mehr anbieten.

Optimierung der Click-Through-Rate

Verwende handlungsauffordernde Texte für deine Links und um sie herum, um die Klicks zu steigern. Einige Beispiele: Starte deine kostenlose Testversion, mehr erfahren, zur Teilnahme hier klicken, kostenloses Konto erstellen, jetzt registrieren und jetzt 40 % Rabatt sichern.

Visuelle Elemente führen oftmals zu mehr Klicks als nur Text. Setze visuelle Elemente wie Anzeigenbanner und CTA-Buttons ein.



Stelle sicher, dass deine Links aktiv und aktuell sind. Wenn ein Händler zum Beispiel offline geht oder sein Programm oder seine Partnerschaft mit dir beendet, solltest du deine Links so schnell wie möglich aktualisieren. Dasselbe

solltest du auch für Links tun, die auf abgelaufene Promotionen, Coupons und Verkaufsveranstaltungen verweisen.

Überprüfe deine monatlichen Performance- und Provisionsberichte. Du solltest regelmäßig die Händler, Produkte, Affiliate-Links, Landing Pages etc. mit der besten Performance identifizieren und priorisieren.

Deeplinks sind ein Affiliate-Link auf eine bestimmte Seite auf der Get-Response Website. Erstelle Deeplinks und experimentiere damit, Traffic auf verschiedene Seiten zu lenken, wie unsere Preis-, Funktions- und Registrierungsseiten. Indem du deinem Traffic genau das bietest, was dieser möchte, steigertest du deine Click-Through-Raten, deinen Absatz und deine Provisionen.

<https://www.getresponse.com/start-free-trial?a=youraffiliateID>

Suchmaschinenoptimierung

Sieh dir von Zeit zu Zeit die Google Suchmaschinendokumentation und Artikel an, um die aktuellsten Best Practices zu implementieren. Erledige dies auch für die anderen Suchmaschinen, die du nutzt, wie zum Beispiel Bing, Yandex und Yahoo. Autoritative Websites wie das Search Engine Journal (SEJ) und Moz bieten auch wertvolle Einblicke. Schließlich gibt es viele kostenlose Online-Kurse zum Thema Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, SEO).

Behalte die monatliche Performance deiner Website im Blick mit Tools wie Google Analytics, der Google Search Console und den Bing Webmaster Tools. Verbessere dann anhand der Daten und Einblicke deine Inhalte und deine Wettbewerbsfähigkeit.

Optimiere deine Website und deine Inhalte für Mobilgeräte. Eine mobilorientierte Indexierung bedeutet, dass Google überwiegend die mobilen Seiten einer Website für das Indexing und Ranking einsetzt. Es ist daher weniger wichtig, sich auf die Inhalte und das Erscheinungsbild von Desktop-Inhalten zu konzentrieren.

Überwache deine Core Web Vitals (CWVs) in der Google Search Console und verbessere diese. Der Core Web Vitals Bericht zeigt dir die Performance deiner Seiten auf Basis verschiedener Webseiten-Geschwindigkeitsmetriken. Seitengeschwindigkeiten und Ladezeiten werden für Google immer wichtiger, weil sie sich auf die Nutzererfahrung auswirken. Natürlich möchten Nutzer nicht lange warten müssen, bis sie Inhalte konsumieren können.

Verlinke auf seriöse und angesehene Websites, um deine Glaubwürdigkeit und deine Rankings zu verbessern. Entwickle außerdem eine interne Linkstrategie, um die SEO-Vorteile zu nutzen.

Interne Links sind wichtig, weil Google so deine Website besser verstehen und ihr Ranking verbessern kann. Indem du Google Links mit einem beschreibenden Ankertext bereitstellst, weist du darauf hin, welche Seiten deiner Website wichtig sind und welche Inhalte sie aufweisen. Interne Links sind außerdem zuträglich für die Nutzererfahrung und können das Engagement verbessern

- Moz dazu

Erhöhe die Anzahl der Links auf deine Website Beim Linkaufbau bringst du andere Websites dazu, auf Seiten deiner Website zu verlinken, damit diese ein besseres Google-Ranking erzielen.

Strukturiere deine Daten, um reichhaltige Ergebnisse zu erhalten. Reichhaltige Ergebnisse heben wichtige Informationen hervor und helfen Suchmaschinen dabei, den Zweck einer Seite so genau wie möglich zu verstehen. Beispiele für Rich-Snippet-Ergebnisse sind Karussell-, FAQ- und Bewertungsseiten.

E-Mail Marketing Optimierung

Füge E-Mail Marketing zu deinen Affiliate-Marketingbemühungen hinzu. Die besten Affiliates setzen E-Mail Marketing ein, um Beziehungen aufzubauen, Newsletter zu versenden, Marketingkampagnen auszuführen, Waren zu vermarkten und zu verkaufen, Inhalte zu verbreiten, Webinare/Events zu promoten, das Social Media Engagement zu steigern und noch viel mehr.

Erweitere deine Autoresponder Sequenz um mehr E-Mails. Viele Affiliates begrenzen ihre E-Mail-Sequenzen auf drei bis fünf E-Mails. Du kannst dies jedoch auf so viele E-Mails ausweiten, wie du möchtest – natürlich, ohne mit Spam verwechselt zu werden. Du kannst zum Beispiel eine Autoresponder-Sequenz über 2 Jahre erstellen, die aus 24 E-Mails besteht, die monatlich versendet werden.

Sieh dir deine E-Mail Marketing Performance-Berichte an, um Verbesserungen vorzunehmen. Öffnungen, Klicks, Abmeldungen und Beschwerden solltest du regelmäßig analysieren. Besuche die GetResponse Ressourcenseite für Blogs, Leitfäden, Videos, Benchmarks und mehr für E-Mail Marketing Strategien und Einblicke.

Führe A/B-Tests für Newsletter- und Kampagnenelemente wie Betreffzeilen, Titel und Inhalte aus. So kannst du nachvollziehen, was bei deiner Zielgruppe gut ankommt. Du kannst auch A/B-Tests für deine Opt-in- und Anmeldeformulare ausführen.

Social Media Optimierung

Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube und andere Social Media Plattformen ermöglichen es Milliarden von Nutzern, Inhalte hochzuladen und zu posten, darunter Texte, Bilder, Videos und Links. Außerdem verwenden **viele Affiliates ein Standardformat für das Posten von Inhalten, einschließlich eines Titels, Textkörpers, Hashtags, Affiliate-Links und Medien.**

Titel Das Ziel deines Titels ist es, die Aufmerksamkeit des Nutzers zu erregen. Damit fällst du in einer umkämpften Inhaltslandschaft auf. Einige Marketer fügen Emojis in ihre Titel ein, damit sie sich noch mehr hervorheben.

Textkörper Der Textkörper deines Beitrags kann lang oder kurz sein. Das hängt davon ab, wie einflussreich der Text sein soll und ob du ihn für das Softselling einsetzen möchtest. Deine Inhalte sollten aufregend sein und den Nutzer dazu animieren, weiterzulesen.

Einen Call-to-Action (CTA) findet man für gewöhnlich am Ende eines Beitrags, um Nutzer darauf hinzuweisen, welchen Schritt sie als nächstes ausführen sollten. Beispiele: jetzt teilnehmen, heute noch anmelden, für weitere Details hier klicken und mehr erfahren.

Hashtag Mit einem Hashtag kannst du die Sichtbarkeit und Auffindbarkeit deines Inhalts verbessern. Nutzer suchen oder folgen Hashtags, wodurch ihnen dein Inhalt angezeigt wird. Die optimale Anzahl an Hashtags für einen Beitrag hängt von der Plattform ab. Laut Hootsuite, einer top bewerteten Social Media Management-App, reichen ein bis zwei Hashtags für Twitter und Facebook aus, wobei auf Instagram fünf bis zehn eingesetzt werden können.

Recherchiere und experimentiere, um herauszufinden, was am besten funktioniert.

- Verwendung von Hashtags: Eine simple Kurzanleitung für jedes Netzwerk von Hootsuite
- Verwendung von Hashtags: Wie viele, die Besten und wo du sie einsetzen solltest von Buffer

Affiliate-Link Ein Affiliate-Link ist ein Standardzusatz zu einem Beitrag und die Art, wie du Geld verdienen wirst. Deshalb solltest du darauf achten, nur Links hinzuzufügen, die relevant und hilfreich sind. Überlege auch, welche deine erfolgreichsten Affiliate-Partnerschaften sind und priorisiere diese Links.

Wie bei Hashtags muss bei der Anzahl der Links die richtige Balance getroffen werden. Die Anzahl der Links hängt von der Länge deines Beitrags ab, zwei bis zehn Links reichen normalerweise jedoch aus.

Mehr Links könnten als Spam, irreführend oder unaufrichtig angesehen werden, was sich negativ auf den Status und die Glaubwürdigkeit deiner Plattform auswirken könnte. Die Plattformen sprechen möglicherweise sogar Warnmeldungen aus oder lassen dein Konto bei verdächtigem Verhalten sperren. Sei also vorsichtig bei der Entscheidung, welche und wie viele Links du zu deinen Beiträgen hinzufügst.

Überlege dir, wohin du Nutzer mit deinen Links weiterleiten möchtest, also z. B. zum Händler/Werbetreibenden oder zu deinem Inhalt, Blog oder Video. Beide Ansätze sind legitim, je nach deinen Zielen.

Medien Medien bestehen aus Bildern, Videos und GIFs. Medien können

einen Beitrag hervorstechen lassen, da ein Bild oder Video im Vergleich zu Text mehr Wirksamkeit hat. Viele Social Media Plattformen hängen automatisch die Medien eines Beitrags an ihn an. Nutzer können oftmals jedoch auch die Bilder hochladen, die sie verwenden möchten.

YouTube ist eine videobasierte Social Media Plattform, die sich von Facebook, Twitter und anderen Plattformen unterscheidet. Das Hinzufügen von Affiliate-Links erfordert deshalb andere Strategien. Affiliate-Marketer können Links zu den folgenden Bereichen hinzufügen:

- Über-Seiten
- Community-Seiten
- Videobeschreibungen
- Videokommentare
- Infokarten*

* Lies dir [YouTube-Richtlinien](#) zur Verwendung von Links mit Infokarten durch.

Aufbau eines effektiven und engagierenden Affiliate-Beitrags.



Der Titel informiert klar über den Inhalt des Beitrags

Die Botschaft/das Thema wird innerhalb der ersten 60 bis 160 Zeichen erklärt

Informationen werden mithilfe von Zahlen oder Aufzählungszeichen strukturiert

Es gibt einen Handlungsaufwurf

Das Bild erweckt Aufmerksamkeit

WordPress-Optimierung

WordPress.org-Nutzern stehen Tausende von Plugins zur Verfügung, wobei einige besonders hilfreich für das Affiliate-Marketing und die Website-Optimierung sind. Ein Nachteil von Plugins ist, dass sie die Ladezeiten von Seiten verlängern können, was sich negativ auf die SEO auswirkt. Um deine Website optimiert und sicher zu halten, sollten deine Themes und Plugins immer aktuell sein. WordPress ermöglicht die automatische Aktualisierung von Themes und Plugins.

ThirstyAffiliates bietet Bloggern die Tools, die sie für eine Monetarisierung ihrer WordPress-Websites mithilfe des Affiliate-Marketings benötigen. Es unterstützt eine effiziente Linkverwaltung sowie Cloaking, sichere Redirects, Performanceberichte und mehr.

Der Broken Link Checker überwacht und testet interne/externe Links auf deiner Website und überprüft, ob sie defekt sind. So kannst du nicht funktionsfähige Links beheben, um die Nutzererfahrung und SEO zu verbessern.

Redirection ist der beliebteste Redirect-Manager für WordPress. Du kannst ganz einfach 301-Redirects verwalten, 404-Fehler im Auge behalten und allgemeine Probleme deiner Website beheben. So kannst du Fehler reduzieren und dein Website-Ranking verbessern.

Yoast SEO ist das meistgenutzte WordPress SEO-Plugin, das bereits Millionen von Menschen wie dir dabei geholfen hat, immer einen Schritt voraus zu sein. Es ist vollgepackt mit Funktionen, die Besuchern und Suchmaschinen dabei unterstützen, das Beste aus deiner Website herauszuholen.

Site Kit ist das offizielle WordPress-Plugin von Google für Einblicke in die Art und Weise, wie Besucher deine Website finden und nutzen. Es bietet verlässliche, aktuelle Einblicke aus mehreren Google-Produkten direkt über das WordPress-Dashboard – leicht zugänglich und kostenlos.

Offenlegungen & Haftungsausschlüsse

Mit einer Offenlegung machst du Fakten oder Informationen der Öffentlichkeit zugänglich. Offenlegungen helfen Menschen dabei, informierte Entscheidungen zu treffen, und unterstützen einen fairen und ehrlichen Marktplatz.

Du solltest Offenlegungen einsetzen, um Transparenz in Bezug auf deine Affiliate-Marketingaktivitäten zu bieten; verwende z. B. den Hashtag „Anzeige“ in Tweets, die Affiliate-Links enthalten. Zusätzlich legen viele Blogger den Einsatz von Affiliate-Links auf ihren Websites offen, während YouTuber am Ende ihrer Videobeschreibungen Offenlegungen einfügen, wie z. B.:

“Offenlegung: Mein Kanal und meine Videos enthalten Affiliate-Links. Wenn du auf einen dieser Links klickst und einen Einkauf tätigst, verdiene ich möglicherweise eine Provision, ohne dass dadurch Mehrkosten für dich entstehen. Kaufe nur Produkte und Services, die für dich von Vorteil sind. Vielen Dank für deine Unterstützung”

Ein Haftungsausschluss ist ein Statement, bei dem etwas Bestimmtes bestritten wird, in erster Linie deine Verantwortung in einer Angelegenheit. So fügen z. B. viele YouTuber, die sich mit Medizin- oder Finanzthemen beschäftigen, Haftungsausschlüsse in ihre Beschreibungen ein, um sich vor möglichen Beschwerden oder Gerichtsverfahren zu schützen.

Stelle sicher, dass deine Offenlegungen und Haftungsausschlüsse gut sichtbar und eindeutig sind. Je mehr dir deine Zielgruppe vertraut, desto mehr werden sie aufgrund deiner Inhalte und Empfehlungen in Aktion treten. Bitte lies dir die [FTC-Richtlinien](#) durch, in denen du Richtlinien für das Affiliate-Marketing und Best Practices für Websites und Social Media findest.

Lass uns wissen, wenn es noch etwas gibt, das du gerne näher untersucht haben möchtest. Schreibe uns eine E-Mail an gr-affiliates@cs.getresponse.com mit dem Betreff „Affiliate Optimierungsleitfaden“.



Fragen?

gr-affiliates@cs.getresponse.com

getresponse.com/affiliate-programs

