

Wie Du mit Deinem Blog Geld verdienen kannst



Die wichtigsten und attraktivsten
Verdienstmöglichkeiten

Susanne Braun



Inhalt

| | |
|---|----|
| Vorwort..... | 3 |
| Die besten Einnahmemöglichkeiten im Überblick..... | 4 |
| Bezahlte Blogposts und Linkverkäufe..... | 5 |
| Pay-per-Click- bzw. TKP-Werbung..... | 6 |
| Weitere Einnahmemöglichkeiten online..... | 7 |
| Geld verdienen mit Affiliate-Marketing..... | 8 |
| Was bedeutet Affiliate-Marketing?..... | 8 |
| Provisionsmodelle im Affiliate-Marketing..... | 9 |
| Weitere entscheidende Erfolgsfaktoren: Stornoquote und Conversion Rate..... | 11 |
| Was sind Affiliate-Netzwerke, ihre Vor- und Nachteile..... | 11 |
| Die wichtigsten Affiliate-Netzwerke..... | 14 |
| Inhouse-Partnerprogramme: auxmoney..... | 17 |
| Inhouse-Partnerprogramme: finanzen.de..... | 19 |
| Das Partnerprogramm von Amazon.de..... | 22 |
| 5 Tipps, wie du mit dem Amazon Partnerprogramm Geld verdienen kannst..... | 26 |
| Nachteile von Affiliate-Marketing..... | 29 |
| Geld verdienen mit PPC-Anbietern..... | 30 |
| Geld verdienen mit Google AdSense..... | 30 |
| Deine Anmeldung bei Google AdSense..... | 32 |
| Geld verdienen mit Linkverkauf..... | 34 |
| Anbieter von Blogmarketing..... | 34 |
| Das Verfassen von Sponsored Posts anbieten..... | 37 |
| Geld verdienen mit Bannernetzwerken..... | 39 |
| Geld verdienen mit dem Verkauf von digitalen Produkten..... | 40 |
| Verkaufsplattformen für digitale Produkte..... | 40 |
| Geld verdienen mit VG Wort..... | 43 |

VORWORT

Dieses Ebook ist entstanden aus zahlreichen Artikeln, die ich in den vergangenen Jahren auf meinem Geld-online-Blog veröffentlicht habe.

Die verschiedenen Beiträge habe ich zum Teil aktualisiert und mit Zusatzinformationen erweitert.

Auf www.geld-online-blog.de schreibe ich über Geldverdienen online und selbständiges sowie erfolgreiches Arbeiten im Internet.

Zu den großen Themen gehören u. a. Affiliate-Marketing, Social-Media-Marketing, Online-Tools, Traffic-Generierung, Geschäftskonzepte und Existenzgründung online sowie verschiedene Einnahmemöglichkeiten.

Ich hoffe, du findest in diesem Gratis-Ebook ein paar nützliche Tipps zum Umsetzen und Testen für deinen eigenen Blog.

Viel Spaß beim Lesen und Umsetzen!

A handwritten signature in cursive script that reads "Susanne Bräuer". The ink is dark and the signature is fluid and personal.

DIE BESTEN EINNAHMEMÖGLICHKEITEN IM ÜBERBLICK



Nachfolgend findest du die erfolgreichsten Einnahmequellen für Blog- und Website-Besitzer vor. Einige davon nutze ich selbst.

Manche Monetarisierungsmöglichkeiten lohnen sich mehr als andere, daher kann ich nur jedem empfehlen, immer wieder zu testen, ob sich beispielsweise das eine Affiliate-Programm mehr lohnt als das andere, an welcher Stelle im Blog die am häufigsten angeklickten Google-AdSense-Anzeigen zu platzieren sind usw.

Ich führe auf dieser Seite die empfehlenswertesten Einnahmequellen thematisch gruppiert der Reihe nach auf und erwähne deren Vorteile.

Affiliate-Marketing

Mit **Affiliate-Marketing** lassen sich recht gute Einnahmen umsetzen. Vor allem dann, wenn der Blog schon etwas bekannter ist und von den Lesern als seriös und vertrauenswürdig eingestuft wird.

So können sich Produkt- oder Dienstleistungsempfehlungen über die entsprechenden Partnerprogramme schon rechnen. Nachfolgend liste ich empfehlenswerte Affiliate-

Netzwerke und Standalone-Partnerprogramme auf, mit denen sich die besten Umsätze erzielen lassen:

- **AdCell:** Nischen-Affiliate-Netzwerk mit vielen exklusiven Programmen aus dem Business-Bereich und mit empfehlenswerten Lifetime-Programmen
- **Affilinet:** Großes deutsches Netzwerk mit vielen bekannten Anbietern
- **Amazon:** Wohl das Partnerprogramm schlechthin mit einem riesigen Warenangebot, die Provisionen sind dagegen nicht sehr hoch, dafür kaufen die User sehr gerne und oft auf der Plattform ein
- **Auxmoney:** Bekanntes Partnerprogramm für Privatkredite, bietet auch hohe Provisionen an
- **Awin:** Das größte Affiliate-Netzwerk in Deutschland mit vielen bekannten Marken und Produkten
- **Belboon:** Ziemlich großes Affiliate-Netzwerk mit zahlreichen exklusiven Partnerprogrammen
- **Check24:** Bekanntes Partnerprogramm für Gas-, Strom-, DSL-, Kredit-, Konto- und Versicherungsvergleiche, mittlerweile auch Vergleiche für Reisen, Hotels, Flüge, Mietwagen, Elektronik und Haushaltswaren im Angebot
- **Finanzen.de:** Beliebtes Partnerprogramm zu den Themen Versicherungen und Krediten, vor allem wegen der sehr gut vergüteten Leads
- **SuperClix:** Ebenfalls großes Affiliate-Netzwerk, das den Publisher für die Partnerprogramme sofort freischaltet. Vor allem interessant für bestimmte Nischenthemen

Vorteile:

- Mit Affiliate-Marketing lassen sich ziemlich hohe Einnahmen erzielen. Dafür sollte man allerdings sehr viel testen und experimentieren.
- Das Angebot an Programmen und Netzwerken ist riesig, man findet fast für jedes Thema und Produkt ein Partnerprogramm.

Bezahlte Blogposts und Linkverkäufe

Ebenfalls eine interessante Einnahmequelle sind bezahlte Artikel. Es gibt auf dem deutschen Markt zahlreiche Marktplätze, wo Merchants und Publisher sich treffen.

Zwar lassen sich damit nur unregelmäßig Einnahmen erreichen, denn die Anfragen bzw. Angebote schwanken zwischen häufig und selten in den einzelnen Monaten, dennoch lohnt sich diese Art der Blogmonetarisierung für viele.

Hier die besten Blogmarketing-Plattformen:

- **blogmission:** Marktplatz für bezahlte Blogartikel einschließlich Backlinks (Durchschnittseinnahmen pro Artikel: 28 Euro)
- **domainboosting:** Bezahlte Artikel einschließlich Backlinks. Hier kommen ständig neue Angebote rein. (Durchschnittseinnahmen pro Artikel: 45 Euro)
- **SeedingUp:** Der größte Link-Marktplatz in Deutschland für den Verkauf von Content-Links (Durchschnittseinnahmen zwischen 40 und 70 Euro, die über 12 Monate ausgezahlt werden)

Vorteile:

- Der Aufwand, um einen bezahlten Artikel zu verfassen, ist meist nicht allzu hoch.
- Je nach Auftrag kann die Vergütung auch mal bei 80 bis 100 Euro liegen.

Pay-per-Click- bzw. TKP-Werbung

Pay-per-Click-Werbung trifft man auf fast jeder Website und fast jedem Blog an, weil sie so einfach einzubauen ist und keinen Pflegeaufwand erfordert. Klickt ein Webseitenbesucher auf eine solche Werbeanzeige, verdient man Geld.

Wer das bestmögliche aus der PPC-Werbung rausholen will, muss immer wieder optimieren und testen, welche Werbeformate und welche Plätze auf der Website die meisten Klicks generieren. Die folgenden PPC-Anbieter sind besonders lohnenswert, vor allem bei großem Trafficaufkommen.

- **Google AdSense:** Der weltweit größte Pay-per-Click-Anbieter wird millionenfach eingesetzt. Für die meisten Klicks gibt es 10 bis 20 Cent, für manche aber auch mehrere Euros
- **TheMoneytizer:** Hier wird man für TKP (Tausend-Kontakt-Preis) bezahlt, d.h. man ist unabhängig davon, ob auf die Werbung geklickt wird oder nicht. So ein Anbieter lohnt sich vor allem, wenn man hohe Besucherzahlen auf seinem Blog hat.

Vorteile:

- Die Werbeblöcke oder In-Text-Links sind sehr einfach einzubauen. Es gibt keine Mindestanforderungen und auch keinen Pflegeaufwand.

- Je höher das Trafficaufkommen auf der Website, umso lukrativer ist die PPC-Werbung

Weitere Einnahmemöglichkeiten online

Die hier vorgestellten Einnahmequellen sind nicht die einzigen, die einem als Blog- oder Website-Betreiber zur Verfügung stehen, allerdings die gängigsten und unkompliziertesten. Natürlich gibt es noch mehr Möglichkeiten, im Internet Geld zu verdienen, sei es mit eigenen digitalen Produkten, wie einem oder mehreren **Ebooks**, informativen **Checklisten**, regelmäßig erscheinenden **Online-Magazinen**, **Videokursen**, **Audio-Books**, mit **Webinaren**, mit einer kostenpflichtigen **Mitgliederseite** usw.

Die Einnahmen sind mit einem größeren Aufwand verbunden, denn einmal müssen die Produkte erstellt und dann auch entsprechend vermarktet werden. Im optimalen Fall kann man damit dann aber auch mehr Geld verdienen als mit den oben aufgeführten Einnahmequellen.

Eine weitere interessante Einnahmemöglichkeit bietet die **VG Wort**. Wer dieses etwas komplizierte Verfahren nutzen will, sollte über mindestens 30.000 Seitenaufrufe im Monat verfügen. Daher ist diese Verdienstquelle nur was für schon etablierte Blogs, die seit ein paar Jahren auf dem Markt sind und eine große Fangemeinde aufgebaut haben. Näheres zu VG Wort findest du im letzten Kapitel des Ebooks.

GELD VERDIENEN MIT AFFILIATE-MARKETING

Was bedeutet Affiliate-Marketing?

Der Begriff **Affiliate-Marketing** stammt aus den USA und wird im Deutschen auch gern als Partnerprogramm bezeichnet. Dahinter steckt ein Online-Provisionssystem, bei dem Firmen, die im Internet Produkte oder Dienstleistungen verkaufen, dem Website-Betreiber oder auch Publisher Provisionen zahlen, wenn dieser über einen Link oder Werbebanner Besucher auf den Shop oder die Website der Firmen leitet, die dann schließlich dort was kaufen oder eine festgelegte Aktion ausführen.

Das heißt auch, dass du erst eine Zahlung vom Advertiser (dem Werbetreibenden) bekommst, wenn eine bestimmte Aktion von einem Internet-Nutzer getätigt wurde, meistens ein Einkauf.

Wie du bestimmt schon festgestellt hast, kommen bei diesem Thema noch weitere englische Begriffe vor. Diese sind:

Merchant oder Advertiser:

Der Verkäufer oder Werbetreibende (der die Provisionen zahlt)

Publisher (Vertriebspartner):

Der Affiliate-Partner, der Provisionen bei erfolgreichen Affiliate-Aktionen erhält

Auch die Provisionsmodelle haben meist englische Bezeichnungen. Diese werden weiter hinten im Text erläutert.

Ich habe noch eine kleine Zeichnung entworfen, um den Kreislauf-Charakter von Affiliate-Marketing deutlich zu machen.



Es muss nicht immer nur ein Produkteinkauf über einen Affiliate-Link oder ein Affiliate-Banner generiert werden. Es kann auch nur ein Eintrag in ein Newsletter-Formular sein, wofür man als Publisher schon bezahlt werden kann oder auch eine Versicherungsanfrage.

Beide Partner genießen bei dieser Marketingform Vorteile. Der Advertiser oder Werbetreibende braucht nur Provisionen zu zahlen, wenn die gewünschte Aktion erfolgreich ausgeführt wurde und du kannst unkompliziert gutes Geld verdienen und brauchst dich nicht um den Verkauf und Versand von Produkten zu kümmern.

Provisionsmodelle im Affiliate-Marketing

Nun, wie kann man im Affiliate-Marketing genau Geld verdienen bzw. wie sehen die verschiedenen Provisionsmodelle aus? Da gibt es doch schon einige. Die bekanntesten stelle ich hier vor:

Pay per Click (Zahlung pro Klick)

Bei diesem Modell bekommst du eine Provision pro Klick. Pay per Click ist vor allem durch das Publisherprogramm von Google AdSense sehr bekannt. Allzu oft kommt diese Vergütungsvariante nicht zum Einsatz, weil die Advertiser eher auf leistungsoptimierte Provisionen setzen, d. h. es wird lieber bei einer wirklich erfolgreichen Aktion (Einkauf usw.) gezahlt als für einen Klick, der nur in den wenigsten Fällen zum Kauf führt.

Pay per Lead (Zahlung pro Lead)

Sehr beliebt ist auch die Bezahlung pro Lead. In dem Begriff „Lead“ stecken viele mögliche Aktionen, wie beispielsweise ein Eintrag in einen Newsletter, eine Anfrage für einen Versicherungsvergleich, ein Download usw. Der User soll also eine bestimmte Handlung ausführen, damit die Provision an den Publisher gezahlt wird.

Pay per Sale (Zahlung pro Verkauf)

Pay per Sale heißt, dass ein Verkauf über den Affiliate- oder Partnerlink generiert werden soll. Diese Vergütungsart ist neben dem Pay per Lead am häufigsten anzutreffen und wird natürlich hauptsächlich von Online-Shops eingesetzt.

Meist wird ein bestimmter Prozentsatz am Umsatz des vermittelten Kaufs oder ein fixer Betrag plus prozentuale Beteiligung gezahlt.

Lifetime-Provisionen (lebenslange Provisionen)

Lifetime-Provisionen zahlen nicht viele Affiliate-Programme. Diese kommen gerade bei Abo-Angeboten zum Einsatz, wo der User für eine bestimmte Dienstleistung einen monatlichen Betrag zahlen muss. Als Affiliate erhält man dann für einen vermittelten Kunden monatlich so lange eine Provision, wie der Kunde das Abo nutzt.

Bonus-Zahlungen

Viele Affiliate-Programme belohnen ihre verkaufstarken Affiliates mit höheren Provisionen, wenn diese bestimmte Verkaufszahlen erreichen oder überschreiten. Diese Boni werden von fast allen Online-Shops und auch von Versicherungsprogrammen angeboten. So kann es dann bei über 50 Verkäufen pro Monat über den Affiliate-Link statt 5 Euro pro Verkauf 7 Euro geben (Beispiel).

Es gibt noch andere Provisionsmodelle, die aber nicht allzu oft eingesetzt werden, wie beispielsweise **Pay per View** (Zahlung pro Ansicht), wo man für eine bestimmte Anzahl von Bannereinblendungen einen festgelegten Geldbetrag bekommt, oder **Pay per Click out**, wo

der User nicht nur einen Link anklicken, sondern auf der folgenden Seite weiter klicken soll und dann erst eine Provision gezahlt wird.

Weitere entscheidende Erfolgsfaktoren: Stornoquote und Conversion Rate

Wichtig bei einem lukrativen Partnerprogramm ist nicht nur die Provisionshöhe, sondern auch die Stornoquote. Ist die hoch, verliert das Programm doch deutlich an Attraktivität. Dann stornieren nämlich viele User ihre Bestellungen oder andere Aktionen wie ein Newsletter-Abonnement, und du erhältst keine Provisionen oder diese werden dir rückwirkend wieder gestrichen.

Auch wichtig ist die Konversionsrate (Conversion Rate). Die attraktivste Provision bringt ja nichts, wenn keiner deiner User kauft, klickt oder sonstige Aktionen ausführt. Das ist ein sehr wichtiger Punkt, der oft vernachlässigt wird. Viele sehen nur die hohen Provisionen, vergessen aber, dass erst einmal ein Kauf oder eine sonstige Handlung generiert werden muss.

Wie du siehst, gibt es viele verschiedene Vergütungsarten, die alle ihr Für und Wider haben. Daher sollte man als Publisher immer wieder Tests durchführen, um das beste Provisionsmodell für sich und seine Website herauszufinden.

Was sind Affiliate-Netzwerke, ihre Vor- und Nachteile

Definition von Affiliate-Netzwerken

Ein Affiliate-Netzwerk ist ein Drittanbieter, wo sich der Werbetreibende (der Merchant) und der Publisher treffen. Der Merchant bietet über diesen Anbieter oder über das Affiliate-Netzwerk sein Affiliate-Programm an, und der Publisher hat dort die Möglichkeit, sich für dieses Programm anzumelden und die zu Verfügung stehenden Werbemittel in seine Website oder seinen Blog einzubauen.

Der Drittanbieter übernimmt für den Merchant die Publisherbetreuung, die Verwaltung der Werbemittel, die Provisionszahlungen, Stornierungen, die Erfassung von Statistiken, Tracking-Tools usw. Dies erspart dem Merchant eine Menge Zeit und Aufwand. Natürlich kostet dieser Service auch was.

Die ganz großen Affiliate-Netzwerke betreuen weit über hundert Affiliate-Programme, aber es gibt auch Netzwerke, die nur wenige Programme den Publishern anbieten.

Nicht jedes Affiliate-Programm ist in einem Netzwerk eingegliedert. So sind beispielsweise Amazon, auxmoney oder finanzen.de nicht in einem Affiliate-Netzwerk integriert, sondern bieten ihre Partnerprogramme auf ihrer eigenen Plattform an.

Natürlich gibt es für Publisher sowohl Vor- und Nachteile bei einem Affiliate-Netzwerk.

Die wichtigsten Vorteile von Affiliate-Netzwerken

- Man kann zwischen vielen Programmen wählen. Zu fast allen Themenbereichen werden Programme angeboten, die mal mehr, mal weniger attraktiv sind.
- Man erreicht schneller die Auszahlungsgrenze, die bei jedem Netzwerk anders aussehen kann. Bei vielen liegt sie bei 25 Euro. Denn wenn man bei einigen Programmen gleichzeitig in dem Netzwerk angemeldet ist, steigt die Wahrscheinlichkeit, schneller und mehr zu verdienen als bei einem einzelnen Affiliate-Programm außerhalb eines Netzwerkes. Wie gesagt, das kann, muss aber nicht sein. Man sollte auch auf die Qualität des Programmes achten.
- Bei einem Affiliate-Netzwerk braucht man sich nur einmal zu registrieren und hat dann Zugriff auf die ganzen Programme.
- Man hat Zugriff auf Auswertungstools, die für alle Partnerprogramme innerhalb eines Affiliate-Netzwerkes gleich sind, sodass man auch mal Programme miteinander vergleichen kann.
- Jedes Affiliate-Netzwerk hat einen Support und damit einen Ansprechpartner.

Nachteile von Affiliate-Netzwerken

- Mir gefallen manchmal die Banner nicht und ich kann nicht immer Deeplinks setzen, wie ich will. Denn nicht jedes Netzwerk bietet einen Deeplink-Generator an. Wenn man direkt mit einem Partnerprogramm außerhalb eines Netzwerkes kooperiert, dann kann man bei guter Konvertierung auch vielleicht Einfluss auf die Gestaltung von Werbebannern nehmen, sprich man kann nachfragen, ob man sich seine Werbemittel selbst erstellen kann.

- Die Netzwerke behalten natürlich einen Teil der Provisionen für die Bereitstellung ihres Dienstes. Daher fallen die Provisionen niedriger aus, als bei einem direkten Partnerprogramm.
- Man kann kaum individuelle Bedingungen aushandeln innerhalb eines Affiliate-Netzwerkes.

Weitere wichtige Kriterien von Affiliate-Netzwerken

Worauf sollte man noch achten, wenn man ein Partnerprogramm in einem Affiliate-Netzwerk sucht und auswählen will?

Wie zuverlässig ist das Netzwerk?

Große Netzwerke sind mit Sicherheit zuverlässiger und halten sich an die erteilten Abmachungen. Kleinere Affiliate-Netzwerke können auch schon mal vom Markt gehen und dicht machen.

Wie sehen die Auszahlungszeiten aus?

Wie lange dauert es, bis einem die Provisionen ausgezahlt werden? Die meisten Netzwerke zahlen einmal pro Monat aus, wenn die Mindestauszahlungsgrenze erreicht wurde. Einige sind sogar dazu übergegangen, mehrmals im Monat auszuzahlen. So braucht man nicht allzu lange auf seinen Verdienst zu warten.

Welche Auszahlungswege werden angeboten?

So gut wie alle deutschen Affiliate-Netzwerke bieten als Auszahlungsweg die Banküberweisung an, was ich sehr gut finde. Gerade wenn man geringe Beträge überwiesen bekommt, ist PayPal mit seinen Gebühren nicht die erste Wahl. Internationale Netzwerke haben oft aber nur PayPal als Option.

Wie hoch ist die Vergütung?

Dass ein Affiliate-Netzwerk mit besonders hohen Provisionszahlungen heraussticht, kann man nicht feststellen. In diesem Bereich sind fast alle gleichwertig. Manche Partnerprogramme sind auf mehreren Netzwerken präsent. Wenn da irgendwo die Provisionen höher sind, dann sollte man sich für dieses Netzwerk entscheiden. Am besten immer vergleichen.

Welche Programme werden angeboten?

Das Themenspektrum ist oft sehr breit angelegt, von Mode bis hin zu Versicherungen findet man so ziemlich alles. Aber es gibt auch Affiliate-Netzwerke, die sich auf wenige Themen beschränken, wie beispielsweise financeads. Das Affiliate-Netzwerk hat nur Programme zu Finanzen und Versicherungen im Angebot.

Wie lange dauert die Freischaltung?

Manche Affiliate-Netzwerke schalten ein Programm direkt frei, andere wiederum prüfen die Programmanmeldung, was ein paar Tage dauern kann. Außerdem kann es auch mal vorkommen, dass man als Publisher abgelehnt wird.

Wie sehen der Support und der Service aus?

Wird man gut betreut, wenn man eine Frage oder ein Problem bezüglich eines Partnerprogramms hat? Dieser Punkt ist schlecht zu testen, solange man noch nicht in einem Netzwerk ist und sich noch keine Schwierigkeiten aufgetan haben. Eventuell kann man im Vorfeld ein paar Fragen an den Support schreiben, um zu sehen, wie schnell man eine Antwort bekommt und wie die aussieht.

Wie sieht das Backend der Netzwerke aus?

Da gibt es gravierende Unterschiede. Manche haben einen sehr übersichtlichen Verwaltungsbereich, wo man schnell die Sachen findet, die man will. Bei anderen dauert es länger, bis man sich im Verwaltungsbereich zurechtfindet.

Wie werden die Affiliate-Netzwerke von anderen beurteilt?

Man sollte sich schon mal im Internet umsehen und nach User-Bewertungen suchen. Deren Meinung und Erfahrungen mit den einzelnen Netzwerken kann einem die Entscheidung leichter machen, sich für das jeweilige Netzwerk anzumelden oder auch nicht.

Mit Sicherheit gibt es noch andere Kriterien, die man berücksichtigen sollte, die hier genannten sollten auf jeden Fall die wichtigsten gewesen sein.

Die wichtigsten Affiliate-Netzwerke

Überblick Affiliate-Netzwerke

AWIN

AWIN ist eines der größten und bekanntesten deutschen Affiliate-Netzwerke, das viele Programme bekannter Firmen und Produkten anbietet. Nischenprogramme gibt es hier weniger. Was man auch beachten sollte, ist, dass die Partnerprogramme von vielen Affiliates beworben werden, was auch ein Nachteil bezüglich der Verdienstmöglichkeiten sein kann. Dies gilt für alle großen Netzwerke und bekannten Partnerprogramme.

Das Netzwerk bietet über 600 Partnerprogramme, das Verwaltungsbackend ist gut aufgebaut.

Affilinet

Das zweite große Affiliate-Netzwerk neben AWIN ist **Affilinet**. Hier finden sich über 1000 Programme von bekannten und großen Firmen. Mir gefällt das Backend von Affilinet besonders gut, weil es sehr benutzerfreundlich gestaltet ist.

Belboon

Das anfangs kleine Affiliate-Netzwerk **Belboon** hat 2009 AdButler aufgekauft und wurde dadurch zu einem bedeutenden Partnerprogramm-Anbieter.

Es gibt hier mehr als 1.200 Partnerprogramme. Auch das Verwaltungsbackend von Belboon ist sehr übersichtlich und benutzerfreundlich ausgerichtet. Sehr gut sind auch die Tracking- und Auswertungsmöglichkeiten für Affiliates. Da hebt sich Belboon doch etwas deutlich von Affilinet und AWIN ab.

SuperClix

SuperClix bietet über 700 Programme an und zahlt schon ab 10 Euro Provisionseinnahmen aus. Diese niedrige Auszahlungshöhe fällt auf, da sich die meisten Affiliate-Netzwerke bei 25 Euro als Auszahlungsgrenze eingependelt haben.

Noch ein Unterschied zu den oben genannten Netzwerken: Man wird als Publisher gleich für die Programme freigeschaltet und nicht noch einer Bewertung unterzogen.

Webgains

Webgains ist ursprünglich ein englisches Unternehmen und ist Ende 2006 in Deutschland gestartet. Mit ungefähr 400 Programmen ist es eher ein kleines Netzwerk. Das Backend gestaltet sich auch übersichtlich, dennoch gibt es bei den Werbemitteln einen Nachteil, weil diese sich nicht kategorisieren lassen.

Dadurch wird die Suche nach einem bestimmten Werbemittel für den Publisher unnötig lang.

Einzelprogramme

Es gibt auch eine Vielzahl an Partnerprogrammen, die nicht über eines der hier genannten Netzwerke angeboten werden, sondern von den Firmen selbst. Die beiden bekanntesten in Deutschland dürften **Amazon** und **finanzen.de** sein.

Einerseits sind die beiden sehr attraktiv, weil sie sehr einfach einzusetzen sind, tolle Werbemittel anbieten und Finanzen.de zahlt sehr hohe Provisionen.

Allerdings tummeln sich dann dort auch viele Affiliates, die damit Geld verdienen wollen und man muss sich schon was einfallen lassen, um Erfolg mit dem Programm zu haben.

Amazon selbst zahlt nicht die attraktivsten Provisionen, dafür gibt es auf der Verkaufsplattform mittlerweile so viele gute Produkte zu bewerben, dass sich dieser Nachteil etwas ins Positive wendet.

Inhouse-Partnerprogramme: auxmoney



Nachdem ich einige Affiliate-Netzwerke vorgestellt habe, bei denen sich zahlreiche Affiliate-Programme unter einem Dach bzw. einem Netzwerk angemeldet haben, komme ich nun zu Inhouse-Partnerprogrammen, die ihr Affiliate-Programm auf ihrer eigenen Plattform betreiben.

Ein solches ist beispielsweise auxmoney.com, der bekannte Marktplatz für Privatkredite von Privatpersonen an Privatpersonen.

Anmeldung bei auxmoney

Die Anmeldung ist für Publisher kostenlos und läuft wie bei den meisten Affiliate-Programmen ohne Aufwand ab. Du kannst dich unter folgendem Link für das Programm registrieren: [auxmoney Partnerprogramm Anmeldung](#).

Nach deiner Freischaltung kannst du dich in den Verwaltungsbereich von auxmoney einloggen, wo du zuerst noch deine Bankverbindungsdaten eintragen solltest, damit dir auch Provisionen ausgezahlt werden können. Dort hast du ebenfalls die Möglichkeit, einen Mindestauszahlungsbetrag zu definieren, der niedrigste Wert ist 25 Euro.

Außerdem musst du noch ein Schreiben ausfüllen und an auxmoney per Fax zurücksenden, falls du umsatzsteuerberechtigt bist.

Hier siehst du ein Bild von der App Kreditmarktplatz, die als iframe in deine Website eingefügt wird:

The screenshot displays the auxmoney website interface. At the top, there are two main banners: a blue one for 'GELD ANLEGEN' (Investing) and an orange one for 'GELD LEIHEN' (Lending). Below these are five rows of loan listings, each with a profile picture, title, amount, interest rate, term, and status.

| Category | Amount | Interest Rate | Term | Status |
|-----------------------------------|---------|---------------|-----------|-----------------------------------|
| Zinsen sparen | 3.000 € | 12,00 % | 36 Monate | 100% (28 Gebote, 3 Tage) |
| Kredit für Skoda, Fabia | 5.450 € | 12,00 % | 36 Monate | 100% (33 Gebote abgelaufen) |
| Kredit für Mercedes-Benz, BM 2... | 3.250 € | 12,00 % | 48 Monate | 100% (23 Gebote abgelaufen) |
| Geschäftserweiterung - Ladenau... | 2.500 € | 10,95 % | 24 Monate | 100% (34 Gebote, 4 Tage, 20 Std.) |
| Umbau | 4.200 € | 11,75 % | 60 Monate | 100% (85 Gebote, 5 Tage) |

Die **Berichte** zur Erfolgsauswertung einzelner Kampagnen sind sehr umfangreich an Funktionen. So gibt es Kurzberichte, die einen Überblick über alle Aufrufe, Klicks, Verkäufe usw. in einem bestimmten Zeitraum anzeigen, Trendberichte, die du mit verschiedenen Filtern ausstatten kannst, um bestimmte Transaktionen im Auge behalten zu können, Kanal-Statistiken und noch vieles mehr.

Um die ganzen Funktionalitäten des Berichte-Bereichs zu verstehen, muss man sich etwas ausgiebiger damit beschäftigen und die Tools regelmäßig anwenden.

Support von auxmoney

In der Sidebar im Backend ist auch ein **Support**-Bereich, worüber du einmal Zugriff auf die FAQ hast, und es gibt ein Ticketformular, um an den Support zu schreiben.

Provisionen bei auxmoney

auxmoney zahlt für verschiedene Aktionen verschiedene Provisionen. Kommt es über deinen Affiliate-Link zu einer Kreditanfrage, erhältst du 21 Euro gutgeschrieben. Ab 10 Kreditanfragen im Monat wird die Provisionszahlung pro Anfrage auf 25 Euro erhöht.

Außerdem gibt es neben dieser Zahlung 1 Prozent der Kreditsumme, falls es zur Kreditauszahlung kommt. Das wären bei einem Kredit von 12.000 Euro noch 120 Euro Provision zusätzlich.

Für jeden Anleger, der über deinen Affiliate-Link Geld für einen Privatkredit einzahlt, erhältst du 10 Euro Provision.

Fazit

Im September 2011 wurde auxmoney zu Deutschlands bestem Partnerprogramm für Kredite gewählt, eine mit Sicherheit aussagekräftige Auszeichnung. Wer Kredite für Selbständige und Existenzgründer auf seiner Seite bewerben will, der kommt an auxmoney als Partnerprogramm nicht vorbei.

Es lohnt sich übrigens auch, die auxmoney-Partnerprogramm-Broschüre, die als PDF-Datei im Verwaltungsbereich als Download zur Verfügung steht, durchzulesen.

Inhouse-Partnerprogramme: [finanzen.de](https://www.finanzen.de)



Wer sich schon längere Zeit mit Affiliate-Marketing und -programmen beschäftigt, wird das bekannte **Partnerprogramm von finanzen.de** mit allergrößter Wahrscheinlichkeit kennen.

Auf dem Markt gibt es verschiedene Anbieter von Finanz- und Versicherungsprodukten, unter denen ist finanzen.de wahrscheinlich der größte, was das Produktangebot und die Provisionshöhe angeht. Daher ist dieses Affiliate-Programm auch so beliebt, sodass sehr viele Publisher es nutzen. (Was allerdings noch nicht heißt, dass man auch viel damit verdient.)

Die Provisionen können bis zu 60,50 Euro für einen Lead und bis zu 130 Euro für eine Sale-Aktion erreichen (manchmal sogar noch mehr).

Anmeldung bei finanzen.de

Die Anmeldung ist kostenlos und unkompliziert. Was du bei der Registrierung zusätzlich tun musst, ist die Website eintragen, auf der du die Werbemittel von finanzen.de einbauen willst. Du kannst natürlich auch mehrere Websites im Verwaltungsbackend einfügen.

Wenn du dich zum ersten Mal ins Backend einloggst, solltest du, wie eigentlich bei anderen Partnerprogrammen oder Affiliate-Netzwerken auch, deine persönlichen Angaben vervollständigen und deine Bankverbindung eintragen, damit auch Auszahlungen korrekt getätigt werden können.

Provisionen von finanzen.de

Im ausgeloggten Zustand findet man unter **Partnerprogramm** bei finanzen.de eine Übersicht über die Provisionen, die man bei erfolgreichen Leads oder Sales für die jeweiligen Versicherungs- oder Finanzprodukte erhält.

Diese werden von Zeit zu Zeit nach oben oder nach unten korrigiert, sodass du - um auf dem Laufenden zu bleiben - gelegentlich diese Aufführung anschauen solltest.

| Provisionskategorie | Standard | Bronze | Silber | Gold | Platin | |
|--|----------|---------|---------|---------|---------|------------|
| Ab mtl. Umsatz | 0 € | 1.000 € | 2.000 € | 4.000 € | 8.000 € | |
| Versicherungen & Altersvorsorge | | | | | | |
| Private Krankenversicherung | 60,50 € | 62,50 € | 65,00 € | 67,00 € | 71,50 € | je Anfrage |
| Krankenzusatzversicherung | 5,00 € | 5,25 € | 5,50 € | 5,75 € | 6,00 € | je Anfrage |
| Pflegeversicherung | 11,00 € | 12,00 € | 13,00 € | 14,00 € | 15,00 € | je Anfrage |
| Sterbegeldversicherung | 8,00 € | 9,00 € | 10,00 € | 11,00 € | 12,00 € | je Anfrage |
| Gesetzliche Krankenkasse | 3,00 € | 3,00 € | 3,00 € | 3,00 € | 3,00 € | je Anfrage |
| Berufsunfähigkeitsversicherung | 28,00 € | 29,50 € | 30,50 € | 31,50 € | 32,50 € | je Anfrage |
| LV & Altersvorsorge | 30,00 € | 31,50 € | 32,50 € | 33,75 € | 35,00 € | je Anfrage |
| Baufinanzierung | 22,00 € | 23,00 € | 24,00 € | 25,00 € | 26,00 € | je Anfrage |
| Kapitalanlage | 22,00 € | 23,00 € | 24,00 € | 25,00 € | 26,00 € | je Anfrage |
| Risikolebensversicherung | 10,00 € | 11,00 € | 12,00 € | 13,00 € | 14,00 € | je Anfrage |
| Dread Disease Versicherung | 28,00 € | 29,50 € | 30,50 € | 31,50 € | 32,50 € | je Anfrage |
| gewerbliche Sachversicherung | 5,00 € | 5,25 € | 5,50 € | 5,75 € | 6,00 € | je Anfrage |
| Sachversicherungen | 6,00 € | 7,00 € | 8,00 € | 9,00 € | 10,00 € | je Anfrage |
| KFZ-Adresse | 2,50 € | 2,50 € | 2,50 € | 2,50 € | 2,50 € | je Anfrage |
| KFZ-Antrag | 20,00 € | 20,00 € | 20,00 € | 20,00 € | 20,00 € | je Antrag |

Provisionsübersicht für Versicherungen und Altersvorsorge sowie Sachversicherungen bei finanzen.de (Stand: 06.01.2016)

Wie aus der Tabelle ersichtlich ist, sind die Provisionen und deren Staffelnungen sehr attraktiv. Dennoch sollte man das Partnerprogramm nur auf themenrelevanten Seiten einsetzen und nicht auf für Versicherungs- und Finanzthemen komplett irrelevanten Websites - auch wenn die Provisionen sehr verlockend sind. Aber auf versicherungsfremden Seiten würde eh kaum einer einen Versicherungsvergleich oder eine sonstige bezahlte Aktion starten.

Ausgezahlt wird auf dein Bankkonto zu Anfang des nächsten Monats, wenn der Mindestbetrag von 25 Euro erreicht wurde. Per Mail erhältst du auch eine Rechnung im PDF-Format.

Werbemittel von finanzen.de

Die hohen Provisionen werden hauptsächlich mit den zahlreichen Versicherungsvergleichsrechnern bzw. Formularen erzielt, die jeder Publisher in seinem Verwaltungsbereich unter **Werbemittel** vorfindet. Sie sind thematisch unter den jeweiligen Versicherungsarten eingeordnet und können per JavaScript in die Website eingebunden werden.

Außerdem kannst du die Formulare in den Farben an dein Website-Design über die Designanpassung schnell und einfach angleichen, und auch die Breite ist einstellbar.

Neben den Formularen/Rechnern gibt es noch andere Werbemittel wie Banner in den gängigen Größen, Textlinks und Videos. Letztere stehen aber nicht für jede Versicherung oder jedes Finanzprodukt zur Verfügung.

Support von finanzen.de

Ich hatte bisher nur eine Anfrage an den Support und habe dafür das Supportformular im Verwaltungsbereich genutzt. Dort stehen auch die Kontaktdaten deines persönlichen Ansprechpartners. Die Antwort kam sehr zügig und war freundlich und kompetent formuliert.

Fazit

finanzen.de ist ein Muss für alle, die Finanz- und Versicherungsprodukte bewerben wollen, einmal wegen der Provisionen und auch wegen seiner Zuverlässigkeit.

Man wird als Publisher über den Newsletter-Verteiler immer über Neuigkeiten - sei es wegen Provisionserhöhungen in einem Bereich, wegen neuer und verbesserter Formulare oder

wegen der Streichung von wesentlichen Stornierungsgründen - regelmäßig auf dem Laufenden gehalten.

Daher ist finanzen.de auch ein Klassiker unter den Inhouse-Partnerprogrammen.

Das Partnerprogramm von Amazon.de



Zu den beliebtesten und von Bloggern am häufigsten eingesetzten Partnerprogrammen gehört mit Sicherheit das Amazon Partnerprogramm.

Warum es so beliebt ist, lässt sich wahrscheinlich einmal mit dem riesigen Produktangebot der Amazon Plattform erklären.

Denn seit einiger Zeit kann man ja dort nicht nur Bücher und Musik-CDs kaufen, sondern so ziemlich alles von Kleidung, Haushaltswaren über High-Tech-Geräte, Lebensmittel, Spielzeug, bis hin zu Schmuck, Werkzeug und noch vieles mehr.

Das heißt schließlich auch, dass in diesem großen Sortiment jeder Publisher Artikel findet, die er passend zu seinem Blogthema empfehlen und bewerben kann. Außerdem ist Amazon weltweit bekannt und gilt bei vielen als zuverlässige Einkaufsplattform.

Wer sich viel im Internet bewegt und online einkauft, hat mit allergrößter Wahrscheinlichkeit auch einen Amazon-Account. Also ist die Hemmschwelle, bei Amazon einzukaufen, sehr niedrig.

Das Amazon Partnerprogramm ist ein **Pay-per-Sale-Programm**, das einem Publisher Provisionen auszahlt, wenn ein Kunde über dessen Affiliatelink bei Amazon ein Produkt einkauft. Die Provisionshöhe liegt durchschnittlich zwischen 5 bis 10 Prozent, je nachdem wie viele Artikel über die Affiliatelinks oder andere Werbemittel vermittelt werden.

Anmeldung und Registrierung bei Amazon PartnerNet

Das Anmeldeverfahren ist sehr einfach. Auf <https://partnernet.amazon.de/> klickst du rechts auf den blauen Button **Jetzt kostenlos teilnehmen** und führst die einzelnen Anmeldeschritte aus.

Über die gleiche Internetadresse loggst du dich in den Verwaltungsbereich von Amazon PartnerNet ein.

Backend von Amazon PartnerNet

Wer neu bei Amazon ist, sollte sich gleich die Einführungstour für das Partnerprogramm ansehen. Hier wird übersichtlich und schnell gezeigt, was man an Provisionen verdienen kann, welche Werbemittel zur Verfügung stehen, wie Partnerlinks erstellt werden usw.

Wichtig für spätere Auszahlungen: Du solltest deine Daten unter **Mein Konto** vervollständigen, einmal deine Adresse komplett angeben und auch unter **Zahlungsart** festlegen, ob du eine Auszahlung ab 25 Euro oder einen Geschenkgutschein von Amazon willst.

Auch wenn du Amazon als Partnerprogramm auf mehreren Websites einsetzen willst, benötigst du nur einen Account bei Amazon. Um den Erfolg des Programms auf den verschiedenen Websites auswerten zu können, legst du dafür für jede Website eine eigene Tracking-ID fest. Dies geht auch über **Mein Konto** im Backend. So kannst du genau sehen, über welche Website welche Verkäufe zustande gekommen sind.

Beachte auch, dass du im Impressum der jeweiligen Website darauf hinweist, dass du das Amazon Partnerprogramm verwendest.

Der folgende Satz sollte dort stehen (Name und Website bitte individuell anpassen):

Amazon Partnerprogramm

„Ihr Name“ von „www.ihrewebsite.de“ ist Teilnehmer des Partnerprogramms von Amazon Europe S.à.r.l. und Partner des Werbeprogramms, das zur Bereitstellung eines Mediums für Websites konzipiert wurde, mittels dessen durch die Platzierung von Werbeanzeigen und Links zu amazon.de Werbekostenerstattung verdient werden können.

Werbekostenerstattung bei Amazon

Amazon nennt die Provisionszahlungen Werbekostenerstattung. Du erhältst bis zu 10 Prozent Werbekostenerstattung auf den bei Amazon.de und Drittanbietern generierten Netto-Umsatz, der über deine Werbelinks erzielt wurde.

TABELLE 1 – Feste Werbekostenerstattungssätze für spezielle Produktkategorien

| Produktkategorie | Feste Werbekostenerstattungssätze |
|--|-----------------------------------|
| Fernseher, Smartphones & Tablets ohne Vertragsbindung, PS4-Konsolen | 1,0% |
| Computer, Elektronik und Foto, Elektro-Großgeräte | 3,0% |
| Software, Musik, DVD, Games, Baumarkt, Spielzeug, Küche & Haushaltswaren, Sport & Freizeit | 5,0% |
| Amazon Geschenkgutscheine | 6,0% |
| Bücher*, Auto und Motorrad, Home, Garten & Freizeit, Musikinstrumente & DJ, Bürobedarf, Baby, Parfümerie & Kosmetik, Lebensmittel & Getränke, Drogerie & Bad, Drogerie & Bad - Elektrogeräte und Zubehör, Haustier | 7,0% |
| Bekleidung, Schmuck, Gepäck, Schuhe, Uhren, digitale Produkte (eBooks*, Musik, Video, Software, Spiele, Apps), Kindle-Produkte | 10,0% |
| Alle übrigen Produkte | 7,0% |

Werbekostenerstattungssätze Amazon (Stand: 06.01.2016)

Es werden auch nur Zahlungen für Artikel vermerkt, die innerhalb von 24 Stunden nach der Linkvermittlung bei Amazon gekauft wurden.

Weitere Regelungen: Verkaufst du innerhalb von drei Jahren keine Artikel über deine Affiliate-Links, wird eine Monatsgebühr von 10 Euro erhoben, die von der noch nicht ausgezahlten Werbekostenerstattung abgezogen werden. Wer also nur ganz wenige Umsätze mit Amazon macht, der sollte sich dann wirklich überlegen, es vielleicht besser zu kündigen.

Außerdem dürfen sich nur gewerbliche Unternehmen bei dem Amazon ParterNet anmelden, was aber nicht richtig kontrolliert wird. Denn für die Teilnahme brauchst du letztendlich nur eine eigene Website. Dennoch sollte jeder, der Gewinne mit dem Programm macht, ein Gewerbe anmelden.

Werbemittel von Amazon PartnerNet

Hier bietet Amazon seinen Publisher doch recht viel. Einfache Links zu verschiedenen Produkten oder Produktübersichten lassen sich ganz einfach erstellen. Ganz bequem geht es mit dem **Amazon Site Stripe**, dem grauen horizontalen Balken, der auf dem Amazon Store eingeblendet wird, wenn du im Partnerprogramm eingeloggt bist:



Einfach die entsprechende Seite auf Amazon aufrufen, im Site Stripe **Auf diese Seite verlinken** anklicken, und schon wird der passende Partnerlink in einem sich öffnenden Fenster generiert, wo du diesen dann raus kopieren und in deine Website einbinden kannst.

Weitere Einzeltitellinks oder Bannerlinks kannst du im Backend unter **Links erstellen** generieren. Die ganzen Tools sind selbsterklärend und leicht zu bedienen, sodass ich hier keine genauen Erläuterungen für die Erstellung eines Einzeltitellinks usw. abgebe.

Verschiedene Widgets für mehrere Produkte

Wenn du mehrere Produkte auf deiner Website vorstellen willst, beispielsweise verschiedene empfehlenswerte Bücher zum Thema „Abnehmen“, lohnen sich die Widgets von Amazon.

Hier bietet Amazon eine große Auswahl an, wie Slideshows, Produktkarussells, Produkt Clouds, Suchfelder, Meine Favoriten-Liste und Schnäppchen-Übersicht.

Inwieweit es sich von der Konvertierung her lohnt, diese attraktiven Widgets einzubauen, sollte jeder selbst entscheiden und auch die Werbemittel auf den Erfolg hin testen.

Oft tut es auch ein einfacher Textlink, der in einen Artikel, z. B. in einer Buch-Rezension, eingebaut ist. Viel grafischer Schnickschnack steigert noch nicht die Umsätze, denn der Leser oder Website-Besucher will vor allem über Produkttests oder Empfehlungen zum Kauf überzeugt werden. Daher sollte man mit den ganzen Widgets eher zurückhaltend umgehen und sie sparsam und gezielt einsetzen.

Auszahlungen der Werbekostenerstattungen

Ist der Mindestbetrag von 25 Euro erreicht, zahlt Amazon auf das im Backend festgelegte Bankkonto aus. Dabei ist man immer zwei Monate hinter dem eigentlichen Monatsende zurück, was heißt: Ende März erhältst du die Provisionsauszahlungen, die bis Ende Januar zusammengekommen sind usw.

Was mir nicht gut gefällt, ist das Fehlen von erhaltenen Gutschriften, die man sich im Backend runterladen kann. Der Publisher erhält lediglich eine E-Mail, in der der überwiesene Betrag steht. Sonst nichts. Das könnte doch etwas professioneller gehandhabt werden. Eine Rechnung im PDF-Format wäre wirklich wünschenswert.

Außerdem werden die Provisionen ohne Umsatzsteuer ausgezahlt, da Amazon seinen Sitz in Luxemburg hat.

Support

Im Verwaltungsbereich findet sich ein Formular unter **Feedback**, mit dem du dich bei Fragen an den Kundendienst von Amazon wenden können.

Fazit

Auch wenn die Provisionen nicht sehr hoch sind, lohnt sich für eine gut besuchte Website das Partnerprogramm von Amazon allemal. Denn wegen des umfassenden Produktangebots gibt es mit Sicherheit für jeden Publisher geeignete Artikel, die man bewerben oder - noch besser - mit einem entsprechenden Beitrag empfehlen kann.

Wer aktuelle Aktionen von Amazon wie Bonuswochen oder Geschenkgutscheine in seinem Blog oder seiner Website einbringen möchte, der sollte auch regelmäßig auf dem **Partnerblog von Amazon** vorbeischaun. Dort finden sich immer interessante Tipps zu Top-Produkten und Rabattaktionen.

5 Tipps, wie du mit dem Amazon Partnerprogramm Geld verdienen kannst

Amazon ist einer der bekanntesten und größten Online-Shops weltweit und verkauft ja schon längere Zeit nicht mehr nur Bücher, sondern in fast allen Sparten, also auch Elektronik- und Computerartikel, Spielzeug, Kleidung, Schmuck, Haushaltswaren, Lebensmittel und Drogerieprodukte.

Um möglichst viel an Provisionen zu erhalten, gibt es in diesem Artikel ein paar Tipps, wie du deine Einnahmen mit Amazon steigern kannst.

1. Setze das Partnerprogramm früh genug ein

Wenn du mit dem Bloggen beginnst, dann ist es mit Sicherheit günstig, schon in den ersten Beiträgen auf Amazon-Produkte zu verlinken, auch wenn der Traffic zu dieser Zeit nicht allzu groß ist.

Irgendwann werden die älteren Beiträge immer häufiger besucht, weil sie gut gelistet werden und wenn dann dort schon Amazon-Verlinkungen enthalten sind, kannst du auch mit diesen Artikeln noch Geld verdienen.

Außerdem lernst du gleich, was das Entscheidende bei Affiliate-Programmen ist, worauf du achten musst, welche Produkte am meisten verkauft werden usw. Fängst du erst mit Amazon an, wenn der Blog schon etablierter ist, hast du einiges an „Lernzeit“ verschenkt.

2. Experimentiere mit den verschiedenen Amazon-Werbemitteln

Im Partnerbereich von Amazon hast du verschiedene Werbemittel zur Auswahl: Von einfachen Textlinks, über verschiedene Widgets wie beispielsweise Slideshows oder Karussells bis hin zu einem einen Schnäppchen-Widget.

Gerade diese raffiniert wirkenden Widgets verleiten einen dazu, diese Werbeformen bevorzugt einzusetzen. Ob sie auch wirklich so verkaufswirksam sind, bleibt dahin gestellt. Ich habe auch schon verschiedene Widgets getestet, und kam letztendlich zur Erkenntnis, dass oft einfache Textlinks und auch die Quicklinks effektiver sind als die tollen Slideshows.

Mit Sicherheit haben andere Amazon-Partner unterschiedliche Erfahrungen gemacht, vielleicht ist auch der Erfolg der einzelnen Widgets produktabhängig.

Aber das sollte wirklich jeder selbst testen und ab und zu die Werbeformen austauschen.

3. Bleibe sachlich bei der Produktvorstellung

Wenn du Produktreviews auf deinem Blog schreibst, dann solltest du das Produkt so sachlich wie möglich vorstellen und nicht über eventuelle Mängel und Schwächen hinwegsehen, nur um Verkäufe zu generieren. Sei ehrlich und beschreibe Vor- und Nachteile des Artikels. Nur so werden die Leser dir das Review auch wirklich abnehmen.

Auch mit Kritik kann man Produkte verkaufen, vielleicht sogar mehr, als wenn nur übertrieben Positives darüber gesagt wird. Spätestens auf der Amazon-Seite werden deine Blogbesucher auch eventuelle negative Kundenbewertungen entdecken, sollte das Produkt Schwachstellen haben. Dann wird deine Glaubwürdigkeit ohnehin infrage gestellt.

4. Stelle hauptsächlich Qualitätsprodukte vor

Auch wenn diese etwas teurer sein mögen und daher vielleicht weniger interessierte Käufer vorhanden sind, du gewinnst trotzdem, weil die Provision höher liegt und du hinterlässt einen seriösen Eindruck bei den Lesern. Da kommt dann auch der dritte hier aufgeführte Punkt zum Zug. Denn das Schreiben von Produktreviews lohnt sich nur bei wirklichen Qualitätsprodukten, schlechte oder mangelhafte Artikel braucht man potenziellen Kunden

gar nicht erst vorzustellen bzw. anzudrehen. Und du verlierst an Glaubwürdigkeit, wenn du qualitativ schlechte Produkte weiterempfehlst.

5. Beobachte Amazon

Besuche die Website von Amazon regelmäßig. Du musst ja nicht gleich was kaufen. Beobachte, welche Produkte von Amazon stark promotet werden und welche die beliebtesten Produkte in den verschiedenen Kategorien bei den Käufern sind.

Schau' auch in den Produktbeschreibungen vorbei. Wie und mit welchen Formulierungen beschreibt Amazon das zu verkaufende Produkt. Amazon ist eine erfahrende internationale Verkaufsplattform und wird hierin einige Tests absolviert haben, um den Kunden bestmögliche Produktpräsentationen zu bieten. Da kann man sich schon manches anschauen.

Außerdem verschickt Amazon an seine Affiliates regelmäßig E-Mails, mit den neuesten Produktvorstellungen oder interessanten Preisnachlässen. Auch hieraus kannst du Erkenntnisse für deine Produktvorstellungen auf deinem Blog ziehen.

Amazon WordPress Plugins für optimale Produktdarstellung

Wenn du ansprechende Produktdarstellungen in deinen Blog einfügen willst, dann lohnt sich der Kauf von einem externen WordPress-Plugin wie beispielsweise **Amazon Affiliate for WordPress**.

Damit lassen sich nicht nur Produktboxen (siehe Bild unten), sondern auch Bestsellerlisten und Produkttabellen sowie Widgets für die Seitenleiste aufsetzen. Das Plugin kostet für einen Einsatz auf einer Domain 39 Euro. Wer es auf mehreren Websites verwenden will, kann sich das Business- oder Developer-Paket zulegen (Business für drei Domains für 99 Euro, Developer für unbegrenzt viele Domains für 199 Euro).



The image shows a screenshot of an Amazon product listing for a Western Digital Elements 1 TB External Hard Drive. The product is black and compact. The listing includes a star rating of 4.5 stars based on 1927 reviews. The price is shown as 60,17 EUR, with a crossed-out price of 106,73 EUR and a discount of 46,56 EUR. The product is available for Prime members. The listing also includes a list of features and a 'Buy on Amazon' button.

Western Digital Elements 1 TB Externe Festplatte (6,4 cm (2,5 Zoll), USB 3.0) schwarz

- Ultraschnelle Datentransfers mit USB 3.0
- Enorme Speicherkapazität
- Kostenlose Testversion der Software WD SmartWare Pro für automatische und Cloud Datensicherung
- Für Festplatten mit einer maximalen Größe von ca. 13,2 x 10,5 x 3,8 cm (5,19 x 4,13 x 1,49 Zoll)
- Kompaktes Gehäuse zum Transport kleinerer tragbarer Festplatten

106,73 EUR ~~46,56 EUR~~ **60,17 EUR** Prime

Auf Amazon kaufen

Preis inkl. MwSt., zzgl. Versandkosten

Beispiel Produktbox, umgesetzt mit Amazon Affiliate for WordPress

Affiliate-Marketing - ganz gleich ob du Amazon oder andere Partnerprogramme verwendest - bleibt ein ewiger Lern- und Optimierungsprozess. Das mag manchmal etwas ermüden, aber dennoch solltest du versuchen, häufiger Änderungen bzw. Verbesserungen an den Produktlinks oder Widgetformen vorzunehmen. Nur so sammelst du auch wertvolle Erfahrungen, was bei deinen Bloglesern ankommt und was nicht.

Nachteile von Affiliate-Marketing

Affiliate-Marketing ist gerade für Blogneulinge geeignet, denn wer noch nicht viel Erfahrung und Wissen aufweisen kann, wie er eigene kostenpflichtige Produkte erstellt, kann mit Affiliate-Marketing - also mit Produkten von anderen - recht schnell Geld verdienen. Doch Affiliate-Marketing hat auch Nachteile, die du berücksichtigen solltest:

- Einmal kann es sein, dass du Provisionen über deinen Affiliate-Link generiert hast, der Advertiser dies aber nicht richtig erfasst, was dann heißt, dass diese Einnahmen verloren sind.
- Attraktive Provisionen werden im Laufe der Zeit vom Advertiser herabgesetzt, sodass damit auch die Einnahmen spürbar sinken.
- Affiliate-Programme kommen und gehen. So werden ständig Programme eingestellt, vielleicht auch die, mit denen du ganz gut verdient hast. Dann musst du nach neuen Programmen Ausschau halten, die für deinen Blog interessant sein könnten.
- Affiliate-Marketing bedeutet dauerhafte Optimierungsarbeit. Funktionieren Banner besser oder Textlinks? Wo platziert man die Affiliate-Links am besten? ... Welche Programme generieren gute Provisionen, welche nicht? usw. Du lernst nie aus, welche Vorgehensweise mehr Erfolg bringt und welche weniger.

GELD VERDIENEN MIT PPC-ANBIETERN

Geld verdienen mit Google AdSense



Google-AdSense-Anzeigen sind fast auf jedem Blog vorzufinden, weil sie eine einfach einzubauende und unkomplizierte Einkommensmöglichkeit darstellen, die jeder nutzen will.

Natürlich kommen auch mit der Schaltung von AdSense-Text- und -Grafik-Anzeigen nicht gleich die beeindruckenden Einnahmen, aber wenn am Anfang damit die Webhosting-Kosten des Internetauftritts wettgemacht werden, ist das schon mal eine schöne Sache.

Was sind Google AdSense-Anzeigen?

Google AdSense-Anzeigen sind hauptsächlich Text- oder Image-Anzeigen (siehe Bild unten), die mal mehr, mal weniger passend zum Inhalt deiner Website oder deinen Blogartikeln angezeigt werden. Nicht immer existieren zu bestimmten Themen relevante Anzeigen, dann wird themenfremde Werbung eingeblendet.

Klickt ein Besucher auf eine solche Anzeige, wird er zur entsprechenden Website weitergeleitet, die in der Anzeige beworben wurde. Dieser Klick bringt dir als Publisher Bares, wie viel lässt sich im Voraus nicht sagen, durchschnittlich sind es 10 bis 30 Cent, es kann aber auch mal deutlich mehr sein.

Diese AdSense-Anzeigen werden von Werbetreibenden bei einem anderen Google-Dienst mit dem Namen Google AdWords geschaltet. Die AdWords-Anzeigen sehen in der Gestaltung genauso aus wie AdSense-Anzeigen.

AdWords-Anzeigen schaltest du, wenn du schnell und zielgerichtet Besucher für deine Website bekommen willst. Das Schalten solcher Anzeigen allein verursacht noch keine Kosten, aber sobald ein Interessierter auf eine Google-AdWords-Anzeige klickt, musst du als Werbetreibender für diesen Klick bezahlen.

AdWords-Anzeigen werden themenrelevant zu deinen Suchanfragen in Google in den Suchergebnisseiten angezeigt, einmal oberhalb der ersten Treffer und dann noch in der rechten Spalte. Wenn Werbetreibende sich entscheiden, ihre AdWords-Anzeigen nicht nur im Werbenetzwerk von Google, sondern auch im Contentnetzwerk zu veröffentlichen, werden diese dann auch in den AdSense-Anzeigen eingeblendet.

Google gibt von seinen AdWords-Einnahmen einen Teil an AdSense weiter.

Was noch zu beachten ist: Richtlinien von Google

Wenn deine Website oder dein Blog den Google-Richtlinien entsprechen, kannst du das Werbeformat auch problemlos einbinden. Du benötigst einen Account bei Google AdSense und deine Seite wird von Google hinsichtlich des Inhalts geprüft.

Verbot bestimmter Inhalte: Du solltest daher keine Inhalte über Glücksspiele, Pornografie, Drogen, Waffen, Spirituosen usw. veröffentlichen, denn die stehen bei Google auf dem Index.

Kein Eingriff in den Anzeigen-Code: Außerdem solltest du nichts an dem Anzeigen-Code ändern. Manche haben schon versucht, den Code dementsprechend abzuwandeln, dass ein neues Fenster nach einem Klick auf eine AdSense-Anzeige aufgeht, sodass die Website-Besucher nicht komplett von der eigenen Seite weggeführt werden. Dies ist aber nicht erlaubt. Sollte Google Code-Manipulationen feststellen, droht die (meist lebenslange) Sperre für dieses Programm.

Nicht selbst klicken oder andere dazu auffordern: Auch ein schwerer Verstoß gegen die Richtlinien ist das Selbstklicken auf die Anzeigen und auch das explizite Auffordern anderer, auf die Anzeigen zu klicken. Ich habe sowas schon mal bei anderen Websites gesehen. Da stand über dem Google-AdSense-Code doch tatsächlich der Satz: *Bitte besuchen Sie auch unsere Sponsoren.*

Besucher zum Klicken überlisten: Und baue die Anzeigen nicht so in deine Seite ein, dass Besucher versehentlich draufklicken. Auch sowas kann zu einer Sperre führen. Und wenn du aus dem AdSense-Programm ausgeschlossen wirst, kannst du nicht wieder aufgenommen werden.

Auch die Anzeigenanzahl ist von Google festgelegt, d. h. du darfst nicht mehr als drei Anzeigenblöcke, drei Linkblöcke und zwei Google-Suchfelder auf einmal in eine Seite einfügen. Allerdings solltest du bedenken, dass du deine Seite oder deine Blogbeiträge nicht mit AdSense-Anzeigen zukleisterst, denn schließlich steht dein Inhalt im Mittelpunkt und nicht die Anzeigen. Mit der Devise „Weniger ist mehr“ wirst du auch mehr Klicks erhalten, da

zu viel Werbung auf die Website-Besucher abstoßend wirkt und auch eine gewisse Klickmüdigkeit entsteht.

Wann zahlt Google aus?

Zahlungen erhältst du immer am Ende des darauffolgenden Monats, wenn du den Mindestbetrag von 70 € erreicht hast. Hast du beispielsweise im Mai 30 Euro mit AdSense-Anzeigen verdient und 45 € im Juni, erhältst du den Betrag von 75 € Ende Juli als Überweisung auf dein Bankkonto.

Die Einnahmen von Google AdSense musst du - natürlich - versteuern. Von dem Betrag selbst wird keine Mehrwertsteuer erhoben. Damit du die Einnahmen schriftlich nachweisen kannst, steht dir in deinem Google-AdSense-Account der Bereich „Zahlungen“ zur Verfügung, wo du dir auch einen Verdienstnachweis ausdrucken kannst.

Google selbst bietet auch ein ausführliches **Hilfesystem für seinen AdSense-Bereich** an. Es lohnt sich schon, dort vorbeizuschauen, wenn man zu einem bestimmten Punkt eine Frage hat.

Deine Anmeldung bei Google AdSense

Du musst dich umfassend für das Programm registrieren, um es schließlich auf deiner Website oder auch mehreren Websites einsetzen zu können.

Registrierung für Google AdSense

Wenn du schon einen Google-Account hast, findest du den Bestandteil **Google AdSense** in deinem Google-Backend. Darüber läuft dann die Registrierung. Google AdSense hat für die Teilnahme an diesem Programm ein Mindestalter von 18 Jahren festgelegt. Bist du jünger, kann ein Elternteil oder Erziehungsberechtigter den Online-Antrag einreichen und sich als Zahlungsempfänger angeben. An diesen gehen dann auch die Zahlungen von Google AdSense.

Das Formular auf der Anmeldeseite solltest du korrekt ausfüllen: Gib die Website ein, auf der du Google AdSense einsetzen willst. Hast du mehrere Websites, kannst du später, wenn du angemeldet und angenommen wurdest, AdSense-Anzeigen für weitere Websites erstellen und diese dort einfach einfügen. Du brauchst keine neuen Websites bei Google AdSense zu melden.

Wenn du Google AdSense als Unternehmer/in verwendest, dann solltest du dies auch so im Bereich **Kontoart** im Dropdown-Feld auswählen.

Die weiteren Felder sind selbsterklärend. Gib eine vollständige und gültige Postanschrift an, denn nur Antragsteller mit gültiger Postanschrift werden zum AdSense-Programm zugelassen. Wenn du alles ausgefüllt und die Programmrichtlinien bestätigt hast, klickst du auf **Informationen übermitteln**.

Du erhältst dann eine E-Mail von Google. Dort klickst du auf einen Link in der Mail zur Bestätigung an. Außerdem wird damit deine Bewerbung zur Überprüfung an Google weitergeleitet.

Dann heißt es warten, bis du eine Mail über deinen Bewerbungsstatus erhältst. Das kann je nach Anzahl der eingehenden Bewerbungen ein paar Tage bis Wochen dauern.

Zahlungsart auswählen, PIN erhalten und eingeben

Wenn du für das AdSense-Programm angenommen wurdest, kannst du loslegen und Anzeigen-Codes im Verwaltungsbereich generieren.

Wichtig: Du benötigst zuerst einen Mindesteinnahmebetrag von 70 €, um eine Auszahlung zu erhalten und dann erst kannst du deine Zahlungsart, Steuernummer und weitere Details in deinem Konto festlegen. Dieser Ablauf ist nur bei der allerersten Auszahlung vonnöten, danach läuft dieser Prozess automatisch.

In Deutschland bietet Google AdSense zwei Zahlungsmethoden an: die Überweisung und die Zahlung per Scheck. Ich selbst habe mich für die Überweisung entschieden, weil dies für mich die komfortablere Variante darstellt. Außerdem gehen Zahlungen per Überweisung schneller ein (in ungefähr 4 bis fünf Tagen) als Zahlungen per Scheck.

Hast du den Grenzwert von 70 € erreicht und alle erforderlichen Daten für die Zahlung eingegeben, schickt Google eine persönliche Identifikationsnummer an die von dir angegebene Postadresse. Diese PIN gibst du in deinem AdSense-Konto ein. Bis die PIN bei dir eintrifft, können schon zwei bis drei Wochen vergehen, also nicht ungeduldig werden.

Es kann auch sein, dass du von Google zur Bestätigung deiner Telefonnummer aufgefordert wirst. Dabei wird vom System ein automatischer Anruf generiert und du wählst die in deinem AdSense-Konto angegebene Bestätigungsnummer.

Auch wenn es sich etwas vertrackt anhört, aber die Registrierung für Google AdSense ist nicht schwierig, wenn du dich an die Schritte und den Ablauf hältst, den Google dir vorgibt.

Und ist mal die erste Zahlung vonstattengegangen, brauchst du für die nächsten Überweisungen nichts mehr zu tun, denn Google stößt die Zahlung automatisch an.

GELD VERDIENEN MIT LINKVERKAUF

Eine weitere Möglichkeit, mit seinem Blog Geld zu verdienen, ist der Linkverkauf bei einem Blogmarketing-Anbieter.

Zwar muss dafür der Blog schon etwas etablierter sein und eventuell einen PageRank ab 2 vorweisen, doch dann kann das Linkmarketing sehr lohnend sein.

Für den deutschsprachigen Bereich gibt es eine gute Handvoll Anbieter, wo man sich als Publisher anmelden und seine Website bzw. seinen Blog eintragen kann und für interessierte Linkkäufer bzw. Advertiser sichtbar macht. Allerdings sollte man es nicht allzu öffentlich machen, dass man Links verkauft, weil Google kein Fan von solchen willkürlichen Backlinks ist.

Ich kann hauptsächlich drei Anbieter von Blogmarketing empfehlen:

Anbieter von Blogmarketing

blogmission



Auch auf blogmission kann man als Publisher seine/n Blog/s für Backlinkverkauf eintragen und auf den internen Marktplatz stellen.

Dazu trägt man nach der erfolgreichen Registrierung seinen Blog im Vermarkten-Bereich seines Dashboards ein und füllt die entsprechenden Felder aus, u. a. worüber der Blog handelt, ob man selbst die Texte schreibt oder der Advertiser den Text liefern soll, wie viel man für einen Artikel will (Preisvorstellung) und ob der Link „dofollow“ oder „nofollow“ ist.

Die Domain bleibt auch hier anonym und wird im Marktplatz nicht öffentlich angezeigt.

Ab 25 Euro Mindestauszahlungsbetrag kann man eine Auszahlungsanfrage stellen. 80 Prozent der Einnahmen schüttet blogmission an die Publisher aus. Ausgezahlt wird entweder auf ein Bank- oder ein PayPal-Konto. **Pro Auftrag verdient man bei blogmission durchschnittlich 28 Euro netto.**

Seedingup



SeedingUp (vormals teliad) ist mit Sicherheit einer der bekanntesten Linkanbieter in Deutschland, denn gegründet wurde das Unternehmen schon vor sieben Jahren im Jahr 2005.

Hier kann man als Publisher u. a. Backlinks über Blogposts auf seinen Blogs verkaufen.

Bei den **Blogposts** bzw. **Sponsored Reviews** mit eingebundenen Backlinks geben die Käufer neben den Links samt Linktext auch grob an, worüber der Artikel inhaltlich handeln soll, mal sind genauere Website-Reviews verlangt, mal allgemeine Texte, in denen das gewählte Keyword im Mittelpunkt steht.

Seit Februar 2012 gibt es noch ein weiteres Produkt bei SeedingUp, und zwar die **Presell-Pages**, wobei es sich um Unterseiten von qualitativ hochwertigen Domains handelt, deren Inhalt du nach den Wünschen des Käufers selbst verfasst hast. Außerdem ist die Unterseite fest in der Seitenstruktur der Domain verlinkt.

Alle Buchungen von SeedingUp laufen über ein Jahr und werden anteilig pro Monat ausgezahlt. Das heißt, hast du beispielsweise einen Blogpost für 60 Euro verfasst, bekommst du pro Monat 5 Euro über ein Jahr lang ausgezahlt.

Der Mindestauszahlungsbetrag liegt bei vier Euro. Es wird am Monatsende ausgezahlt, entweder auf ein Bankkonto oder per PayPal.

SeedingUp bietet auch ein Partnerprogramm an: Für jeden neuen Link-Verkäufer erhältst du einmalig 30 Euro, wenn dieser in den ersten 12 Monaten einen Umsatz von mindestens 10 Euro generiert. Für jeden neuen Advertiser gibt es Provisionen von 8 Prozent von dessen monatlichen Rechnungsbeträgen in den ersten 12 Monaten.

Die Einnahmen für die Blogposts richten sich bei SeedingUp nach der Domainbewertung. Ist diese recht gut, werden pro Post durchschnittlich zwischen 40 und 70 Euro gezahlt.

domainboosting



Seit Anfang 2013 gibt es **Domainboosting**, eine Plattform, die von der Domainboosting GmbH in Hiddenhausen betrieben wird.

Auch hier läuft es so, dass Advertiser, also Werbetreibende, auf dem Marktplatz von Domainboosting nach geeigneten Blogs suchen können, auf denen sie einen Artikel mit dazugehörendem Backlink buchen.

Oder sie stellen selbst ein Angebot ein, mit dem gewisse Vorgaben verbunden sind, die ein Blog erfüllen muss. Auf dieses Angebot können sich dann die auf Domainboosting eingetragenen Blogs bewerben. Die in den Blogartikeln gesetzten Links bleiben dauerhaft und nicht nur für eine bestimmte Zeitdauer bestehen. Dafür brauchen Advertiser nur einen einmaligen Betrag zu zahlen.

Ab einem Guthaben von 20 Euro kann man sich den Betrag entweder auf ein PayPal- oder Bankkonto überweisen lassen.

Und auch ein Partnerprogramm bietet Domainboosting an. Wer über seinen Affiliate-Link einen neuen Kunden für die Plattform gewinnt, wird mit 25 Prozent an der Marge beteiligt, und das über einen Zeitraum von 12 Monaten.

Wer sowohl Publisher als auch Advertiser über seinen Link zur Registrierung bringt, wird mit 50 Prozent Provision belohnt.

Pro Artikel verdient man auf domainboosting um die 45 Euro, wenn man als Publisher den Beitrag selbst schreibt. Erhält man einen Text von dem Advertiser, wird man mit 30 Euro vergütet.

Das Verfassen von Sponsored Posts anbieten

Wenn dein Blog schon eine gute Reputation und Reichweite erlangt hat, kannst du auch eine Seite auf dem Blog erstellen, auf dem du deinen Service, Sponsored Posts zu verfassen, anbietest. Die Inhaltsseite könnte beispielsweise betitelt sein: Ihre/Deine Werbung auf "Blogname"

Dafür solltest du ein paar Punkte beachten:

Interessenten wollen meist wissen, wie deine wesentlichen Mediadaten aussehen. D. h. sie hätten gerne Informationen über deine monatlichen Besucherzahlen und die Page Impressions (Seitenaufrufe pro Monat). Denn je höher diese Zahlen sind, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass der Sponsored Post von vielen Usern gelesen wird.

Diese Zahlen findest du in Google Analytics vor, wenn du dort ein Konto hast und Daten über einen eingefügten Tracking-Code sammelst.

Daher solltest du Page Impressions und Besucherzahlen du auf deiner Werbe-Seite präsentieren (am besten auch mit einem Screenshot von Google Analytics) und regelmäßig auf den neuesten Stand der Dinge bringen. Sind diese Zahlen für Interessenten ansprechend, dann kann es zu einer Anfrage kommen.

Gib an, was dein Sponsored Post alles enthält. Auf diese Punkte solltest du Wert legen:

- umfangreicher Text mit Zwischenüberschriften und ansprechenden Formatierungen
- mindestens ein Bild (vielleicht auch ein Video)
- ein Backlink (als Nofollow gekennzeichnet, so fällst du auch bei Google mit deiner Werbe-Seite nicht unangenehm auf)
- sachliche Formulierungen ohne Beschönigungen oder Anpreisungen
- Hinweis ganz oben im Beitrag, dass es sich bei dem Artikel um einen Sponsored Post (also um einen bezahlten Auftrag) handelt

Deine Meinung zu dem Produkt oder dem Service solltest du dir nicht abkaufen lassen, schreibe daher informativ und auch kritisch, falls Kritik angebracht sein sollte.

Gib auf deiner Seite auch an, wie viel du für einen Sponsored Post verlangst. Als Einstiegspreis sind 50 Euro netto nicht zu hoch gegriffen. Du kannst aber auch den Preis weglassen und bei Anfragen mit dem Interessenten verhandeln. Vielleicht bekommst du dann noch ein paar Euro mehr.

Bei den Kunden solltest du darauf achten, dass die Themen inhaltlich zu deinem Blog passen und die Zielgruppe ansprechen. Ansonsten können solche Sponsored Posts auf Dauer auch Besucher vergraulen und deinen Blog in Verruf bringen.

GELD VERDIENEN MIT BANNERNETZWERKEN

Man kann Werbeplätze auf seiner Website oder auf seinem Blog auf entsprechenden Internet-Marktplätzen anbieten. Der Code lässt sich einfach einbinden und es fällt kaum Pflegeaufwand an. Allerdings sind die TKPs (Einnahmen pro tausend Einblendungen) der Anbieter sehr niedrig, sodass diese Einnahmemöglichkeit eigentlich nur für Blogs mit vielen Seitenaufrufen rentabel ist.

Wesentlich lukrativer wäre das Verkaufen von Werbeplätzen an Kunden zu eigenen Preisen. Dafür muss der Blog aber auch eine große Reichweite besitzen und/oder thematisch interessant für einige Werbekunden sein.

Folgende Marktplätze für Werbebanner sind für Blogger interessant:

- **TheMoneytizer:** TKP-Vergütung: Wer recht hohe Besucherzahlen hat, kann mit diesem Bannernetzwerk ganz gut verdienen
- **Schaltplatz:** TKP- und CPC-Vergütungen

Es entstehen immer wieder neue Bannernetzwerke. Am besten googelst du mit dem entsprechenden Suchbegriff nach solchen Anbietern.

GELD VERDIENEN MIT DEM VERKAUF VON DIGITALEN PRODUKTEN

Das Erstellen und Verkaufen von digitalen Produkten ist nach wie vor ein großer Trend im Internet. Während die Erstellung von Ebooks, Videos & Co. für viele Webworker hauptsächlich mit erhöhtem Zeitaufwand verbunden ist, ist der rechtlich korrekte Verkauf ein größeres Problem.

Denn seit 2014 wird der **Verkauf von virtuellen Produkten an private Endkunden im EU-Ausland** mit dem Mehrwertsteuersatz des Bestimmungslandes belegt. Und innerhalb der EU gibt es zahlreiche verschiedene Mehrwertsteuersätze, die Spannen reichen von 15 bis 25 Prozent.

Außerdem verursacht die Gestaltung einer ansprechenden Verkaufsseite für ein digitales Produkt wiederum großen Zeitaufwand.

Verkaufsplattformen für digitale Produkte

Wer seine Ebooks oder seine Videokurse auf verschiedenen Plattformen verkaufen will, findet in Deutschland verschiedene Anbieter.

Elopage

Auf dieser Plattform kannst du Ebooks und Videokurse verkaufen. Auch der Verkauf von Dienstleistungen ist möglich.

Amazon-Kindle-Store

Seit ein paar Jahren ist der Amazon Kindle Store wohl der größte Online-Marktplatz für Ebooks. Ein Vorteil davon ist die große Reichweite, ein Nachteil ist auf der anderen Seite die Konkurrenz. Außerdem kann man ein Kindle-Ebook nur bei Amazon anbieten.

ePubli

ePubli gleicht Xinxii, denn auch bei dieser Plattform gibt es einen eigenen Shop und darüber hinaus ein größeres Netzwerk an Ebook-Shops, in denen dein digitales Buch ebenfalls verkauft werden kann. Und du kannst auch die Bücher als Druckausgabe veröffentlichen.

XinXii

Bei XinXii handelt es sich um einen Ebook-Shop aus Berlin, der auf mich einen schon etwas veralteten Eindruck macht.

Digistore24

Die deutsche Plattform Digistore24 ist speziell für Infoprodukte aufgebaut worden und hat wohl die meisten Möglichkeiten. Ist daher auch nicht ganz einfach zu bedienen.

Vergleichstabelle der Ebook-Plattformen Amazon, ePubli, XinXii und Digistore24

| | Amazon | ePubli | XinXii | Digistore24 |
|-----------------------------------|---|---|---|---|
| Kosten für Ebook-Veröffentlichung | keine | 14,95 Euro (ISBN Nummer für Ebook) | Keine (9,90 Euro Bearbeitungsgebühr im Paket <i>XinXii Power für Ebooks</i> , die nicht in das Genre Belletristik fallen) | keine |
| Verdienst am Ebook-Verkauf | 70% vom Nettoerlös zwischen 2,99 und 9,99 Euro Bruttopreis (bei Preisen darunter und darüber nur 35%) | 70% vom Nettoerlös auf epubli.de | 70% vom Nettoerlös ab 1,99 Euro (bei Preisen zwischen 0,99 und 1,98 Euro nur 40%) | Digistore24 bekommt 7,9% vom Bruttopreis + 1 Euro pro Verkauf |
| Vertriebs-Netzwerk | Amazon Kindle Shop | ePubli eBook-Store und diverse Shops (u. a. Amazon, Apple, Thalia, Google Play, Hugendubel) | XinXii-Shop und diverse Shops (u. a. Amazon, buch.de, buecher.de, Google Play, Hugendubel) | Digistore24.com |
| Weitere Leistungen | Keine | Professionelle Ebook-Konvertierung (60 Euro inkl. ISBN) | Kostenpflichtiges Korrektorat | Eigenes Partnerprogramm |

Wer seine Bücher zu niedrigen Preisen verkaufen will, sollte dann eher Amazon als DIE Plattform auswählen.

Für höherpreisige Fach- oder Ratgeber-Ebooks sind Xinxii und ePubli besser geeignet, aber auch Digistore24. Doch für die letztgenannte Plattform sollte man schon über eine gewisse Reichweite verfügen, damit man gute Umsätze macht.

Neben den hier aufgeführten Plattformen gibt es noch andere, wie u. a.

- BookRix: www.bookrix.de
- Tolino Media: www.tolino-media.de
- Neobooks: www.neobooks.de
- Feiyr: www.feiy.com

Vielleicht sind diese Anbieter für dein Buchprojekt auch interessant. Jedenfalls solltest du dir genaue Informationen bezüglich Autorenvergütung, Vertrieb und weiteren Konditionen reinholen, bevor du dich für eine Verkaufsplattform entscheidest.

GELD VERDIENEN MIT VG WORT

Wer steckt hinter VG WORT?

Falls du noch nichts von der VG Wort gehört hast: Bei der VG Wort Verwertungsgesellschaft handelt es um eine Gesellschaft mit Sitz in München, die schon 1958 ins Leben gerufen wurde und deren Aufgabe es ist, Autoren und Verlage bei der Wahrung ihrer Urheberrechte zu unterstützen.

Die VG WORT nimmt pro Jahr einen dreistelligen Millionenbetrag ein, den sie u. a. über Abgaben auf Kopierhilfen von Texten, wie Drucker, Kopierer, DVD-Brenner usw. erhebt. Außerdem kann die VG WORT auch Einnahmen durch Funk und Fernsehen sowie weitere Quellen vorweisen.

Diese Beiträge werden zum großen Teil an die teilnehmenden Verlage und Autoren ausgeschüttet. Um etwas von den Ausschüttungen zu erhalten, muss man sich als Autor und Verlag bei der VG WORT anmelden. Auch Autoren wie Blogger, die online Texte publizieren, können seit sich ein paar Jahren bei der VG WORT registrieren.

Wie gestaltet sich die Vergütung?

Für die Ausschüttung an Blogger gab es 2018 29,40 Euro netto pro Artikel, der 2017 mindestens 1.500 Aufrufe erzielt hat und mindestens 1.800 Zeichen inklusive Leerzeichen lang ist.

Ist ein Artikel mindestens 10.000 Zeichen lang, dann braucht er nur 750-mal im Jahr aufgerufen zu werden und man erhält die gleiche Vergütung wie kürzeren Beiträgen, die die doppelte Zahl an Aufrufen brauchen.

Es werden nur Artikelaufrufe aus Deutschland gezählt, andere Länder werden nicht berücksichtigt.

Ebenfalls wichtig: Du musst der Verfasser der Blogartikel sein, Gastbeiträge von anderen Autoren darfst du nicht für die Ausschüttung anmelden. Du kann natürlich Beiträge von unterschiedlichen Blogs mit den Zählmarken versehen, falls du mehrere Blogs führst und überall im Impressum als Betreiber eingetragen bist.

Wie die aktuelle Vergütung für Online-Artikel ausfällt, findest du auf der VG Wort-Website unter Publikationen -> Quoten-Übersicht. In der jeweiligen PDF steht sie unter Punkt 8a: *METIS reguläre Ausschüttung*.

Ab wann lohnt sich die Teilnahme bei der VG Wort?

Das kann man mit Sicherheit nicht so pauschal sagen. Ich denke mal, ab 40 Artikel mit der gewünschten Aufrufzahl kann man sich die Mühe machen und die Zählpixel in die Beträge integrieren. Immerhin bekäme man bei 40 Artikel nach der augenblicklichen Vergütungshöhe 1.176 Euro plus 7% MWSt.

Um zu ermitteln, ob man schon einige Beiträge mit diesen Richtlinien im Blog aufweisen kann, heißt es zuerst einmal, die Besucherzahlen über das letzte Jahr aus Deutschland zu ermitteln. Das geht am besten mit Google Analytics.

Ich bin dabei so vorgegangen:

Im Google Analytics-Account gehe ich auf VERHALTEN -> Website-Content -> Zielseiten und stelle beim Zeitraum die letzten zwölf Monate ein.

So sehe ich schon mal die Artikel und ihre Aufrufe im vergangenen Jahr.

Dann lege ich ein neues Segment an und stelle dort *Deutsche Besucher* ein, um ganz genaue Zahlen zu erhalten. Jetzt kann ich die genaue Zahl aller Artikel ermitteln, die mindestens oder mehr als 1.500 Seitenaufrufe im vergangenen Jahr hatten. Liegt diese Artikelzahl bei 30 bis 40, ist eine Anmeldung bei VG WORT sicherlich nicht verkehrt.

Möglicherweise gibt es in der Artikelübersicht auch einige Beiträge, die gut über 1000 Aufrufe im vergangenen Jahr hatten, aber noch nicht die 1.500-Marke erreicht haben. Auch die Beiträge habe ich für die spätere Zählpixel-Integration in Betracht gezogen. Wenn ich diese Beiträge etwas pushe bzw. mein Traffic noch weiter ansteigt, kann es durchaus möglich sein, dass ich doch noch die Vergütung für sie erhalte.

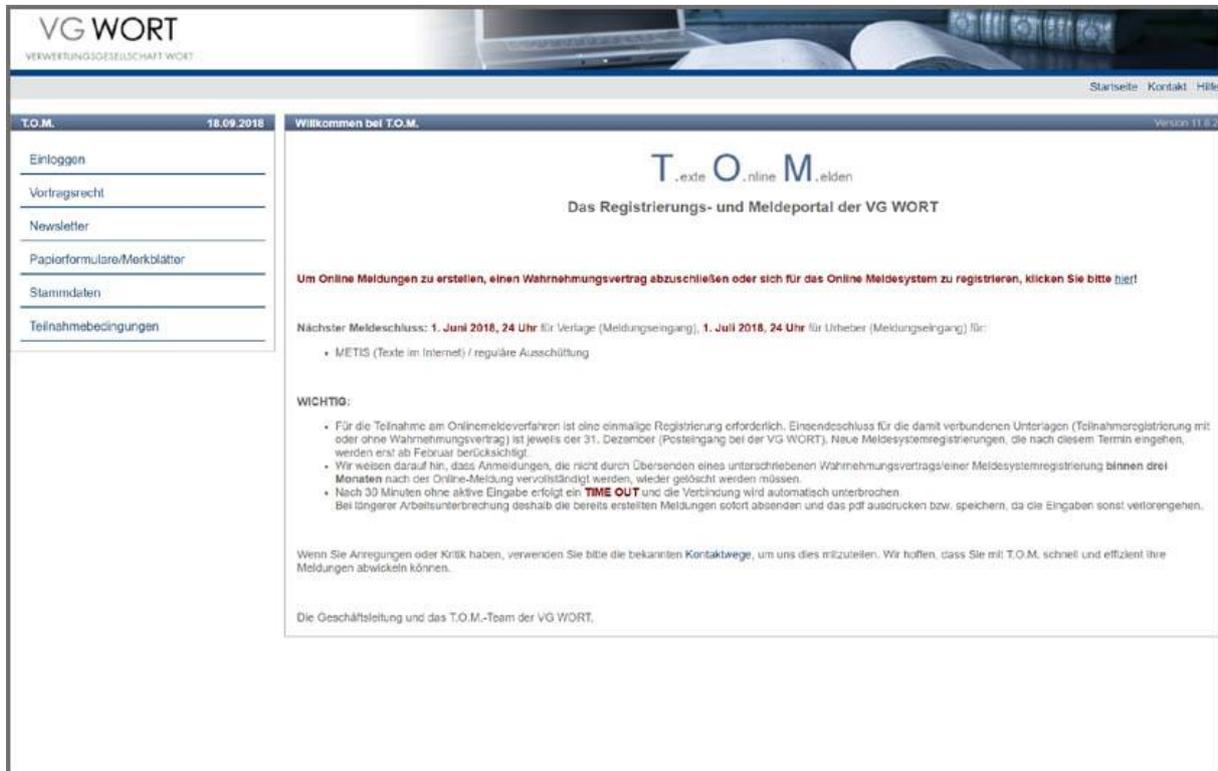
Diese Ansicht habe ich dann über Analytics als Excel-Tabelle exportiert.

Anmeldung bei der VG WORT

Die Anmeldung für die VG WORT ist nicht kompliziert, es dauert nur etwas, bis du die Bestätigung erhältst, dass du zum Online-Meldesystem zugelassen wurdest.

Um die Anmeldung zu starten, klickst du auf der VG-WORT-Website rechts auf **Texte online melden (TOM)**.

Auf der sich dann öffnenden Seite – dem Registrierungs- und Meldeportal der VG WORT – kannst du den Anmeldeprozess starten.



TOM von der VG WORT: In dem roten Satz findest du ganz rechts den Registrierungslink.

Anschließend wird noch verlangt, dass du einen Wahrnehmungsvertrag und Meldeformulare ausfüllst, ausdruckst und in zweifacher Ausführung an die angegebene Adresse schickst.

Du erhältst ein unterzeichnetes Exemplar des Wahrnehmungsvertrags zurück. Dann heißt es: Geduldig sein. Ich musste neun Wochen warten, bis ich per Mail meine Zulassung zu dem TOM-System erhalten habe. Den Vertrag bekam ich noch ein paar Wochen später zurückgesendet.

Sobald man zugelassen ist, kann man schon loslegen. Zuerst habe ich mir im TOM-Bereich unter *METIS (reguläre Ausschüttung)* Zählmarken bestellt, die ich in die Texte, die für eine Ausschüttung infrage kommen, eingefügt habe.

Insgesamt 100 Zählpixel habe ich mir als Excel-Tabelle heruntergeladen.

Zählmarken Bestellung für den Bereich Texte im Internet / METIS

Klicken Sie  hier um weitere Informationen zu erhalten.

Mit * gekennzeichnete Felder müssen ausgefüllt werden!

Anzahl der Zählmarken

Benötigte Anzahl von Zählmarken (max. 100) *

Zählmarken bestellen

Zählpixel bestellen: Maximal 100 kannst du auf einmal herunterladen.

Zählpixel in die Artikel einfügen

In der Excel-Tabelle befinden sich drei unterschiedliche Zählmarken:

- Zählmarken für HTML-Texte
- Zählmarken für HTML-Texte – SSL
- Zählmarken für Dokumente wie PDF und ePUB

Da ich ein SSL-Zertifikat in meinem Blog verwende, nehme ich die Zählmarke für HTML-Texte SSL.

| |
|---|
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| b90be068624a4d8eb072153ff6d27cd9 |
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| fc646a02ff4b464b8f591265b05c96c1 |
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| a806b3656a1a41408fb1b8c443c15b7a |
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| 9689bcd060894371b237eb80af8aa744 |
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| 5245fce46e6b4e90a7a04ae6ea3b0f81 |
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| 4f669fa920f444628ad5b0fe5ef5d409 |
| Zählmarke für HTML Texte - SSL (https://...) |
| <code></code> |
| 4b77db30e7e5418887001be2bd14abdf |

Wie oben in dem Bild ersichtlich, sind diese Zählmarken ein Image-Tag, das ein Pixel hoch und ein Pixel breit ist. Zu jeder Zählmarke gehört zudem ein privater Identifikationscode.

Diesen IMG-HMTL-Code kopiere ich raus, füge ihn in die Excel-Tabelle, in der die meistaufgerufenen Artikel aufgeführt sind, neben den jeweiligen Beitrag ein, damit ich weiß, welcher Beitrag welchen Zählpixel hat.

Im nächsten Schritt wird die Zählmarke ans Ende des jeweiligen Blogbeitrags in der HTML-Ansicht eingebunden.

Und so gehe ich bei jedem Beitrag vor, dem ich einen Pixel oder eine Zählmarke zuweisen will. Das kann bei einer hohen Artikelanzahl recht nervend, eintönig und fehlerbehaftet sein, weil man schnell die Konzentration verliert und möglicherweise einen falschen Pixel in den Beitrag einfügt (einen, den man schon verwendet hat) oder vergisst, den verwendeten Pixel in die Artikeltabelle zu kopieren.

Um dem TOM-System mitzuteilen, welcher Artikel welchen Pixel bekommen hat, habe ich zu jedem Pixel die Artikel-URL in das System eingetragen.

Das geht folgendermaßen: Im TOM-Bereich findest du den Punkt *METIS* -> *Suche in eigenen Zählmarken*.

In das Formular trage ich den privaten Identifikationscode einer Zählmarke ein und klicke auf *Zählmarke suchen*. Dann wird mir im nächsten Schritt der private und öffentliche Identifikationscode angezeigt. Ich klicke auf den verlinkten privaten Code und kann dann *Webbereiche bearbeiten* anklicken. Im nächsten Fenster steht mir ein Feld zur

Verfügung, in das ich die Artikel-URL, die zu dem privaten Code gehört, eintrage und abspeichere.

Auch diese Schritte muss ich für alle URLs wiederholen.

Zählermarke

Öffentlicher Identifikationscode: cecb9127de634e4c83fbca229f3e36b5
Privater Identifikationscode: b90be068624a4d8eb072153ff6d27cd9

Status Übersicht

Zählerstart: Ja
Mindestzugriff erreicht: 2018: Der erforderliche Mindestabruf wurde für dieses Erhebungsjahr noch nicht festgelegt

Webbereiche

Angaben zum gezählten Standort des Textes ⓘ

Webbereich 1

Art der Webseite: Eigene Seite Verlagsseite

| # | URL |
|---|---|
| 1 | https://www.geld-online-blog.de/online-geld-verdienen/weitere-konzepte/alt-kleider-online-verkaufen-lohnt-sich-das-wirklich/ |

URL hinzufügen

Webbereich anlegen

Speichern Abbrechen

TOM von VG WORT: Hier trage ich eine Artikel-URL zu einem Zählpixel-Code ein.

Von nun an heißt es: Wieder warten. Denn bis ich die erste Ausschüttung erhalte, dauert es ein Jahr. Dann folgen neue Arbeitsschritte wie eine Meldung erstellen, doch bis dahin muss ich mich gedulden.

Meldung erstellen

Wer zum ersten Mal bei der VG Wort eine Meldung erstellen muss, wird nach dieser Anleitung sich sicherer fühlen. Denn die Oberfläche des VG-Wort-Portals wirkt auf den ersten Blick nicht sehr intuitiv und übersichtlich, sodass man wahrscheinlich mehr Zeit als bei anderen Plattformen benötigt, um sich zurecht zu finden.

Zu Beginn eines neuen Jahres ist die Zugriffserfassung für das vergangene Jahr für deine Blogartikel beendet und es wird dich sicherlich interessieren, welche deiner Beiträge die Mindestaufrufzahl von 1.500 (lange Artikel mit mindestens 10 000 Zeichen benötigen nur 750 Zugriffe) erreicht haben.

VG-Wort-Meldung erstellen: Schritt-für-Schritt-Anleitung

Um dies herauszufinden, gehst du auf **tom.vgwort.de** und loggst dich dort mit deinen Zugangsdaten ein (links in der Spalte befindet sich der Link *Einloggen*).

Dann klickst du links auf *METIS (Texte im Internet)* und dort auf den Unterpunkt *Suche in eigenen Zählmarken*.

Nun siehst du eine Formularmaske, in der du bestimmte Einstellungen vornehmen musst, damit dir die Zählmarken und die damit verbundenen Artikel angezeigt werden, die die Mindestaufrufzahl erreicht haben.

Du wählst aus:

Meldung erfolgt: nein
Zählerstart erfolgt: ja
Mindestzugriff: erreicht



Nach dem Klick auf Zählmarken suchen werden dir alle Zählmarken angezeigt, die den Mindestzugriff erreicht haben.

Klickst du auf den privaten Identifikationscode, erhältst du noch ein paar weitere Infos.

Willst du schließlich den Text melden, klickst du auf den Button Meldung erstellen.

Dann öffnet sich die Meldung für den Bereich Texte im Internet /METIS.

Dieses Meldeformular musst du an drei Stellen ausfüllen.

Hinweis zur Meldung bei der VG Wort: Du musst im Januar noch nicht aktiv werden. Die Frist für Urheber läuft am 1. Juli ab, sodass du also genügend Zeit hast. Im Oktober erfolgt dann die Auszahlung. Sich den Termin in einem Kalender zu vermerken, kann ich nur empfehlen, denn es passiert nicht allzu selten, dass viele die Meldung schließlich vergessen.

Beteiligte am gemeldeten Werk

Art der eigenen Beteiligung am gemeldeten Text: Autor/in Übersetzer/in

Beteiligte

Anzahl der beteiligten Autoren: Anzahl der beteiligten Übersetzer: Anzahl der beteiligten Verlage:

Autoren

| # | Eingabeformat | Vorname | Nachname | Kartennummer |
|---|--|--------------------------------------|------------------------------------|----------------------|
| 1 | <input type="text" value="Kartellnummer"/> | <input type="text" value="Susanne"/> | <input type="text" value="Braun"/> | <input type="text"/> |

Meldungstext

Kurzbeschreibung / Überschrift:

Textkategorie: Anderer Text Lyrik

Text:

PDF- oder ePub-Datei:

Webbereich/e

Angaben zum gezählten Standort des Textes

Webbereich 1

| # | URL |
|---|--|
| 1 | <input type="text" value="https://www.geld-online-blog.de/online-geld-verdienen/ebooks-schreiben/geld-verdienen-mit-ebooks-10-wichtige-fragen-und-antworten-fuer-einsteigerinnen/"/> |

Kommentar

Bild: Meldeformular der VG Wort für Blogger (Internet-Texte)

#1 In das Feld Kurzbeschreibung /Überschrift wird die Artikelüberschrift reinkopiert.

#2 In das Feld Text wird der komplette Text (ohne HTML) kopiert.

Hinweis zu den Texten: Ich würde Zitate und Artikellisten, die sich in dem Beitrag befinden, entfernen. Bei Artikelserien sind in den einzelnen Artikeln oft die anderen Beiträge aus dieser Reihe aufgeführt, dabei handelt sich eigentlich nicht um einen erläuternden Text.

Ob VG Wort das so streng sieht wie ich, weiß ich nicht, ich würde sie aber entfernen. Dann musst du nochmal testen, ob der Artikel die Mindestzeichenzahl von 1.800 (inklusive Leerzeichen) erreicht.

Falls du (wie ich) das Plugin Inline Related Posts verwendest, das in den Text Artikelvorschläge einbindet, solltest du es für den Meldungsvorgang bei VG Wort deaktivieren, sonst kopierst du diesen Text auch noch mit.

Und die Artikelliste, die z. B. mit dem Plugin Contextual Related Posts unterhalb des Blogposts eingeblendet wird, gehört auch nicht zu dem Beitrag.

#3 Im Abschnitt Webbereich/e findest du die Artikel-URL zu dem Blogpost, den du meldest. Du brauchst keine neue URL mehr einzutragen.

Ganz oben in dem Formular findest du auch den privaten Identifikationscode, der dem jeweiligen Blogartikel zugeordnet ist. Falls du die Richtigkeit überprüfen willst, kannst du in deinen Zählpixeln nachschauen, ob alles stimmt.

Du solltest deine Zählpixel mit dem dazugehörigen Artikellink in einer Excel-Tabelle abspeichern. So kannst du schnell auf die wichtigen Daten zugreifen. Die Pixel, die ich schon verwendet habe, markiere ich in dem Sheet rot.

Wenn du diese Schritte absolviert hast, kannst du die Meldung über den entsprechenden Button absenden. Dann wird geprüft, ob der Text die notwendige Mindestlänge aufweist.

Wenn die Meldung fehlerfrei war, bekommst du eine Bestätigung. Das war erst der Anfang deiner Meldungen. Nun geht es mit der nächsten weiter. Dafür gehst du wieder in deine Zählmarkenübersicht und führst die nächste Meldung durch, bis du alle Meldungen erledigt hast.

Je nachdem wie viele Meldungen man umzusetzen hat, kann diese Tätigkeit ganz schön ermüdend sein. Hast du mehrere Dutzend Meldungen vor dir, würde ich diese über ein paar Tage verteilen, einfach um zu vermeiden, dass dir irgendwann Konzentrationsfehler unterlaufen und du einen falschen Text in das Feld kopierst oder den Text nicht vollständig einfügst.

Anteilige Zugriffe

Findest du bei deinen Zählpixel die Meldung anteilig, dann hat der Artikel über das zurückliegende Jahr weniger als 1.500 Aufrufe, aber mindestens bzw. mehr als 750 erhalten. Bevor du diese Beiträge ebenfalls meldest, musst du zuerst überprüfen, wie viele Zeichen diese Blogposts besitzen. Haben sie weniger als 10.000, brauchst du sie nicht zu melden.

VERWENDETES BILDMATERIAL - QUELLEN

Bild Cover:

© geralt #5082991/Pixabay.com

Bild Seite 4:

© Rene Schubert #6484678/Fotolia.com

Bilder Seite 9:

© Sergey Ilin #19610722/Fotolia.com

© Visty #36331868/Fotolia.com

© illu24 #10712112/Fotolia.com

© ioannis kounadeas #4812346/Fotolia.com

Dieses Gratis- Ebook wurde erstellt von Susanne Braun.

IT- und Webservice sbraun

Webdesign und Online-Marketing

Inhaberin: Susanne Braun

Pfarrer-Weber-Straße 8, 66440 Blieskastel

Telefon: 06842 / 976210

E-Mail: info@webservice-sbraun.de

Internet: www.webservice-sbraun.de, www.geld-online-blog.de

Hinweis: Du kannst dieses Ebook für deinen Eigengebrauch nutzen und es kostenlos weiterverteilen.

Du darfst das Ebook nicht verkaufen oder den Inhalt kopieren und in deinem eigenen Namen verteilen oder gar verkaufen.