

Die 6 Schritte Sieger Strategie

von Ralf Schmitz



Special PDF Version

Inhalt

- Vorwort von Ralf Schmitz
- *Über den Autor Ralf Schmitz*
- Die 2 Gesetze
- *Schritt 1: Der Leadmagnet*
- Schritt 2: Die Squeezepage
- *Schritt 3: Die Re-Finanzierung*
- Schritt 4: Das E-Mail-Marketing
- *Schritt 5: Traffic, Traffic, Traffic*
- Schritt 6: Optimieren, automatisieren und skalieren



Vorwort

Auch wenn ich Dich jetzt wahrscheinlich enttäuschen werde. Eins sollte Dir von Anfang an klar sein: Schnell reich werden oder über Nacht Millionär werden, mit Online Marketing oder Affiliatemarketing, ist einfach nicht möglich.

Man kann wahnsinnig schnell erfolgreich sein und wirklich gutes und vor allem viel Geld im Internet verdienen, aber es gehört harte Arbeit dazu. Auch musst Du bereit sein, dich und deine Gewohnheiten zumindest teilweise zu ändern. Denn wenn Du immer das gleiche tust wie bisher, dann wirst Du auch niemals etwas anderes bekommen. Dann bleibt alles so wie es jetzt ist.

Also denke bitte daran: Online Marketing ist kein Ding, mit dem man über Nacht reich wird. Nutzt Du allerdings die richtigen Wege und Strategien, wirst Du im Gegensatz zu jedem anderen Business Modell, schnell Erfolge erzielen.

Wenn Dir das klar ist, dann können wir jetzt loslegen. Ich stelle Dir in diesem kostenlosen Report "Die 6 Schritte Sieger Strategie" vor.

Ich habe ca. 20 Monate lang, über 300 Projekte von Kollegen, Kunden und von mir selbst komplett analysiert und versucht eine Schablone zu bauen. **Und ich habe sie gefunden!** Die 6 Schritte, die ich dir hier vorstelle, sind die Schablone schlechthin. Und zwar in dieser Reihenfolge und ohne etwas auszulassen.

Lässt Du nur einen einzigen Schritt aus, wirst Du keinen Erfolg haben. Alle Projekte, die ich analysiert habe und die extrem erfolgreich sind, gehen exakt diese 6 Schritte. Es waren Projekte dabei die 0-70€ pro Monat erreicht haben und welche die 240.000€ pro Monat erreicht haben. Wer hier die 6 Schritte angewendet hat wird dir gleich sicher klar werden.

Also Tu Du es auch und Du wirst Erfolg haben!

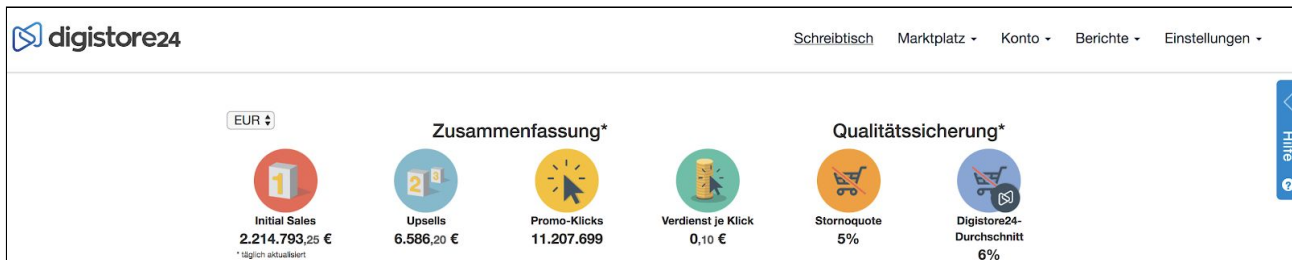
Über mich

Hey, mein Name ist Ralf Schmitz und seit 2009 werde ich von meinen Kollegen "Der Affiliate König" genannt. Aber lass mich etwas vorher starten. 2007 war mein Glücksjahr schlechthin. In diesem Jahr bin ich in das Abenteuer Online Marketing gestartet. Und das war (neben meiner Frau) **die beste Entscheidung meines Lebens.**

Ganz klein, nebenberuflich und mit nur 200€ Investition bin ich gestartet und habe mir mein Online Business wirklich mit harter Arbeit aufgebaut.

Heute etwas mehr als 10 Jahre später, betreibe ich ein Business mit einem Jahresumsatz von ca. 2 Millionen Euro. Bin 2009 nach Mallorca ausgewandert und lebe heute abwechselnd auf Mallorca, in Florida und in Köln.





Die 2 Gesetze

Bevor ich nun gleich mit den 6 Schritten starte, möchte ich Dir noch meine 2 eisernen Gesetze mit auf den Weg geben. Meines Erachtens nach, sind diese Gesetze auch die Grundlage für alles, was Du in Zukunft in die Tat umsetzen wirst. Natürlich immer bezogen auf Online Marketing bzw. Affiliatemarketing.

Diese Gesetze solltest Du mit aller Macht beherzigen und bei jedem deiner Schritte daran denken.

Gesetz Nr. 1:

BAU DIR EINE EMAIL-LISTE AUF UND BETREIBE AKTIV EMAILMARKETING!

Gesetz Nr. 2:

LEAD VOR SALE

Was bedeutet Lead?

Unter einem Lead versteht man eine E-Mail-Adresse, die sich erfolgreich in dein E-Mail-Marketing System eingetragen hat. Im weiteren Verlauf ist es wichtig das zu verstehen. Hinter einem Lead steht immer ein Mensch, ein potentieller Kunde in Form einer E-Mail-Adresse.

Voraussetzung für die 6 Schritte:

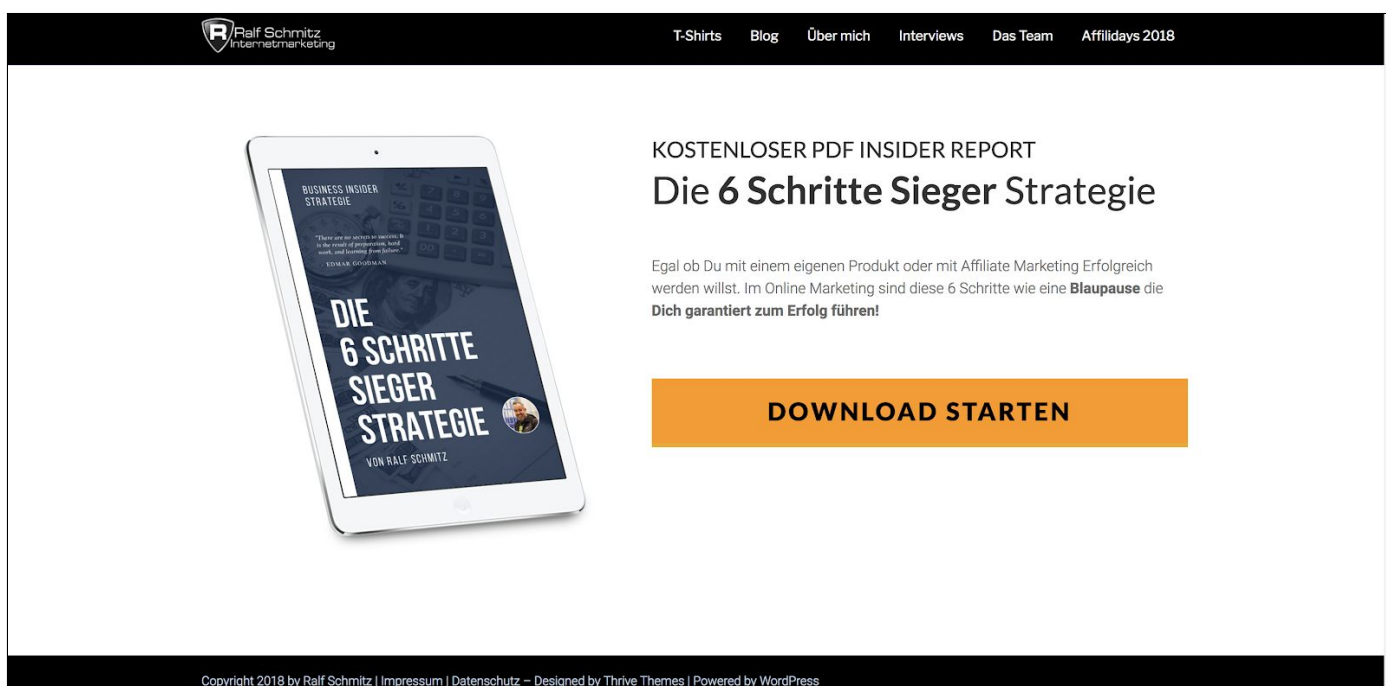
Ich gehe ab hier davon aus das Du eine Nische / Thema für Dich gefunden hast. Für die 6 Schritte ist das Thema (Geld verdienen, Diät, Märklin Eisenbahn, Hunde etc.) vollkommen egal. In diesem Report wird also nicht behandelt wie Du eine Nische findest. Sondern ich gehe von dem Punkt aus da Du dein Thema schon kennst!

Schritt 1: Erstelle einen Lead Magneten / Freebie

Dein Ziel muss es sein, Gesetz Nr. 1 knallhart in die Tat umzusetzen. Ich meine damit, eine E-Mail-Liste aufzubauen. Um das schnell und einfach starten zu können, benötigst Du einen sogenannten Lead Magneten. Im Grunde nichts anderes als ein Geschenk, das Du dem Besucher Deiner Webseite anbietest.

Ich bin mir ziemlich sicher, Du hast so einen Lead Magneten auch selbst schon mal angefordert. Wahrscheinlich sogar schon öfter. Zudem liest Du gerade einen Lead Magneten, den Du bei mir angefordert hast :-)

Beispiel Webseite:



The screenshot shows a website for 'Ralf Schmitz Internetmarketing'. The navigation bar includes links for 'T-Shirts', 'Blog', 'Über mich', 'Interviews', 'Das Team', and 'Affilidays 2018'. The main content area features a tablet displaying the cover of the 'Die 6 Schritte Sieger Strategie' report. To the right of the tablet, the text reads: 'KOSTENLOSER PDF INSIDER REPORT', 'Die 6 Schritte Sieger Strategie', and 'Egal ob Du mit einem eigenen Produkt oder mit Affiliate Marketing Erfolgreich werden willst. Im Online Marketing sind diese 6 Schritte wie eine **Blaupause** die Dich garantiert zum Erfolg führen!'. Below this text is a large orange button labeled 'DOWNLOAD STARTEN'. The footer contains the text: 'Copyright 2018 by Ralf Schmitz | Impressum | Datenschutz – Designed by Thrive Themes | Powered by WordPress'.

Du siehst also, ich gehe exakt den gleichen Weg. Ich schenke Dir im ersten Schritt etwas um Deine E-Mail-Adresse zu bekommen. Nur so wirst auch Du in Zukunft in der Lage sein, "Geld auf Knopfdruck zu verdienen".

Denn dieser Begriff kommt vom E-Mail-Marketing. Du schreibst einen Newsletter an Deine gesammelten E-Mail-Adressen und drückst auf den "Senden" Knopf und zack geht die E-Mail an alle E-Mail-Adressen auf einen Schlag raus.

Wichtig ist: Mach Dir diese Aufgabe nicht selbst zu schwer. Der Leadmagnet ist ein Geschenk. Es geht hier nicht darum, ein komplettes Produkt zu liefern oder gar einen Videokurs. Ein Lead Magnet sollte eine Problemlösung sein, eine Anleitung, eine Checkliste. Etwas, das dem Leser bei deinem Thema sofort weiterhilft.

Ich empfehle Dir maximal 12-15 Seiten zu schreiben und dann als PDF Datei zu verschenken.

Sind wir doch mal ehrlich: Wenn Du 223 Seiten schreiben würdest, wer würde die lesen? Und wenn es um die Lösung eines Problems gehen soll und Du würdest für das beschreiben der Lösung z.B. 171 Seiten benötigen, na dann ist es nun wirklich keine Problemlösung, sondern eher eine Beschreibung oder Umschreibung des Problems.

Also ein Leadmagnet sollte kurz und knackig sein, zudem sofort auf den Punkt kommen und schnell zu konsumieren!

Meine klare Empfehlung als Lead Magnet:

1. PDF Report wie dieser hier
2. eine Checkliste als PDF
z.B. "Was Du Dringend beim E-Mail-Marketing beachten solltest"
3. eine konkrete Anleitung als PDF
"Wie Du mit 3 einfachen Tricks Deinen Hund dazu bringst zu singen "

Ich rate klipp und klar von z.B. Video Kursen etc. ab. Diese führen in fast allen Fällen zu einer geringeren Konversionsrate als PDF Dateien und bedeuten zudem mehr und größeren Aufwand in der Erstellung.

Schritt 2: Erstelle eine Squeezepage

Wenn Du Schritt 1 erledigt hast, benötigst Du eine sogenannte Squeezepage. Hier gibt es leider keine einheitlichen Begriffe, sodass auch einfach oft von einer Leadpage, Webseite, E-Mail-Einsammelseite etc.



gesprochen wird.

Klar dürfte aber sein, dass wenn Du E-Mail-Adressen sammeln willst (eher musst) und einen Lead Magneten erstellt hast, dass Du dann auch eine Seite benötigst, auf der Du diesen Leadmagnet anbieten kannst. Ohne diese Seite hättest Du keine Chance Menschen zu erreichen.

Eine Squeezepage hat grundsätzlich ganz wenige Anforderungen.

Genau das ist auch so gewollt. Nur die Fakten, keine Ablenkung, damit der Besucher der Webseite schnellstmöglich zum Ziel, dir die E-Mail-Adresse zu geben und den Leadmagnet anzufordern, geführt wird.

Oftmals machen gerade Anfänger hier große Fehler und bringen mehr Inhalt auf eine Squeezepage als sein darf. Minimalismus ist hier Trumpf!

Keine Spielerei, kein "ich weiß das besser", sondern zielführend muss es sein. Die Anforderungen einer Squeezepage sind:

- Eine Headline
- Eine Subheadline
- Eine Grafik (meisten als 3D Buch Cover dargestellt)
- 3-4 Bullet Points oder einen Fließtext mit maximal 6-7 Zeilen
- einen gut sichtbaren und direkt ins Auge fallenden Button zum Eintragen
- Link zum Impressum und Datenschutz

mögliche Erweiterungen die gut sind:

- Testimonials / Kundenmeinungen von Lesern (nur echte!)
- kleiner Über Mich Text am Ende der Seite

Weiter unten zeige ich dir ein paar Bilder mit Beispielen. Aber ich möchte hier klarstellen, dass diese Grundelemente tausendfach getestet wurden und so funktionieren. Du musst und sollst das Rad also nicht neu erfinden. Ein ganz wichtiger Grund für diese wenigen Anforderungen (Elemente) auf der Squeezepage ist das sogenannte "Above the Fold".

Ein Fachbegriff aus dem englischen, der frei übersetzt bedeutet "Über dem Knick". Gemeint ist damit, dass alle Elemente der Webseite ohne zu scrollen sichtbar sein müssen / sollen.

Der Name "Squeezepage" setzt sich aus Squeeze und Page zusammen. Squeeze steht dabei für auspressen und Page für Webseite. Exakt das ist das Ziel: Die Seite auspressen. Möglichst viele der Besucher sollen ihre E-Mail-Adresse hinterlassen.

Ein Traum wäre: 100 Besucher und 100 tragen sich in deine E-Mail-Marketing-Liste ein. Das entspräche eine Konversionsrate von 100%, die aber absolut unrealistisch ist.

Was ich damit sagen will: Du hast immer Luft nach oben und dein Ziel muss es immer sein, die Rate der Besucher so hoch wie möglich zu bekommen.

- Hier einige Beispiele von meinen Besten Squeezepages:

Sicher | <https://dasperfektelaptopbusiness.com>

Apps GMAIL Support KT SENDY quentn DS24 iCloud INSTA BeLive YT TERMINE Design SEMIWORK Dropbox FB BUSINESS HOTELS EMOTIS S3 HTML IMMOS Tickets

Wie Sie ein perfektes Laptop-Business von 0 auf 7539,30 € pro Monat aufbauen ...

Ohne Email-Marketing, ohne eigene Webseite und vor allem ohne irgendwelche Vorkenntnisse!



Trage hier deine Emailadresse ein und klicke auf "Video starten" dann geht es sofort los!

Deine Emailadresse hier

Video starten >>

100% Kostenlos & Ohne Verpflichtung!

"Aus der Presse: Sensationell, dass es Ralf Schmitz gelungen ist eine solche Strategie zu entwickeln. Die Zuschauer stehen Kopf!"

[Sehen Sie Hier Warum >>>>](#)

Sicher | <https://ralfschmitz.co/rfs-ip/>

Apps GMAIL Support KT SENDY quentn DS24 iCloud INSTA BeLive YT TERMINE Design SEMIWORK Dropbox FB BUSINESS HOTELS EMOTIS S3 HTML IMMOS Tickets

GRATIS REPORT KLÄRT ENDLICH AUF ...

Der mit Abstand wichtigste Faktor im Online-Marketing!




Tragen Sie Hier **Ihre Beste Emailadressen** ein und Sie erhalten den Report **sofort 100% Gratis!**

Hier Emailadresse eingeben ...

Ja, ich will den Report!

GARANTIERT SPAMFREI!

Schon 3751 begeisterte Leser!

DER (ABSOLUT) WICHTIGSTE FAKTOR IM ONLINEMARKETING ...

Das größte Problem im Onlinemarketing & Affiliatemarketing ist die Generierung von gutem Traffic. Besucher die man in Leads und Käufer wandeln kann. Guter Traffic ist zudem in der Regel teuer und Zeitaufwendig. Mit dieser Strategie (die Ihnen Profis normal vorenthalten) sind Sie **SOFORT** in der Lage **UNENDLICH** qualifizierten Käufer-Traffic zu generieren ohne Geld auszugeben!

- ✓ Nur mit dieser Strategie können Sie überhaupt profitabel online arbeiten
- ✓ Ohne funktionierende Re-Finanzierung verschenken Sie pro Monat Tausende von Euros
- ✓ Mit dieser Strategie sind Sie in wenigen Tagen in der Lage unbegrenzt Traffic einzukaufen

Du siehst in beiden Fällen exakt das, was ich oben beschrieben habe. Alles ohne scrollen sichtbar im ersten Bereich und nur die Mindestanforderungen.

Schritt 3: Erstelle eine Re-Finanzierung inkl. VK Seite

Bevor ich starte: Von diesem Schritt wie auch von 1 und 2 solltest Du, wenn alles richtig funktioniert hat (wovon ich aber ausgehe), schon ein Live Beispiel gesehen haben, wie Du diesen Report hier angefordert hast.

Jeder der 6 Schritte ist in sich **sehr wichtig**. Denn wenn Du nur einen einzigen außer Acht lässt oder vernachlässigt, wird das irgendwann zwangsläufig zum Scheitern führen. Oder aber Du kannst nicht skalieren und so nicht das optimale Ergebnis erzielen.

Allerdings sehe ich Schritt 3 als einen der wichtigsten überhaupt an. Und zwar für Deine Profitabilität. Alles würde auch ohne diesen Schritt einwandfrei funktionieren, aber Du würdest extrem viel Geld verschenken, nein eher verlieren. Aber denke immer daran: **Mit Marketing wird Geld verdient!**

Also für was steht "ReFi" eigentlich?

ReFi ist meine Abkürzung für Re-Finanzierung. Vielleicht bist Du sogar schon mal damit konfrontiert worden, aber unter anderem Namen. z.B. Tripwire oder Upsell.

Ich persönlich halte mich aber soweit wie möglich an deutsche Begriffe, um das ganze klarer kommunizieren zu können und am Ende verständlicher zu machen.

Zudem habe ich die "üblichen" Tripwire und Upsells hier ein wenig angepasst. Es ist noch garnicht solange her, da hat man Upsells z.B. nur bei Verkäufen eingesetzt, aber nicht bei einem kostenlosen Lead Magneten.

Genau hier liegt aber der unglaubliche Benefit eines Re-Finanzierungsangebots.

Ok, kommen wir zur Problematik, warum dieses Re-Finanzierungs-Angebot ein absolutes Muss ist.

Du hast mit Schritt 1 (Leadmagnet) und Schritt 2 (Squeezepage) die Grundlage gelegt, im Internet etwas verschenken zu können und so E-Mail-Adressen zu sammeln, die Du später anschreiben kannst, um auf Knopfdruck Geld zu verdienen.

Damit Du aber potentielle E-Mail-Adressen generieren kannst, musst Du die Menschen zuerst mal auf Dein Angebot (Leadmagnet) aufmerksam machen. Dafür musst Du Traffic generieren (kommt in Schritt 5, da Du zuerst die Basis legen musst), um Besucher auf Deine Squeezepage zu leiten.

Leider gibt es bei dem Thema Traffic bei vielen aber eine komplett falsche Wahrnehmung und es wird oft von „kostenlosem Traffic“ gesprochen. Um das direkt klarzustellen: **Kostenlosen Traffic gibt es eigentlich nicht!**

Du kannst zwar Traffic generieren, der Dich kein Geld kostet, aber in diesem Fall ist es immer so, dass Du Arbeitszeit einsetzen musst. Und Arbeitszeit entspricht nun mal Geld.

Du musst einen Stundenlohn ansetzen und dann bist Du ganz schnell bei einer anderen Rechnung.

a) Du zahlst für Traffic z.B. bei Facebook Ads Anzeigen, Google Adwords oder Display Anzeigen. In allen Fällen zahlst Du pro Klick und somit pro Besucher auf Deiner Webseite (Squeezepage).

b) Du generierst kostenfreien Traffic z.B. über Beiträge in Foren oder Blogkommentaren. Hier musst Du dann Deinen Zeitaufwand berechnen, in Bezug auf die Stunden, die Du an Arbeit investierst.

Also bei beiden Varianten musst Du Ausgaben zu Grunde legen.

Genau an dieser Stelle greift nun die Re-Finanzierung. Daher stammt dann auch das Wort der Strategie.

Re-finanzieren musst Du an dieser Stelle Deine Ausgaben für Traffic. Übrigens **eines der Geheimnisse der super erfolgreichen Online Marketer**. Es geht also primär bei Schritt 3 nicht darum, das "erste" Geld zu verdienen, sondern die Ausgaben für den Traffic wieder einzuspielen.

Gigantisch und das Ziel von jedem ist es natürlich, schon mehr einzunehmen als für Traffic ausgegeben wurde. ABER ... lass Dich nicht verleiten, das als Gewinn zu sehen. Investiere den Überschuss dann sofort in weiteren Traffic, um noch mehr Besucher zu generieren.

Wie erstellst Du eine solche Re-Finanzierung. Das ist übrigens unabhängig davon, ob Du ein eigenes Produkt verkaufst oder Affiliate Marketing betreibst.

Dein Motto muss hier sein: **Einfach ist zu kompliziert!**

Sprich: Mach es bitte einfach. Die beste Variante, die ich für eine Re-Finanzierung empfehle, ist ähnlich dem des Lead Magneten. Eine einfache PDF Datei, also Sonderreport, mit maximal 20-25 Seiten Inhalt.

Es geht um einen schnellen Verkauf bei dem kein Kunde nein sagen kann. Ein kleines Produkt mit einer Lösung für 4.90€ - 9.90€. Bei all meinen Versuchen hat sich 7€ als bester Preis herausgestellt.

Das Prinzip ähnelt übrigens dem eines Supermarkts oder eines Discounters und Du kennst es von der Kasse: Du stehst an der Kasse und legst Deine Einkäufe aufs Band. Links und rechts davon befinden sich immer noch sogenannte „Mitnahmeartikel“.

Günstig und klein sind die Merkmale. Und nach dieser Strategie ist auch die Re-Finanzierung aufgebaut. Klein, Schnell, Günstig und Druck!

Konkret:

1. Erstelle einen PDF Report zu Deinem Thema, der eine konkrete Lösung oder Anleitung beinhaltet. Es geht um eine konkrete Lösung und kein Gesamtwerk.
2. Erstelle eine Verkaufsseite mit ganz bestimmten Merkmalen. Das ist wirklich nicht schwer und Du musst auch keinen langen Verkaufstext schreiben. Es geht ja darum, effektiv und schnell zu sein. Ein Beispiel für eine solche Seite findest Du weiter unten. Diese darfst Du gerne kopieren.

3. Hinterlege Dein „Re-Finanzierungs-Produkt“ bei einem Anbieter wie Digistore, um es automatisiert (Zahlung & Auslieferung) verkaufen zu können. Eine Anleitung dazu findest Du direkt bei Digistore in der Hilfe.
4. Hinterlege die Verkaufsseite in Deinem E-Mail-Marketing-System (siehe Schritt 4) als Dankeseite nach dem Eintrag. So stellst Du sicher, dass jeder, der Deinen Lead Magneten anfordert und dir seine E-Mail-Adresse gibt, das Angebot auch sieht.

Denke auch gar nicht erst, dass das nicht klappt. Setze es einfach um und Du wirst staunen, wie erfolgreich Du damit werden wirst.

BONUS TIPP:

Ich baue zusätzlich einen Countdown-Timer auf meine Re-Finanzierungs-Verkaufsseite ein, der das Angebot auf 10 Minuten begrenzt. Das führt dazu, dass pro 100 Besucher, die das Angebot sehen, 20 mehr kaufen als ohne dieses Druckmittel. **Auch hier ... das ist Marketing und nicht unfair.**

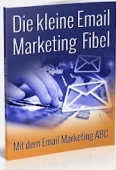
Für diese Strategie habe ich einen kompletten Videokurs erstellt. [Hier kannst Du diese Anleitung mit 60% Rabatt erwerben \(Hier Klicken\)](#)

So sehen meine Verkaufsseiten für diese Strategie aus:

Erste Seite mit 10 Minuten Timer und einem Angebot 4,90€ statt 29,90€ ...

VIELEN DANK DEINE ANMELDUNG ZUM WEBINAR WAR EROFLGREICH!
Deine Zugangsdaten erhältst Du in diesem Moment per Email

Mein persönliches Dankeschön für Dich!
Brandneuer Sonderreport "Die kleine E-Mail Marketing Fibel" statt 29,95€ für Dich **NUR 4,95€!**



- ✓ Was ist E-Mail-Marketing und wie funktioniert es?
- ✓ Die E-Mail-Marketing-Begriffe auf einen Blick und verständlich erklärt.
- ✓ Warum E-Mail-Marketing unverzichtbar für ein profitables Online Business ist.
- ✓ Was gibt es bei der Wahl des E-Mail-Marketing Anbieters zu beachten?
- ✓ Was ist die Währung im Online Marketing?
- ✓ Was müssen Sie beim Versand des Newsletters beachten?

Dieses einmalige Angebot gilt noch für...

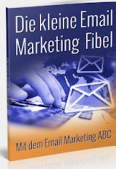
9 Minuten und 54 Sekunden

ACHTUNG! DIES IST KEIN MARKETING-GAG!
Nach Ablauf der Zeit steigt der Preis wieder auf 29,95 €.

Jetzt für NUR 4,95 Euro sofort Bestellen

Und nach Ablauf der 10 Minuten mit dem höheren Preis ...

Brandneuer Sonderreport
"Die kleine E-Mail Marketing Fibel"



- ✓ Was ist E-Mail-Marketing und wie funktioniert es?
- ✓ Die E-Mail-Marketing-Begriffe auf einen Blick und verständlich erklärt.
- ✓ Warum E-Mail-Marketing unverzichtbar für ein profitables Online Business ist.
- ✓ Was gibt es bei der Wahl des E-Mail-Marketing Anbieters zu beachten?
- ✓ Was ist die Währung im Online Marketing?
- ✓ Was müssen Sie beim Versand des Newsletters beachten?

Jetzt für NUR 29,95 Euro sofort Bestellen

Bei der zweiten Seite mit dem Originalpreis ist mir das Design (fast) egal. Es geht hier nur aus Marketingsicht darum, zu zeigen dass es diesen Preis gibt, da der Besucher nach 10 Minuten auf Seite 1 automatisch auf Seite 2 geleitet wird und nur noch diese sehen kann.

Da steckt natürlich Technik drin. Aber mit z.B. [Thrive Themes](#) oder [Klick Tipp](#) ist die Umsetzung kein Problem.

Schritt 4: E-Mail-Marketing einrichten

So langsam nimmt das Gebilde Gestalt an. Nun müssen wir quasi den Motor mit Benzin füllen, damit er starten und mit Vollgas losfahren kann.

Jeder Schritt ist wichtig. **Aber dieser hier ist zusätzlich entscheidend.** Der Erfolg ist zum großen Teil von diesem Schritt abhängig.

Wie schon am Anfang des Reports erwähnt ist mein Gesetz Nr. 1:
„Bau Dir eine E-Mail-Liste auf und betreibe aktiv E-Mail-Marketing“.

Nur wenn Du das beherzigst, bist Du in der Lage ohne viel Aufwand und automatisiert, viel Geld im Internet zu verdienen. Schritt 4 ist der entscheidende Faktor. Wenn Du alles richtig machst, bist Du tatsächlich in der Lage auf „Knopfdruck Geld zu verdienen“.

Denn nur E-Mail-Marketing erlaubt es Dir, potentielle Kunden zu kontaktieren wann Du willst. Mit der Anforderung des Lead Magneten aus Schritt 1, gibt er dir schließlich die Erlaubnis, ihm Werbung schicken zu dürfen. Es gibt in der Tat keine andere Möglichkeit so günstig und effektiv Kunden zu erreichen.

Hinweis: Jeder der auf E-Mail-Marketing (warum auch immer) verzichtet, lässt das Geld auf der Straße liegen. Wenn Du 1x eine E-Mail-Adresse (Lead) generiert hast, kannst Du diese immer wieder anschreiben, ohne nochmal Geld ausgeben zu müssen. Betreibst Du eine Webseite ohne E-Mail-Marketing, musst Du egal wann und wo, immer wieder Geld oder Zeit investieren um potentielle Kunden erreichen zu können. Unter Umständen zahlst Du sogar immer wieder für die gleiche Person, die deine Webseite besucht!

Stumpfe Werbung und „Kauf jetzt oder stirb“ ist natürlich nicht der optimale Weg. Gerade im E-Mail-Marketing muss man clever vorgehen. Aber das lernt man erst beim Tun. Wichtig ist, dass die ersten Schritte richtig eingerichtet werden und alles funktioniert.

Ok, also wie musst Du vorgehen ...

1. Du musst Dich für ein E-Mail-Marketing-System entscheiden. Meine Empfehlung an Dich ist Klick Tipp oder Quentn. Beides ausgezeichnete deutsche Anbieter. Mein Standpunkt ist: Wenn ich nur im deutschsprachigen Raum unterwegs bin, nutze ich auch ein deutsches System. Alles andere halte ich für dämlich. Gerade auch aus dem Aspekt, dass es preislich keine großen Unterschiede gibt.

Wichtig: Nutze auf jeden Fall einen professionellen Anbieter und lass dich nicht zu irgendwelchen billigen Scripten überreden. Auf Dauer ist das ohne wenn und aber, einfach nur Müll. Du willst schließlich Business betreiben und einmal davon Leben.

2. Du hast Dich für einen Anbieter entschieden? Dann geht es nun an die Einrichtung. Die ersten Schritte werden bei allen Systemen automatisch und selbsterklärend gezeigt. Absender Name, Absender Email etc. festlegen. Danach startet Deine persönliche Arbeit. Du musst die ersten E-Mails als "Follow Up Responder" hinterlegen.

Mein Tipp: Schreibe zuerst nur die notwendigen E-Mails und auf keinen Fall mehr als 5 Stück in diesem Prozess. Der Grund ist simpel. Du weißt am Anfang nicht, wie Deine E-Mail-Texte angenommen werden. Würdest Du Dir nun die Arbeit machen und 20 oder 50 E-Mails hinterlegen, könnte die Arbeit komplett umsonst sein. Gerade am Anfang solltest Du deine Zahlen im Blick haben. Wie oft werden die E-Mails geöffnet, wie oft Links in der E-Mail geklickt. Das sind deine Indikatoren, ob die E-Mails funktionieren oder nicht.

Diese 5 E-Mails musst Du im ersten Schritt hinterlegen:

- 1) Double Optin Bestätigung
- 2) Danke E-Mail + Auslieferung vom Leadmagneten
- 3) Nachfassen ob alles funktioniert hat + erneuter Download
- 4) Content z.B. zu einen Blogartikel mit deinem Thema
- 5) Ein erstes Angebot (eigenes Produkt oder Affiliate Empfehlung)

E-Mail 1 ist eine System E-Mail. Verwende niemals den vorgefertigten Text, sondern schreibe individuell mit deinen eigenen Worten. E-Mail 2 und 3 sind Pflicht, damit der Lead auch das angeforderte Geschenk (Leadmagnet) bekommt. E-Mail 4 ist Vertrauensaufbau und E-Mail 5 um das erste Geld zu verdienen.

Leider kann ich hier natürlich nicht jeden Schritt einzeln zeigen. Aber ich bin mir sicher, das verstehst Du. Es geht mir mehr darum, die Schritte und Details zu zeigen, die Du umsetzen musst. In welcher Reihenfolge und wie. Wenn Du da weitere Hilfe benötigst, musst Du natürlich Hilfe in Form eines Videokurs oder Seminars suchen.

Auch hier gilt: Wenn Du diesen Schritt nicht konsequent und richtig einrichtest, macht sich das im nächsten Schritt bemerkbar. Und ich kann Dir an der Stelle versichern, es wird Misserfolg sein!

Schritt 5: Generiere Traffic, Traffic, Traffic, Traffic

Du hast es fast geschafft. Dieser Schritt ist nun gewaltig. Im Gegensatz zu vorher, kannst Du nun Ergebnisse sehen. Quasi kannst Du nun anfassen. Es ist keine Theorie oder Vorarbeit mehr. **Es geht los!**

Fakt ist, ohne Traffic / Besucher wird nichts passieren. Das ist genau wie offline. Wenn Deine Webseite keiner kennt, kann sie auch keiner finden. Also musst Du die Menschen darauf aufmerksam machen.

Offline ist das ganz ähnlich. Stell Dir vor Du eröffnest einen Laden. Wenn Du nun keine Werbung dafür machst, wird den Laden niemals jemand finden bzw. wissen, dass Du einen Laden eröffnet hast. Meistens wird hier dann eine Anzeige in der Tageszeitung oder ähnliches gebucht.

Im Internet ist das Ganze grundsätzlich wesentlich einfacher, da Du dir deine Besucher nach Geschlecht, Alter, Wohnort etc. aussuchen kannst. Ja, das Internet bietet gigantische Möglichkeiten :-)

Das Problem dabei: Es gibt 100 + 1000 Möglichkeiten Traffic zu generieren. Es ist unmöglich, all diese Möglichkeiten zu nutzen. Die Kunst liegt darin, dass Du die, für Dich persönlich besten Möglichkeiten findest. Bei dem einen ist es Facebook, bei dem anderen Instagram und wieder andere nutzen Xing oder Google mit großem Erfolg.

Hier gilt es nun, das für Dich herauszufinden!

Mach aber nicht den Fehler zu sagen ... Facebook mache ich nicht, ich mache Google. Das eine wie das andere wäre wahrscheinlich falsch. Hier gibt es keine allgemeingültige Regel oder Aussage. Du musst es probieren.

Gerade am Anfang musst Du viele verschiedene Wege testen, um den bestmöglichen für Dich und Dein Thema zu finden. Allerdings meine ich mit bestmöglich nicht den einfachsten für Dich, sondern den finanziell erfolgreichsten.

Ich stelle Dir gleich einige Möglichkeiten vor, die am Anfang super geeignet sind. Wichtig ist, dass Du verstehst, viele Strategien zu testen.

Für Anfänger super geeignet sind:

1. Virale Systeme

Für im Schnitt 39€ pro Monat kannst Du hier E-Mail-Marketing lernen und darfst alle 3 Tage E-Mails an bis zu 5000 Leute versenden. Die Qualität vom Traffic ist nicht sonderlich hochwertig, aber die günstigen Kosten + der Lernfaktor sind unschlagbar. Und mal ehrlich: Für 39€ pro Monat reicht es oft, wenn Du eine Empfehlung erfolgreich machst. Dann bist Du schon Null auf Null.

2. Facebook & Instagram

Mittlerweile hat Facebook die Plattform Instagram ja aufgekauft. Daraus resultiert, dass Du mit einem Werbekonto beide Plattformen bedienen kannst. Ich bin mir 100% sicher, dass Du auch schon mal etwas von Facebook Ads gelesen oder gehört hast. Manchmal kommt es mir sogar so heftig vor, dass viele meinen, es wäre der einzige und beste Trafficweg.

Fakt ist: Facebook Ads sind klasse. Aber bei falscher Anwendung wird das ganze auch schnell sehr teuer. Deswegen ist hier meine ganz klare Empfehlung: Kauf dir einen Kurs und lerne es richtig, bevor Du unnötig Geld verbrennst. Du musst auch gar nicht viel investieren. Mit 1€ pro Tag kannst Du locker starten. Es dauert zwar dann alles etwas länger, aber es geht.

3. Foren

Diese Strategie ist hervorragend für Anfänger geeignet und kostet zuerst mal kein Geld, sondern nur Arbeitseinsatz und Zeit, da alles per Hand und individuell gemacht werden muss.

So geht es: Suche Dir über Google Foren zu deinem Thema. Z.B. mit der Suchanfrage "Forum Aquarium Fische". Melde Dich dann in 5-10 verschiedenen Foren an. Hinterlege sehr sorgfältig ein Profil mit Bild und einer Signatur. Die Signatur sollte immer deine Webseitenadresse enthalten.

Dann fängst Du an in dem Forum Fragen zu beantworten. Bitte mach aber nicht den Fehler, dass Du einfach nur "Tolle Antwort" oder "Super Artikel" schreibst. Es macht nur Sinn, wenn Du dir Mühe gibst. Ein Forum lebt davon, dass User Fragen stellen und darauf echt gute Antworten bekommen. Wenn Du das richtig umsetzt, werden die Leute auf dich aufmerksam, schauen dein Profil und besuchen deine Webseite => Ziel erreicht!

4. Blog Kommentare

Funktioniert ähnlich wie Nr. 3 mit den Foren. Du suchst über die Goolge Blogsuche relevante „Konkurrenz Blogs" mit deinem Thema. Lies Dir die Blogartikel durch und kommentiere dann unter dem Artikel. Als Kommentierer hast Du dann die Möglichkeit Deinen Namen, Deine Webseitenadresse und Deine E-Mail anzugeben. Sobald Dein Kommentar veröffentlicht wird, wird Dein Name anklickbar sein und führt sofort zu deiner Webseite.

Auch hier ist es wichtig, nicht irgendeinen Unsinn oder nur "Toller Artikel" zu kommentieren, sondern wirklich Bezug auf den Blogartikel zu nehmen und 3-7 Sätze dazu zu schreiben.

Diese 4 Strategien sollen Dir nur einen kurzen Überblick geben. Keine der Strategien wird Dir im ersten Monat 1000€ Gewinn einbringen. Ja, ich weiß oftmals wird es anders versprochen. Aber denke dran: Es ist auch Marketing :-)

Allerdings will ich auch ganz offen und ehrlich sagen: Wenn Du in der Lage bist, bei Facebook pro Tag z.B. 50-100€ Werbebudget zu investieren, dann ist es schon möglich.

Aber es gibt keine Garantie dabei. Gerade am Anfang muss meistens viel optimiert werden. Ich habe in den 10 Jahren, die ich dabei bin noch kein Projekt, keine Webseite gesehen, die sofort und vom ersten Moment an 100% funktioniert hat.

Fazit zum Traffic und Schritt 5 ...

Du musst hier am Anfang viele verschiedene Wege testen und umsetzen. Sei nicht fahrlässig und mache nur Facebook oder nur ViralMailer. Die 4 Strategien sind optimal für Anfänger geeignet. Für alles weitere gibt es da draußen natürlich viele, viele tolle Kurse. Verschwende Deine Zeit nicht komplett mit selber lernen und dilettantischem Umsetzen. Lass Dich von Profis coachen.

Die Aufgabe Traffic zu generieren, wird Dich von nun an täglich begleiten.

Schritt 6: Automatisieren, skalieren, optimieren

Für mich persönlich, ganz sicher und ehrlich gesagt, der spannendste Teil vom Online Marketing. Auch diese Aufgaben werden dich nun täglich begleiten. Wenn Du so willst, sind Traffic, Automatisierung, Skalierung und Optimierung die Hauptaufgaben, die ein Online Marketer (Affiliate, Vendor) zu erledigen hat.

Automatisierung

Das logische Ziel aller ist, die fast 100%tige Automatisierung. Hier kommt also der Zeitfaktor ins Spiel. Je mehr Du automatisieren kannst, desto weniger musst Du arbeiten. Das Ergebnis ist dann mehr Freizeit oder mehr Zeit für das nächste Projekt zu haben. Allerdings wird dieser Punkt zu 90% komplett falsch umgesetzt.

Viele starten mit der Automatisierung sofort am Anfang. Einer der fatalsten Fehler überhaupt, die auch noch krass Geld kosten. Ich kann Dir zu 100% versichern: Automatisierung macht nur dann Sinn, wenn Du weißt, dass ein Vorgang auch funktioniert. Ich gebe dir gerne ein Beispiel.

Oft wird empfohlen, Social Media Aufgaben sofort zu automatisieren. Unter anderem Facebook, Instagram, Pinterest etc. Dafür gibt es in der Tat wundervolle Tools, die Dir die Arbeit vom Posten abnehmen und das automatisch für dich machen.

Du sagst dem Tool einfach nur „poste dieses Bild um 18 Uhr zu Twitter, Facebook, Instagram“.

Aber jede dieser Plattformen hat seine eigenen User, seine eigenen Funktionen u.s.w..

Solange Du nicht weißt, ob die Bilder, Texte, was auch immer Du postet, dort auch ein Ergebnis erzielen, solange brauchst Du auch nicht für ein Automatisierungs-Tool zu zahlen. Ja, auch wenn Du es nicht gerne lesen magst, Du musst zuerst Zeit und Arbeit investieren und herausfinden, was dir Erfolg bringt. Was Dir Geld einbringt. Likes sind schön, Likes zahlen dein Essen aber nicht :-)) sage ich immer.

Also zuerst Prozesse per Hand machen und wenn Du siehst es funktioniert, dann sofort automatisieren, um Zeit einzusparen.

Skalierung

Wenn es um dieses Thema geht, liegen wir nahe bei der Automatisierung. Du kannst nur etwas skalieren was funktioniert. Unter Skalierung verstehen wir „etwas aufdrehen“ z.B. dein Werbebudget erhöhen. Auch hier ein Beispiel für dich.

Wenn ich eine neue Facebook Werbekampagne erstelle, dann starte ich immer zuerst mit 5€ Budget pro Tag. Egal was ich mir davon erhoffe oder erwarte. Klar könnte ich mir locker 500€ am Tag als Budget erlauben. Aber warum sollte ich das tun?

Ich teste also zuerst mal mit den 5€ pro Tag. Erziele ich damit (ich mache es jetzt krass zum besseren verstehen) Einnahme von 5,01€, dann würde ich 1 Cent Gewinn machen. Da ich nun im Gewinn bin kann ich „skalieren“. Ich erhöhe also mein Budget auf 10€. Im Normalfall wenn es so weiterläuft erziele ich dann einen Gewinn von 2 Cent :-)) Also skaliere ich weiter hoch und gebe nun 20€ Budget ein. Also mache ich täglich 4 Cent Gewinn.

Ich bin mir sicher, Du weißt nun was ich meine. Skalieren macht nur dann Sinn, wenn ich damit ein positives Ergebnis erziele. Erreiche ich das nicht, dann muss ich optimieren (siehe nächsten Absatz) und testen. z.B. eine neue Anzeige gestalten. Einen neuen Text schreiben. Egal was, ich muss es tun. Ansonsten wird es niemals zum Erfolg reichen!

Ich denke wir sind uns nun einig, dass es keinen Sinn macht zu skalieren, wenn ich ein Budget von 5€ pro Tag habe und damit nur 4€ einnehme. Solltest Du das vorhaben, habe ich eine Bitte an Dich: Schreib mich an und ich gebe Dir meine Kontonummer :-))

Optimierung

Dieser Punkt ist wohl der mit Abstand wichtigste bei der Arbeit als Affiliate / Onlinemarketer. Nur wenn Du bereit bist ständig zu optimieren, wirst Du am Ende auch erfolgreich. Dazu gehören unter anderem Splittesting, Arbeitsabläufe, Organisation und die Bereitschaft neue Weg zu gehen.

Eins ist sicher: Alle Erfolgreichen arbeiten täglich an diesem Punkt!

Hier ist es nun schwierig, detailliert auf einzelne Punkte einzugehen, da diese bei jedem anders aussehen. Du musst lernen, die für dich notwendigen Optimierungen zu erkennen. Ein Punkt ist aber super zum Erklären geeignet. Das Splittesten!

Gerade Anfänger vernachlässigen diesen Punkt meistens sträflich. Teils aus Faulheit, teils aus Angst es wäre technisch zu schwer und zu einem großen Teil, weil sie es nicht einsehen.

Allerdings ist Splittesten, vor allem im finanziellen Bereich und damit meine ich Deine Einnahmen, das effektivste was es gibt. Leider sehen das viele nicht oder wollen es nicht sehen.

[Hier auch gerne mal ein Live Beispiel dazu \(Klicken\)](#)

Das Beispiel wird Dir die Augen öffnen. Da bin ich mir sicher. Am Ende muss man bei dem Thema offen sein und verstehen, dass der potentielle Kunde uns sagt, was richtig ist und Du nicht von dir selber ausgehen darfst.

Ok, ein Beispiel habe ich aber noch für Dich, das zur Optimierung gehört und ein *RIESEN FEHLER* ist, der von vielen begangen wird.

Vielleicht hast Du das Wort Outsourcing schon mal gehört. Wenn nicht, auch nicht weiter schlimm. Unter Outsourcing versteht man „Arbeiten von anderen erledigen zu lassen“.

Ein klassisches Beispiel dafür sind solche 3D Ebook Cover hier.



Grausam viele Anfänger erstellen sich solche Grafiken, mehr oder weniger, dilettantisch selbst. Das, obwohl sie keine Ahnung von Grafik haben. Oftmals wird für solche Grafiken auch Software empfohlen, ganz nach dem Motto "Einmal 40€ zahlen und Lebenslang Cover professionell selbst gestalten".

Hmmm ist dem so?

Nein, ganz und gar nicht. Die 40€ kannst Du eigentlich sofort in den Müll schmeißen. Denn die Software macht dir die Form eines solchen Covers. Aber nicht das Design. Aber gerade Grafiken sind super, super wichtig. Viele Webseiten da draußen sind einfach nicht erfolgreich, weil sie (sorry für den Ausdruck) beschissene selbst erstellte Grafiken verwenden.

Wenn Du kein Grafiker oder Designer bist, wirst Du das auch nicht professionell hinbekommen. Noch schlimmer: Du verschwendest mit dem Erstellen unglaublich viel Zeit.

Wenn Du Unternehmer sein willst, dann geh es richtig an. Solche Grafiken gibt es, z.B. bei www.fiverr.com ab 5 Euro. Ich würde dir empfehlen, nicht unbedingt die 5 € Angebote zu nehmen. Gib einfach 10€ aus und die Qualität wird besser sein. Also kannst Du dir schon mal 4 professionelle Cover leisten, statt der Software und hast NULL Zeitaufwand. Du lässt es einfach jemand anderen machen, der es kann.

Das ist Optimierung. Das ist Business. Das ist Erfolg!

Ruhe Dich nicht aus. Optimierung in vielen, vielen verschiedenen Bereichen ist in Zukunft Deine tägliche Arbeit. Lass die Besucher und Kunden dir sagen, was ihnen gefällt und ändere es. Outsource Arbeiten und spare Zeit.

Am Ende ist es genau dieser Punkt, den Du heute bei den erfolgreichen siehst, wenn sie auf Facebook oder wo auch immer posten. Dauernd im Restaurant, fette Autos, viel Urlaub, unglaubliche Reisen

Das ist das Ergebnis wenn Du das alles umsetzt. Der Weg dahin bedeutet aber Arbeit.

Die 6 Schritte, die Du gehen musst, hast Du nun. Es liegt ganz alleine an Dir diese nun umzusetzen. **Niemand anderes ist dafür verantwortlich!**

Persönlicher Hinweis:

Natürlich wird dieser kostenlose Report dich nicht unbedingt in die Lage versetzen nun alles selber korrekt und perfekt umzusetzen. Das ist aber auch nicht der Anspruch dieses kostenlosen Reports.

Mein Anspruch ist, Dir die 6 Schritte zu zeigen, die Du gehen musst. Denn alle Erfolgreichen wenden exakt diese 6 Schritte an. Teilweise etwas abgewandelt von der Vorgehensweise. Aber immer exakt im kompletten Ablauf eines Projekts.

Du hast also nun die 6 Schritte, die erfolgreich machen, an der Hand. Jetzt geht es ans Umsetzen. Und damit bin ich eigentlich beim wichtigsten angekommen: **Ohne umsetzen und durchhalten wirst Du es niemals schaffen.**

Am Ende möchte ich Dir nun noch etwas anbieten. Ja, auch hier muss Marketing sein :-)

Allerdings möchte ich Dir auch von ganzem Herzen helfen, erfolgreich zu werden. Den ersten Schritt musst Du aber nun TUN. Ich für mich kann heute sagen, dass es für mich das größte ist, wenn Menschen zu mir kommen und sagen "Danke Ralf, danke durch dich habe ich es geschafft".

Das ist mein Ziel!

Natürlich will ich auch Geld verdienen. Das will und werde ich nie verschweigen. Bevor Du nun denkst, aha jetzt will er doch was verkaufen, solltest Du aber auch überlegen "warum bist Du hier? warum hast Du es komplett bis hier gelesen?" Klar Du willst Geld verdienen :-)

Wenn Du also auch solche Kontoauszüge Tag für Tag sehen möchtest, dann nehme ich dich gerne an die Hand.

Tag - Verdienst	Tag - Grafik	Woche - Verdienst	Woche - Grafik	Jahr - Verdienst	Jahr - Grafik
Tag	Nettobetrag				
25.01.2018	1.707,11 €				
24.01.2018	3.131,14 €				

GUTSCHEIN IM WERT VON 350€ FÜR EINE KOSTENLOSE BERATUNG
 #####



Du kannst hier ein Beratungs Gespräch mit meinem Team anfordern. Der Normalpreis beträgt 350€. Ich schenke Dir eine solche Beratung und Du zahlst KEINEN EINZIGEN Cent. [**Du musst nur noch hier Klicken**](#)

IMPRESSUM

Angaben gemäß § 5 TMG:

Ralf Schmitz

8345 NW 66 ST #C4970

33166-2696 MIAMI

USA, FL

Kontakt:

Telefon: +49 - 221 9825 9080 // 10 bis 17 Uhr

(Unsere spezielle Service Rufnummer für deutsche Kunden)

Support: <https://hilfe.ralfschmitz.co>