

/// AFFILIATE SCHOOL

LISTEN AUFBAU

DER LEITFADEN FÜR AFFILIATES



VON CHRISTOPHER HAUFFE



AFFILIATE SCHOOL

Seit 2011/2012 beschäftige ich mich mit Affiliate Marketing und verdiene damit hohe vierstellige Beträge - jeden Monat, passiv.

Mehreren tausend Teilnehmern habe ich in meinen Kurs [Affiliate School Masterclass](#), sowie in persönlichen Coachings beigebracht, wie man sich mit seiner eigenen Website ein automatisiertes Einkommen aufbaut.

Ein wichtiger Bestandteil ist dabei der **Listenaufbau**.

Mit einer eigenen Liste von Interessenten, erhöht man nicht nur die Trackingwahrscheinlichkeit, sondern kann seine Einnahmen pro User deutlich steigern.

In diesem kurzen „Workbook“ möchte ich dir einige Methoden näher bringen, wie du dir eine Liste aufbauen kannst.

Ch Hauffe

Viel Spaß beim Lesen,
Christopher Hauffe

INHALTSVERZEICHNIS

#1 VORTEILE EINER EIGENEN LISTE

#2 DAS RICHTIGE E-MAIL TOOL NUTZEN

#3 DSGVO

#4 ALLGEMEINE LISTENAUFBAU TIPPS

#5 SPEZIELLE LISTENAUFBAU TIPPS

METHODE 1

METHODE 2

METHODE 3

METHODE 4

#6 BEST OF BEISPIEL

#7 CONTENT & FUNNEL

VORTEILE EINER EIGENEN LISTE

Zu Beginn möchte ich dir noch mal in den Sinn rufen, was das Ziel einer eigenen Liste ist, weshalb man eine eigene Liste aufbauen sollte und welche Vorteile man dadurch erlangt.

Vorteil 1

User, die sich in deine Liste eintragen, sind stark an deinem Thema interessiert. Du kannst kontrollieren für was und wo sie sich eintragen.

Vorteil 2

Du kannst deine Liste immer wieder anschreiben. Damit kannst du deine Einnahmen deutlich erhöhen.

Vorteil 3

Dadurch, dass du immer wieder Links platzierst und diese angeklickt werden, wird die Trackingwahrscheinlichkeit stark erhöht.

Vorteil 4

Du kannst die Versendung theoretisch komplett automatisieren, was dir eine Menge Zeit einspart.

Vorteil 5

Pro User kannst du mehr Einnahmen generieren.

Vorteil 6

Es ist deine eigene Liste! Du verwaltest sie und nicht Facebook, Google und Co.

DAS RICHTIGE E-MAIL TOOL NUTZEN

Auf dem Markt gibt es extrem viele E-Mail Tools und jeder schwört auf sein persönliches Tool. Da fällt einem die Wahl gar nicht so einfach.

Allerdings sollte das Tool einige Anforderungen bestehen, so dass die Auswahl schon kleiner ausfällt.

Damit man dieses in Deutschland rechtlich überhaupt benutzen darf, sollte das Tool **DSGVO** (Datenschutzgrundverordnung) konform sein.

Dazu gehört:

- Auftragsverarbeitungsvertrag abschließbar
- Serverstandort (am besten Deutschland)
- Das double opt in Verfahren (Zweifache Anmeldebestätigung)
- Bouncemanagement
- Automatische Abmeldemöglichkeit
- Profilverwaltung (Empfänger kann selbst entscheiden, welche Infos gespeichert werden dürfen)
- Alle Hinweise in deutscher Sprache

Zusätzlich solltest du schauen, welche Optionen dir noch wichtig sind:

- Integration zu Wordpress
- Kundensupport
- Deutsche Sprache der Software
- Automatische E-Mail Sequenzen
- Drag & Drop Editor
- Statistiken zu Öffnungsraten, Klicks etc.

DAS RICHTIGE E-MAIL TOOL NUTZEN

Zu guter Letzt solltest du darauf achten, dass Affiliate Marketing in deiner Software erlaubt ist.

Damit fällt zum Beispiel der bekannteste Anbieter mailchimp.com raus! Hier ist Affiliate Marketing verboten. Man darf zwar Affiliate Links einfügen, aber das Hauptziel darf nicht Affiliate Marketing sein.

Welche Tools kommen in Frage?

Neben den oben genannten Anforderungen habe ich noch darauf geachtet, dass das Tool auch kostenlos nutzbar ist!

Beachtet man alle diese Kriterien, reduzieren sich die Tool-Empfehlungen eigentlich nur noch auf folgende zwei:

1. [Sendinblue](#)
2. [CleverReach](#)

Diese Anbieter sind DSGVO konform, auf deutsch, kostenlos und erlauben Affiliate Marketing.

Der Vorteil bei Sendinblue ist, dass es keine Begrenzung bei den automatisierten Mailsequenzen und der Listengröße gibt.

DSGVO

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) muss natürlich auch im E-Mail Marketing eingehalten werden. Bevor ich dir also sage, wie du deine Liste aufbauen kannst, musst du natürlich wissen, wie du es rechtlich korrekt durchführst.

Die Pflichtangaben kann man dabei in unterschiedliche Gebiete unterteilen:

1. Verarbeitungsvertrag
2. Datenschutzerklärung
3. Anmeldeformular
4. Double-Opt-In Verfahren
5. Bestätigung / Dankeseite
6. E-Mails

1. Verarbeitungsvertrag

Mit deiner E-Mailsoftware musst du einen Auftragsverarbeitungsvertrag abschließen. Damit gewährleistet ihr beide, dass mit den Daten ordnungsgemäß umgegangen wird.

2. Datenschutzerklärung

In der Datenschutzerklärung auf deiner Website musst du den entsprechenden Passus einfügen, dass du E-Mail Marketing mit der Software XY betreibst. Dieser Absatz sollte dir von deinem Anbieter zur Verfügung gestellt werden.

3. Anmeldeformular

Das Anmeldeformular muss eindeutig mitteilen, wofür man sich anmeldet. Außerdem muss mitgeteilt werden, wie häufig man E-Mails erhält und dass man sich jederzeit wieder abmelden kann.

Nur die E-Mailadresse darf ein Pflichtfeld sein. Ansonsten gilt die Datensparsamkeit. Der User muss aktiv ankreuzen, dass er der Datenschutzerklärung zustimmt, welche wiederum verlinkt sein muss.

4. Double Opt-In Verfahren (DOI)

Nach der Eintragung ist es Pflicht eine Bestätigungsmail zu versenden. Erst nachdem der User auf den Link in der Mail geklickt hat, wird er deiner Liste hinzugefügt.

In dieser DOI Mail darf inhaltlich kein anderer Text vorkommen, als auf dem Anmeldeformular. Es muss ein Impressum des Absenders vorhanden sein, die Datenschutzerklärung verknüpft sein und ein Link zur Abmeldung vorhanden sein.

5. Bestätigung / Dankeseite

Nach dem Bestätigungs-Klick in der DOI Mail muss dem User verdeutlicht werden, dass er der Liste hinzugefügt wurde. Zum Beispiel auf einer Dankeseite. Hier darf nun bereits Content/Werbung platziert werden.

6. Emails

In deinen Mails muss erkenntlich sein wer der Absender ist. Außerdem musst du deine Adressdaten angeben (Impressum), die Datenschutzerklärung verknüpfen und eine Abmeldemöglichkeit anbieten.

ALLGEMEINE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Um sich eine Liste an Interessenten aufzubauen gibt es mehrere Wege. Dabei gibt es nicht immer den einen idealen Weg, sondern für jeden ist eine andere Methode sinnvoll.

Wo kannst du dir eine Liste aufbauen?

Im Folgenden möchte ich dir eine Vielzahl an Möglichkeiten aufzeigen, wo du E-Mail Adressen gewinnen kannst.

Online

Auf der eigenen Website/Nischenseite:

- In der Sidebar
- In allen Beiträgen
- In gezielten Beiträgen
- Nur auf der Startseite
- Als Pop-Up nach Zeitablauf
- Als Exit Pop-Up
- Retargeting (Websitebesucher erneut ansprechen über Werbung)

Eigene Social Media Kanäle:

- Instagram (Link in Bio)
- Facebook (Posts, Gruppen zum Thema, Eigene Seite)
- Xing, LinkedIn, Twitter
- Bezahlte Werbung

ALLGEMEINE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Auf einer externen Website/Kanal:

- Themen nahe Website
- Youtubekanal
- Instagram etc.
- Podcast
- Forum
- Chatgruppen
- Influencer
- Interview
- In Partner-Newslettern!

Offline

- Plakate, Poster, Postkarten (Schaufenster)
- Paketbeilagen bei Warenbestellungen
- Werbegeschenke mit Link/QR-Code (Messen / Konferenzen)

Wie bringst du die User dazu sich einzutragen?

Am besten bringt man User dazu sich bei dir einzutragen, wenn du ihnen einen Mehrwert bietest. Dieser Mehrwert kann in verschiedenen Formen dargeboten werden; sei es ein Gutschein oder ein kostenloses E-Book.

Dieses „Angebot“ im Tausch gegen eine E-Mailadresse wird auch Lead-Magnet genannt, weil es wie ein Magnet wirkt und die Gegenleistung „nur“ die E-Mailadresse ist. Die Mailadresse ist für dich dann der sogenannte Lead.

Der Lead-Magnet sollte auf dein Projekt abgestimmt sein. Nicht jede Form macht für jeden Sinn!

ALLGEMEINE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Im folgenden findest du ein paar Anregungen, wie und warum sich User bei dir eintragen sollten:

- Klassischer Newsletter
- Kostenloses E-Book (das sogenannte Freebie)
- Quiz Funnel
- Mini E-Mail Kurs zu deinem Thema
- Rabatte & Gutscheine

Zusammenfassung

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten sich eine Liste aufzubauen. Auch wenn du selbst auf deiner Website noch keinen großen Traffic hast, kannst du andere Quellen nutzen.

Sobald sich ein User z.B. über eine externe Quelle einträgt, kannst du ihn dann wiederum auf deine Website leiten und den Traffic erhöhen, was wiederum zu besserem Ranking führt usw.

Am einfachsten ist es natürlich, wenn du bereits Traffic auf deiner Seite hast und du deine Liste dort gezielt aufbauen kannst.

Bei jedem Thema macht ein anderer Ansatz Sinn und bei manchen Themen ist es leichter als bei anderen.

Fest steht, dass du den Usern einen Grund dafür geben solltest, sich bei dir einzutragen. Damit erhöhst du die Wahrscheinlichkeit enorm, dass sich die User bei dir eintragen.

SPEZIELLE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Methode 1 - Kostenloses E-Book

Die bekannteste Listenaufbau-Methode ist das sogenannte Freebie, in dem ein kostenloses E-Book angeboten wird im Gegenzug zur E-Mailadresse.

Die Vorteile:

- Menschen mögen kostenlose Produkte
- Eintragsrate sehr hoch
- Promolinks im E-Book
- Mehrwert geboten

Natürlich muss man ein mal das E-Book erstellen, aber der Mehrwert und der Nutzen sind sehr hoch.

Der große Vorteil liegt darin, dass nicht nur in den regelmäßigen E-Mails Affiliate-Links untergebracht sind, sondern dass im E-Book an sich schon Links enthalten sind.

Wenn du in dem E-Book auch noch Links zu deiner Website einfügst, kannst du deinen eigenen Traffic erhöhen.

Durch die Erstellung eines „Produktes“ erhöht sich außerdem deine Expertise und deine Empfehlungen werden eher gefolgt.

SPEZIELLE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Methode 2 - Quiz Funnel

Eine weitere, sehr effektive Methode ist der Quiz Funnel. In dem Quiz/Umfrage Funnel fragt man den User nach seiner Meinung zu bestimmten Fragen.

Am Ende der Umfrage/Quiz erhält der User seine persönliche Antwort. Diese erhält er aber nur im Gegenzug für seine E-Mailadresse.

Die Vorteile:

- Je nach Ergebnis der Umfrage, können unterschiedliche Ergebnisse ausgespielt werden
- Hohe Conversion der Eintragung
- Hohe Conversion der Produktempfehlung

Menschen lieben es auf sie zugeschnittene Empfehlungen zu bekommen. So kannst du dir auch ganz sicher sein, dass deine Empfehlung zutrifft.

Das Vorgehen ist etwas komplexer und man muss theoretisch mehrere „Wege“ durchspielen.

Dafür wird man aber mit exzellenten Leads belohnt.

Dadurch, dass der User sich extra Zeit nimmt, ist die Wahrscheinlichkeit auch sehr hoch, dass er sich am Ende mit seiner Mailadresse einträgt. Denn er möchte ja nicht, dass die Zeit vergebens war.

SPEZIELLE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Methode 3 - Mini E-Mail Kurs

Der Mini E-Mail Kurs ist eine effektive Methode, um hohe Akzeptanz innerhalb deiner automatisierten E-Mail Kampagne zu erreichen.

Wer sich für „In 7 Tagen gesünder Leben“ einträgt, der macht sich darauf gefasst, dass er 7 E-Mails bekommen wird.

Eine exzellente Vorgehensweise um hochwertigen Content auszuspielen und gleichzeitig Empfehlungen auszusprechen

Vorteile:

- Wer sich einträgt, wird definitiv mit deinen E-Mail interagieren
- Du baust Vertrauen auf
- Hohe Conversionrate bei Empfehlungen

Des Weiteren ist ein „E-Mail Coaching“ auch für dich eine klare Vorgabe. Du musst dir nur ein Überthema überlegen und dieses auf mehrere E-Mails aufteilen.

So bist du dir sicher, dass deine Leser immer passenden Content geliefert bekommen.

SPEZIELLE LISTEN- AUFBAU TIPPS

Methode 4 - Gutscheine

Wer eine Produktseite betreibt, der wird den größten Erfolg mit Rabatten und Gutscheinen haben.

Der Vorteil liegt darin, dass der User kurz vor dem Kauf steht und aber natürlich den Rabatt noch nutzen möchte.

Sobald er den Gutschein per E-Mail bekommen hat und diesen einlöst, wird der Kauf dir definitiv zugeordnet.

Außerdem weißt du, dass der Kunde sich dafür interessiert und du kannst ihm zusätzliche „Addons“ per E-Mail Kampagne empfehlen.

Die Vorteile

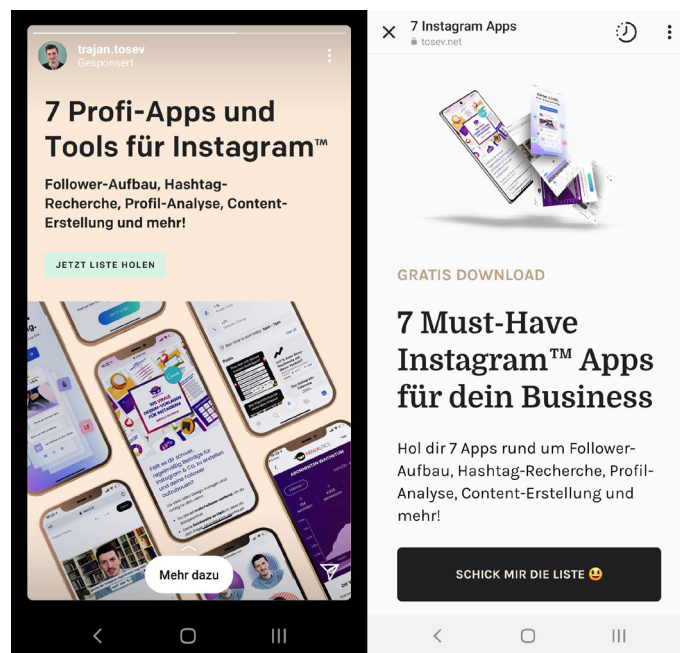
- Der User steht kurz vor dem Kauf
- Wird der Gutschein eingelöst, wird der Kauf zu 100% dir zugeordnet

Besonders effektiv sind die Gutscheine natürlich dann, wenn du exklusive Rabatte besitzt, die es nicht auf den üblichen Gutscheinplattformen gibt.

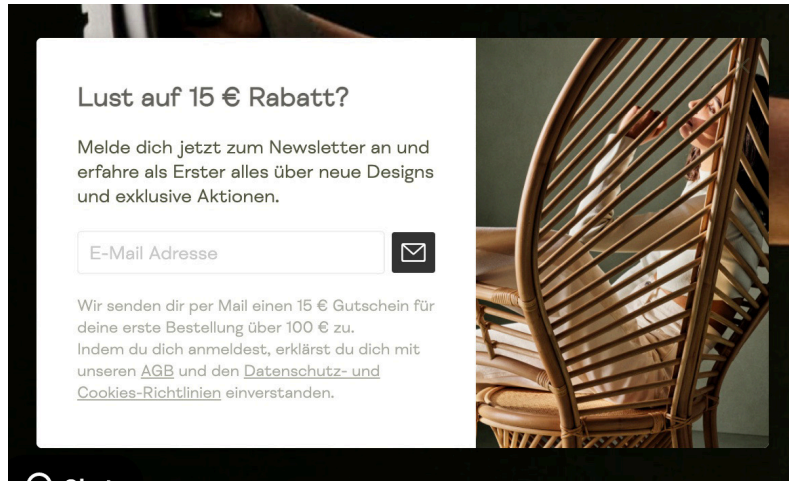
BEST OF BEISPIELE

Wenn man ein mal darauf achtet, wie und wo Firmen und Personen an unsere Daten heranwollen, kann man es gar nicht mehr übersehen.

Ich habe einige gute Beispiele gesammelt und werde diese unkommentiert für sich sprechen lassen:



BEST OF BEISPIELE



Lust auf 15 € Rabatt?

Melde dich jetzt zum Newsletter an und erfahre als Erster alles über neue Designs und exklusive Aktionen.

E-Mail Adresse

Wir senden dir per Mail einen 15 € Gutschein für deine erste Bestellung über 100 € zu. Indem du dich anmeldest, erklärst du dich mit unseren [AGB](#) und den [Datenschutz- und Cookies-Richtlinien](#) einverstanden.



-  Du solltest weniger als 12 Minuten dafür brauchen.
-  Beantworte die Fragen ehrlich (auch wenn dir die Antworten nicht gefallen).
-  Versuche, keine "neutralen" Antworten zu hinterlassen.

Es fällt Ihnen schwer, sich anderen Menschen vorzustellen.

Stimmt Stimmt nicht

CONTENT & FUNNEL

Nachdem du nun einige Methoden zur Leadgenerierung kennengelernt hast, geht es jetzt um den Inhalt deiner E-Mails.

Diese sollten natürlich zu deinem Anmeldeformular / Lead passen.

Trotzdem stellt man sich manchmal die Frage, wie man eine Betreffzeile und den Inhalt aufbauen sollte, damit man hohe Öffnungsraten und letztendlich ordentliche Provisionen erzielt.

Der einfachste und effektivste Tipp: *Fang einfach an und sei nicht zu perfekt. Du wirst nicht jeden zufriedenstellen.*

Wenn du eine praktische Anleitung suchst, die dir jeden Schritt zeigt, dann empfehle ich dir meinen Kurs **„E-Mail Marketing für Affiliates“**.

Von A-Z zeige ich dir dort jeden Schritt. Angefangen bei der Auswahl des E-Mail Tools, über rechtliche Schritte, die Gestaltung des Anmeldeformulars und die Erstellung einer automatisierten Kampagne.

Anhand von erfolgreichen Live-Beispielen zeige ich dir, wie du spezielle Listenaufbau Methoden umsetzt und überragende Erfolgsquoten erzielst.

[>> Den Kurs 7 Tage kostenlos testen <<](#)