Selbst schuld wer nicht bloggt

(erweiterte Leseprobe)

Wie Du mit Herz und Verstand einen Blog profitabel erstellst, nachhaltige Einnahmen erzielst und ein passives Einkommen generierst

(Ein weiteres Buch aus der „Rise of the Online Entrepreneur"-Reihe)

Von
Christian Baier
https://www.youtube.com/c/SelbstSchuldCOM

Mit Ignatz Rajher
https://www.youtube.com/c/IgnatzRajher

© / Copyright: 2022 Christian Baier und Ignatz Rajher
ISBN: 9798674333876

Inhaltsverzeichnis (des kompletten Buchs)

Vorwort **6**

Einführung **7**

Kapitel 1: Bevor du mit dem Bloggen anfängst **10**

Das richtige Mindset *10*

Warum wird heute (noch) gebloggt? *11*

Die wichtige Wahl deines Providers *12*

Wunderwaffe Themes: Fokus auf Mobil statt Desktop *14*

Bloggen sollte dir (etwas) Geld wert sein *17*

Nicht du suchst die Nische – sie sucht dich! *18*

Frage niemals, was der User will *20*

KISS – Keep it short and simple *21*

Kapitel 2: Wir bloggen, bis uns die Finger abfallen **23**

Einzigartiger Content – aber wie? *23*

Interessanter Content, ohne einzuschlafen *24*

Stehlen verboten: Texte, Bilder und Blink Blink *26*

Erkennungsmerkmale – dein persönlicher Trumpf *28*

Der größte Fehler – „Unpersönlichkeit“ *30*

Perfektionismus ist nicht nötig *31*

Cross-Content – Recycling der anderen Art *32*

Kapitel 3: Wie verdiene ich Geld mit dem Blog? **34**

Wie verdiene ich Geld mit einem Blog? *34*

Authentisch sein bringt Kohle rein *42*

Was muss ich beachten beim Geld verdienen? 43

Was tun bei Kooperationsangeboten? 45

Kennzeichnung von Affiliate-Links 47

Kapitel 4: Suchmaschinen und Traffic **48**

Wenn alle das Gleiche machen langweilt sich Google 48

Klasse oder Masse? Was macht Kasse? 50

Storytelling – Der weise Erzähler 51

Hartz IV– Social Media Traffic 52

Backlinks – Die Währung unter Bloggern 57

Nachhaltige Backlinks 59

Über Pinterest und neue Social Media Plattformen 61

Kapitel 5: Die Conversion erhöhen **65**

Was bedeutet „Conversion"? 65

Was bedeutet „Conversion" für meinen Blog? 66

Nicht viel, sondern wo ist wichtig 67

Ein Text, der nicht gelesen wird, konvertiert nicht. 69

Das ganze Leben ist ein Verkauf 70

Das Partnerprogramm prüfen (Wie lange dauert es, bis der Verkauf zählt?) 71

Vorsicht: Banner Kotze! 74

Evergreen Content nutzen und in Euros verwandeln 75

Kapitel 6: Tools und Hacks **77**

Der Footer Bomber der Conversion / Gutenberg Editor 77

Canva / Crello – Meine virtuellen Assistenten 79

Life-Time Partner Programme (und ABOs) 80

Doublecheck deiner Affiliate-Anbieter 81

Die clevere Widget-Sidebar 83

Hub-Pages – Das Einfallstor zu deinem Blog 84

Kapitel 7: Nach dem Bloggen **87**

Monitoring, Zahlen und Aktionen 87

Kommentare und Fans 89

Der Newsletter – Die einzig wahre Goldgrube 91

Alte Artikel erneuern gehört dazu 99

Steuern – Was ist anfangs zu beachten? 101

Abschließende Worte **104**

Bonus – Die 100 Punkte-Checkliste für mehr (finanziellen) Erfolg mit deinem Blog **106**

Mit dem Bloggen starten 106

Interessant und besser Schreiben 108

Wichtige Tools und Programme 110

Besucher bekommen und auf der Seite halten 113

Die Einnahmen erhöhen 116

Content Recycling 119

Warnungen / Sicherheit / Blog schützen 120

Sonstiges 121

Übersicht aller „Rise of the Online Entrepreneur“ Bücher **124**

Vorwort

Vor rund 30 Jahren trat der erste Blog hinaus ins World Wide Web und bereitete den Weg für unzählige weitere. Heute ist das Bloggen ein global bekanntes und genutztes Phänomen, um seinen Beitrag in der virtuellen Welt zu leisten.

Denkst du auch darüber nach, einen eigenen Blog ins Leben zu rufen? Sicher fragst du dich, wie du anfangen sollst, worauf du achten musst und wie du einen einzigartigen Blog erstellen kannst. Zudem tritt wahrscheinlich eine Frage auf, welche besonders auf der Entwicklung der letzten Jahre basiert: Wie kann ich heute mit einem Blog Geld verdienen?

In Zeiten von Social Media Influencern und Co. ist es längst kein Geheimnis mehr, dass man sich online ein lukratives Einkommen ermöglichen kann. Vielleicht verfolgst auch du täglich die Aktivitäten und Nachrichten deiner Lieblingsnetzwerker und denkst dir: „Genau das kann ich auch!"

Dann freut es mich, dir mitzuteilen, dass du dich für das richtige Buch entschieden hast! In den nächsten Kapiteln gehe ich mit dir Schritt für Schritt alle Punkte, Fragen und Tipps durch, welche dir zu einem erfolgreichen Blog und mehr verhelfen werden.

P.S. Wenn dir das Buch gefällt, dann denke bitte daran, nach dem Lesen eine ehrliche Rezension auf Amazon zu hinterlassen. Wir können es schon kaum erwarten, dein Feedback zu lesen!

Viel Spaß!

– Christian Baier und Ignatz Rajher

Einführung

Mein Name ist Christian Baier und ich bin seit Jahren leidenschaftlicher und erfolgreicher Blogger. Als DDR-Kind wuchs ich auf einem alten Bauernhof auf. Somit war ich sehr viel zu Hause und ständig eingespannt. Es fing morgens damit an, dass ich mich um die Tiere kümmerte. In den Ferien ging es aufs Feld, und selbst an normalen Schultagen gab es abends immer was zu tun.

Schon früh hatte ich – aus damaliger Sicht – „verrückte" Ideen, wie ich online Geld verdienen könnte. Vor über 15 Jahren habe ich meinen ersten WordPress Blog ins Leben gerufen, allerdings war zu dieser Zeit der Gedanke „online Geld verdienen" noch nicht einmal in Sichtweite.

Ich habe einfach drauf los gebloggt, einfach geschrieben, was mich interessiert und was ich mache. Ich besaß keine Nische oder Kenntnisse über Suchmaschinenoptimierung. Es ging mir um das Bloggen, und dass ich die Möglichkeit hatte, meinen Gedanken freien Lauf zu lassen.

Erst viel später hat sich aus einem zufälligen Gespräch das ergeben, was ich heute meinen Blog **https://selbst-schuld.com** nennen darf. Ich habe mir zu diesem Zeitpunkt Gedanken gemacht, was mich wahrhaftig interessiert, und bin schlussendlich grob bei den Themen Persönlichkeitsentwicklung, effektives Finanzmanagement und Minimalismus gelandet. Ich habe die Inhalte meines Blogs so gestaltet und geschrieben, wie ich sie beispielsweise auch Freunden oder Bekannten erklären würde. Ich habe mich gefragt, welche Themen mich *wirklich* interessieren und schließlich auch, was einen Mehrwert für potenzielle Leser haben könnte. Zu diesem Zeitpunkt habe ich mich jedoch nie gefragt, wie mein Blog sich wohl in den nächsten fünf oder zehn Jahren entwickelt.

Es hat einfach Spaß gemacht, zu schreiben und dabei „möglicherweise“ anderen Menschen zu helfen oder ihnen Inspirationen mit auf den Lebensweg zu geben.

Nach ungefähr zwei Jahren kam dann ein Wendepunkt, welcher mich schließlich auf den Weg des *Online Business* brachte. Denn plötzlich hatte ich Kommentare unter meinen Beiträgen. Erst einen, dann zwei und es wurden stetig mehr. Und als ich merkte, dass da draußen reale, interessierte Leser waren, habe ich mir mit meinem Blog noch einmal mehr Mühe gegeben. Motivation pur. Ich habe z. B. darauf geachtet, dass weniger Rechtschreibfehler vorhanden waren und auch, dass die Titel ansprechend und gut gewählt sind.

Während der Erstellung eines Beitrags fiel mir auf, dass ich mein damaliges Wissen zu großen Teilen aus einem Buch entnommen hatte. Das Buch fand ich bei Amazon und außerdem stieß ich zum ersten Mal auf das Amazon PartnerNet. Ich habe das Buch mit dem Amazon Link in meinem Blog-Beitrag beworben – und so war der erste Affiliate-Link geboren. Wochen später ging ich, mehr oder weniger durch Zufall, auf mein Amazon PartnerNet Konto und sah mein „neues“ Guthaben: 57 Cent.

57 Cent! Nur dadurch, dass Leser meinen Blog-Beitrag gelesen, auf den Amazon-Link geklickt und sich das von mir empfohlene Buch gekauft haben. Wenn ich daran zurückdenke und das Ganze mit meinen aktuellen Einnahmen vergleiche, dann liegen Welten dazwischen. Dennoch war es dieser Schlüsselmoment, der alles Weitere in Gang brachte. Wenn ich einmal 57 Cent verdiene, dann kann ich dies auch zehn, hundert und tausend Mal machen. Ich brauchte einzig ein „paar“ mehr Besucher.

Hätte ich damals mein Wissen von heute gehabt, dann bin ich mir sicher, dass ich innerhalb eines Jahres bereits richtiges Geld verdient hätte. Nach zwei bis drei Jahren Aufbau und Pflege kann sich ein guter Nebenverdienst entwickeln. Und darüber hinaus unausweichlich auch ein Hauptverdienst.

Kapitel 1: Bevor du mit dem Bloggen anfängst

Das richtige Mindset

Wer einen Blog möchte, muss schreiben wollen. Schau, wie es bei mir war: Ich habe vor 15 Jahren mit dem Bloggen angefangen, weil es mir Spaß gemacht hat. Meine Intention war nicht, in kurzer Zeit möglichst viel Geld damit zu verdienen. Dazu kam es viel später und du kannst dir nicht vorstellen, wie sehr ich mich über die ersten 57 Cent gefreut habe.

Heute haben wir eine andere Ausgangssituation als damals, und wissen, dass es machbar ist, mit einem Blog mehrere Hundert oder sogar Tausend Euro im Monat zu verdienen. Ich lege dir dennoch ans Herz: Suche dir Themen aus, welche dir wirklich Freude bereiten und über welche du gerne schreibst.

Beim Thema Mindset möchte ich betonen, dass es hier um ein langfristiges Mindset geht. Ein Blog ist keine kurzlebige Idee, sondern vielmehr ein großes Projekt, welches man über Jahre mit Freude und Content pflegt. Du kannst den Blog mit einer Art Garten vergleichen. Am Anfang dauert es eine ganze Weile, bis dein Garten in Schuss ist. Zäune streichen, vertikutieren und anpflanzen sind nur drei von vielen Dingen, die es braucht. Läuft dein grünes Wunder erst einmal, dann brauchst du nur ein wenig gießen und etwas Unkraut ziehen. Genau so gestaltet sich Bloggen. Am Anfang ist viel zu tun. Nach einiger Zeit braucht es jede Woche einen neuen Artikel und ggf. ein einfaches Update. Wenn du also etwas Schnelles und von heute auf morgen Lukratives suchst, bist du beim Bloggen nicht ganz richtig.

Besonders nachhaltig und langlebig werden Blogs, wenn sie dein Leben wie eine Art Tagebuch begleiten. Dein Erfolgsjournal für die Welt. Investierst du gern an den Börsen dieser Welt? Dann nimm deine Leser mit und teile ihnen deine Erfahrungen mit! (Finanzblog)

Reist du gern? Lasse deine Besucher daran teilhaben, wie du Land für Land dieser Welt erkundest! (Reiseblog)

Hast du ein altes Haus gekauft, welches du in den nächsten Jahren restaurieren willst? Dann mache aus diesem Lebensprojekt einen guten Mehrwert für andere Bauherren! (Heimwerkerblog)

Wenn in deinem Blog der rote Faden deines Lebens zu erkennen ist, und der Leser somit ein gutes Storytelling bekommt, dann hast du einen sehr authentischen Blog und auch treue Leser. Darüber hinaus kannst du mit dieser Strategie den Grundstein für dich als Marke legen.

Umso mehr Freude bereitet es mir, wenn auch du bereit bist, Zeit und Energie in dein persönliches Langzeitprojekt zu stecken. Bloggen ist wie Investieren. Du investierst zeitlichen und mentalen Aufwand und bekommst schlussendlich neben der Freude am Kreieren sogar Geld dabei heraus. Wenn es gut läuft, dann investierst du pro Monat 12 Stunden (jede Woche drei Stunden) und bekommst 1.000 Euro oder mehr in deine Kasse. Ein Stundenlohn von über 80 Euro. Dabei kann das alles entstehen, ohne dass du Werbung schalten musst oder viel Geld aufwendest.

Das komplette Kapitel -> 👉 https://amzn.to/3rlPssy - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Kapitel 2: Wir bloggen, bis uns die Finger abfallen

Einzigartiger Content – aber wie?

Eine gute Frage. Aber wieso brauchst du „Unique Content“, also einmalige und einzigartige Inhalte? Ganz einfach: Wenn du im Web unterwegs bist und verschiedene Seiten oder Blogs besuchst, dann möchtest du doch auch nicht auf gefühlt jeder Seite dieselben Inhalte in ähnlicher Variante finden, oder?

Ein typisches Beispiel hierfür sind Finanzprodukte auf den Finanzblogs. Diese werden dann auf der Webseite angepriesen, sind jedoch meistens ungetestet und trotzdem direkt mit Affiliate-Links verbunden. Etwas Besonderes stattdessen wäre es, wenn jemand das besagte Produkt selbst getestet hat und dem Leser nun einen einmaligen persönlichen Erfahrungsbericht darbietet.

Ich habe mich früher beispielsweise einmal über Kredite informiert. Gefühlt wurde ich mit Informationsseiten überschüttet, welche mir das *theoretische* Vorgehen und sämtliche Vor- und Nachteile plausibel erklären konnten. Jedoch gab es fast niemanden, der seine eigene Erfahrung zu einem bestimmten Kredit geteilt hat und den Prozess z. B. mit Screenshots für andere transparent gemacht hat. Ebenso Erfahrungen, Gedanken und Empfindungen einer Person zu einem bestimmten Kredit wären Gold wert gewesen.

HACK: In einer Welt von Daten und Likes fehlen oft Gefühle. Sie sind so wichtig und machen das Lese-Erlebnis menschlich authentisch. In dem Moment, in dem du deine Emotionen in die Artikel bringst, wird der Leser nicht nur dranbleiben, sondern mitfühlen. Es ist ein Unterschied für den Leser, ob es ein schöner Tag ist oder ein Tag, an dem du vor Lebensfreude im Dreieck tanzt. Ich denke, du weißt, was ich meine, oder?

Unique Content bedeutet also, dass du etwas Eigenes erschaffst, basierend auf deinen Erfahrungen und Empfindungen zu einem bestimmten Thema. Wenn ich einen Beitrag erstelle, berufe ich mich nicht auf das Wissen und die Erfahrungen von anderen, sondern kreiere etwas Unabhängiges und für mich Persönliches. Somit biete ich schlussendlich meinen Lesern – und natürlich auch mir selbst – einen unvergleichbaren Mehrwert.

Interessanter Content, ohne einzuschlafen

Nein, das ist nicht derselbe Punkt wie gerade eben. Jetzt geht es vielmehr darum, wie du deine Inhalte interessant gestalten kannst. Hierunter verstehe ich, dass du Blog-Artikel verfasst, die gerne gelesen werden. Besonders die Stilistik spielt hierbei eine Rolle, da du deine Leser/innen besser erreichst und auf Dauer bindest. Leichter gesagt als getan. (schmunzel)

Aber wie genau gestalte ich einen Text denn „ansprechend"?

Aus Erfahrung kann ich berichten, dass sprachliche Hilfsmittel wie Metaphern, sprachliche Bilder oder das Einbringen von Gefühlen einen positiven Effekt auf die Leser haben – darin kann sich der Leser wiederfinden. Hierbei kannst du den Blog-Artikel natürlich auch gleich als richtiges „Storytelling" aufbauen, sodass du deine Reaktionen und Erfahrungen noch mehr zum Ausdruck bringen kannst und den Leser dadurch fesselst.

Besonders wichtig ist meines Erachtens der Einstieg. Die ersten Zeilen eines Artikels entscheiden maßgeblich darüber, ob der Leser dranbleibt oder nicht. Innerhalb weniger Augenblicke musst du den Leser neugierig und interessiert machen. Du kannst beispielsweise mit einer Frage oder einer Behauptung beginnen, welche den Leser verdutzt oder überrascht und somit zum Nachdenken und Weiterlesen anregt. Verwechsle dies aber nicht mit dem klassischen „Clickbait", à *la „Sie werden niemals glauben, was da passiert ist!"*. Behalte hierbei einen gewissen Anspruch und du wirst den Leser durch deine persönliche Art fesseln. Das flapsige *„Du glaubst nicht, dass das passiert ist?! Klicke sofort hier!"* kannst du dir also guten Gewissens sparen. Zudem rate ich auch von schulbuchartigen, monotonen Einstiegen ab, wie z. B.: *„In Zeiten niedriger Zinsen, suchen Investoren und Privatpersonen nach Möglichkeiten, …"* Laaaaaangweilig. Das kannst du besser!

Folglich drei Einstiege, welche ich zu ähnlichen Themen auf anderen Blogs deutlich verstaubter gesehen habe.

Thema Coronavirus:
Das Coronavirus frisst sich durch die Köpfe der Menschen und lässt einige schwache Herzen für immer still sein. Eine nie da gewesene Situation bewegt unseren Globus, lässt gleichzeitig die Erde stehen. Meine Brust wird jeden Tag zerrissen. Auf der einen Seite entsteht eine nie da gewesene Solidarität unter den Menschen dieser Welt, auf der anderen sterben in den Krisenregionen unnötig viele gute Seelen. Das Ganze gepeitscht von den Medien, die dir jeden Toten einzeln beschreiben und mit jedem Einzelschicksal versuchen, gewinnbringend zu informieren. Börsenkurse rauschen in den Keller, während sich dort Menschen verstecken, um nicht angesteckt zu werden.

Thema Tod:
Den Tod können einzig Menschen begreifen, die bereits im Jenseits Polka tanzen. In Form von Staub, Materie und Schwingungen bewegen sich die Reste eines jeden Lebens durchs Universum und sind unsichtbar. Jeder von uns weiß, dass der Tod unheimlich leblos ist und wir mit ihm viele großartige Sachen verlieren werden. Sonnenaufgänge, Gefühle und Liebe sind bekannte Vertreter des Lebendigen. Ob und was wir gewinnen … wird im Staub der Unendlichkeit codiert.

Thema Finanzen:
Während dein Nachbar sich ein Päckchen Zucker bei dir leiht, tanzt eine Orgelpfeife mit sechs Arschlöchern auf seinem Bankkonto. Die Pfeife ist Eins, die Arschlöcher sind die Nullen. Dein Nachbar ist Millionär. Mit Kleinwagen bewaffnet und durchlöcherten Socken ist er reich, stinkreich, arschlosch-stinkreich. Unternehmer? Fehlanzeige. Lottogewinn? Nein. Großes Erbe? Auf keinen Fall. Aus eigener Kraft als Angestellter zum Millionär geworden! Funktioniert dies?

Natürlich hat jeder Blogger eine andere Art, seine Artikel zu beginnen, dennoch sollten sie interessant, individuell, ein wenig aufrüttelnd und anderes sein.

Eine weitere gute Idee ist es z.B., wenn du mit einem aussagekräftigen Zitat oder einer auf charmante Art und Weise provozierenden Aussage beginnst. Zudem hilft es, den Artikel durch Listen und Stichpunkte zu strukturieren. So fällt es dem Leser leichter, sich von Punkt zu Punkt zu hangeln.

Das komplette Kapitel -> 👉 **https://amzn.to/3rIPssy** - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Kapitel 3: Wie verdiene ich Geld mit dem Blog?

Wie verdiene ich Geld mit einem Blog?

So, nun geht's richtig los! Die eigentliche Frage, um die sich dieses Buch dreht, wird nun beantwortet: Wie verdiene ich mit dem Bloggen Geld? Vorab muss einmal gesagt werden: Es gibt zahlreiche Wege, um mit deinem Blog Geld zu verdienen. Ein Weg wird dir vermutlich mehr zusagen als ein anderer. Hier gebe ich dir eine Übersicht über alle Tools, mit welchen ich in den letzten Jahren in Berührung gekommen bin. Meine Strategien, die mir Geld gebracht haben. Suche dir etwas aus: Schlussendlich entscheidest du auch hier, was am besten zu dir und deinem Blog passt.

a) Affiliate-Marketing

Das Thema Affiliate-Marketing habe ich bereits zu Beginn einmal kurz angesprochen, als es darum ging, dass ich mehr oder weniger bewusst ein Buch von Amazon in meinem Blog verlinkt habe. Das englische Verb *(to) affiliate* bedeutet auf Deutsch so viel wie „verbinden" oder „angliedern". In unserem Fall tun wir dies, indem wir Produkte (z. B. ein Buch) eines kommerziellen Anbieters (z. B. Amazon) auf unserer Webseite (unserem Blog) anwerben, verlinken und somit die Leser darauf aufmerksam machen.

Als ein *Affiliate*, auf Deutsch „Vertriebspartner", wirst du durch Provisionen vergütet – je mehr deine Leserschaft auf das verlinkte Produkt klickt und kauft, desto mehr Geld bekommst du.
Die erste Anlaufstelle beim Affiliate-Marketing ist oft das Amazon PartnerNet. Zu Recht, denn es ermöglicht dir einen einfachen, verständlichen Einstieg in das umfangreiche Thema Affiliate-Marketing. Zum PartnerNet kann ich dir jedoch eines sofort sagen: Reich wirst du *allein* dadurch nicht werden.

Weitere Beispiele für Affiliate-Partner:

- Amazon PartnerNet
- AWIN
- Digistore24
- GoogleAdsense
- Idealo Partnerprogramm
- eBay Partner Network
- Anbietereigene Programme (Auxmoney, Bondora, Exporo)

Besonders die anbietereigenen Programme werden sich lohnen, wenn du darauf Traffic bekommst. Durch hohe Provisionen kannst du schnell einige Hundert Euro verdienen. Ich habe beispielsweise vor einiger Zeit einen echten Erfahrungsbericht zu Bondora geschrieben. Hierbei handelt es sich um ein WIN-WIN-WIN Affiliate-Programm.

- **WIN1:** Bondora bekommt durch deine Vermittlung neue Kunden.
- **WIN2:** Der neue Kunde bekommt für die Nutzung deines Links einen Start-Bonus.
- **WIN3:** Du bekommst als Blogger fünf Prozent der Kunden-Investitionen.

Es passiert dann doch schon mal, dass ein geworbener Leser 10.000 Euro investiert. Schneller kannst du 500 Euro nicht verdienen.

Ich bekomme oft die Frage gestellt: „Wie finde ich einen passenden Affiliate-Partner?“. Die Vorgehensweise ist einfacher, als viele denken. Generell möchtest du etwas (Produkt oder Dienstleistung) empfehlen.

In 99 Prozent der Fälle gibt es dazu bereits eine Webseite. Gehe auf die Webseite des Produkts bzw. des Anbieters und scrolle nach unten. Suche nach Affiliate, Partnerprogramm oder „Freude werben Freunde“! Zu größeren Teilen wirst du fündig und kannst dich beim Affiliate-Programm anmelden. Fertig.

Sollte die Suche kein Ergebnis bringen, dann schreibe den Anbieter kurz per E-Mail an und frage nach, ob es ein Programm gibt. Falls nicht, dann kannst du immer noch für Produkte zu 99 Prozent Amazon und eBay nutzen.

Übrigens kann das Anschreiben der Anbieter auch zu (ungewollten) Kooperationen führen. Womit wir auch schon beim nächsten Thema wären.

b) Kooperationen

Eine Kooperation ist eine Zusammenarbeit zwischen dir und einer anderen Instanz, beispielsweise einem Unternehmen. Bei einer Kooperation legen die Partner die Intensität, zeitliche Dauer und Zielrichtung der Zusammenarbeit fest. So gestaltet sich jede Kooperation individuell. Übrigens kann eine Kooperation über mehrere Monate oder Jahre gehen, was dir einen sehr großen bzw. regelmäßigen Geldfluss beschert.

Vor einiger Zeit hatte ich eine Kooperation mit der Krankenkasse AOK. In einem meiner Blog-Artikel hatte ich das Thema Zuckerverzicht behandelt und da die AOK zu dieser Zeit eine Kampagne zu genau diesem Thema erstellen wollte, fragte sie mich kurzerhand an, ob ich Interesse hätte, einen eigenen Beitrag für sie zu schreiben.

Die AOK war also durch Internetrecherche auf meinen Blog bzw. meinen bereits veröffentlichten Artikel zum Thema Zuckerverzicht gestoßen und hatte mich daraufhin für eine Zusammenarbeit angefragt. Das war ein großartiges Gefühl.

Praktischerweise konnte ich Inhalte und Erkenntnisse zum Selbstexperiment Zuckerverzicht teilweise aus meinem Original-Beitrag entnehmen. Der AOK war nur wichtig, dass ich meinen Stil etwas anpasse, was natürlich kein Problem war. Denn trotz allem hatte ich die Möglichkeit, meine eigene Note in den Artikel einzuarbeiten, meinem Stil also treu zu bleiben, weshalb es eine großartige Kooperation war. Zudem wurde mein Artikel gut bezahlt und eine zusätzliche Werbung für meinen Blog gab es auch noch!

Viele Blogger (und Influencer) klagen oft, dass sie keine Kooperationen bekommen. Dabei sind sie selbst schuld. Einfach darauf zu warten, dass jemand kommt und sagt „Wir wollen mit dir kooperieren." passiert nicht jeden Tag. Mache es umgekehrt. Solltest du von einem Produkt oder einer Dienstleistung überzeugt sein und Erfahrungen dazu haben, kontaktiere aktiv das Unternehmen. Frage, ob sie mit dir eine Kooperation eingehen wollen, und schildere Möglichkeiten, Vorteile und Nutzen. Mit ein wenig Aktivität kannst du deine Kooperationsquote deutlich steigern.

c) Bezahltes Schreiben

Dieser Punkt sieht meiner Zusammenarbeit mit der AOK vielleicht ähnlich, da ich auch dort für Geld einen Artikel geschrieben habe.

Hier geht es aber speziell darum, dass du als Blogger einen Gastartikel oder einen sponsored Post anbietest. Im Grunde machst du Werbung für ein Produkt oder eine Dienstleistung in Form eines Artikels auf deiner Seite und bekommst dafür einen festen vereinbarten Betrag. Oft platzierst du einen Link zu dem Sponsor, welcher interessierte Kunden generiert. Das Schöne dabei ist, dass du Geld bekommst, selbst wenn keiner auf den Link klickt.

Mal angenommen, ich schreibe einen Artikel über verschiedene Kredite. Dann kann jemand auf mich zukommen, der eine Vergleichsseite zu diesem Thema betreibt und diese gerne bei mir im Artikel erwähnt haben möchte. Hierfür werde ich dann bezahlt und muss zudem meinen Artikel als gesponserten Beitrag markieren. Dieser Artikel wird dann auf meinem eigenen Blog veröffentlicht.

Besonders wenn dein Blog schon ein paar Jahre online ist und du eine hohe Anzahl an organischen Besuchern (über 20.000 oder mehr) hast, dann lohnt sich ein bezahltes Schreiben auf deinem Blog. Scheue nicht, bei ernsthaften Aufträgen zwischen 200 und 500 Euro zu verlangen.

Solche Angebote bekommst du nicht täglich. Solltest du es jedoch schaffen, einen Auftrag pro Monat zu bekommen, dann hast du zwischen 2.400 und 6.000 Euro im Jahr verdient.

d) VG Wort

VG was? Klingt vielleicht erst einmal nichtssagend. Ich erkläre dir natürlich, was es damit auf sich hat. Du hast doch sicherlich schon mal von der GEMA gehört, richtig? Die GEMA schützt das Urheberrecht von Musikern und Komponisten. Wenn du beispielsweise ein Webradio betreibst, oder bestimmte Musik in einem öffentlichen Rahmen abspielen möchtest (z. B. bei einer Veranstaltung), dann brauchst du die Lizenzrechte für die Musik. Nun stell dir vor, dass es genau das auch für Texte gibt! Seit einigen Jahren sogar für Texte im Internet, also genau das, was wir online Blogger produzieren. Über die VG Wort (Verwaltungsgesellschaft Wort) beziehst du Tantieme, also Vergütungen, für deine Texte.

Das komplette Kapitel -> 👉 https://amzn.to/3rlPssy - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Kapitel 4: Suchmaschinen und Traffic

Wenn alle das Gleiche machen, langweilt sich Google

Hier ein Punkt, der hoffentlich einleuchtend ist und gar nicht erst weit ausgeführt werden muss: Schreibe nicht bei anderen ab!

Copy und Paste in unserer Branche (aber auch in jeder anderen Branche) ist einfach nicht cool. Im schlimmsten Fall kannst du richtig zur Kasse gebeten werden, wenn du stiehlst. Du bist kreativ und einfallsreich genug, um dir eigene Beiträge zu überlegen – da bin ich mir sicher. Google „langweilt" sich in dem Sinne, dass es ungern dieselben Inhalte mit denselben Sätzen und Wörtern anzeigt. An dieser Stelle preise ich wohlgemerkt nicht unbedingt an, extra Rechtschreibfehler einzubauen, damit du dich von anderen Texten unterscheidest (obwohl ich persönlich sehr fehlerbehaftet bin). Bring einfach Variation rein. (schmunzel)

Besonders für dieses Thema lohnt es sich, dir etwas Neues zu suchen und deine Erfahrungen zu schildern. Ich habe damals beispielsweise einen Onlinekurs zum Börsenhandel bei FinMent belegt. FinMent war damals der erste staatlich geprüfte Anbieter für Onlinekurse zum Börseninvestment. Nach dem Kurs konnte ich dann einen einmaligen Erfahrungsbericht schreiben, da ich den Onlinekurs tatsächlich absolviert habe und mir somit ein genaues Bild über das Angebot verschaffen konnte. Das ist das, was meine Leser aber auch Google wollen: etwas Eigenes, einen Unique Content.

Falls du Schwierigkeiten haben solltest, deine Inhalte einzigartig zu gestalten, dann tue so, als würdest du es einem Freund erzählen. Somit entgehst du zudem jeglicher Gefahr eines Copy und Paste, da deine Erzählung bereits einzigartig ist.

Schreibe, wie du sprichst. Und nein, damit meine ich jetzt nicht mit Dialekt oder so. Schreibe so, wie dir die Gedanken in den Kopf kommen, und wie du diese ungezwungen an einen Freund, eine Freundin oder einen Kunden weitergeben würdest.

Vielleicht fragst du dich jetzt, wie genau Google entscheidet, ob und was es langweilig findet. Nun, zu 100 % kann ich das nicht beantworten. Das kann dir wohl keiner verraten, da Google durch regelmäßige Updates die Formeln ändert, die zu einem guten Ranking führen. Mein Tipp ist es, sich an Googles Webmaster Guidelines zu halten. Wo findest du sie? Einfach googeln. Fakt ist, dass Google erkennt, wenn Beiträge 1:1 übernommen wurden. Es sieht ebenso, welcher Beitrag zuerst veröffentlicht wurde, also welcher der Originale ist. Es kommt leider vor, dass Blogs kopiert werden – ich musste damit auch schon Erfahrung machen. Das ist sehr ärgerlich. Es gibt eine Seite von Google, wo du den gemeinen Klau melden kannst. Google prüft dann, welche Seite die „gefälschte“ ist und wird diese herunterstufen.

Unter
„https://www.google.com/webmasters/tools/dmca-notice“
kannst du auf einfache Art und Weise den Klau anzeigen und dem Dieb den Traffic abschnüren. Zusätzlich empfiehlt es sich in solchen Fällen, eine Strafanzeige bei der Polizei zu erstellen. Das ist recht einfach gemacht, da es in den meisten Bundesländern online möglich ist. Lass uns aber von all den kriminellen Gedanken wieder zurück zum Punkt kommen. Wie machst du dich beliebt bei Suchmaschinen und Publikum?

Klasse oder Masse? Was macht Kasse?

Hier geht es um Qualität und Quantität. Die Qualität eines Blogs spielt, meiner Meinung nach, eine ausschlaggebende Rolle. Natürlich kann ein Blogger zahlreiche Artikel minderer Qualität online stellen, wenn er oder sie den Fokus auf die Masse legt. Jedoch müssen wir beachten, dass unsere Leser nur eine gewisse Zeit investieren, um unsere Artikel zu lesen. Selbst diese Zeit, welche ein Besucher auf deiner Seite verbringt, ist für die Suchmaschinen ein Indikator für die Qualität deiner Seite und ein entsprechend besseres Ranking. Es lohnt sich also, hochwertige Artikel (oder Artikel-Serien) zu erstellen, um den Leser lange auf der Seite zu halten und bestenfalls für die Stammleserschaft zu gewinnen.

Welche Artikel werden bevorzugt von Usern gelesen? Welche Länge ist ideal? Worauf kommt es an? Was bedeutet „hochwertiger Artikel"? Das alles waren Fragen, die zu Beginn in meinem Kopf herumschwirrten.

Gerade in Bezug auf die Artikellänge wird dir jeder etwas anderes sagen. Ich persönlich schaue, dass ich mindestens 1.000 – 2.000 Wörter habe. Wenn du erst einmal in das Thema Bloggen und Schreiben reinkommen möchtest, kannst du selbstverständlich kürzere Artikel verfassen. Wichtig ist der Content. Ein guter, einzigartiger Content ist das, was dich von anderen Bloggern abhebt und deiner Seite einen unbezahlbaren Mehrwert verleiht. Ein hochwertiger Artikel ist klar in seiner Aussage. Ein Phänomen, welches ich auf anderen Blogs, aber vor allem bei YouTube-Videos entdeckt habe, ist, dass sich die Personen wiederholen. Und hiermit meine ich nicht, dass sie am Ende die Kernaussage ein zweites Mal äußern, sondern wirklich vier- bis fünfmal denselben Satz sagen. Ich behaupte mal, dass 99 % der Leser- bzw. Hörerschaft die Aussage beim ersten, allerspätestens aber beim zweiten Mal verstanden hat. Solche Wiederholungen sind also nicht von Nöten und mindern die Qualität deines Beitrags.

Online-Inhalte haben ein Problem. Der Konsument hat meist wenig Zeit und die Wahrscheinlichkeit einer Ablenkung ist groß. Ich empfehle dir, nachdem du einen Artikel geschrieben hast, einen Füllworttest zu machen. Online Tools, wie zum Beispiel der Füllwörter-Test vom Schreiblabor hilft dir dabei. Du kopierst deinen Beitrag in das Tool und dann werden dir alle (unnötigen) Füllwörter markiert. Anschließend kannst du viele unnütze Wörter aus deinem Beitrag streichen. Für den Leser entsteht dadurch ein Text, der kürzer ist bei gleichem Inhalt und gleicher Aussage.

Wenn dein Blogpost hochwertig und klar geschrieben ist, dann werden die User lange auf deiner Seite bleiben. Diese Lesezeit wird dokumentiert und, wenn eine Suchmaschine (egal ob Google, Ecosia, Bing etc.) merkt, dass deine Seite besonders lange besucht wird, dann wird deine Webseite in der Suche einen besseren Rang erlangen.

Das komplette Kapitel -> 👉 **https://amzn.to/3rIPssy** - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Kapitel 5: Die Conversion erhöhen

Was bedeutet „ Conversion“ ?

Zuallererst einmal die Frage: Was bedeutet Conversion? *Conversion* ist das englische Wort für „Umwandlung“ und spielt eine wichtige Rolle im Online-Marketing. Es bedeutet grob gesagt, dass wir den Status einer Zielperson in einen neuen Status umwandeln wollen.

Das klingt erst einmal sehr theoretisch. Wenn wir dieses Konzept nun aber konkret auf unseren Blog anwenden, geht es um folgende Situationen: Peter hat ein Problem und sucht dafür mithilfe einer Suchmaschine nach einer Lösung. Unsere Webseite wird ihm angezeigt und spricht Peter an, weshalb er auf die Seite klickt. Hier wurde er nun von einem Suchenden in einen Besucher umgewandelt – die erste Conversion. Als Nächstes schaut er sich als Besucher auf deinem Blog um, er ist interessiert und liest – dadurch wird er zum Leser, es fand also erneut eine Umwandlung des Status statt. Peter fühlt sich als Leser durch deinen Artikel angesprochen, findet idealerweise einen Lösungsvorschlag für sein Problem und wird dafür zu einem Produkt weitergeleitet. Peter klickt und kauft das Produkt – sein Status hat sich nun zu Käufer gewandelt.

Eine Conversion kann zahlreiche Etappen durchlaufen und je nachdem, welches Medium betrieben wird und welches Ziel du verfolgst, kann dieses Konzept auf jeden Kontext angewendet werden.

Aus den genannten Beispielen wird deutlich, wieso auch wir als Blogger unsere Conversion erhöhen möchten. Ganz gleich, welche Ziele du damit verfolgst – ob etwa das Gewinnen einer Stammleserschaft, eine erfolgreiche Vermarktung eines eigenen Produktes oder eine Bestellung über einen Affiliate-Link.

Was bedeutet „ Conversion“ für meinen Blog?

Wenn wir einen eigenen Blog haben, möchten wir, dass dieser gesehen und angeklickt wird. Unser Ziel ist es also die unbekannte Personen XY in Besucher, Leser und idealerweise Stammleser umzuwandeln und für uns zu gewinnen.

Dieses Buch nimmt zusätzlich noch einen anderen Punkt in den Fokus: Wie verdiene ich mit meinem Blog Geld? Wie schaffe ich es also, dass Leser XY zum Käufer XY wird? Hierbei spielt es keine Rolle, ob wir mit Affiliate-Links oder eigenen Produkten arbeiten – wir möchten den Leser dazu bewegen, sich unser verlinktes oder eigenes Produkt anzusehen und bestenfalls zu erwerben.

Wenn wir als Blogger unsere Conversion erhöhen wollen, möchten wir mehr Klicks, Aktionen des Besuchers oder Käufe erhalten. Dies sind die oberflächlich messbaren Indikatoren. Zudem kannst du deine Conversion auch auf weniger augenscheinlicher Ebene verbessern. Beispielsweise indem wir unseren Leser inspirieren, von unserem Blog überzeugen und er somit bereit ist, eine gewisse Lebenszeit in uns zu investieren, oder sich beispielsweise für unseren Newsletter anmeldet, um regelmäßig informiert zu werden.

In Bezug auf die Conversion war es für mich immer ein wichtiger Punkt, den passiven Leser in einen aktiven Leser umzuwandeln. Dies gibt mir persönlich bereits einen großen Mehrwert und gleichzeitig positive Anerkennung für meinen Blog. Als ich dann nach und nach die Möglichkeiten des passiven Geldverdienens entdeckt habe, habe ich nach Wegen gesucht, den aktiven Leser für einen Kauf zu interessieren. Hier vertrete ich die Ansicht, dass dies stets authentisch, zwanglos und aus Überzeugung heraus geschehen muss.

Nicht viel, sondern *wo* ist wichtig

Dies ist meines Erachtens ein wichtiger Punkt, da ich auf Blogs (zu) häufig sehe, wie der Leser mit Links und Aufforderungen geradezu überschüttet wird. Popups drängen sich in das Sichtfeld und es fühlt sich an, als wäre mehr Werbung als Content auf der Seite.

Es hält sich der Glaube, dass je mehr Links ich setze, es umso sinnvoller und erfolgreicher ist. Ich vertrete jedoch die Ansicht, dass es nicht entscheidend ist, wie viel Werbung gemacht wird, sondern *wo*.

Ich bin schlichtweg kein Fan davon, innerhalb eines 1.000 Wörter Artikels zehnmal auf denselben Link mit einem *„Kauf sofort hier!“* verwiesen zu werden. Es bringt einfach nichts, den Leser *„vollzubomben“*, damit er klickt.

Bei meinen Artikeln schaue ich jedes Mal aufs Neue, an welcher Stelle eine Verlinkung wirkungsvoll eingebettet werden kann. Generell setze ich den Link genau da, wo ich das Produkt o. Ä. anspreche oder empfehle. Ich schreibe nicht groß drumherum, denn der Punkt kommt mehr oder weniger automatisch, sodass du direkt merkst, wo der Link sinnvoll gesetzt werden kann. Habe hier auch etwas Geduld, schon bald kannst du dich da ganz auf dein Gefühl verlassen.

Ich integriere meinen Link inklusive Aufforderung immer abhängig vom Content.

Wenn du möchtest, dass jemand auf deinen Affiliate-Link klickt, dann zeige dies deutlich. Call to Action – Handlungsaufforderung heißt das magische Wort. Es ist ein gewaltiger Unterschied, welche der folgenden zwei Varianten du dem Leser anbietest:

- „Weiterführende Informationen findest du im Beitrag XYZ …“
- „Um zu erfahren …, klicke jetzt hier …“

Die zweite Variante ist deutlich handlungsaufforderndender. Wenn du willst, dass geklickt wird, dann zeige das auch. Dies kannst du zusätzlich verstärken, wenn du den Link dick markierst, einfärbst und unterstreichst.

Ich habe beispielsweise mal einen Erfahrungsbericht zu einem Kreditportal erstellt. Zuvor bin ich alle Schritte auf dem Portal für mich durchlaufen und habe diese ausführlich mit Notizen und Screenshots dokumentiert.

Das komplette Kapitel -> 👉 **https://amzn.to/3rlPssy** - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Kapitel 6: Tools und Hacks

Der Footer Bomber der Conversion / Gutenberg Editor

Nun kommen meine persönlichen Tipps und Tricks für dich! Mit verschiedenen Tools kannst du eine Menge Zeit und Energie sparen. Hier als Erstes zwei Tools, auf welche ich schon sehr häufig zurückgegriffen habe. Sie machen das Leben eines Bloggers leichter.

Das erste Tool, **PRyC WP: Add custom content to post and page**, ist ein Plug-in, welches dir erlaubt, entweder am Anfang oder am Ende einer Seite etwas einblenden zu lassen, beispielsweise eine Ankündigung oder der Hinweis auf mein neues Buch. Mit nur einem Klick kann ich diese Information in allen Beiträgen gleichzeitig platzieren, entweder oben als Header oder unten als Footer. Ich muss also nicht in all meinen Beiträgen einzeln etwas einfügen, sondern kann dies für alle Artikel tun. Das erspart mir eine Menge Zeit! Besonders, wenn du auf zeitlich begrenzte Aktionen hinweisen möchtest, welche vor oder nach jedem Beitrag Platz finden könnten, ist dieses Tool perfekt. Natürlich gibt es noch eine Menge ähnliche Plug-ins.

Dieses hilfreiche Plug-in ist ein gutes Beispiel, dass nicht immer meine Divise „nicht wie viel, sondern wo“ zählt. In diesem Fall entscheidet tatsächlich die Quantität und dass ich möglichst viele meiner Leser mit dieser Information erreiche. Eventuell scheint meine Conversion auf den ersten Blick niedriger, da diese breit geschaltete Werbung nicht sonderlich spezifisch ist. Jedoch dadurch, dass sie von einem Großteil meiner Leser gesehen wird, steigt die Wahrscheinlichkeit schlussendlich wieder an, dass es konvertiert.

Angenommen dein Blog dreht sich um Minimalismus. Und dir fallen einige gute Bücher dazu ein, welche dein Leser kennenlernen sollte. Dann kannst du mit diesem Hack nach jedem Beitrag das Buch des Monats in ein bis zwei Zeilen vorstellen. Natürlich gleich mit der Möglichkeit zu bestellen. Angenommen du hast 100 Beiträge und möchtest dieses Buch des Monats am Ende zeigen, dann brauchst du Stunden, um jeden Beitrag damit auszustatten. Mit diesem Hack änderst du ein einziges Mal dein Angebot des Monats und gleichzeitig erscheint es bei allen 100 Beiträgen.

Das zweite Tool, den im WordPress integrierten Gutenberg Editor, gibt es noch gar nicht so lange, jedoch habe ich auf dieses ebenfalls schon oft und gerne zurückgegriffen. Dies ist ein Feature, welches von WordPress ab der Version 5.0 eingeführt wurde. Im Gegensatz zum ersten Plug-in, welches Texte am Anfang oder Ende einer Seite einfügt, setzt der Gutenberg Editor Textfelder inmitten meines Artikels. Ich kann somit einen Text-Block erstellen und an einer beliebigen Stelle in meinem Beitrag einfügen. Die Idee ist nun dieselbe: Ändere ich den Inhalt des Text-Blockes, so wird dieser in allen anderen Artikeln, in welchen ich diesen Block platziert hatte, angepasst. So ein In-Text-Block kann beispielsweise eine Information über mich als Blogger sein, oder aber auch die Ankündigung zu einem meiner Produkte. Sollte sich nun eine Information ändern, kann ich diese kinderleicht mit nur einer Änderung im Original-Block auf allen Seiten anpassen.

Diese beiden Tools sparen jede Menge Zeit, besonders dann, wenn du eine Vielzahl an Blog-Beiträgen hast oder eine Information schnell auf deiner Webseite und den Artikeln verbreiten möchtest.

Das komplette Kapitel -> 👉 **https://amzn.to/3rIPssy** - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Kapitel 7: Nach dem Bloggen

Monitoring, Zahlen und Aktionen

Bereits im vierten Kapitel ging es um die verschiedenen Faktoren, welche in einem Analyse Tool angezeigt werden können. Wir haben beispielsweise über die Seitenladezeit oder die organische Suche gesprochen und ihre Wichtigkeit für einen erfolgreichen Blog erläutert.

Nun gibt es verschiedene Möglichkeiten, einen Blog auf die Kriterien zu untersuchen. Das meistgenutzte Trackingtool ist *Google Analytics*. Zusätzlich greife ich auch auf die *Google Search Console* zurück, welche mir teilweise eine noch bessere Übersicht geben kann. Für die Search Console benötigst du ein Google Analytics Konto, welches ich dir jedoch ohnehin sehr empfehle.

Die Search Console ist meiner Meinung nach eine einfache Übersicht, in welcher mir zudem angezeigt wird, wann genau Besucher auf meine Webseite kommen oder wie gut die Nutzerfreundlichkeit für Mobilgeräte ist. Hier lohnt es sich wirklich, wenn du dir die einzelnen Berichte zu den verschiedenen Bereichen anzeigen lässt und diese untersuchst. Besonders interessant finde ich in der Search Console die Übersicht zu den Keywörtern bzw. Suchanfragen. Wenn du also wissen magst, mit welchem Suchbegriff du auf welcher Position in der Suche stehst, hilft dir die Console.

Mein persönliches Ziel, wenn ich auf solche Trackingtools zurückgreife, ist eine Verbesserung meines Blogs. Beispielsweise habe ich einmal gesehen, dass meine Ladezeit (einiger Beiträge) nicht so gut ist, wie ich es mir wünsche. Daraufhin habe ich die Bilder auf meinem Blog etwas komprimiert und verkleinert, sodass sie schneller angezeigt werden. Auch unnötige Plug-ins, die den Quellcode aufblähen, konnte ich löschen.

In den folgenden Tagen habe ich erneut im Analyse Tool nachgesehen und tatsächlich konnte ich eine Verbesserung verzeichnen. Wir wissen bereits: Je schneller eine Seite geladen wird, desto weniger User-Abbrüche.

Zudem sehe ich über mein Analyse Tool, welche meiner Beiträge am beliebtesten sind (Evergreen-Content). Hier nehme ich mir stets vor, genau diese Artikel so gut wie möglich zu präsentieren und aktuell zu halten. Wie bereits zuvor erwähnt, lohnt es sich zudem, besonders auf die geschaltete Werbung zu achten oder mögliche Affiliate-Links so gut wie nur möglich in Szene zu setzen. Das Wissen, welche deiner Artikel am beliebtesten sind, ist sehr wertvoll. Denn nun kannst du effektive Handlungen daraus folgen lassen, wie beispielsweise mehr zu diesem Thema zu schreiben oder passendere Werbung zu setzen.

Neben den beliebtesten Artikeln meines Blogs sehe ich auch, welche Beiträge sehr wenig oder auch gar nicht geklickt werden. Solche Artikel ziehen verständlicherweise die Gesamtwertung meines Blogs herunter. Ich kann nun entscheiden, ob ich die schlecht geklickten Beiträge von meinem Blog löschen möchte, oder aber, ob ich sie überarbeite. Wenn es sich meiner Meinung nach lohnt, investiere ich noch einmal Zeit und Energie, um diese Artikel auf ein höheres Niveau anzuheben. Auch hier kann ich ihre Entwicklung anschließend im Analyse Tool verfolgen.

Neben Google gibt es auch noch andere Trackingtools. Ich greife beispielsweise gerne auf *Sistrix* zurück. Sistrix ist ein Sichtbarkeitsindex, welcher dir zu jeder Webseite, so auch zu deinem Blog, anzeigt, wie hoch die Sichtbarkeit ist. Zwar schwankt der Index oft, jedoch erhältst du zumindest eine Tendenz. Und keine Sorge, zu Beginn wird erst einmal eine große „0“ für deinen Blog angezeigt. Viele kleine und auch neue Blogs werden schlichtweg in einer Suchmaschine nicht ausreichend angezeigt.

Kommentare und Fans

Ich muss ehrlich gestehen, dass ich ein „Kommentar-fauler“ Blogger bin. Ich antworte nicht auf alles und jeden Kommentar. Besonders, wenn du wie ich nebenbei mit dem Bloggen beginnst, musst du deine Zeit gut einteilen. Wenn du abwägen musst zwischen „Kommentare beantworten“ und „neuen Content produzieren“, dann wähle Zweiteres. Dennoch möchte ich dir etwas Wichtiges ans Herz legen. Es gibt verschiedene Arten von Kommentaren. Wir treffen beispielsweise auf oberflächliche, selbstvermarktende oder auch auf Hass-Kommentare. Diese beantworte ich zu 90 % nicht. Du kannst dir für deinen Blog überlegen, ob du auf jedes einzelne Feedback eine Antwort gibst. Hass-Kommentare oder jegliche Anmerkung, bei welcher eine Grenze überschritten wird,

Das komplette Kapitel -> ☞ https://amzn.to/3rIPssy - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Bonus – Die 100 Punkte-Checkliste für mehr (finanziellen) Erfolg mit deinem Blog

Wir haben nun viel übers Bloggen erfahren. Ich hoffe, du konntest bereits viele Informationen und Denkanstöße mitnehmen. Ich bin ehrlich: Alles in ein Buch zu stecken, was du zum Thema wissen musst, ist nicht einfach. Jeder hat andere Voraussetzungen und Ziele. Für mich war es anfangs eine Leidenschaft, zu schreiben und meine Gedanken im Internet zu veröffentlichen. Erst später kamen Gedanken und Erfahrungen zum Geldverdienen dazu. Und das Geld kam auch dazu. (schmunzel)

Wir haben in diesem Buch aus meiner Sicht die wichtigsten Themen zusammengefasst. Natürlich liegt es jetzt an dir, die ersten Perlen rauszupicken und umzusetzen. Allein die Entscheidung, VG-Wort zu nutzen, hätte ich gern von Anfang an getroffen. Keiner hat es mir gesagt. Oder, hätte ich das WPSEO Plug-in früher genutzt … dann wäre ich bestimmt schon einige Schritte weiter und hätte weniger graue Haare. Im Bonusteil des Buches liste ich dir jetzt nochmals auf, was wichtig ist. Dabei halte mich kurz und kompakt. Einige Punkte haben wir bereits im Buch angesprochen. Dies ist eine Art Wiederholung für dich. Und weitere Punkte sind Ideen und wertvolle Tipps, über die du mal nachdenken und googeln solltest, und sie möchten natürlich umgesetzt werden auf dem Weg zu deinem finanziellen Erfolg mit deinem Blog. Los geht's.

Mit dem Bloggen starten

1. Suche dir einen Anbieter/Provider, der schnell ist und eine hohe Verfügbarkeit garantiert! Google einfach nach „Webhoster mit der besten Ladezeit“ und vergleiche die Konditionen!
2. Hinterfrage bei der Wahl des Providers, ob dieser ein (automatisiertes) Komplett-Back-up anbietet!
3. Lege dir ein gutes Notiz-Buch zu und schreib alle Ideen auf!
4. Schreibe fünf bis zehn Beiträge, bevor du überhaupt den Blog startest! Dies kannst du klassisch in Word-Dateien tun. Nichts ist schlimmer, als einen leeren Blog zu haben und dann erst einmal schreiben zu müssen.
5. Entwirf eine gute Präsentation von dir als Menschen! Dies wird die klassische Über-Mich Seite.
6. Plane gedanklich damit, dass deine Inhalte zu größtem Teil auf einem Smartphone gelesen werden, auch wenn du sie eher am PC schreibst.
7. Betrachte deinen Blog und deine Erfahrungen nicht nur als Blog, sondern als ein Business. Falsches Mindset hält dich vom Geldverdienen ab.

Interessant und besser Schreiben

8. Schreibe einen Einstieg, der fesselt oder zum Nachdenken anregt!
9. Verwende viele (herausragende) Adjektive!
10. Nutze die Kraft der Gefühle und mache aus einem (normalen) schönen Tag … einen Tag, an dem du dich fühlst wie ein Lotto-Gewinner!
11. Metaphern fesseln deine Leser wie einen gefangenen Indianer am Marterpfahl.
12. Schreibe persönlich in der ICH- oder WIR-Form und vermeide das unpersönliche MAN!
13. Lass den Leser deine Gefühle wissen!

14. Wähle die Größe deiner Absätze und Textblöcke so, dass sie auf eine Smartphone-Seite passen! Nichts ist schlimmer, als durch Textwüsten ohne Unterbrechung zu scrollen.
15. Denke an Zwischenüberschriften!
16. Nutze unbedingt verschiedene Textgrößen, Farben und Textausrichtungen, damit sich das Auge nicht langweilt!
17. Checke und vernichte unnötige Füllwörter mit einem Füllwörter-Test (z. B. vom Schreiblabor).
18. Lies deine Texte laut vor und erkenne unnatürliche Satz- und Wortstellungen!
19. Animiere den Leser dazu, sich Dinge vorzustellen („Stell dir folgende Situation vor …")!
20. Schildere immer (mindestens) ein Problem und gebe hierfür Lösungen im Artikel mit!
21. Mache soweit wie möglich aus langen, mit Komma getrennten Sätzen zwei oder mehr Sätze!
22. Lass dir deine Texte vorlesen (TTSREADER) und erhöre so Rechtschreibfehler und, ob dein Text „fließt". Alternativ kannst du dir deine Beiträge selbst vorlesen.
23. Sprich deine Texte ein. Nutze ein simples Tool (z. B. Speechnotes), um deine Blogbeiträge zu sprechen, wobei das Tool aus deiner Sprache einen Text macht!
24. Ein Beitrag sollte gut sein, muss jedoch nicht perfekt sein. Schreibe lieber viele gute als (zu) wenige perfekte Artikel!
25. Betrachte einen Beitrag niemals als fertig, da er jederzeit korrigiert und geändert werden kann!

Wichtige Tools und Programme

26. WPSEO* > Schweizer Messer für WordPress SEO. Das Original aus Deutschland seit 2007.
27. ERECHT24* > damit kannst du leicht und rechtssicher dein Impressum und Datenschutzerklärung automatisiert erstellen.

Das komplette Kapitel -> ☞ **https://amzn.to/3rIPssy** - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

☞ **https://amzn.to/3rIPssy** - Bestellen auf Amazon (Affiliate-Link)

Übersicht aller „Rise of the Online Entrepreneur“ Bücher

Alle E-Books und Bücher sind erhältlich auf Amazon:

#1 Rise of the Online Entrepreneur
Der Online Business Crashkurs für Anfänger

E-Book 0,00€ | Taschenbuch 4,99€ | ISBN: 1983029009

#2 Rise of the Online Entrepreneur
Schritt für Schritt ein erfolgreiches Online-Business aufbauen

E-Book 3,95€ | Taschenbuch 9,99€ | ISBN: 179037345X

#3 Rise of the Online Entrepreneur
Die 20 häufigsten Gründe für ein Scheitern im Online-Business und wie man sie vermeiden kann

E-Book 3,95€ | Taschenbuch 9,99€ | ISBN: 1794530592

#4 Rise of the Online Entrepreneur
Der ultimative Online Business Blueprint

E-Book 9,99€ | Taschenbuch 24,95€ | ISBN: 1090567502

#5 (Rise of the Online Entrepreneur)
Blogger Solution
Schritt für Schritt zum eigenen Blog und den ersten Einnahmen

E-Book 9,99€ | Taschenbuch 14,99€ | ISBN: 9798674333876