



DIE **7** WICHTIGSTEN TRENDS FÜR ERFOLGREICHES **AFFILIATE MARKETING**

DIE 7 WICHTIGSTEN TRENDS FÜR ERFOLGREICHES AFFILIATE MARKETING

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Dies gilt für das Internet im Allgemeinen und für das Affiliate Marketing im Besonderen. Wenn Du mit Affiliate Marketing ein lukratives Einkommen erzielen willst, solltest Du heute schon die Trends von morgen kennen. In diesem Ratgeber stellen wir Dir die 7 wichtigsten Trends im Affiliate Marketing ausführlich vor.

Ein Blick zurück...

... weist den Weg in die Zukunft des Affiliate Marketing. Als das Internet aufkam, war es ein völlig neues Konzept. Wer hätte jemals gedacht, dass man mit nur ein paar Klicks mit der ganzen Welt verbunden sein könnte? Das Internet machte dies möglich. Plötzlich musste man sich selbst kleine Händler und Unternehmen nicht mehr auf ihre nähere Umgebung beschränken, um einen Verkauf zu tätigen. Dank des Internets konnten Unternehmen problemlos an jeden weltweit verkaufen. Das machte den ganzen Prozess viel spannender und interessanter und brachte die Dinge auf eine ganz neue Ebene. Mit der rasant wachsenden Reichweite mussten neue Marketingtechniken entwickelt werden, um neue Märkte und neue Käufergruppen zu erschließen. Eine wichtige Rolle spielte dabei dass Affiliate Marketing

Das Patent für Affiliate Marketing, wie wir es heute kennen, wurde 1989 an William Tobin erteilt. Er ist ein Pionier in der Geschichte des Affiliate Marketings. Für seine Firma

PC Flowers & Gifts richtete er das erste Affiliate Marketing Programm überhaupt ein. William Tobin begann mit einem eigenen Fachhandel für Rasenmäher. Nach seinem Dienst bei der Armee und einem Studium der Betriebswirtschaft gründete er mehrere Start-ups, die schließlich zu PC Flowers & Gifts führten. PC Flowers ist bekannt dafür, dass sie das Affiliate Marketing für das heutige Blumenunternehmen FTD aufgebaut haben, das einen guten Teil der Blumenbestellungen in den USA ausliefert. William Tobin schuf den Rahmen für das, was heute als Affiliate Marketing bekannt ist. Die Vorgehensweise beim Affiliate Marketing hat sich über die Jahre ein wenig verändert, aber das Grundkonzept ist immer noch dasselbe.

Amazon - das erste für jedermann zugängliche Partnerprogramm

Ein paar Jahre nach PC Flowers & Gifts war Amazon das erste Unternehmen, das Affiliate Marketing als ein der Öffentlichkeit zugängliches Programm eingesetzt hat. Es ging 1996 an den Start. Es heißt, dass die Idee auf



einer Party entstanden ist, bei der Amazon Gründer Jeff Bezos von einem Bekannten gefragt wurde, ob er auf seinem Blog Werbung für Amazon Produkte machen könne - gegen Bezahlung natürlich. Das in der Folge eingeführte Amazon Partnerprogramm erlaubte es erstmals Außenstehenden, sich anzumelden, um Links zu Amazon auf ihrer Website anbieten zu können. Durch die Links zu den Produkten von Amazon erhielt der Publisher einen kleinen Geldbetrag als Gegenleistung für die Vermittlung neuer Kunden. Daran hat sich bis heute nichts geändert. In der Geschichte des Affiliate Marketings war Amazon das erste große Unternehmen, das Affiliate Marketing als einen wesentlichen Teils seiner Marketingstrategie in großem Umfang einsetzte.

Affiliate Marketing hat bis heute einen großen Anteil am Wachstum von Amazon. Fast 10 Jahre lang haben dazu ausschließlich Webseiten von Bloggern mit hochwertigen Inhalten zu einem bestimmten Thema, der oft zitierten Nische, beigetragen. Und hier schließt sich der Kreis zu einem der wichtigsten Affiliate Marketing Trends. Nach übereinstimmender Meinung der meisten Experten müssen Affiliates zu diesen Anfängen mit hochwertigen

und für das Publikum informativen Inhalten zurückkehren, um dauerhaft erfolgreich zu sein.

Nischenseiten - Affiliate Marketing Trend # 1

Nischenseiten wurden einige Jahre im Affiliate Marketing nur von wenigen Affiliates betrieben und im übrigen weitestgehend vernachlässigt. Nischenseiten fokussieren auf ein Thema, betrachten und behandeln dieses Thema aus allen möglichen Blickwinkeln und bieten alle für Interessierte relevanten Informationen. Sie gelten in diesem Jahr wieder als ideale Basis für erfolgreiches Affiliate Marketing. Egal, ob Du gerne kochst, leidenschaftlicher Motorradfahrer oder Rosenzüchter bist. Mit einem Blog oder einer Webseite über das Thema, dass Dir liegt, wirst Du - so die Meinung vieler Marketing-Experten - in diesem Jahr und in den Folgejahren nachhaltig ein passives Einkommen generieren können. Wichtig ist, dass Du über ein Thema schreibst, mit dem Du dich auskennst und aus der eigenen Erfahrung heraus Deinen Lesern einen Mehrwert und Hilfe bieten kannst. Informative, hochwertige und für Besucher wertvolle Inhalte sind der zweite wichtige Trend im Affiliate Marketing in diesem Jahr.

Hochwertige Inhalte - Affiliate Marketing Trend # 2

Die meisten Marketing-Experten sehen im Affiliate Marketing einen klaren

Trend hin zu hochwertigen Inhalten.
Dies hat mehrere Gründe.

Gegen Mitte der 2000er Jahre hat es gereicht, Webseiten zu erstellen, auf denen eine ganze Reihe gleichartiger Produkte, beispielsweise Rasenmäher kurz vorgestellt wurden, um Provisionen bei Amazon zu generieren. Viele Informationen waren auf diesen Webseiten nicht zu finden. Dieser sogenannte „Thin Content“ - sinngemäß „geringer Inhalt“ - hat dazu geführt, dass Google seinen Algorithmus für das Website-Ranking geändert hat. Diese Webseiten landeten schließlich irgendwo weit hinten in den Suchergebnissen.

Aus diesem Grund sind in den vergangenen Jahren Affiliateseiten, die sich als Test- oder Vergleichsseiten präsentieren, immer beliebter geworden. Der Umfang des Inhalts ist bei diesen Affiliateseiten stark angewachsen. Viele dieser Seiten bieten den Besuchern zahlreiche - aber nicht immer sinnvolle - grundsätzliche Informationen zu bestimmten Produkten oder Produktgruppen. Auf diese Weise soll das Google Rankingkriterium des informativen Inhaltes erfüllt werden, sodass diese Seiten weit oben in den Suchergebnissen gelistet werden. Wer heute im Internet nach einem Rasenmäher, einer Spülmaschine oder einer Heckenschere sucht, wird auf der ersten Seite der Google Suchergebnisse eine Vielzahl von Testseiten zum Thema Rasenmäher finden. Das Problem ist, dass es sich dabei

meist nicht um wirkliche Testseiten handelt. Diese Seiten beziehen ihre Informationen beispielsweise aus den Bewertungen bei Amazon und führen selbst keinen Test der einzelnen Geräte selbst durch. Und das merken Besucher sehr schnell.

Verbraucher werden kritischer

Verbraucher, die im Internet nach einem Produkt oder Informationen zu bestimmten Produkten suchen, sind in den vergangenen Jahren deutlich kritischer geworden. Marketing-Experten beobachten daher vermehrt, dass die sogenannten Testseiten immer weniger Beachtungen finden. Diese Seiten sind im Prinzip alle gleich aufgebaut. Sie bieten allgemeine Informationen zu einem bestimmten Produkt oder einer bestimmten Produktgruppe und ein paar nicht immer nachvollziehbare Empfehlungen - mehr aber auch nicht.

Der Aufbau dieser Seiten ist für Affiliates jedoch verlockend einfach. Im Internet gibt es zahlreiche vorgefertigte Templates, die nur noch mit Inhalten gefüllt werden





müssen. Manchmal führt dies zu seltsamen Ergebnissen. Insbesondere dann, wenn Produktdaten und Bilder beispielsweise von Amazon automatisch übernommen werden. Immer wieder kann man bei diesen Seiten empfohlene Produkte finden, die mit dem eigentlichen Thema der Webseite rein gar nichts zu tun haben. Beispielsweise, wenn in einer Reihe von 10 Heckenscheren eine Damenhandtasche gelistet wird. Dies liegt ganz einfach daran, dass der Verkäufer seine Handtasche in die falsche Produktgruppe bei Amazon eingestellt hat. Dass eine solche „Testseite“ keinen seriösen Eindruck bei den Besuchern hinterlässt, kann man sich leicht vorstellen.

Die meisten Verbraucher sind der vielen Test- und Vergleichsseiten mittlerweile überdrüssig geworden. Wenn Sie eine Seite kennen, kennen sie alle. Dies führt in der Regel zum sogenannten „Pogo Sticking“. Dieses Verhalten der Suchmaschinennutzer wurde nach

dem gefederten Sprungstab, dem Pogo Stick, einem Kinderspielzeug, benannt. Bei Google bedeutet dies, dass ein Suchmaschinennutzer auf einen Link in den Suchergebnissen klickt, zu einer Webseite wechselt, darauf kurze Zeit verweilt, wieder zu den Suchergebnissen zurückkehrt und die nächste Seite aufsucht. Dieses Verhalten des schnellen Wechsels von einer Seite zur nächsten und die immer nur kurze Verweildauer wird von Google registriert. Es zeigt der Suchmaschine, dass der Webseiteninhalt nicht der Suchintention des Nutzers entspricht. In der Folge verschlechtert sich das Ranking der Webseite. Grund hierfür ist, dass Google seinen Nutzern informative und zur Suchanfrage passende Webseiten liefern will.

Verbraucher wollen heute mehr als trockene Fakten und Informationen. Sie wollen wissen, welchen Nutzen Sie erwarten können und welchen Vorteil sie haben, wenn sie ein bestimmtes Produkt kaufen. Der Vergleich von Käuferbewertungen oder Preisen ist zwar hilfreich für eine erste Orientierung bei der Produktauswahl, führt jedoch nur selten zu einem Kauf.

Unternehmen werden wählerischer

Eine weitere für das Affiliate Marketing bedeutsame Entwicklung ist die Tatsache, dass auch Unternehmen erkannt haben, dass hochwertige Inhalte ihre Produkte besser verkaufen, als Seiten, von denen das Publikum mehr und mehr genervt ist.

Unternehmen werden daher wählerischer bei der Auswahl ihrer Affiliate Partner. Die Zeiten, bei denen praktisch jeder als Werbepartner angenommen wurde, nähern sich dem Ende. Unternehmen legen heute ebenfalls mehr Wert auf Qualität als auf Quantität. Mit nur wenigen Ausnahmen suchen sich Unternehmen, die entweder ein eigenes Partnerprogramm aufgelegt haben oder sich einem Affiliate-Netzwerk angeschlossen haben, ihre Partner genau aus. Gleiches gilt in zunehmenden Maße für die Betreiber der Netzwerke.

Die 36. Vergleichsseite für Heckenscheren wird Dir keinen großen Erfolg bescheren. Vielleicht hast Du Glück, und wirst die ein oder andere Provision verdienen. Die Chancen schwinden jedoch zunehmend. Dieser Zug ist vor langer Zeit bereits abgefahren und wird wahrscheinlich in nicht allzu ferner Zukunft wieder zum Stehen kommen. Um darüber hinaus als Affiliate erfolgreich zu sein, solltest Du versuchen, Dich von den anderen abzuheben. Dies geht in erster Linie durch informative und hochwertige Inhalte. Das heißt, der Trend im Affiliate Marketing geht weg von Pseudo-Vergleichsseiten hin - und gleichzeitig zurück - zu informativen Webseiten, Videos und Blogs, die den Besuchern einen wirklichen Mehrwert bieten. Mit gut gemachten



und wertvollen Inhalten kannst Du Dein Publikum beeinflussen und wirst langfristig deutlich höhere Provisionen erzielen. Damit sind wir beim dritten wichtigen Trend des Affiliate Marketing.

Influencer Marketing - Affiliate Marketing Trend #3

Influencer Marketing gilt generell als eines der wachstumsstärksten Marketingsegmente und ist bei immer mehr Unternehmen fester Bestandteil der Marketingstrategie. Es wird prognostiziert, dass Influencer Marketing den größten Einfluss auf das gesamte Affiliate Marketing haben wird. Grund hierfür ist die wachsende Bedeutung der sozialen Netzwerke weltweit. Mittlerweile geben rund 75 % aller Verbraucher an, dass sie die Informationen in den Social Media als vertrauenswürdig einstufen. Influencer haben hieran zurzeit einen Anteil von rund 50 % - mit stark wachsender Tendenz. Eine aktuelle Umfrage hat ergeben, dass etwa 40 % der Twitter-Nutzer bereits aufgrund einer Empfehlung in einem Tweet ein Produkt gekauft haben. Für Unternehmen und Affiliates jetzt ergibt sich daraus, dass es sich in Zukunft mehr und mehr lohnen wird, in dieses Marketingsegment zu investieren. Der große Vorteil ist, dass Zielgruppen individuell mit für sie relevanten Inhalten angesprochen werden

können.

Bekannte Influencer sind heute wichtige Markenbotschafter. Sie haben einen erheblichen Einfluss auf das Kaufverhalten der Verbraucher. Dieser Einfluss beschränkt sich mittlerweile nicht nur auf Kosmetik oder Kleidung. Fast neun von zehn Unternehmen geben an, zumindest ab und zu mit einem Influencer zusammenzuarbeiten. Es lohnt sich daher sowohl für Unternehmen als auch für Affiliates hier einen Schwerpunkt zu setzen und das Vertrauen, das Influencer bei ihrem Publikum genießen, für ihren wirtschaftlichen Erfolg zu nutzen.

Wie und warum funktioniert Influencer Marketing?

Der Erfolg des Influencer Marketings beruht auf Vertrauen und Emotionen. Auf dem Vertrauen, dass die Influencer bei ihrem Publikum genießen und den Emotionen, die sie hervorrufen. Erfolgreiche Influencer haben sich im Laufe der Zeit eine gewisse Autorität für ein bestimmtes Thema erarbeitet. Sie betreiben kein Massenmarketing mit einer ganzen Reihe unterschiedlicher Produkte, sondern konzentrieren sich auf ein bestimmtes Produktsegment, beispielsweise Kosmetik. Ihr Publikum vertraut ihren Empfehlungen. Und ihr Publikum will im Idealfall genauso sein, genauso aussehen wie die Person, die die Produkte empfiehlt. Die Verkäufe sind entsprechend hoch.

Wenn Du als Influencer erfolgreich im Affiliate Marketing sein willst, solltest Du nur Produkte empfehlen, die Du wirklich kennst. Zeige Deinem Publikum wie ein Produkt angewendet wird, welche Vorteile es bringt. Du solltest auch bereit und in der Lage sein, Fragen, die Dir Dein Publikum stellt, zu beantworten. Dieser Ansatz des Affiliate Marketings benötigt natürlich Zeit, bis ein ausreichend großes Publikum aufgebaut worden ist. Je informativer und hilfreicher die Inhalte für Dein Publikum sind, umso schneller werden sie in den Social Media geteilt und die Zahl der Follower wächst kontinuierlich. Dabei spielt es keine Rolle, ob Du direkt mit einem Unternehmen zusammenarbeitest oder Produkte, die bei Amazon gekauft werden können, vorstellst und empfiehlst. Wichtig ist, dass Dein Publikum merkt, dass Du weißt, wovon Du sprichst.

Visueller Content - Affiliate Marketing Trend # 4

Visueller Content, das heißt, Bilder



und vor allem Videos spielen eine immer bedeutendere Rolle im Affiliate Marketing. Bislang war das geschriebene Wort vorherrschend, wenn Produkte beschrieben oder Informationen bereitgestellt werden sollten. Natürlich wird Text weiterhin ein wichtiger Teil der Inhalte sein. Bilder und Videos werden von Betrachtern jedoch weitaus schneller verarbeitet als ein langer Text. Dies haben zahlreiche Untersuchungen in den vergangenen Jahren gezeigt. Menschen können Bildinhalte bis zu 20.000 Mal schneller erfassen und verarbeiten als geschriebene Worte.

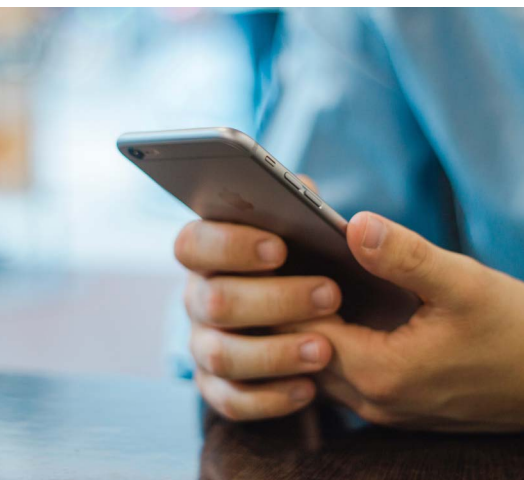
Emotionen werden von gut gemachten Bildern und interessanten Videos in weitaus stärkerem Maße geweckt als von einem langen Text. Nicht wenige Internetnutzer werden von umfangreichen Texten abgeschreckt und wechseln zur nächsten Seite. Insbesondere die Generation der nach dem Jahrtausendwechsel geborenen Internetnutzer bevorzugt Videos, die eine Geschichte erzählen und unterhaltend sind. Auch hier kommt den sozialen Medien wieder eine

besondere Bedeutung zu. Affiliate Marketing wird in diesem Jahr kaum noch ohne Social Media Plattformen wie YouTube, Instagram oder Snapchat auskommen.

Um ein gutes und informatives Video für die Produktpräsentation zu produzieren, ist heute keine kostspielige Kameraausrüstung mehr erforderlich. Mit einem modernen Smartphone können hochwertige Videos selbst aufgenommen werden. Wenn es sein soll, sogar in 4K. Allerdings ist ein hochauflösendes Video für viele Geräte überdimensioniert. Kein Smartphone ist technisch in der Lage, diese hohe Auflösung wiederzugeben. Zudem sind die Dateien hochauflösender Videos und Bilder sehr groß. Die Dateigröße spielt auch für den 5. Affiliate Marketing Trend eine Rolle.

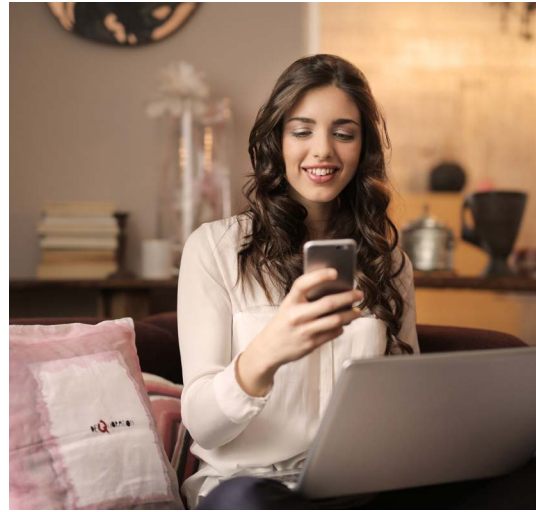
Mobile Nutzung - Affiliate Marketing Trend # 5

Der Trend hin zur mobilen Nutzung des Internets zeichnet sich bereits seit einiger Zeit ab und wird sich aus Sicht vieler Experten noch deutlich verstärken. Die optimale mobile Nutzung ihrer Angebote wird von vielen Affiliates jedoch nach wie vor sträflich vernachlässigt. Es wird außer Acht lassen, dass mittlerweile fast zwei Drittel aller Nutzer mit Smartphone oder Tablet im Internet surfen, nach Informationen und Produkten suchen. Der Anteil der Nutzer, die von zu Hause mit dem PC oder Notebook im Netz surfen, wird immer geringer.



Wenn Du Deine Affiliateseite beispielsweise mit WordPress selbst erstellst, solltest Du immer wieder testen, ob die Seite auf verschiedenen Smartphones und Tablets optimal angezeigt wird. Eine Seite, die zu Hause auf einem großen Monitor einfach zu bedienen ist, muss nicht zwangsläufig auf einem Smartphone benutzerfreundlich sein. Die User-Experience ist ein wichtiger Faktor für den Erfolg im Affiliate Marketing. Wenn die Webseite auf dem Gerät des Nutzers nicht optimal angezeigt wird, wird er die Seite schnell wieder verlassen und zur nächsten Seite wechseln. Nicht ohne Grund hat Google bereits vor einiger Zeit „mobile first“ für seinen Suchmaschinen Index ausgerufen. Das heißt, Webseiten, die für die mobile Darstellung optimiert sind, werden von Google weiter oben in den Suchergebnissen und damit auf den Plätzen mit dem meisten Traffic angezeigt. Für nicht optimierte Seiten verschlechtert sich das Ranking zusehends.

Insbesondere bei Videoinhalten und Bildern, die nicht nur für das Influencer Marketing von zentraler Bedeutung sind, muss die Dateigröße daher optimiert werden. Optimierte Video- oder Bilddateien können auch bei einer schlechten Internetverbindung schnell auf ein Smartphone geladen werden. Eng verbunden mit diesem Trend im Affiliate Marketing ist eine weitere wichtige Entwicklung: die Sprachsuche oder Voice Search.



Voice Search - Affiliate Marketing Trend # 6

Die Sprachsuche oder Voice Search ist nicht ganz neu. Seit ein paar Jahren können mobile Nutzer einfache Fragen an Google stellen, um bestimmte Produkte oder Informationen zu finden. Einen großen Schub erfuhr die Sprachsuche im Jahr 2018. Vor rund zwei Jahren wurde Voice Search von Amazon, Apple und Facebook eingeführt. Das bedeutet, immer weniger Internetnutzer geben Ihre Fragen in das Suchfeld von Google ein, sondern diktieren sie ins Smartphone. Experten gehen davon aus, dass ab diesem Jahr etwa 50 % aller Suchanfragen über Voice Search gestellt werden. Das bedeutet, Unternehmen und Affiliates, die diesen Trend vernachlässigen, werden einen immer geringeren Teil der Suchmaschinennutzer auf Ihre Angebote lenken.



Welche Voraussetzungen müssen für die Sprachsuche erfüllt werden?

Damit die Inhalte einer Webseite über die Sprachsuche gefunden werden können, müssen Sie entsprechend angepasst werden. Sprachsuche basiert auf einfachen Fragen, die sonst in das Suchfeld bei Google eingegeben wurden. Wichtig ist hierbei, abzuklären, welche Fragen oder Keywordphrasen die Zielgruppe am häufigsten bei der Suche nach einem bestimmten Produkt oder Informationen verwendet. Eine gute Orientierung, welche Fragen User häufig stellen, liefert Google mit Google Suggest selbst. Wenn ein einzelner Suchbegriff, beispielsweise „Gesichtscreme“ in das Suchfeld eingegeben wird, liefert Google umgehend die häufigsten von Usern gestellten Fragen zu diesem Produkt. Diese Fragen werden in den Inhalt der Webseite, optimalerweise in die Überschriften, oder als Titel eines

Videos übernommen und beantwortet. Google liest diese Fragen bei der Indexierung von Videos und Webseiten und kann dann bei Suchanfragen den Nutzern die entsprechenden Inhalte in den Suchergebnissen anzeigen.

Diversifizierung - Affiliate Marketing Trend # 7

Eine ansprechend gestaltete und benutzerfreundliche Webseite ist für die meisten Affiliates auch in diesem Jahr zentraler Bestandteil des Affiliate Marketings. Eine Webseite alleine reicht nach Ansicht der meisten Marketing-Experten jedoch nicht mehr aus, um ein möglichst großes Publikum anzusprechen. Wenn Du alleine auf einer Webseite setzt, wirst Du einen immer größer werdenden Teil Deiner potenziellen Kunden nicht mehr erreichen. Daher ist die Diversifizierung Deines Marketings über eine Webseite hinaus einer der wichtigsten Trends im Affiliate Marketing in diesem Jahr.

Ohne die aktive Teilnahme an den sozialen Medien wird die Zahl Deiner möglichen Kunden immer weiter zurückgehen. Die wichtigsten Social Media Plattformen sind Facebook, Instagram, Twitter und nicht zuletzt YouTube. Je nachdem, welche Zielgruppe Du ansprechen willst, solltest Du Deine Schwerpunkte entsprechend setzen. Instagram wird zum überwiegenden Teil von Jugendlichen und jung gebliebenen Erwachsenen genutzt. Die älteren Generationen konzentrieren sich mehr



auf Facebook. Auf keinen Fall solltest Du YouTube vernachlässigen. Die Videoplattform ist heute nach Google die zweitgrößte Suchmaschine im Web.

Die 10 häufigsten Fehler im Affiliate Marketing

Als Affiliate Geld zu verdienen ist im Prinzip ganz einfach. Aber nur im Prinzip. Viele, die versuchen, als Affiliate ein passives Einkommen zu generieren, scheitern im ersten Jahr. Affiliate Marketing ist definitiv keine Abkürzung zu unverhofften Reichtum. Viele, die mit Affiliate Marketing beginnen machen Fehler, die im Nachhinein oft nicht mehr korrigiert werden können. Die 10 häufigsten Anfängerfehler im Affiliate Marketing zeigen wir Dir den folgenden Abschnitten.

Fehler # 1: zu frühe Monetarisierung

Eine Affiliatewebseite ist schnell erstellt. Mit Plug-ins und Templates für Content Management Systeme wie WordPress dauert es nur wenige Stunden, bis die erste Seite online ist. Dazu sind keine Programmierkenntnisse erforderlich. Auch die Anmeldung zum Partnerprogramm bei Amazon ist relativ schnell erledigt. Was jedoch fehlt, ist eine ausreichend hohe Besucherzahl der Website. Für die Anmeldung bei den meisten Affiliate-Netzwerken ist dies jedoch eine Voraussetzung, um aufgenommen zu werden.

Überraschend viele Affiliates glauben, dass, wenn die Seite online ist, wird sie automatisch Provisionen generieren. Dies ist jedoch nicht richtig. Zunächst heißt es, ein Publikum und in den sozialen Medien Follower aufzubauen. Wenn Du ein ausreichend großes Publikum hast, dass Deiner Meinungen vertraut, kannst Du beginnen, Deine Inhalte zu monetarisieren. Betrachte es als einen Austausch. Du hast das Publikum, dass Deine Meinung zu schätzen weiß und deshalb werden sie Deine Produktempfehlungen in Betracht ziehen. Wenn Du Dein Publikum von Anfang an mit Affiliate-Links bombardierst, wird es Deine Inhalte als Spam ansehen.

Fehler # 2 - die Besucher werden von alleine kommen

Der Wettbewerb um den Webseite-Traffic ist intensiv. Du kannst also nicht Deine Hände in den Schoß legen und einfach darauf

warten, dass Besucher den Weg zu Deiner Website finden. Du musst selbst aktiv werden. Techniken wie Suchmaschinenoptimierung Linkbuilding und Social Media Marketing helfen, den Traffic auf Deiner Webseite zu steigern. Dies funktioniert natürlich umso besser, je qualitativ hochwertiger Deine Inhalte sind und den Menschen einen Mehrwert bringen. Deshalb beginnt alles mit der entsprechenden inhaltlichen Gestaltung Deiner Webseite und Posts in den sozialen Medien.

Fehler # 3 - die falschen Produkte bewerben

Wähle Deine Affiliateangebote sorgfältig aus. Stelle sicher, dass sie zu Deiner Nische passen und für Dein Publikum relevant sind. Nimm Dir einen Moment Zeit, um über Deine Besucher und Follower nachzudenken. Würden sie von den angebotenen und empfohlen Produkten profitieren, sind sie potenziell interessiert und können Sie sich die Produkte leisten? Wenn Deine Follower und Leser begeisterte Angler sind, sind Sie wahrscheinlich nicht die ideale Zielgruppe für eine Werkstattausrüstung für Hobby-Autobastler. Die von Dir beworbenen Affiliate Produkte sollten auf die Bedürfnisse der Menschen eingehen, die Deine Inhalte konsumieren.

Fehler # 4 - übertriebene Werbung

Wenn Du Deine Seite mit CTAs und Werbelinks überfüllst, ist es sehr unwahrscheinlich, dass Du Deinen Traffic und das Vertrauen Deines Publikums aufrechterhalten kannst.

Zu viele Links und Banner machen Deine Seite verwirrend und wirken sich negativ auf die User Experience aus. So verlockend es auch sein mag, sich an so vielen Partnerprogrammen wie möglich zu beteiligen, um das Verdienstpotezial zu maximieren, ist es mit Sicherheit die bessere Strategie, selektiv zu sein und eine wohlüberlegte Auswahl auf der eigenen Webseite zu präsentieren. Dies hat den Vorteil, dass Du mehr Zeit für die Vorstellung jedes einzelnen Angebotes aufwenden kannst. Es spricht jedoch nichts dagegen, das Angebot im Laufe der Zeit zu erweitern.

Fehler #5 - nur die teuersten Produkte auswählen

Viele Anfänger im Affiliate Marketing machen den Fehler, dass sie nur die teuersten Produkte mit den höchsten Provisionen auswählen. Du solltest Dein Angebot jedoch nicht von der Provisionsstruktur abhängig machen. Wichtiger als potenzielle Provisionen ist, dass Du die Besucher und Follower tatsächlich vom Kauf eines Produktes überzeugen kannst. Dabei solltest Du immer im Hinterkopf behalten, dass die Zahl potenzieller Käufer für hochpreisige Produkte sehr gering ist. Dies wird mit Sicherheit die Conversion-Rate deines Angebotes beeinflussen. Wenn Du mit preiswerteren Produkten einen größeren Kreis potenzieller Käufer ansprichst, wird auch der Traffic auf Deiner Webseite entsprechend höher sein und die Verkaufszahlen werden steigen. Das heißt natürlich nicht, dass Du hochpreisige Produkte auf jeden

Fall vermeiden solltest. Dies alles ist abhängig von der Nische, in der Du dich bewegst.

Fehler # 6 - für Produkte werben, die Du nicht kennst

Um dauerhaft im Affiliate Marketing erfolgreich zu sein und ein treues Publikum aufzubauen, das nur auf neue Empfehlungen von Dir wartet, solltest Du nur Produkte bewerben, die Du wirklich verstehst und kennst. Im Idealfall nutzt Du diese Produkte selbst und kennst sie in- und auswendig. Nur dann kannst Du Deinem Publikum wertvolle Einblicke in den alltäglichen Gebrauch geben. Durch authentische Geschichten und Rezensionen lassen sich Follower leichter in Kunden umwandeln. Wie bereits beschrieben, sind Verbraucher heute deutlich kritischer geworden und erkennen schnell, ob eine Geschichte oder Rezension auf einer tatsächlichen Benutzererfahrung basiert oder nicht. Daher solltest Du auf keinen Fall irgendwelche erfundenen Geschichten erzählen. Anderenfalls riskierst Du, dass Du wertvolle Besucher und das Vertrauen Deines Publikums verlierst.

Fehler #7 - andere

Affiliates einfach kopieren

Für viele Neulinge im Affiliate Marketing ist es sehr verlockend, einfach das zu kopieren, was sie auf anderen Affiliate Marketing Seiten finden. Es ist nicht unbedingt etwas falsch daran, die gleichen Marketingtechniken wie alle anderen zu verwenden. Schließlich ist es unwahrscheinlich, dass Deine Strategie völlig einzigartig ist. Allerdings solltest Du nicht blind den Methoden anderer folgen. Es hängt alles von Deiner gewählten Nische ab. Versuche, so einzigartig wie möglich zu sein und Dich von Deinen Wettbewerbern abzuheben. Mit der Zeit wirst Du lernen, welche Strategie am besten zu den Bedürfnissen deines Publikums passt. Versuche, einen neuen Blickwinkel zu finden. Vielleicht findest Du für einzelne Produkte sogar einen Nutzen, an den bis dahin niemand gedacht hat. Eigene Strategien entwickeln bedeutet aber auch, die Leistungen Deiner Webseite regelmäßig zu messen

Fehler # 8 - keine Messung der Leistung

Wenn Du im Affiliate Marketing auf Dauer erfolgreich sein willst, musst Du regelmäßig die Leistung und den Effekt Deiner Marketingkampagnen überprüfen. Wenn Du in die Leistungsmessung keine Zeit investierst, kannst Du nicht wissen, wie gut eine Kampagne oder ein Video funktioniert hat. Eines der wichtigsten Instrumente für die Überprüfung von Kampagnen ist das kostenlose Tool



Google Analytics. Wenn Du noch nicht mit Google Analytics vertraut bist, solltest Du dich damit vertraut machen. Der Umgang mit diesem Tool nicht schwer. Dennoch liefert Dir Google Analytics wichtige Informationen, anhand derer Du Deine Kampagnen anpassen und optimieren kannst.

Fehler # 9 - Fokussierung auf Produkteigenschaften statt auf den Nutzen

Bei Deinen Inhalten solltest Du sicherstellen, dass sie sich nicht nur auf die Produkteigenschaften konzentrieren. Wie gesagt, wollen Verbraucher heute mehr wissen als nur reine Fakten zu einem bestimmten Produkt. Sie möchten wissen, welchen Nutzen Sie erzielen können, wenn sie ein Produkt kaufen. Verbraucher sind in der Regel neugieriger auf den Nutzen als auch die Funktionen eines Produktes. Das ist eines der grundlegenden Prinzipien, die viele neue Affiliates zu vergessen scheinen. Die Beschreibung der Funktionen ist informativ, kann aber kaum starke Emotionen hervorrufen. Und Emotion führen letztendlich zum Kauf.

Fehler # 10 - keine Suchmaschinenoptimierung der Inhalte

Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist die effektivste Inbound-Strategie für alle Affiliates ohne großes Marketingbudget. Und die Erstellung von informativen Inhalten ist die effektivste SEO-Technik. Der Schlüssel zu guter SEO liegt in der Bereitstellung einer hervorragenden Benutzererfahrung, der Erstellung von aussagekräftigen Inhalten,

einschließlich Backlinks und der Durchführung einer sorgfältigen Keyword-Recherche. Die SEO hat einen direkten Einfluss auf den Traffic und damit auf Deine Provisionen. SEO zu vernachlässigen, bedeutet auf Provisionen zu verzichten.

Fazit

Da immer mehr Unternehmen die Vorteile einer Zusammenarbeit mit Affiliates für sich entdecken, wird das Affiliate Marketing auch in Zukunft mit jährlich 10 % überproportional stark wachsen. Die Zukunft für Affiliates ist also vielversprechend. Auch, wenn manche schon ein Ende des Affiliate Marketings heraufbeschwören, ist es aus Sicht der meisten Marketing-Experten noch lange nicht zu spät, an Bord zu gehen. Wenn Du Dich dazu entscheidest, als Affiliate Dein Glück zu versuchen, solltest Du mit Bedacht vorgehen und nichts überstürzen. Um als Affiliate dauerhaft erfolgreich zu sein, solltest Du immer am Ball bleiben, neue Trends frühzeitig entdecken und für Dich nutzen. Affiliate Marketing erfordert Zeit, Engagement und Interaktion mit Deinem Publikum. Menschen, die Deine Inhalte konsumieren sind diejenigen die darüber entscheiden, ob Du als Affiliate Erfolg haben wirst oder nicht.