

Nischen-Webseite 2.0

Kleine Webseiten großes Geld

Einführung:

Hallo und Herzlichen Glückwunsch zu dem Kauf des E-Book's Nischen-Marketing. Mein Name ist Lars Pilawski und ich werde dir in den Folgeseiten erläutern, wie du mit gezieltem Aufwand mit einer kleinen Webseite das große Geld verdienen kannst. Ich rede davon, eine Webseite aufzusetzen, diese innerhalb von 4 Wochen in die TOP 10 von Google zu gelangen und dann tägliche Einnahmen über Amazon zu erzielen. Da ich lange Einführungen hasse und selbst immer die Augen verdrehe, wenn ich ein E-Book mit Wissen kaufe und dann ist auf 64 Seiten 3 Seiten Mehrwert enthalten und der Rest Geschwafel und Daseinsberechtigung für das Buch, erspare ich dir und mir die Energie und starte mit einer Schritt-für-Schritt – Anleitung, damit du selbst sofort loslegen kannst. Und damit meine ich nicht morgen oder nächstes Wochenende sondern Sofort. Also Los geht's . . .

Voraussetzungen:

Da wir bei den einzelnen Steps ein paar Voraussetzungen benötigen und ich es hasse, wenn man los legt und dann zwischendurch erst mal auf irgendwelche Mail-Bestätigen warten muss, die einen ausbremsen, machen wir das als Erstes, damit du später fluffig durcharbeiten kannst. Ich erläutere dir in den einzelnen Kapiteln die Gründe:

- Werde Partner von Amazon, in dem du unter folgendem Link <https://partnernet.amazon.de/> auf Anmelden klickst und dich dort registrierst.
- Falls du noch nicht bei Google Adwords angemeldet hast oder gar kein Google Konto hast, machst du das über <http://google.de/adwords>
- Melde dich bei Google Analytics an: <http://www.google.com/analytics/>
- Melde dich auf <https://www.fiverr.com/> an.

1. Thema für Nischen-Webseite suchen:

Als erstes benötigst du eine Nische, welche eine große Nachfrage hat, aber wenig Konkurrenz. Das erledigst du über 2 , optional 3 Schritte:

1) Suchbegriff finden:

Logge dich auf <https://partnernet.amazon.de/> ein und gehe zur Produktsuche

<https://partnernet.amazon.de/gp/associates/network/main.html> . Sei kreativ und gib Begriffe wie Schlauchboot, Gummihammer oder Bumerang ein, bei denen du denkst, dass die Nachfrage groß ist, aber keine Konkurrenz vorhanden ist. Wenn dir nichts einfällt, kannst du durch die Kategorien stöbern, da wirst du auf jeden Fall fündig.

Tipp: Falls du gar keine Idee bezüglich einer Nische hast, schreibe mich unter larspilawski@pidrei.net an und ich schicke dir 2-3 Nischenideen mit entsprechender Angebot / Nachfrage Aufstellung: kostenlos!

2) Nachfrage – Angebot prüfen:

Wenn du ein paar Themen gefunden hast, prüfst du, wie groß Nachfrage und Angebot ist. Das machst du, in dem du den Google Adwords Keyword Planer aufrufst: <https://adwords.google.com/KeywordPlanner#start> > Adwords anmelden > unter „Neue Keywords ermitteln“ auf den Link klicken > Gib eines deiner auf Amazon gesuchten Produkte ein > klicke direkt auf „Ideen Abrufen“ > im nächsten Fenster klicke direkt auf „Keyword Ideen“. Dort findest du dein Produkt als Keyword und darunter weitere Ideen zu dem Produkt. Wichtig

ist jetzt, dass die Suchanfragen > 5000 sind, der Wettbewerb „niedrig“ und das vorgeschlagene Angebot < 1€. Sollte dein Produkt das nicht erfüllen, schau dir die anderen Ideen zu deinem Produkt / Keyword an. Wenn eines dieser Keyword die Voraussetzungen erfüllt, schreib dir dieses Keyword groß irgendwo hin. Dein Ziel wird sein, dass beim Suchen dieses Suchbegriffes deine Webseite mindestens unter den TOP10 erscheint, optimalerweise auf Platz 1.

3) Optional: konkrete Suchbegriff Analyse

Da der Keyword Planer nur eine ungefähre Aussage widerspiegelt, könntest du mit 5€ Einsatz eine konkrete Aussage gezielt einholen.

Das kannst du tun, in dem du dich bei <https://www.fiverr.com/> einloggst und oben in der Suche keyword research eingibst. Dann tauchen mehrere Anbieter auf, die dir für 5€ anbieten, eine komplette Analyse für ein Keyword zu fahren. Klicke am besten auf den mit den meisten Bewertungen. Die siehst du, wenn du mit der Maus über die Logos drüberfährst. Ich schreibe dazu immer Spencer. Der ist zuverlässig. Wähle die Basic Gig Quantity aus und klicke auf Ordner Now. Du wirst weiter zum Bezahlen geleitet und kannst dort mit Paypal oder Kreditkarte bezahlen. Nach der Bezahlung wirst du wieder zurück zu deinem Anbieter mit einem Formular geleitet. Dort gibst du in Englisch ein: Keyword: *<dein Keyword>* und Research: *Germany*. Falls du vorhast, deine Seite in Englisch zu erstellen kannst du statt *Germany* auch *global* eintragen. Bei der ersten Webseite rate ich dir aber erst mal *Germany* einzugeben. Der Anbieter wird sich in mit dem Ergebnis nach 24h-72h melden. Dann ist ein bisschen nervig, so lange zu warten, aber wie gesagt, ist

auch nur optional, eigentlich reicht schon die Keyword Planer Recherche.

2. Webseite mit Produkt aufsetzen

Jetzt kommt der anstrengende Fleißteil, aber ich versuche dich so effizient und konkret, wie möglich durchzuführen und sage gleich mal: Du brauchst keine Programmierkenntnisse. Also hol' dir kurz was zum pushen (Kaffee, Zucker, Energie-Drink) und Los geht's:

1) Hosting Plattform wählen:

Du brauchst natürlich erst einmal einen Hoster für deine Webseite. Falls du einen Hoster hast, überspring das Kapitel und spar dir die Energie. Wenn nicht, es gibt viele Hoster, die einem eine Webseite für 2€ im Monat anbieten. Hier gibt's sogar einen guten Überblick über die aktuellen kostenlosen Hoster : <http://praxistipps.chip.de/kostenloses-hosting-webspace-anbieter-im-ueberblick-27419> . Aber wähle bitte nicht Wordpress.com selbst aus, weil du sonst später Probleme bekommst, weil man dort keine Plugins auf der kostenlosen Versionen installieren können. Sobald du mit der Webseite Geld verdienst, solltest du aber auf eine kostenpflichtige Plattform wechseln. Weiter will ich auf das Thema nicht eingehen.

TIPP: Falls dir das zu viel Technikkram ist, kannst du auch zu dem Thema mich gern anschreiben: Ich habe inzwischen für meine ganzen Nischenseiten einen eigenen Server und arbeite mit einigen Partnern zusammen, die bei mir ihre Webseite hosten. Gern registriere ich für dich die Domain, erstelle dir eine Wordpress-Instanz und bereite diese mit allen Plugins und professionellen Theme soweit vor, dass du nur noch mit deinen Texten loslegen brauchst. Zusätzlich weise ich dich gern in die Wordpressgrundlagen ein und

zeige dir Schritt für Schritt, was du machen musst. Das Ganze mache ich für 10€ / Monat ohne Mindestlaufzeit. Das wirst du nirgends nur im Ansatz so preiswert und fair finden.

2) Wordpress einrichten:

Falls du eine Wordpress – Website hast, überspringe auch diesen Teil. Falls nicht . . .Lade dir die aktuelle Wordpress Version runter: <http://wpde.org/download/> , entpacke diese und lade die Ordner auf den Server deiner Hostingplattform hoch. Dazu benötigst du ein FTP-Programm, wie z.b. <http://www.filezilla.de/download.htm> und natürlich die Zugangsdaten deines Hosting-Anbieters, die du in die Datei wp-config.php eintragen musst. Dann rufst du deine Domain auf und wirst in 2 kleinen Schritten durch die Installation geführt.

3) Webseite vorbereiten:

Wenn du das erfolgreich geschafft hast, landest du direkt auf deiner neuen Webseite. Auf der linken Seite kannst du oben über den Namen deiner Webseite fahren und dann auf Anpassen klicken. Damit wir die ganzen unwichtigen Gebiete aus der Webseite rausnehmen, damit der Kunde sich später komplett auf die Produkte konzentrieren kann, klickst du auf den Pfeil bei Widgets > Seitenleiste und klickst dort in jedem Widgetpunkt auf Entfernen bis die rechte Seite der Webseite völlig leer ist. Als nächstes immer noch in der linken Navigation passt du deine Farben (Hintergrund , Header) und Titel an dein Produkt an. Das Design muss nicht gut aussehen, aber man sollte alles erkennen können und nicht

gleich Reißaus nehmen wollen, wenn man die Webseite sieht. Wenn du damit fertig bist, siehst du ganz oben links „Name der Webseite“ bei der du durch einen Klick in den Adminbereich kommst. An der Stelle verlasse ich mal den Weg der konkreten Aussagen und sage einfach: Mach dich ein bisschen mit dem Adminbereich vertraut. Die wichtigsten Punkte sind „Seiten“ und „Beiträge“ durch die du Inhalte auf deine Webseite veröffentlichen kannst.

4) Produkte auf Webseite platzieren:

Nachdem du dich mit dem Adminbereich vertraut gemacht hast und mit dem Design zufrieden bist, platzieren wir die Amazonprodukte mit Inhalten auf der Webseite.

Dazu gehst du wieder in den Partnerbereich von Amazon <https://partnernet.amazon.de/> , meldest dich an, suchst einige deiner Produkte durch das Suchfeld und kannst dir dann jeweils durch einen Klick auf der rechten Seite auf „Link erstellen“ einen Textlink, Bildlink oder Widget zu dem Produkt heraus suchen. Das ist ein HTML Code, den du in deinem Wordpress Blog einfach in einen Beitrag oder einer Seite einfügen kannst. Wenn ein Besucher auf dieses Bild oder diesen Text klickt und dann bei Amazon das Produkt kauft, bekommst du bis zu 10% Provision.

Jetzt weißt du also was du zu tun hast. Platziere Produkte auf deiner Webseite, aber so, dass das Ganze ansprechend ist, z.b. durch einen Preisvergleich oder Qualitätsvergleich von gleichartigen Produkten, damit ein Besucher sogar einen Mehrwert von deiner Seite hat und öfter kommt. Hier bei kannst du total kreativ sein. Du kannst auch mehrere Seiten

mit verschiedenen Produkten gestalten, aber wie gesagt: Bleib bei deinem Thema und überfordere deine Besucher nicht. Und ganz wichtig: Denke an ein Impressum, was irgendwo deiner Webseite angeklickt werden kann. Du kannst dazu [meins](#) nehmen und einfach mit deinen Kontaktdaten anpassen. Denk ebenfalls an den Datenschutz. Den findest du [hier](#).

3. Webseite optimieren

Wenn du genug Produkte auf deiner Webseite platziert hast, kommt jetzt der wichtigste Part, die Suchmaschinenoptimierung, kurz SEO. Denn die Produkte bringen uns auf deiner Seite gar nichts, wenn sie nicht gefunden werden. Es gibt zwar optimalerweise wenig bis gar keine Konkurrenz zu deinem Produkt, aber ein bisschen müssen wir schon tun, um unter die besten 10 optimalerweise auf Platz 1 zu kommen. Aber keine Angst, das wird ganz leicht.

1) SEO-Optimierung in Wordpress

Dazu klickst du innerhalb des Admincenters von Wordpress auf Plugins > Plugins installieren und suchst nach dem Begriff SEO. Falls du den Navigationspunkt Plugins nicht findest, musst du bei manchen Wordpressversionen oben auf WPAdmin klicken um in den Admin-Admin-Bereich :-D zu kommen. Dann wählst du das Plugin Wordpress SEO Yoast, klickst auf Installieren und anschließend auf Aktivieren. Du musst an dem Plugin nichts rum stellen. Du kannst nun einfach in deine schon erstellten Beiträge und Seiten wechseln. Dort hast du unter deinem jeweiligen Inhalt einen WordPress SEO von Yoast – Bereich. Und da das Tool so cool ist, brauche ich dir nicht mal erläutern, was du jetzt zu tun hast. Du klickst einfach auf den Reiter „Seitenanalyse“. Dort hast du ein Ampelsystem, was dir genau gesagt, was dir zur SEO Optimierung fehlt. Ändere alle deine Beiträge so ab, dass alle SEO Ampel komplett grün ist, aber deine Inhalte trotzdem Benutzerfreundlich lesbar sind, dann sind deine Beiträge komplett suchmaschinenoptimiert. Ist eigentlich

total einfach, aber es steckt viel Fleißarbeit dahinter. Schon ist die Suchmaschinenoptimierung fertig.

TIPP: Ein Problem weißt das SEO Plugin allerdings nicht auf: Die Länge deines Textes sollte nicht nur 300 Wörter lang sein, sondern ~1500 Wörter. Das hört sich zwar krass an, aber ist recht schnell runter getippt, wenn man einen Preisvergleich oder einige Tipps zu den Produkten niederschreibt. Google mag nämlich lange Texte mit hochwertigen Inhalten. Dieser Punkt wird dir also einen guten Boost geben.

Ein Tipp noch an dieser Stelle: Du wirst darüber stolpern, dass die Analyse Bilder im Beitrag sehen will. Diese kannst du dir von Google kostenlos besorgen und einbauen. Aber bitte nicht einfach so, sondern über die erweiterte Suche. Dort gibt es nämlich ganz unten die Einstellung „Nutzungsrechte“ und die kannst du auf „frei nutzen und verändern, auch für kommerzielle Zwecke“ stellen. Die dann aufgeführten Bilder kannst du für alles benutzen, was du willst. Wenn du allerdings die Produktbilder von Amazon nutzt, hast du das Problem erst gar nicht.

2) Webseite bei Google und Bing / Yahoo einreichen

Damit du nicht lange warten musst, bis die Suchmaschinen deine Seite crawlen, kannst du das ganze forcieren, indem du deine Webseite bei Google und im [Bing / Yahoo](#) Netzwerk einträgst. Bei [Google](#) habe ich bemerkt, dass die Webseite dann nach 1-2 Stunden schon im Ranking zwischen Platz 30 und 80 auftaucht (je nachdem wie gut deine Seite ist und wieviel Konkurrenz du hast).

3) Push-Optimierung mit Youtube

Jetzt kommt der beste Teil der Optimierung. In dem du ein Video über deine Seite erzeugst, bei Youtube hochlädst und dort optimierst, schaffst du eine Brücke, denn Youtube gehört zu Google und Google mag optimierte Youtube-Videos. Außerdem ist Youtube die zweitgrößte Suchmaschine, wodurch du gleich zum Start weitere Klicks auf deine Webseite generieren kannst.

Und jetzt kommt's: Du benötigst kein Video-Software, keine Kamera und musst dir auch nichts zu deiner Webseite ausdenken. Du erstellst einfach bei [Animoto](#) einen Trailer mit ein paar Bildern zu deinen Produkten, schreibst dazwischen 2-3 knallende Stichworte, wie „Preisvergleich + Test“ oder „Neue Sparangebote in unseren Produkten“ und lädst anschließend das Video runter, welches du dann bei Youtube hochladen kannst.

Wenn du das Video erstellt hast, lade es bei Youtube hoch. Beim Hochladevorgang trage dein Keyword als Titel , sowie in den Tags mit ein. Du solltest hier noch 2-3 andere Keywords als Tags mit einbauen, die ebenfalls passen. In der Beschreibung solltest du folgendes reinschreiben:

<Keyword >: Link zu deiner Webseite ... Den Anfang deines Blogs und am Ende nochmal <Keyword>: Link zu deiner Webseite. Somit hast du nicht du das Video auf Keywords optimiert, sondern auch 2 Backlinks auf deine Webseite geschaffen, was deine Webseite in spätestens 2 Wochen ebenfalls noch mal höher bringt.

Und das war es schon. Jetzt hast du eine Produktseite, die voll auf Google optimiert ist. Jetzt kannst du den Link von Youtube + Link deiner Webseite in Facebook , Twitter , Google+ posten, damit du noch mehr Backlinks erhältst und die ersten Interessenten unter deinen Freunden dort schon Besuche fahren können. Jetzt heißt es Zurücklehnen, alle 2 Tage mal bei Amazon Partnerprogramm in die Statistik reingucken, ob schon Interessenten oder sogar Einkäufe stattgefunden habe und dem entsprechend freuen 😊 Und das kannst du jetzt mit mehreren Produkten machen und dir damit eine sogenannte Affiliate-Armee (also Einnahmen über Produktempfehlungen) aufbauen.

4) Backlinks setzen

Was ich selbst gerne vernachlässige und dann Erfolg verliere, ist das Thema Backlinks, mit dem man sehr sensibel umgehen sollte. Erstens sind nicht alle Backlinks viel wert. Einige bringen gar nichts, einige bringen Sprünge von 10 Plätzen. Zum zweiten, wenn man zu viele Backlinks in zu kurzer Zeit erstellt, straft Google deine Webseite ab und du kannst noch mal von vorne beginnen.

Dazu also folgende Tipps:

- 1) Schaffe nach 1-2 Tagen einen weitere Backlink über das Video-Portal [Dailymotion](#). Das ist ein sehr unbekanntes Videoportal, bringt aber verdammt viel Ranking-Boost. Bei einigen meiner Seiten ist mein Dailymotion-Video über 2 Wochen vor meiner Webseite und generiert daher zusätzliche Besucher.
- 2) Konkurrenz Backlinks: Einmal pro Woche nach der Erstellung deiner Webseite schaue dir die ersten 20 Webseiten bei Google unter deinem Keyword an und versuche dort einen Backlink einzubringen. Bei Shops macht das kein Sinn, aber wenn unter den Links Blogs oder Foren dabei sind, gibt dir ein Backlink hier enorm viel Rankingboost und zusätzliche Klicks auf deine Webseite. Bei Blogs reicht es völlig aus, ein kurzen Kommentar abzusetzen, meistens darf man auch eine Webseite als Backlink mit einbringen. Zum Forentheema komme ich gleich nochmal.
- 3) Der Forum Backlink: Hier ist ganz wichtig, nicht sofort einen Backlink zu erschaffen, sondern entweder sich an einem Thread / Gespräch zu beteiligen und später einen Link einzubringen. Forenbetreiber sehen ungern

Marketing-Links und löschen diesen gern. 2 Alternativen, die ich gern benutze ist entweder: ich erstelle einen neuen Beitrag und frage zu meinem Thema ganz naiv irgendwelche Sachen und schreibe dann: „Ich habe hier so eine Seite gefunden, kann ich dem Vergleich vertrauen?“. Der Link bleibt meistens stehen und du bekommst zugleich eine Menge Feedback für die Seite, welches du gleich als Optimierung nutzen kannst. Mach dir kein Kopf darüber, wenn die Leute Sachen schreiben, wie „boa, was für ein Scheiß, der hat gar keine Ahnung“, sondern nutze ganz unemotional die versteckten Tipps. Wenn ich gar keine Idee habe, erstelle ich mir auch gern eine Signatur mit einem Link zu meiner Webseite und beteilige mich dann mit 2-3 Posts an irgendwelchen Threads. Und wie gesagt: Nimm dir nur 1 Forum pro Woche vor, das ist wichtig.

- 4) Konkurrenz ausspionieren: Dein Ziel ist ja, in Google vor die Seiten zu kommen, die vor dir stehen. Ich rede dabei nicht von Amazon oder anderen Shops, sondern von den Foren, Blogs und anderen Maketern, die die gleiche Idee hatten. Dazu guckst du dir zum einen die Webseiten selbst an, ob du an deiner Webseite etwas verbessern kann. Zum anderen analysierst du die Backlinks von denen und setzt nach und nach die gleichen Backlinks. Die Analyse kannst du kostenlos über das Tool [Backlinktest](#) machen. Das ist mein Lieblingswerkzeug, weil man hier nicht nachdenken muss, sondern nach und nach alle Konkurrenten austechen kann. Aber auch hier gilt wieder Vorsicht: Maximal 2-3 Backlinks pro Woche setzen.

5) Bonus : Webseite Tracken

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser. Daher gibt's hier noch ein Bonus. Du kannst deine Webseitenbesuche statistisch ganz leicht verfolgen. Mach aber bitte nicht den Fehler und nimm irgendein Browserstatistiktool, das du als erstes findest. Die Meisten sind echt inkompetent. Daher melde dich bei Google Analytics an:

<http://www.google.com/analytics/> Sobald du dein Google Analytics Center siehst, lass dich nicht von den 1000 Funktionen erschlagen. Wir brauchen nur eine und die stellst du wie folgt ein: Klicke auf Verwalten > Neues Konto erstellen und trage Name und URL deiner Webseite ein. Klicke anschließend auf Tracking-ID abrufen. Den dann sichtbaren Tracking-Code (Java Script) kopierst du und fügst sie in all deine Seiten und Beiträge innerhalb deinem Wordpress ein, aber im HTML Modus, unzwär am besten ganz unten.

Ab dem Folgetag kannst du dann in Google Analytics innerhalb deiner Startseite deine Webseite sehen und nach einem Klick auf die Webseite siehst du die Anzahl der Besucher und kannst sogar sehen, wo sie rauf klicken und wo her sie kommen.

Damit hast du jetzt einen kompletten Überblick. In Youtube siehst du die Videobesuche. In Google Analytics siehst du die Besuche auf deiner Webseite und in Amazon siehst du die Produktklicks und Bestellungen. Falls es also irgendwo ein Problem gibt, kannst du es damit eingrenzen.

Schlusswort:

Wenn du alles so durchgearbeitet hast, bist du jetzt im Besitz deiner ersten Nischen-Webseite und verdienst spätestens in 4 Wochen damit dein erstes Geld. Wenn du Fragen hast, irgendetwas nicht verstehst, Verbesserungsvorschläge hast oder mir einfach nur ein Feedback senden willst, kannst du das gerne direkt über larspilawski@pidrei.net tun. Ich versuche so schnell, wie möglich zu antworten. Am liebsten wäre mir aber eine Erfolgsmeldung mit einem Wunschtraum, den du dir anschließend erfüllt hast.

Bis dann & Liebe Grüße

Lars Pilawski