

10 kostenlose Werbeideen

So einfach machen Sie Ihre Webseite und Produkte bekannt



In diesem E-Book erhalten Sie 10 wertvolle Tipps wie Sie kostenfrei neue Besucher für Ihre Webseite oder/und Affiliateseite generieren können.

Inhaltsübersicht:

1. „10 Kostenlose Werbeideen“

- 1.1 E-Mail
- 1.2 Blogs
- 1.3 Gastautor
- 1.4 Pressemitteilungen
- 1.5 Schwarze Bretter
- 1.6 Facebook
- 1.7 Foren
- 1.8 Affiliatenetzwerke
- 1.9 Youtube
- 1.10 Twitter

2. Bonuslektionen

Warum sollte ich generell eine Landingpage/Squeeze page einer gewöhnlichen Webseite bzw. Webshop bevorzugen?

1.1 E-Mail

Einer der ersten kostenlosen Werbemöglichkeiten um Ihre Webseite bekannt zu machen und welche oftmals nicht genutzt wird, ist die E-Mail.

Damit meine ich nicht dass Sie „unerlaubte“ SPAM verschicken sollen, sondern das Sie Ihre eigene Mailaddi einsetzen können und sollten. Als erstes empfehle ich Ihnen die so genannte „*Signatur*“ zu verwenden.

Mit der Signatur können Sie bei jeder Mail welche Sie schreiben automatisch auf Ihre Webseite aufmerksam machen. Sie brauchen nur einmal die Signatur einzurichten und sie wird zukünftig automatisch jeder Ihrer gesendeten Mails beigelegt.

Wahrscheinlich erhalten auch Sie täglich Mails oder?! Eine weitere Möglichkeit ist auch dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen, indem Sie durch die „*Automatische Antwortfunktion*“ auf Ihre Webseite aufmerksam machen.

Hier würde ich je nach dem was Sie vermarkten allerdings empfehlen nicht nur plump auf Ihr Produkt bzw. Webseite hinzuweisen, sondern nach Möglichkeit einen passenden Text (1 bis 2 Sätze) zu schreiben. Bspw. „Vielen Dank für Ihre Nachricht. Ich werde Ihnen umgehend antworten. In der Zwischenzeit würde ich mich über Ihren Besuch auf meiner Webseite freuen, hier erfahren Sie wie ich es geschafft habe ... ihreWebseite.de

1.2 Blogs

Eine weitere Möglichkeit kostenlos Besucher auf Ihre Webseite zu generieren sind Blogs. Ein Blog ist eine Art dynamische Webseite wo Sie sich bspw. auf ein Thema spezialisieren und sich als Experte darstellen (auf diesem Gebiet sollten Sie natürlich auch Experte sein). Durch das regelmäßige Schreiben zu einem bestimmten Thema erhalten Sie mit der Zeit einen steigenden Besucherstrom, denn Google liebt Blogs und listet Ihre Artikel – welche Sie schreiben – in seiner Suche auf. Allerdings sollten Sie zu Ihrem Thema auch viel schreiben können und dabei eine Leidenschaft entwickeln. Auch sollten die Artikel welche Sie schreiben sich zielgerichtet um Ihr Produkt bzw. Angebot drehen. Einen Blog können Sie bspw. kostenfrei über www.wordpress.de einrichten.

1.3 Gastautor

Sie können nicht nur selber einen Blog nutzen um Ihren Affiliatelink bzw. Webshop oder Webseite bekannt zu machen, sondern auch andere Blogs dafür nutzen. Wie das geht? Ganz einfach, Sie können einen anderen Blogbetreiber um einen Gastbeitrag bitten. Dieser Blog sollte sich natürlich passend zu Ihrem Thema drehen, denn schließlich wollen Sie ihre Zielgruppe erreichen. Blogbetreiber sind in der Regel für Gastbeiträge offen, da Sie dadurch Ihren Lesern einen interessanten Artikel bzw. Bericht liefern können. Auch ist ein Interview möglich, sofern Sie bspw. ein Experte in einem Gebiet sind oder ein einzigartiges Produkt vorstellen können, welches das Problem der Leser des Blogs lösen kann. Wichtig ist das Sie dem Blogbetreiber darum bitten in diesem Beitrag einen Link zu Ihrer Webseite zu setzen. Im Übrigen, je mehr (qualitative) Links Ihre Webseite erhält, desto wichtiger sieht Google Ihre Seite, wodurch diese letztendlich auch im Ranking aufsteigt.

1.4 Pressemitteilungen

Über Pressemitteilungen können Sie ebenfalls gratis Besucher auf Ihre Webseite generieren. Hier sollte man sich allerdings behutsam anstellen und nicht mit der Tür ins Haus fallen, d.h. nicht aggressiv sein Produkt/Webseite vermarkten. Ein Link zu Ihrer Webseite darf natürlich generell gesetzt werden und ist erwünscht, jedoch ist die Qualität der Pressemitteilung in erster Linie wichtig. Wenn Sie Anbieter suchen möchten wo Sie kostenfrei Pressemitteilungen schreiben geben Sie dafür bspw. einfach in die Suchmaschine (Google) ein „pressemittelungen kostenlos einstellen“.

1.5 Schwarze Bretter

Was sind Schwarze Bretter? Wikipedia schreibt dazu: „Ein schwarzes Brett (auch: Schwarzes Brett) ist ein Gegenstand, an dem Informationen (häufig ohne weitere Genehmigung) angebracht werden können. Häufig sind schwarze Bretter in Form von Pinnwänden oder Tafeln in öffentlichen Einrichtungen, wie Schulen, Universitäten oder Bibliotheken vorzufinden.“ Schwarze Bretter findet man auch häufig im Einzelhandel vor. Empfehlenswert ist in jedem Fall das Sie hierzu spezielle Abrisszettel entwerfen. So das bspw. 10 Leser der Anzeige Ihre Webseite abreißen können.



Bildquelle: www.nordkurier.de

1.6 Facebook

Facebook ist zwar den meisten Menschen bekannt und fast jeder Unternehmer nutzt Facebook auch mittlerweile, doch leider generell falsch und sehr aufdringlich, so das bspw. ganze Freundeseiten zugespammt werden, dies ist nicht nur uncharmant, sondern kann sogar zur Sperrung des Facebook-Accounts führen. Ich empfehle daher nur dezent Werbung zu betreiben, indem Sie bspw. wenn Sie einen neuen Nutzer aufnehmen auf Ihre Webseite hinweisen. bspw.: „Vielen Dank für Ihre Freundschaftsanfrage, gerne bestätige ich diese. Wenn Sie Unterstützung im Bereich ... benötigen, finden Sie dazu Infos auf meiner Webseite [ihreWebseite.de](#)“.

Auch empfiehlt es sich – je nach Ihrem Angebot - eine „Gruppe“ in Facebook zu gründen bzw. eine bestehende Gruppe in Facebook über die Suchfunktion zu finden und dort zu einem bestimmten Thema oder Problem dezent Ihre Webseite oder und Blog bekannt zu machen.

1.7 Foren

Über Foren finden sich bestimmte Gruppen zu einem bestimmten Thema bspw. zum Thema „Abnehmen“. Wichtig ist hierbei allerdings das Sie auch hier nicht mit der Tür ins Haus fallen, sondern sich zu einem bestimmten Thema äußern und als Experte darstellen. Dabei ist zugegeben etwas Gefühl erforderlich und man benötigt zudem Geduld, denn man muss erst mal Vertrauen in der Gemeinde aufbauen. Sofern man in der Gruppe bekannt ist und ein gewisses Branding geschaffen hat ist es in der Regel kein Problem auch mal geschickt auf seine Webseite hinzuweisen, nur sollte auch dann dieses nicht zu plump erfolgen. Bspw. könnte man auf ein Thema/Problem eingehen und dann schreiben: „Zu diesem Thema gehe ich auch noch tiefgründiger auf meiner Webseite (oder Blog) ein [ihrewebseite.de](#)“

1.8 Affiliatenetzwerke

Über Affiliatenetzwerke können Sie direkt mit den Leuten in Verbindung treten welche bereits bestehende Newsletterlisten haben oder eine Webseite betreiben und darüber direkt Ihr Produkt/Webseite vermarkten. Das Schöne dabei, das Ganze ist für Sie kostenfrei. Sie bezahlen nur bei „Erfolg“, wobei Sie keine klassischen Kosten bzw. Risiken haben, sondern lediglich einen Teil des Gewinnes nach dem generierten Umsatz an die Publisher abgeben. So könnten Sie bspw. festlegen das jeder Publisher bei Vermittlung Ihres Telefontarifs Summe x erhält oder/und eine prozentuale Beteiligung x. Ein guter Anbieter ist bspw. die Firma „Belboon“

www.Belboon.de

1.9 Youtube

Youtube gehört wie Facebook zu der neuen so genannten Web. 2.0 bzw. Social Media-Generation. Jeder kann sich kostenfrei an Youtube beteiligen und seinen Inhalt erstellen, in diesem Fall Videos. Ich habe selber Firmen kennen gelernt welche nur ein sehr geringes Werbeetat hatten und in der klassischen Werbung – aufgrund der hohen Kosten - gescheitert sind. Einige davon gingen alternative Wege und nutzen das „Virale-Marketing“ über Youtube indem sie bspw. witzige Spots passend zu ihrem Produkt drehen und haben damit Millionen von Besuchern und tausende neue Kunden gewonnen.

Natürlich gibt es auch andere Möglichkeiten, bspw. durch provokante Videos oder durch Videos der Sorte: „ Kann das sein?“ So hat bspw. ein bekannter Schuhhersteller ein Video gedreht wo Leute übers Wasser laufen. Die ganze Youtubegemeinde hat darüber diskutiert und das Video hat sich viral verbreitet. Viele haben sogar die Schuhe einfach nur bestellt um es nachzumachen. Dabei hat der Schuhhersteller natürlich offiziell nie behauptet dass man mit diesen Schuhen über das Wasser laufen kann. Aber das Ziel der Diskussion und somit den viralen Effekt der Verbreitung hat der Hersteller damit erreicht.

Der Kreativität sind auf Youtube keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist das Sie im Video bzw. unterhalb des Videos den Link zu Ihrer Webseite angeben, sofern Sie diese unterhalb des Videos platzieren achten Sie unbedingt darauf zusätzlich das „http:“ anzugeben (nur so kann der User direkt auf Ihre Webseite gelangen).

1.10 Twitter

Twitter gehört ebenfalls zu der Web 2.0 – Generation. Auch hier gilt, fast jeder kennt es und nicht wenige nutzen es, doch leider wird es in der Regel – ähnlich wie Facebook – falsch genutzt. Als aller erstes nützt es nichts bei Twitter ständig auf seinen Webshop bzw. Produkt hinzuweisen, wenn überhaupt sollte man überwiegend zu einem bestimmten Thema schreiben und zu diesem Thema Follower gewinnen. So könnte man bspw. zum Thema Internetmarketing (sofern man sich damit beschäftigt) auf seinem Blog schreiben und diese Artikel wiederum auf Twitter verlinken.

Auf dem Blog wiederum findet der Besucher dann weitere passende Angebote zum Thema die er käuflich erwerben kann.

Eine Software welche Ihnen den Twitter-Followeraufbau wesentlich erleichtert finden Sie auf: www.mlm18.de/tweetadder

Mit Hilfe dieser Software können Sie bspw. speziell Ihre Nische bzw. Zielgruppe eingeben bspw. Suchwort „MLM“ und dann Leute nahezu vollautomatisch – dank dieser Software - aufbauen lassen.

Bonuslektionen

2. Warum sollte ich generell eine Landingpage/Squeeze page einer gewöhnlichen Webseite bzw. Webshop bevorzugen?

Eine der größten Fehler welche meiner Meinung nach viele Internet-Netwerker bei der Promotion/Bewerbung ihres Geschäftes machen, ist es

direkt die Verkaufsseite oder/und Onlineshop in den Vordergrund zu stellen. Das Problem dabei ist dass der Besucher in der Regel – im Bestcase nach dem Kauf – ein für alle Mal wieder weg ist. D.h. Sie können an diesem Besucher kein zweites Mal Einkünfte erzielen. Geschweige ihn auf weitere passende Angebote aufmerksam machen.

Auch ich habe damals diesen typischen Fehler gemacht. Ich konnte mir zwar durch die direkte Bewerbung ein erfolgreiches MLM-Business aufbauen aber spätestens nachdem mein erstes MLM-Unternehmen insolvent gegangen ist, war meine mühsam aufgebaute Partnerstruktur futsch und ich hatte nichts mehr (abgesehen von paar Firstliner welche mir treu blieben) und musste wieder komplett von vorne anfangen.

Ich möchte dass Sie nicht diesen großen Fehler machen. Das langfristig wertvollste wird für Sie sein sich sukzessive eine eigene Liste aufzubauen. Eine Liste mit genau Ihrer Zielgruppe.

Hierzu ein Beispiel: In meinem 2ten Network-Business promotete ich nur noch eine so genannte „Landingpage“ (statt eine direkte Verkaufsseite oder/und Webshop). D.h. der Webseitenbesucher erhielt erst die gewünschten Informationen nachdem er zumindest seine E-Mailadresse in einem Kontaktformular bei mir hinterlegte.

Der Vorteil:

1. Ich konnte so direkt mit dem Interessenten in Kontakt treten
2. Ich konnte ihm Häppchenweise Informationen mitteilen welche er sonst niemals auf einmal hätte verdauen können
3. Ich konnte zu meinem Interessenten viel besser eine Bindung/Beziehung aufbauen
4. Ich konnte immer wieder die Leute in meiner Liste auf mein Angebot aufmerksam machen
5. Ich konnte sogar an den Leuten (mit passenden hilfreichen „Crosssellingprodukten“) Einnahmen erzielen welche sich nicht für mein MLM-Business interessierten bzw. bereits woanders aktiv waren
6. Ich konnte zusätzliche Einnahmen neben dem Networkeinkommen erzielen
7. Die Werbeausgaben waren so wesentlich leichter refinanzierbar

Und last but not least, als ich das 3te mal erneut bei null anfangen musste eine MLM-Struktur aufzubauen konnte ich direkt aus dieser Liste – welche zu diesem Zeitpunkt bereits aus mehreren 100 Leads (zielgerichtete Kontakte) bestand - direkt neue Firstliner akquirieren, woraus 2 meiner besten Partner entstanden sind.

Daher lege ich Ihnen unbedingt ans Herz, legen Sie ihren Hauptfokus auf den Aufbau Ihrer Liste. Sie wird langfristig Ihr wertvollstes Kapital werden!!! Einige erfolgreiche Internetmarketer sagen zu Recht: „Das Geld liegt in der Liste!“

Und falls Sie sich schon mal gefragt haben warum einige Networker immer wieder schnell große Strukturen aufbauen, dann kennen Sie ab heute deren Geheimnis. Diese Leute haben einfach über Jahre hinweg konsequent Listen von tausenden passenden Leads aufgebaut und können somit auf diese Liste jederzeit wieder einfach zurückgreifen.

Sofern Sie professionelle Landingpages zum Aufbau Ihre Liste nutzen möchten und diese nicht selber erstellen wollen oder/und können, finden Sie passende geprüfte und preiswerte Softwarelösungen mit weiteren Informationen auch auf meinem Blog unter:

<http://mlm18.de/empfehlungen/mlm-softwareloesungen/>

Alle dort aufgeführten geprüften Landingpagesysteme haben neben dem integrierten Kontaktformular ein „Autorespondersystem“ und „Newsletterfunktion“ inklusive.

Danksagung

Ich wünsche Ihnen in Ihrem MLM-Business weiterhin viel Erfolg und freue mich wenn Ihnen meine Tipps für „mehr“ Erfolg und einer signifikanten Umsatzsteigerung dienlich sind!

Ich freue mich auch jederzeit auf ein Feedback von Ihnen. Schreiben Sie mir bspw. doch mal einfach was Ihnen besonders gut gefallen hat, wo Sie eventuell noch weitere Unterstützung benötigen würden oder was Ihnen eventuell weniger gefallen hat bzw. was Sie noch vermissen. Durch Ihr Feedback - und dabei auch gerne konstruktive Kritik - kann ich dementsprechend meine Unterstützung für Sie erweitern und optimieren.

Alles Gute und viel Erfolg!

Matthias Hagg

