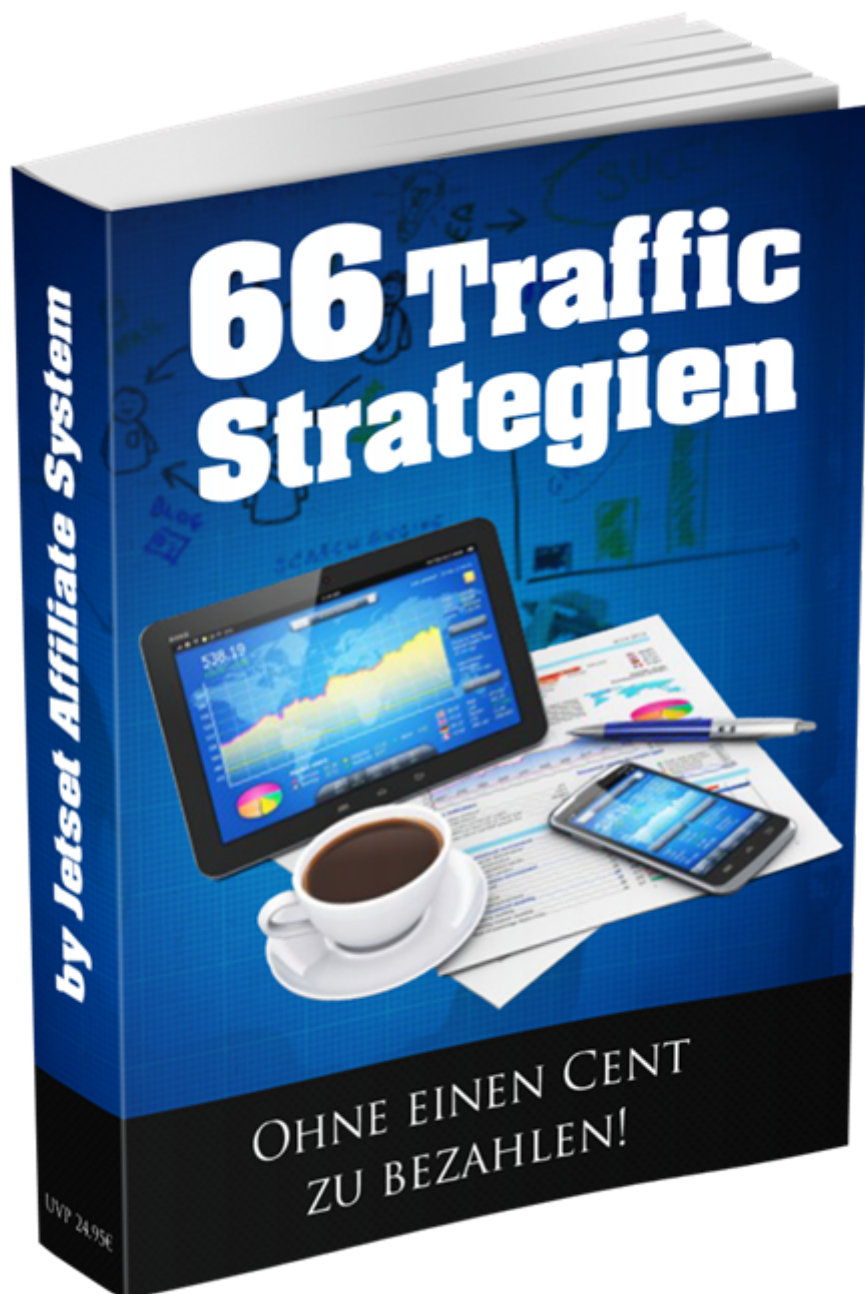


66 Wege, zielgerichteten Traffic zu generieren, ohne eine Cent zu bezahlen!



Einführung

Online Geld verdienen beginnt damit, Traffic, also Besucher auf die Seite zu holen. Klar, das geschieht nicht über Nacht. Sie müssen sich schon anstrengen und Zeit investieren, eine Strategie auszuarbeiten, durch welche mehr Leute Ihre Webseite besuchen. An diesem Punkt scheitern die meisten Internet Marketer.

Tatsächlich sagen die viel Internet Marketer, dass die Traffic- Generierung die für sie größte Herausforderung ist. Es ist nichts, das Sie ignorieren dürfen. Ohne Seiten-Traffic werden Ihre Angebote von niemandem gesehen. Ungeachtet wie gut Ihre Produkte oder Dienstleistungen auch sein mögen, keiner wird sie kaufen, weil sie keiner kennt. Ohne Verkäufe kommt Ihr Online Business zum Erliegen.

Darum verwenden Internet Marketer eine Vielzahl von Tools, um so viel Traffic wie möglich zu erzeugen. Das ist zwar generell eine gute Idee, aber Sie müssen auch immer daran denken, dass die Generierung von Traffic ein fortlaufender Prozess ist. Für Traffic zu bezahlen, macht die Sache zwar ein wenig leichter, aber die Kosten können sich ganz schön summieren. Zudem gibt es nicht einmal eine Garantie, dass das auch funktioniert. Stellen Sie sich vor, Sie zahlen für etwas, das nichts bringt...

Ein weitaus kostengünstigere Lösung ist, überhaupt nichts für Traffic zu bezahlen. Ja, es ist möglich, das zu tun, ohne einen einzigen Cent auszugeben. Sie müssen wissen, dass es viele Möglichkeiten gibt, die Internet Marketern erlauben, Traffic vollkommen kostenfrei auf ihre Seite zu lotsen.

Die Vorteile der kostenlosen Traffic Generierung könnten nicht besser sein. Zunächst natürlich ist er gratis und erhöht nicht die Kosten, das Geschäft zu führen. Wenn man hier einen Fehler macht, bedeutet es nicht, dass Geld den Bach runter geht. Da man durch kein Budget eingeengt ist, kann man so viele Techniken ausprobieren, wie man will. Das macht Ihre Werbekampagne unabhängiger und lässt Sie auf neue Herausforderungen flexibler reagieren. So können Sie Änderungen leichter vornehmen und eine andere Technik probieren, falls das notwendig ist.

Ein Internet Marketer braucht Leads. Das sind wichtige Kontaktinformationen von potenziellen Kunden. Das erlaubt Ihnen, mit solchen Leuten zu kommunizieren, bei denen es wahrscheinlicher ist, dass sie etwas von Ihnen kaufen. Ein gezieltes Ansprechen gibt Ihnen größere Chancen auf Abschluss von Geschäften.

Was Sie auch tun sollten, ist, sich im Internet einen Namen zu machen. Verschaffen Sie sich so häufig wie möglich Publicity. Sowohl für Ihre Person als auch für das, was Sie anzubieten haben. All das hilft, mehr Besucher auf Ihre Seite zu bekommen. Denken Sie immer daran: Man kann nie zu viel Traffic haben.

Dieses Ebook stellt Ihnen die neuesten und effektivsten Methoden zur Traffic-Generierung vor, die es heute gibt.

Es ist ein umfassendes Nachschlagewerk über alles, womit Sie so viele Besucher wie möglich anziehen können. Wenn Sie alles richtig machen, werden Sie bald die Resultate erfolgreicher Traffic-Kampagnen erleben.

So, sind Sie bereit, es mit Tausenden von Seitenbesuchern aufzunehmen? Hier sind 77 Wege, targetierten Traffic zu generieren, ohne einen einzigen Cent auszugeben!

66 Wege, zielgerichteten Traffic zu erzeugen, ohne einen Cent auszugeben!

Um Geld im Internet zu verdienen, bedarf es Verkäufe, daher brauchen Sie Leute, an die Sie verkaufen können. Sie brauchen Leads – Kontakt-Informationen, die Sie benutzen können, um mit potenziellen Kunden zu kommunizieren. Darüber hinaus müssen Sie das Image und die

Außendarstellung von Ihrem Business verstärken, um mehr Aufmerksamkeit sowohl von Usern als auch Programmen zu erhalten, die das Internet durchforsten und indexieren. Hier sind 66 Wege, targetierten Traffic zu generieren, ohne einen einzigen Cent auszugeben!

Die 66 Traffic Strategie

1

Machen Sie eine Liste mit all Ihren freien Ressourcen und dann nutzen und schöpfen Sie sie aus, bis nichts mehr damit zu tun ist! Es ist überraschend, wie Sie nicht wissen, was Sie alles haben, bis Sie sich die Zeit nehmen und die Mühe machen, alles aufzulisten.

Ein 5-minütiges Brainstorming kann Ihnen genug Material geben, damit Sie mehrere Monate lang Lead-Generierung und Marketing machen können! Das Wichtigste ist, dass Sie wissen, was Sie wie und wo machen können, denn wenn Sie wissen, dass etwas möglich ist, ist die Schlacht schon halb

gewonnen. Der Beste ist, dass Sie kostenlose Services und Tools nutzen, so dass Sie überhaupt kein Geld ausgeben müssen!

2

Legen Sie ein Verfahren und eine Strategie fest, Twitter zu nutzen! Twitter ist ein Mikro-Blogging Service, der Menschen ermöglicht, jederzeit einander mitzuteilen, was ihnen gerade in den Sinn kommt. Sie müssen es aber nicht dabei belassen.

Twitter kann auch ein großartiges Anzeigen- und Marketing- Tool sein, weil es Nachrichten an targetierte Empfänger

liefert und jedem erlaubt, sie zu lesen, wenn sie wollen, Plus: Es kostet absolut nichts!

3

Beginnen Sie so viele Twitter Accounts, wie Sie können! Um Ihren Hebel bei Twitter zu vergrößern, müssen Sie mehrere Accounts einrichten. Auf diese Weise können

Sie jeden Account benutzen, um ein spezielles Produkt zu vermarkten und die Umwandlungsrate durch konzentriertes Interesse verbessern. Wenn Sie viele Twitter Accounts haben, besteht auch die Möglichkeit für Cross-Referrals, was perfekt ist, um Traffic durch verschiedene Projekte zu leiten. Sorgen Sie nur dafür, dass Sie all Ihre Usernamen und Passwörter in einer Liste sichern!

4

Richten Sie so viele Blogs ein, wie Sie können! Mit der selben Absicht, mit der Sie zahlreiche Twitter Accounts eröffnen, sollten Sie dies auch bei Blogs tun. Jeder Blog konzentriert sich auf eine enge Nische, um nicht oberflächlich zu sein, und Ihre Sammlung vieler Blogs garantiert Ihnen eine größere Reichweite. Auf diese Weise machen Sie das Beste aus beiden Strategien. Und auch hier können Sie Cross-Referrals zwischen den einzelnen Blogs erzeugen, indem Sie Links, Footer Links und Sidebar Elemente verwenden.

Links:

Hier habe ich meine Domains 3 Monate GRATIS Webspace [KLICK HIER](#)
WordPress für Marketer [KLICK HIER](#)

5

Erstellen Sie einen klaren Plan für die Aktualisierung und Pflege all Ihrer Social Media Accounts und Profile! Bei so vielen Konten, die zu verwalten und zu verfolgen sind, müssen Sie Ihre Aktivitäten gut organisieren. Ohne schriftliche Checkliste, welche täglich abzuarbeiten ist, ist es sehr wahrscheinlich, dass Sie Ihre Aufgaben vernachlässigen und das Potenzial Ihres Systems nicht maximieren. Außerdem vermeiden Sie den Stress, sich an alles erinnern zu müssen, das getan werden muss. Ein schriftlicher Plan, der alle Arbeiten für heute, morgen, übermorgen und so weiter festlegt, ist einfach notwendig. Planen Sie so weit im Voraus, wie es Ihnen möglich ist, ohne unflexibel zu werden.

6

Wann immer möglich, automatisieren Sie! Hey, Sie haben einen Computer, warum ihn also nicht für das benutzen, was er am besten kann? Automatisierung macht Ihr Business leichter und lässt Ihnen mehr Zeit zum Expandieren oder einfach die Früchte Ihrer Arbeit zu genießen. Es gibt eine Menge Dinge, die nicht einfach so automatisiert werden können, aber bei denjenigen, wo das der Fall ist, sollten Sie keine Zeit mit der Umsetzung verlieren.

8

Erstellen Sie eine Video- und Multimedia-Strategie! Beginnen Sie damit zu planen, wie Sie bei Ihren Marketing-Bemühungen von Audio, Video und auch interaktiven Tools Gebrauch machen können. Bei den heutigen schnellen Internet-Verbindungen hat sich diese Taktik sehr bewährt.

9

Schauen Sie regelmäßig ob Ihre Webseiten bei Google gefunden werden und versuchen Sie regelmäßig diese Webseiten zu optimieren. Google ist für mich eine der besten Traffic Quellen überhaupt

10

Schöpfen Sie die riesige Menge an kostenlosen Services und Ressourcen bezüglich Artikelverzeichnissen und Pressemitteilungsdiensten aus, die es im Internet gibt! Trotz des großen Wirbels um Video- und interaktive Strategien – das Internet ist immer noch hauptsächlich textbasiert. Machen Sie darum Gebrauch von Ressourcen wie Artikelmarketing und Pressemitteilungen. Verbreiten Sie Ihren Namen in schwarz auf weiß und die natürlichen Mechanismen des Internet kümmern sich um den Rest.

Link Tipp: <https://www.connektar.de/>

11

Starten Sie eine gute, alte Mund-zu-Mund-Marketing-Kampagne! Es ist nicht überraschend, dass die uralte Methode der Mundpropaganda auch in der Zeit der digitalen Kommunikation noch funktioniert. Sprechen Sie über Ihre Webseite mit Freunden, Familienmitgliedern, Arbeitskollegen und jedem anderen, der gewillt ist zuzuhören!

12

Podcast: Erstellen Sie Ihren eigenen Podcast. Nicht nur dass man seinen eigenen Podcast in Podcast Verzeichnis und veröffentlichen kann nein auch auf Plattform wie Spotify kann man seinen Podcast listen lassen. Natürlich ist der auch bei Apple und Google in den jeweiligen Podcast Apps erreichbar was eine gute Besucher Quelle ist

Link Tipp: [KLICK HIER](#)

13

Testen Sie Ihre Ideen und Strategien zuerst mit Webprodukten, bei denen es nicht so darauf ankommt! Wenn Sie einen Testlauf machen wollen, dann nehmen Sie etwas, auf das Sie notfalls eher verzichten können. Falls der Versuch misslingt, können Sie die Seite/das Produkt etc. ohne großes Bedauern entsorgen, falls er aber erfolgreich ist, kann Ihr Versuchsobjekt ein Haupt-Aktiva werden. Das ist ein weiterer Grund, warum Sie so viele Nischen wie möglich haben sollten.

14

Verrennen Sie sich nicht zu sehr in einen Gedanken! Flexibel zu bleiben, ist einer der Schlüssel im Internet Marketing. Wenn Sie sich einem einzelnen Dogma zu sehr verschreiben, verkrüppelt das sicherlich Ihre Fähigkeit zu expandieren und sich an

neue Situationen anzupassen. Das Internet ist ein sich ständig weiter entwickelndes Universum, daher sollten Sie das Gleiche tun.

15

Machen Sie Gebrauch von Google Docs, einem kostenlosen Service, um Ihre Bemühungen zu organisieren! Google Docs ist gratis, sicher und zuverlässig. Vereinfachen Sie damit Ihre Arbeit. Sie müssen sich keine Sorgen mehr machen, Ihre Dateien zu verlieren, weil sie online und nicht auf Ihrem Computer gespeichert sind. Außerdem können Sie die Dokumente auf einfache Weise mit wem auch immer teilen, indem Sie demjenigen die URL geben und die Sicherheitsoptionen einrichten.

16

Nutzen Sie Testversionen von Dienstleistungen und Softwareprogrammen, die es im Netz gibt! Es gibt zahlreiche Software Tools, die Ihnen großartig behilflich sind, Ihren Traffic zu generieren, aber die meisten kosten Geld. Allerdings macht es der harte Wettbewerb möglich, dass manches für Sie besser wird, indem diese Softwareprodukte nun oft eine Zeitlang kostenlos getestet werden können. Selbst eine kurzer Test von wenigen Tagen kann ausreichen, Ihre Reputation weiter zu steigern, also nutzen Sie geeignete Testversionen als Hebel! Und wenn Sie etwas finden, das Sie wirklich mögen, können Sie es auch kaufen.

17

Legen Sie sich eine Strategie zurecht für Tools wie HootSuite! Das ist ein Tool für diejenigen, die es ernst meinen mit Online-Marketing. HootSuite bietet Ihnen ein Dashboard, von wo aus Sie Posts an zahlreiche soziale Netzwerke senden, automatisierte Nachrichten terminieren, Keywords beobachten und vieles mehr können. Wenn Sie darüber hinaus als Team arbeiten, erlaubt HootSuite auch mehreren Usern Zugang und Kontrolle, ohne dass Sie Ihr Passwort preisgeben müssen. Klasse, nicht war?

Link: hootsuite.com

18

Erstellen Sie eine klare Strategie! Facebook ist die Nummer 1 unter den Social Networks, und Sie wären nachlässig, wenn Sie es nicht als Tool für Ihr Marketing in Betracht ziehen würden. Mit Facebook haben Sie die Übersicht über das Tun und Treiben Ihrer Kontakte und können außerdem auf einfache Weise alles mit Ihnen teilen, was Sie möchten. Verlinken Sie auf Ihren Facebook Account oder verlinken Sie nach außen auf die Webseiten, die Sie kontrollieren. Aber denken Sie daran, dass Sie Ihr privates und geschäftliches Profil getrennt halten.

Tipp: Ich nutze diesen Facebook Bot [KLICK HIER](#)

19

Legen Sie ein Verfahren fest zur ständigen Überprüfung Ihrer Hypothesen bezüglich Internet Marketing! Sie haben sicherlich Ideen und Theorien über Internet Marketing, aber ohne eine einigermaßen wissenschaftliche Auswertung derselben haben Sie keine Möglichkeit zu wissen, ob sie auch funktionieren. Erstellen Sie ein Protokoll, das Ihnen hilft, den Prozess und die Resultate Ihrer Hypothesen zu überwachen und bei Bedarf anzupassen. Nur weil etwas früher funktioniert hat oder im Augenblick funktioniert, heißt das natürlich nicht, dass das auch immer so bleibt. Das Internet ändert sich dauernd, daher müssen Sie Ihre Leistung häufig überprüfen.

20

Stellen Sie fest, ob Forenbeiträge ein realisierbarer Weg sind, die Art von Traffic für Ihre Webseite zu bekommen, die Sie brauchen! Postings in Foren können in der Tat den Besucherstrom auf Ihre Webseite verbessern, aber es gibt einen Haken. Wenn Sie es nur zum Zweck der Werbung machen, geht der Schuss nach hinten los. Daher müssen Sie für sich entscheiden, ob Sie in dem Bereich erfolgreich sind und für andere User hilfreiche Beiträge liefern können oder ob Sie es besser bleiben lassen.

Tipp: Liste mit 2300 Foren [KLICK HIER](#)

21

Lassen Sie sich nicht zu stark mit Ihren Kunden ein! Sie haben vielleicht das Gefühl, zu ihnen eine innigere Verbindung herzustellen, aber letztendlich sind sie nur Kunden – Leute, die dafür bezahlen, was Sie anzubieten haben. Lassen Sie sich nicht zu stark von Ihren Kunden vereinnahmen, weil Ihr Kundenstamm ständig wächst und sich laufend verändert. Gehen Sie sachlich und professionell mit Ihnen um!

22

Erstellen Sie einen Plan für RSS Feeds! RSS steht für Really Simple Syndication, eine Technologie, die es Ihnen ermöglicht, Post zu veröffentlichen und Abonnenten automatisch zu benachrichtigen. RSS ist exzellent, wenn Sie einen festen Kundenstamm haben, es kann auch informationshungrige Leute mit Interesse an Ihrer Nische anlocken. Lassen Sie es für sich arbeiten – aber zuvor sollten Sie einen Plan machen und Ihre Ressourcen vorbereiten!

23

Nutzen Sie Pinterest! Pinterest ist wie Facebook ein großes soziales Netzwerk, das Sie weit voranbringen kann. Machen Sie Gebrauch davon wie Sie es bei andern Social Networks machen: Erstellen Sie soziale Zirkel, posten Sie Bilder, necken und locken Sie Kunden usw.

24

Finden Sie heraus, wie und wo WordPress in Ihren Internet Marketing Masterplan passt! WordPress ist grundsätzlich eine Software, die das Blogging für Sie managt und sogar automatisiert. Es kommt sehr auf die Plugins an, die Sie zusätzlich installieren. Bevor Sie darüber nachdenken, welche Plugins Sie wollen – Sie brauchen wirklich nur wenige – sollten Sie erst darüber nachdenken, wie Sie WordPress überhaupt in Ihren Masterplan einbauen.

Tipp: Meine Besten Plugins [KLICK HIER](#)

25

Nutzen Sie eMail- Marketing - Das Geld liegt in der Liste. eMAIL-Marketing ist eine Möglichkeit, mit Ihren Kunden und Interessenten immer wieder in Kontakt zu kommen.

Tipp: Ich Nutze Klick Tipp - GRATIS WEBINAR [KLICK HIER](#)

26

Nutzen Sie instagram

Nicht überzeugt? Wie wäre es mit ein paar Statistiken?

Instagram hat über 500 Millionen monatliche aktive Nutzer.

Fast 300 Millionen dieser Nutzer sind täglich aktiv.

Instagram liefert 58 mal mehr Engagement als Facebook.

Instagram liefert über 120 Mal mehr Engagement als Twitter.

Ganze 20 % der Internetnutzer sind auf Instagram.

Instagram-Nutzer sind etwa 50/50 männlich / weiblich.

Tipp: Gratis Instagram Kurs 2,5 Stunden purer Content! [KLICK HIER](#)

27

Registrieren Sie sich bei so vielen Internet Marketing Foren, wie Sie können! Internet Marketing Foren sind großartige Quellen für Informationen und Tipps, die Sie sicherlich brauchen können. Bei manchen Foren kann man ziemlich leicht Mitglied werden, während andere eher exklusiv sind. Bewerben Sie sich bei möglichst vielen! Vergessen Sie nicht Ihre Umgangsformen, wenn Sie in diesen Foren mit Marketer-Kollegen interagieren.

28

Registrieren Sie sich bei Warrior Forum! Warrior Forum ist vielleicht die Nummer eins unter den Marketer-Foren. Hier kann man nicht nur Ratschläge finden. Es gibt auch Tipps, welche Produkte empfehlenswert sind, welche Spezialangebote zurzeit angeboten werden und vor allem können Sie mit Leuten aus der Branche kommunizieren. Lassen Sie sich diese Gelegenheit nicht entgehen, treten Sie Warrior Forum so bald wie möglich bei.

Link: <https://www.warriorforum.com/>

29

Schreiben Sie ein eBook und veröffentlichen Sie das auf Amazon. Amazon ist eine geniale Traffic Quelle.

Tipp: Gratis Webinar mit vielen Tipps [KLICK HIER](#)

30

Bauen Sie persönliche, starke Geschäfts-beziehungen und Partnerschaften auf! Der Aufbau von Partnerschaften mit Geschäfts-kontakten ist ein sehr guter Weg, sich langfristig zu etablieren. Je länger Sie planen, im Geschäft zu bleiben wollen, desto weitsichtiger müssen Sie Vorsorge treffen. Solche Partnerschaften können Ihnen interessante Deals und alle Arten von Schnäppchen einbringen, außerdem, falls Ihre Partner angesehene Personen sind, können Sie Ihre Verbindungen hervorheben, wenn diese das erlauben (und wenn Ihr soziales Empfinden es zulässt). Darüber hinaus braucht jeder Freunde und Partner, auf die er sich verlassen kann.

31

Wenn sie ein eigenes Produkt haben bauen sie sich ihre eigene Affiliate Armee. 100 200 oder 1000 Partner die für eins ihrer Produkte Werbung machen kann Ihr Business auf ein neues Level bringen.

Mein Kurs: <https://affiliate-armee.com/>

32

Erstellen sie ihre erste Facebook Werbeanzeige

33

Nutzen Sie die Plattform Xing um neue Kontakte zu machen auch hier gibt es Software zum automatisieren.

Tipp: Nutzen Sie Visitor 2.0 [KLICK HIER](#)

34

Melden Sie sich bei Amazon an! Amazon macht es leicht, Produkte zu kaufen und verkaufen. Ob Sie Ihre eigenen Produkte verkaufen wollen oder ob Sie es auf Provisionen für den Verkauf von Fremdprodukten absehen, Amazon macht es möglich. Eröffnen Sie heute noch einen Account und integrieren Sie es in Ihre Gesamtstrategie.

35

Legen Sie sich eine Amazon-Strategie zurecht! Als eines der wichtigsten Online-Einzelhandels-Tools braucht man für Amazon Geschick und Übung, um das Beste herauszuholen. Beginnen Sie damit, dass Sie zuerst planen, was Sie mit den Möglichkeiten, die Ihnen bei Amazon zur Verfügung stehen, tun wollen. Wollen Sie auf Amazon verkaufen, Restposten kaufen oder Geld durch Provisionen verdienen? Wie wollen Sie Ihre Links über Ihre sozialen Netzwerke verbreiten?

36

Finden Sie heraus, was bei Google und anderen Suchmaschinen verboten ist und verstoßen Sie nie dagegen! Es passiert leicht, dass man Fehler begeht und das Gesamtbild aus den Augen verliert, wenn Wettbewerb zum Verdrängungswettbewerb wird. Dennoch müssen Sie das Richtige tun – zumindest das Richtige in den Augen der Suchmaschinenspider. In diesem Bereich lauern viele Fehler, die man begehen kann und unter denen Sie zu leiden hätten. Kennen Sie die Fehler, aber begehen Sie sie nie. Machen Sie sich auch kundig, was man im Umgang mit Emails falsch machen kann, um auch hier nichts falsch zu machen, es sei denn, Sie wollen als Spammer gebrandmarkt werden, was erheblichen Ärger mit sich bringt und Eintragungen in schwarze Listen.

37

Nehmen Sie niemals Abkürzungen! Abkürzungen sind nicht die Methode, Ihr Geschäft zum Blühen zu bringen. Sie können kurz helfen und kurzfristigen Erfolg bringen, aber das war's dann auch. Vor allem weichen sie stark vom richtigen Weg ab und können somit nicht in eine langfristige Strategie integriert werden. Nebenbei bemerkt: Automatisierung ist keine Abkürzung; sie ist vielmehr eine Methode, die Arbeit zu erleichtern.

38

Denken Sie immer daran, dass Qualitäts-Content auf lange Sicht immer gewinnt! Ohne guten Content besuchen Sie weder Suchmaschinen-spider noch User, geschweige denn, dass sie jemals wieder zurückkommen. Wenn wir sagen Qualitätscontent, dann meinen wir Texte, die menschliche Leser genauso ansprechen wie computerisierte Metadaten-Sammler. So wie guter Content Ihnen einen Namen macht, so kann schlechter Ihren Ruf ruinieren. Denken Sie daran.

Tipp: Die Besten Content Hacks [Klick Hier](#)

39

Spionieren Sie Ihre Mitbewerber aus! Als Teil Ihrer Recherche, vor und nach der Entscheidung für eine Nische, müssen Sie herausfinden, wer Ihre Konkurrenz ist. Ist der Markt saturiert oder kann er einen neuen, guten Mitbewerber noch vertragen? Welche Tricks verwendet die Konkurrenz und können Sie sie auch anwenden? Wer bekommt den

Löwenanteil und warum? Wer sind die Schlusslichter und warum? All diese Fragen können beantwortet werden, wenn man ein bisschen herumschnüffelt. Aber noch wichtiger ist, dass Sie dabei so manches lernen und selber anwenden können!

40

Nutzen Sie das Keyword Tool von Google! Google erleichtert es Ihnen, die richtigen Keywords zu wählen. Geben die Ihre potenziellen Haupt-keywörter ein und vergleichen Sie die Zahlen. Denken Sie daran, dass Sie etwas verwenden sollten, wonach jeder sucht, um die beste Publicity zu bekommen. Diese Keywords sind wesentlich für Ihre SEO Taktiken und ergeben gute Tags für Posts und Videos.

41

Nutzen Sie die gratis Testversion von SEO PowerSuite! In Bezug auf komplette SEO Software ist SEO PowerSuite der King. Tatsächlich ist es diejenige, mit der andere Produkte verglichen werden. Wie der Name schon vermuten lässt enthält es eine Kollektion von Tools und Programmen, die die SEO Parameter Ihrer Webseite maximieren. Dieses tolle Package kann getestet werden, also planen Sie Ihre Maßnahmen gut und benutzen Sie es für Ihr großes Projekt. Sie sollten wissen, dass der Kauf des ganzen Package billiger ist als der der einzelnen Programme.

42

Veranstalten sie ihren eigenen Experten Kongress. So ein Online-Konto kann ihn nicht nur tausende von E-Mail-Adressen bringen sondern auch ihren Expertenstatus aufzubauen.

Hier gratis bewerben für ein Erstgespräch <https://www.kongress-hero.de/>

43

Nehmen Sie ein Hörbuch auf und verschenken Sie es.

44

Nehmen Sie den einen oder anderen Job bei einem SEO Experten an! Sie können so manchen Tipp bekommen, wenn Sie für SEO Experten arbeiten, die oft Leute, um bestimmte Arbeiten für sie zu erledigen.

Die Aufgaben sind unterschiedlich, aber worauf Sie vor allem aus sind, ist die Gelegenheit, von ihnen Neues zu lernen.

45

Besuchen Sie Events wie die Die Contra - Conversion und Traffic Konferenz in Düsseldorf

Tipp: Hier bekommen sie Ihr Ticket [KLICK HIER](#)

46

Machen Sie Gebrauch von Craigslist! Craigslist ist eine gute Online-Kleinanzeigen-Seite – sie ist direkt ein Vorbild. Sie können hier kostenlose Kleinanzeigen schalten, was in Anbetracht, wie viel Traffic die Webseite bekommt, eine großartige Möglichkeit ist, die Außendarstellung Ihrer eigenen Website zu verbessern. Außerdem, falls Sie etwas verkaufen oder kaufen, kann das Ihr Portal zu einer Welt von Schnäppchen sein. Wenn Sie Einzelhandel betreiben, können Sie hier viele Dinge günstig bekommen und dann zu einem höheren Preis verkaufen.

Tipp: Ich nutze auch eBay Kleinanzeigen usw

47

Machen Sie Gebrauch von Nachrichtenseiten! Wenn Sie die Möglichkeit haben, auf News Seiten Anzeigen für Ihr Angebot zu schalten, dann tun Sie es. News Seiten bekommen viel Traffic, weil das die Orte sind, die die Leute besuchen, um zu sehen, was los ist. Nutzen Sie diese natürliche Neugierde und verwandeln Sie das Potenzial in Verkäufe.

48

Kreieren Sie ein Profil auf Huffington Post! Huffington Post ist ein Content Aggregation Blog, der alle Arten von News enthält. Moderatoren wachen über die Kommentare. Das ist eine leichte Möglichkeit, ein bisschen Glaubwürdigkeit zu erhalten, ohne sich mit Spinnern und Lästern herumärgern zu müssen, die auf unmoderierten Systemen immer ein Problem sind. Registrieren Sie sich einfach für einen der Blogs und schreiben Sie los!

49

Arbeiten Sie ein Strategie für Social Bookmarking aus! Beim Social Bookmarking teilen sich Leute Links mit und bewerten diese anhand der Qualität. Sie müssen sich Gedanken machen, inwieweit das für Ihr Geschäft eingesetzt werden kann. Es ist ziemlich organisch in seinem Verhalten und kann etwas schwierig sein, ein akkurates Konzept zu erstellen, aber irgendeine Strategie ist besser als gar keine Strategie.

50

Downloaden Sie ein kostenloses Screencasting Programm! Wenn Ihre Nische dafür geeignet ist, Videos zu erstellen, um irgendetwas zu erklären, dann ist eine Screencasting Software ein Muss. Es nimmt ein Video auf Ihrem Comuterbildschirm sozusagen von innen auf. Im Gegensatz zu einer Kamera, die Ihren Bildschirm von außen aufnimmt, während Sie arbeiten, können Screencasting Programme qualitativ höherwertige und klarere Videos produzieren. Sprachwiedergabe ist standardmäßig dabei. Mit Screencasts können Sie Ihre Gedanken effektiver an andere vermitteln.

ich Nutze ScreenFlow auf meinem MacBook Pro

51

Laden Sie Marketing Videos auf YouTube hoch!

YouTube macht es einem leicht, Videos zu hosten. Das ist großartig, denn die Hardware, die YouTube verwendet, ist in der Lage, auch hohe Bandbreiten zu schaffen. Statt Ihre Videos bei Ihrem Webhoster zu hosten (was mit Sicherheit Speicherplatz und Bandbreite kostet), hosten Sie es besser und problemloser auf YouTube und verlinken dort hin.

Wenn Sie außerdem die Option wählen, dass diese Videos öffentlich zugänglich sind, tauchen Sie in den Suchlisten auf, wann immer jemand eine Suchanfrage mit den Keywords stellt, mit denen Ihre Videos getaggt sind.

Tipp: Gratis Youtube Kurs [KLICK HIER](#)

52

Verlinken Sie Ihre Social Media Profile mit anderen Web 2.0 Plattformen! Web 2.0 ist die neue Welle im Internet. Während das herkömmliche Internet ein Einbahnstraßen-Sendesystem ist, begünstigt Web 2.0 Feedback und User-generierten Content wie Kommentare und vieles mehr.

Ziehen Sie Ihren Vorteil aus diesem neuen Trend, um Interaktion, Interesse und Vertiefung zu steigern. Je engagierter die Erfahrung ist, desto besser stehen die Chancen, Verkäufe zu erzielen!

53

Versuchen Sie, mit Ihren Kunden eine persönliche Verbindung herzustellen! Wählen Sie eine mehr persönliche Herangehensweise, wie Sie Ihr Material präsentieren. Wenn Ihre Kunden merken, dass Sie direkt mit Ihnen kommunizieren, ist es wahrscheinlicher, dass sie interessiert bleiben an was auch immer Sie Ihnen anzubieten haben. Wenn Menschen nach Produkten suchen, suchen Sie eigentlich nach Lösungen für Ihre Probleme. Wenn Sie den Eindruck erwecken können, dass Sie ihnen bei ihrem Problem helfen können und helfen wollen, dann können Sie erwarten, dass sie Ihnen vertrauen und treu bleiben.

Wenn Menschen Ihre Ansprache mögen, dann besteht eine bessere Chance, aus Besuchern Kunden zu machen.

54

Überlegen Sie sich auch eine Marketing Strategie für LinkedIn! LinkedIn ist ebenfalls ein soziales Netzwerk, aber eines, das hauptsächlich für Geschäftskontakte und dergleichen genutzt wird. Das passt für einen Internet Marketer wie Sie, weil Sie mit Leuten in Kontakt kommen, die ein Business haben – mit anderen Worten, Leute, die ein bisschen Geld in der Tasche haben. Doch nicht nur das; falls Ihr Geschäft etwas mit Einzelhandel

zu tun haben sollte, kann LinkedIn Ihnen helfen, mit Lieferanten in Kontakt zu kommen oder mit Arbeitgebern, die Ihnen helfen können, Ihr aufkeimendes Online- Unternehmen zu managen.

55

Finden Sie heraus, ob Sie die APIs von Facebook oder Twitter verwenden können! API steht für Application Programming Interface, worunter man bestimmte digitale Tools und Materialien versteht, die es einem Programmierer ermöglichen, ein Programm zu schreiben, das mit einer gewünschten Software kompatibel ist.

Falls Sie gewisse Computer-Programmier-Kenntnisse haben, tun Sie vielleicht gut daran, die APIs von Facebook oder Twitter auszuprobieren und mit ihnen ein bisschen herumzubasteln. Wer weiß, eventuell sind Sie in der Lage, den nächsten großen Software Hit zu schreiben!

56

Suchen sie sich Partner mit einer Reichweite genau in ihrer Zielgruppe.

Ein persönliches Beispiel: ich bin immer wieder gerne Gast in Podcast Sendung und verkaufe dort meine Produkte so ein Interview dauert nur 40 bis 60 Minuten und nach der Veröffentlichung des Podcast ist habe ich nicht nur an Bekanntheit gewonnen sondern auch mehrere meiner Produkte verkauft.

57

Beteiligen Sie sich an der Wikipedia Community! Wikipedia ist die größte Enzyklopädie-Webseite der Welt und viel Content wird von Usern geschrieben (sie mögen zwar Experten auf ihrem Gebiet sein, aber sie sind keine Wikipedia-Angestellten). Beitritt und Aktivitäten in dieser Community kann Ihr Ansehen steigern. Aber denken Sie daran, dass direkte Werbung nicht gern gesehen wird und sogar sanktioniert werden kann. Lernen Sie die Regeln und halten Sie sich dran.

58

Verfolgen Sie alle Startup-Webseiten auf Mashable.com! Mashable.com ist eine weitere Content Aggregation Webseite mit dem Fokus auf das, was gerade "hot" und "in" ist. Behalten Sie diese Website im Auge, um die neuesten Nachrichten über das Internet zu bekommen und um von neu aufkommenden Webseiten zu erfahren, die Ihnen als Inspiration dienen könnten und um sich Wettbewerbsvorteile zu sichern.

59

Halten Sie sich auf dem Laufenden bezüglich all der Tricks für steigende Produktivität auf LifeHacker.com! LifeHacker.com hat eine ganze Menge Content, der normalen Menschen hilft, ihr Leben produktiver zu machen. Sie können hier viele Tricks kennen lernen. Zum

Beispiel sind Tutorials über Macros und Tastenkürzel (Tastenkombinationen) leicht verständlich und helfen Ihnen, viel Zeit und Arbeit zu sparen, besonders bei komplexeren Arbeiten.

60

Facebook Gruppen: Posten Sie Ihre Werbebotschaft regelmäßig in Facebook Gruppen.

Tipp: <https://www.facebook.com/groups/GeldverdienenInternet/>

61

Verwenden Sie den URL-Verkürzungsservice convertlink

Convertlink ermöglicht Ihnen genaues Tracking ihrer Links und ihrer Online Kampagnen.

Link: <https://klickehier.com/Convertlink>

62

Kaufen Sie Sich das Buch Traffic - Dieses Buch verändert Online Marketing

[Zum Buch](#)

63

Vergessen Sie nicht, all Ihre Privacy Settings bei Facebook auf "public" zu stellen! Ein geschäftsbezogenes Profil sollte alles für die Öffentlichkeit sichtbar machen, um Kunden anzulocken und um Suchmaschinen zu füttern. Das ist ein weiterer Grund, warum Sie Ihre privaten und geschäftlichen Accounts getrennt halten sollten.

64

Kreieren Sie mehrere Facebook Profile Fan Pages

Ich habe über 30 Fan Pages <https://www.facebook.com/michael.kotzur.offiziell/>

65

Verwenden Sie kostenlose SIM Karten für Handys, um neue Social Media Accounts und eher selektive und diskriminierende Email-Services wie Gmail zu eröffnen! Manche sozialen Netzwerke und E-maildienste verlangen die Angabe einer Handynummer. Opfern Sie nicht Ihre Privatsphäre durch Angabe Ihrer persönlichen Handynummer. Holen Sie sich ein paar Gratis-SIM-Karten, die Mobilfunkanbieter hin und wieder verteilen und verlinken Sie sie mit Ihren Business Accounts. Auf diese Weise können Sie die Accounts einfach auflösen, wenn Sie Projekte einstellen.

Laufen sie nicht jedem Trend hinterher erst wenn ein Trend sich bestätigt hat dann ist es an der Zeit diese Traffic Quelle zu nutzen.

Geschenke

gratis E-Book "Der ultimative Udemy Launch" [KLICK HIER](#)

Webinar über E-Mail-Marketing [KLICK HIER](#)

Tools von mir

webinaris - Die perfekte Lösung für automatisiertes Webinar-Marketing [KLICK HIER](#)

Wie Sie sehen können, decken diese Tipps eine große Bandbreite an Services und Networks ab, und es kann verwirrend sein. Sie müssen sie nicht alle gleichzeitig nutzen; wählen Sie vielmehr diejenigen, von denen Sie glauben, dass Sie sie zuerst umsetzen können und fügen Sie weitere nach Bedarf hinzu.

Eine wichtige Sache, die alles hier Diskutierte umschließt, ist Ihr Masterplan. Sie brauchen einen übergeordneten Rahmen oder Plan, der Ihnen dabei hilft, welche Services Sie auswählen, einrichten und wie Sie sie miteinander verknüpfen. Denken Sie daran, dass die Verknüpfungen Ihrer unterschiedlichen Webaktivitäten entscheidend sind, Ihren Besucherstrom zu verbessern und deshalb Ihre Webpages in den Augen der Web Crawler wertvoller erscheinen lässt.

Sie dürfen erwarten, dass die Dinge ziemlich hektisch werden, insbesondere wenn Ihre Kunden beginnen, mit Ihnen direkt Kontakt aufzunehmen oder wenn Updates flutartig kommen. Als Internet Marketer muss man auch lernen, wie man mit dem großen Zustrom an Daten zurecht kommt. Jeder hat dabei seine eigene Methode und Sie müssen ebenfalls eine für sich finden.

Es wird etwas Zeit kosten, sich daran zu gewöhnen, so viele soziale Netzwerke zu handhaben und gleichzeitig zu managen, aber wahre Internet Marketer kommen nicht darum herum. Verstehen Sie immer, was Sie tun und wohin Sie gehen, dann verlaufen Sie sich nicht in diesen Myriaden von Verbindungen und Aufgaben. Vor allem wünsche ich Ihnen viel Glück bei Ihren Unternehmungen!

Verstehen Sie die Beziehung zwischen Traffic und Links

Sie wissen bereits, dass Links etwas mit Traffic zu tun haben.

Falls Sie noch nicht ganz sicher sind, was es genau ist, das Links zu einem wirklich guten Mittel macht, Traffic zu bekommen, werfen wir einen Blick auf Google, denn damit hat es etwas zu tun.

Google (und natürlich auch andere Suchmaschinen)

bewerten Webseiten nach ihren Links. Es ist, wie wenn eine Webseite jedes Mal ein wenig Vertrauen ausgesprochen

bekommt, wenn eine andere Webseite zu einer bestimmten Seite verlinkt. Das ist der Name des Spiels, darum dreht sich alles: Für Google und für die übrigen Suchmaschinen müssen Sie die Anzahl der Links erhöhen.

Dies ist aber für viele Marketer eine riesige Barriere. Aber wissen Sie was: Dieses Hindernis hat nichts zu tun mit Kosten und Euro. Sie können für sich leicht Accounts kreieren, die automatisch Links generieren, was wir speziell in der zweiten Hälfte dieses Ebooks besprochen haben.

Wir denken, dass es am besten ist, die Thematik anhand der zurzeit dominierenden Suchmaschine zu illustrieren: und das ist nun mal Google. Wenn Sie gegenüber Google bestehen können, dann schaffen Sie es als Internet Marketer. So einfach ist das.

Aber es ist nicht nur eine Frage der Quantität, um auf diese erste Seite der Suchergebnisse zu kommen, es ist auch eine Frage der Qualität.

Nicht alle Links sind gleich wertvoll.

Sie müssen verstehen, dass es eine direkte Verbindung gibt zwischen Traffic und wie viele Hyperlinks auf Ihre Webseiten und Blogs verweisen.

Ihr Ziel muss immer sein: riesige Mengen an Links zu sammeln, die zurück zu Ihrer Seite führen!

Schlussworte: Kennen Sie Ihre kostenlosen Traffic Quellen und nutzen Sie sie

Die Veteranen unter den Internet Marketern wissen es nur zu

gut: Es gibt grundsätzlich zwei Wege, heutzutage im Internet gratis Traffic zu erhalten und das ist entweder über Suchmaschinen oder über soziale Maschinen, spricht Netzwerke.

Die Methoden, die in diesem Report vorgestellt wurden, werden auch von Enterprise Marketern angewandt – Unternehmen und Organisationen mit 100, 200 oder Tausenden von Angestellten und Teammitgliedern.

Einige von ihnen verwenden auch teure proprietäre

Technologien neben diesen kostenfreien Methoden, aber die kostenfreien Methoden werden auf die eine oder andere Weise durchaus von Unternehmen genutzt.

Die Liste, die Sie gerade gelesen haben, ist eine Aufreihung von gratis Tools, für die sich jeder registrieren kann, in jedem Land, ohne einen Cent bezahlen zu müssen, um mit diesen Services zu starten. Oftmals besteht die Möglichkeit, Traffic auf zweierlei Weise zu bekommen.

Fast alle hier genannten Tools kann man sowohl für Social Media Kampagnen und Strategien verwenden als auch für Suchmaschinen Marketing und Strategien.

Was auch immer Sie versuchen wollen, es gibt fast immer eine gratis Version; man muss nur ein bisschen kreativ sein.

Wie bei allem im Leben gibt es auch hier zwei Seiten, das Internet zu sehen und zu verstehen: Search Engine oder Social Engine. Beide sind wichtig für Online-Verkäufe. Wann immer Sie die Wahl haben, sollten Sie die kostenlose Methode der Traffic Generierung wählen.