

NUTZUNGS- RECHTE



Nutzungsrechte:

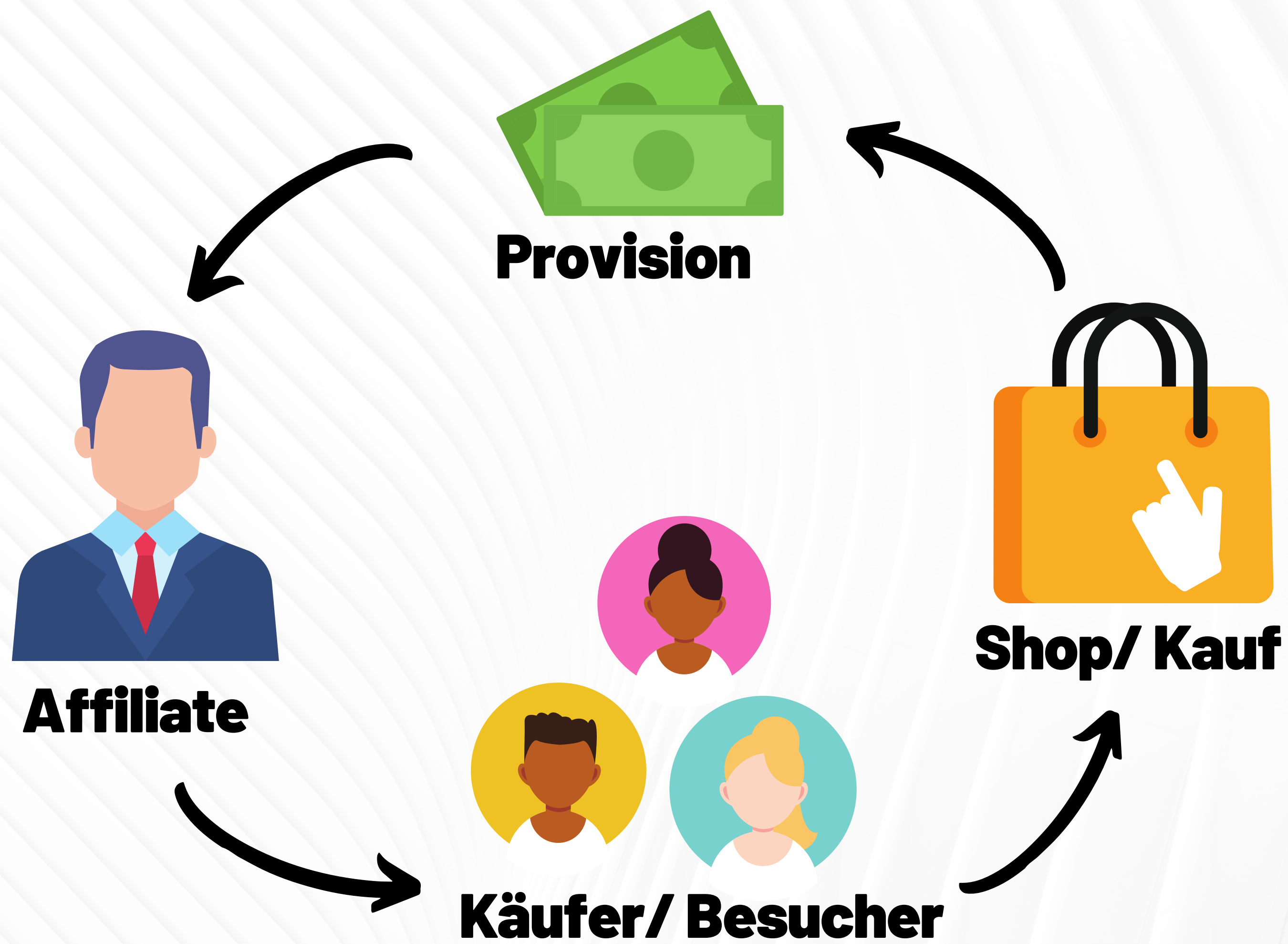
- **die Kursmaterialien enthalten teilweise Copyright geschützte Inhalte und dürfen daher nicht verbreitet werden!**
- **die Nutzung ist daher nur für den privaten Gebrauch gestattet.**



**WAS IST
AFFILIATE?**

Affiliate Marketing:





Affiliate Marketing:

- **Vergütung durch Vermittlung von Kunden**

Affiliate Marketing:

- **Vergütung durch Vermittlung von Kunden**
- **vor allem bei Online-Shops (offline schwer)**

Affiliate Marketing:

- **Vergütung durch Vermittlung von Kunden**
- **vor allem bei Online-Shops (offline schwer)**
- **Partnerprogramm**

Affiliate Marketing:

- **Vergütung durch Vermittlung von Kunden**
- **vor allem bei Online-Shops (offline schwer)**
- **Partnerprogramm**
- **erfolgsabhängig**

Affiliate Marketing:

- **keine eigenen Produkte**

Affiliate Marketing:

- **keine eigenen Produkte**
- **keine Lieferung/ Support, ...**

Affiliate Marketing:

- **keine eigenen Produkte**
- **keine Lieferung/ Support, ...**
- **lediglich Verkauf**

Affiliate Marketing:

- **keine eigenen Produkte**
- **keine Lieferung/ Support, ...**
- **lediglich Verkauf**
- **Qualität > Quantität**

Beispiel:



Beispiel:

- **1.000 Besucher --> 200 Klicks auf Affiliate Link --> 0 Käufer --> 0€ verdient**

Beispiel:

- **1.000 Besucher --> 200 Klicks auf Affiliate Link --> 0 Käufer --> 0€ verdient**
- **100 Besucher --> 10 Klicks auf den Affiliate Link --> 2 Käufer --> 20€ verdient**

Kennzahlen:

Kennzahlen:

- **Wie viele Impressionen habe ich erzielt?
(Betrachter) --> auch doppelte dabei**

Kennzahlen:

- **Wie viele Impressionen habe ich erzielt?
(Betrachter) --> auch doppelte dabei**
- **wie viele Leute haben auf meinen Link geklickt?**

Kennzahlen:

- **Wie viele Impressionen habe ich erzielt?
(Betrachter) --> auch doppelte dabei**
- **wie viele Leute haben auf meinen Link geklickt?**
- **Wie viele Sales habe ich durch diese Klicks erzielt?**

1.000

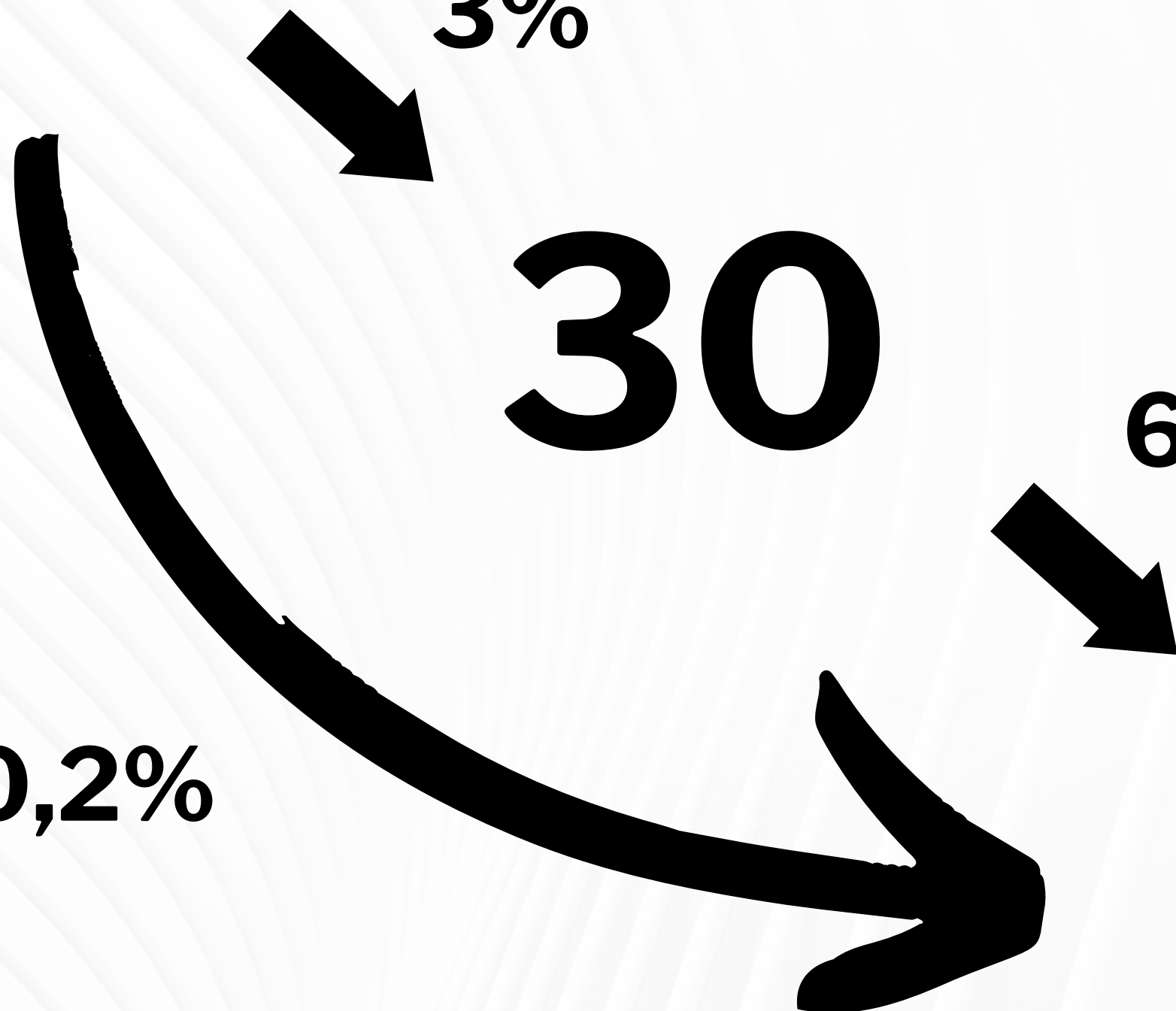
3%

30

6,67%

2

0,2%



Hallo Tobias!

EUR Kontostand



Offen

EUR 140,00



Bestätigt

EUR 400,00



nächste Auszahlung

EUR 190,00

TOBITALK

YOUTUBE

Instagram



TobiTalk

1760 Abonnenten

KANAL ANPASSEN

VIDEOS VERWALTEN

CSV EXPORT

ÜBERSICHT

VIDEOS

PLAYLISTS

COMMUNITY

KANÄLE

KANALINFO



TRENDING



Aktien Depotupdate Mai 2021 Aktienkäufe, Dividende...

977 Aufrufe • vor 3 Wochen

👍 Kostenloses Depot für Österreicher ►►

<https://bit.ly/3i3ir4a> *

👍 Kostenlose Sparpläne 0,-€ ►► <https://bit.ly/2Vo2l66> *

👍 Portfolio kostenlos tracken - getquin ►►

<https://bit.ly/3uqNFYj> *

Finanzprodukte die Tobias nutzt:
MEHR INFOS

Uploads

► ALLE WIEDERGEHEN



finanzen.ig

Profil bearbeiten







484 Beiträge

8.840 Abonnenten

166 abonniert

Aktien | Finanzen | Dividende

 Tobias | 21 | Student Finanzielle Unabhängigkeit tobibecker1@hotmail.com Aktiendepot gesucht? linktr.ee/Finanzen.ig

Depot-Emp...



YouTube



Talk



Bücher



Umfragen

 BEITRÄGE GUIDES REELS IGTV GESPEICHERT MARKIERT

DEPOTWERT: 24.300€
KONTOSTAND: 563,29€
ICH: "ICH BIN PLEITE"
VERSTEHT NICHT JEDER.

DIVIDENDEN AKTIEN
STARTERDEPOT



Microsoft



PepsiCo



Johnson & Johnson



Visa

AKTIEN VERLOSUNG
ABOUT YOU

ABOUT

**WAS IST
AFFILIATE?**

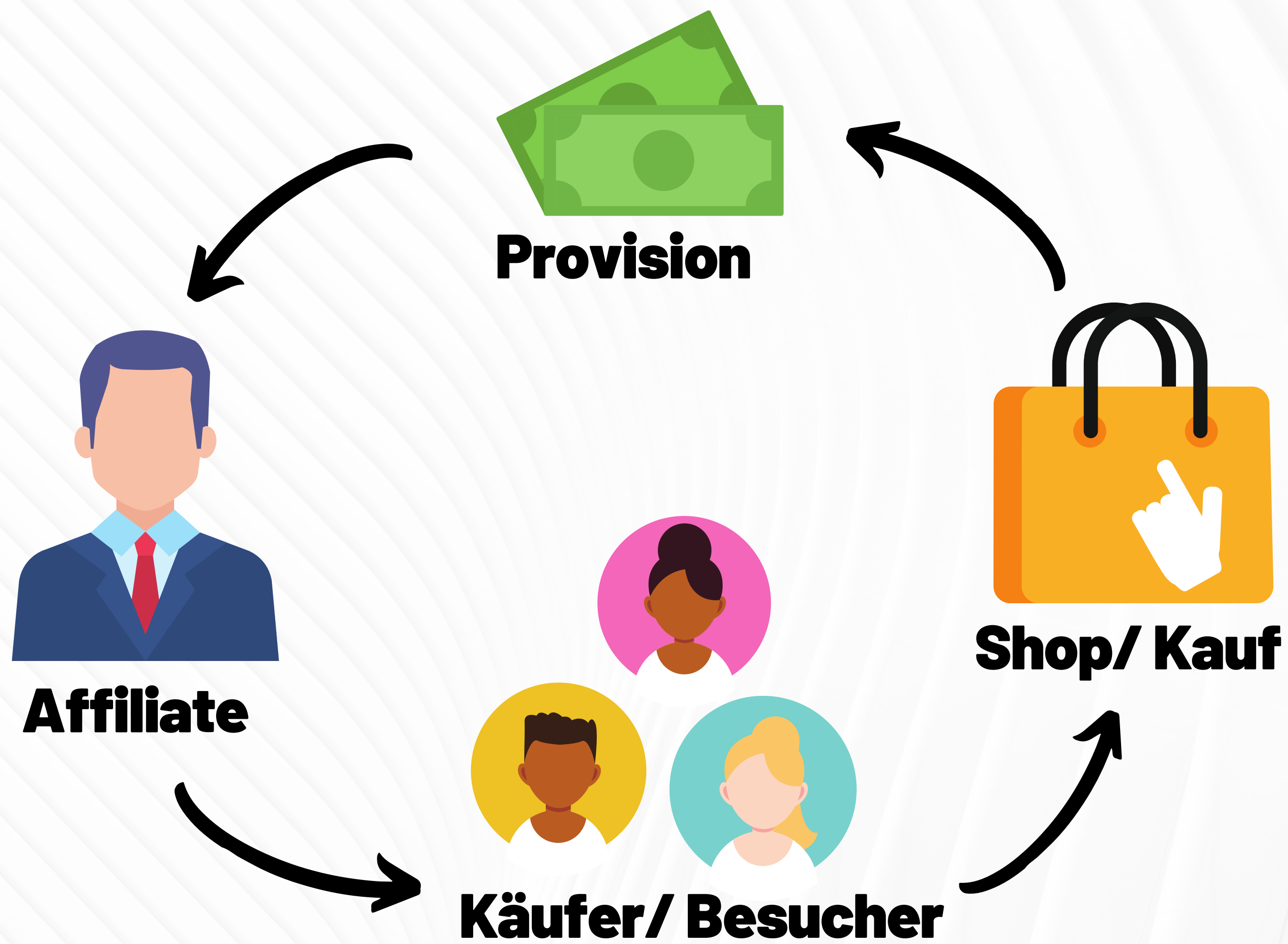


**WAS IST ES
NICHT?**

Affiliate Marketing:



**WAS AFFILIATE
MARKETING NICHT IST!**



1 MONAT SPÄTER





Provision



"Selbstläufer"

Affiliate Marketing:

Affiliate Marketing:

- **schneller Aufbau --> kurzfristiger Gewinn**

Affiliate Marketing:

- **schneller Aufbau --> kurzfristiger Gewinn**
- **langer Aufbau --> lange Einkommen**



Affiliate Marketing:

- **schneller Aufbau --> kurzfristiger Gewinn**
- **langer Aufbau --> lange Einkommen**
- **Vergleich Schwangerschaft**



Affiliate Marketing:

- **schneller Aufbau --> kurzfristiger Gewinn**
- **langer Aufbau --> lange Einkommen**
- **Vergleich Schwangerschaft**
- **Kontinuität gewinnt immer!**



**WAS IST ES
NICHT?**

AFFILIATE VORTEILE

Vorteile:

- **hohe Provisionen**

Verkaufspreis: durchschn. 615,83 € Provision: 25%

Verdienst/Verkauf**: ca. 158,35 € netto

Verdienst/Cartbesucher**: 0,73 € Vendor: klick-tipp

Erstellt: vor sechs Jahren Bezahlarten: Abonnement

Verkaufsrang: 1  Cart Conversion**: 5,0% Stornoquote**: 10,5%

Vorteile:

- **hohe Provisionen**
- **keine Kosten**

Vorteile:

- **hohe Provisionen**
- **keine Kosten**
- **Texte, Banner**



Vorteile:

- **hohe Provisionen**
- **keine Kosten**
- **Texte, Banner**
- **große Auswahl**

Vorteile:

- **kein großer Aufwand**

Vorteile:

- **kein großer Aufwand**
- **nicht viel Traffic notwendig**



Vorteile:

- **kein großer Aufwand**
- **nicht viel Traffic notwendig**
 - **1.000 Besucher --> 200 Klicks auf Affiliate Link --> 0 Käufer --> 0€ verdient**
 - **100 Besucher --> 10 Klicks auf den Affiliate Link --> 2 Käufer --> 20€ verdient**

Vorteile:

- **kein großer Aufwand**
- **nicht viel Traffic notwendig**
- **keine eigenen Produkte**

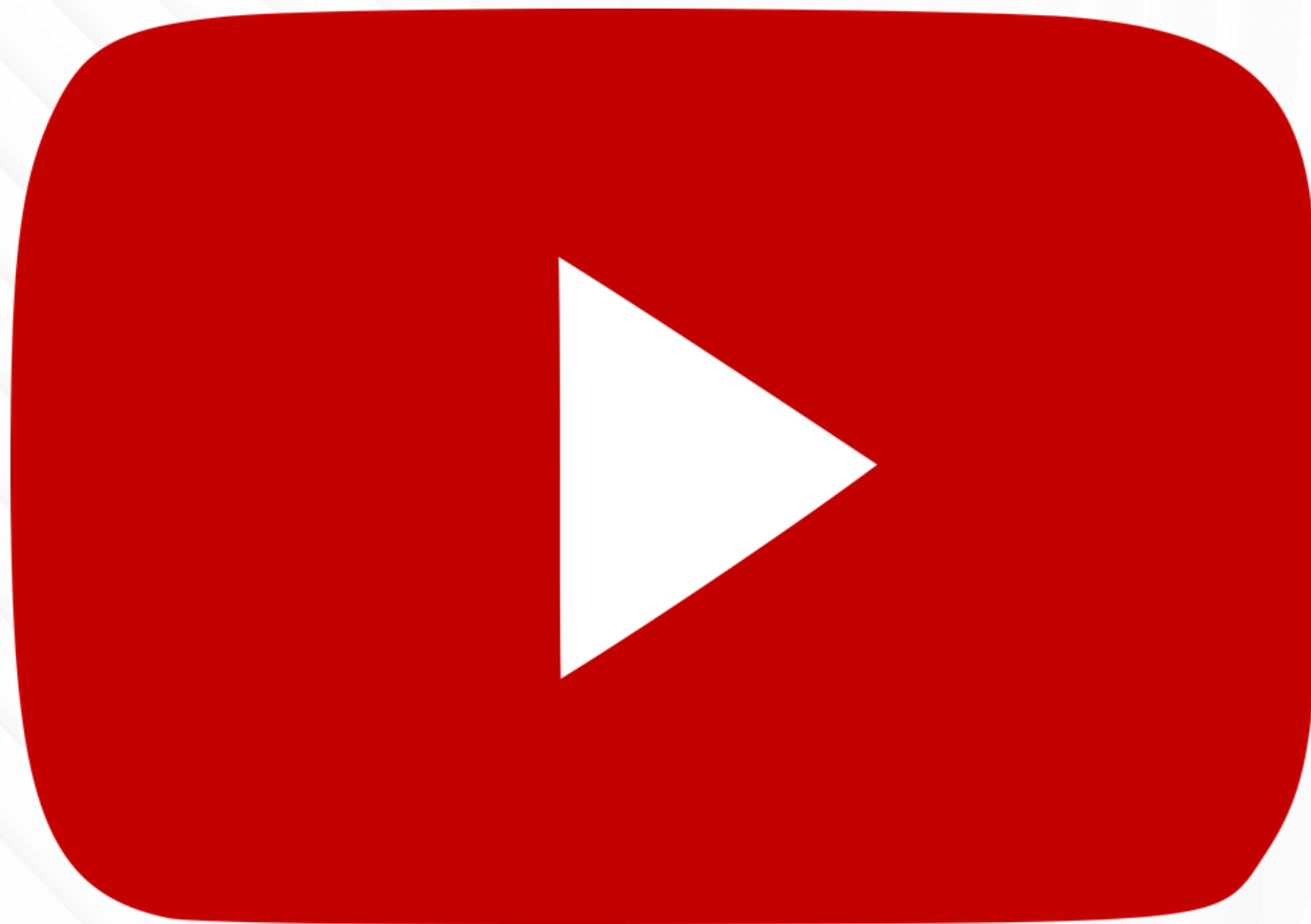


Vorteile:

- **kein großer Aufwand**
- **nicht viel Traffic notwendig**
- **keine eigenen Produkte**
- **keine Lieferung/ Support, ...**

Vorteile:

- **Hobby als Einnahmequelle (Bloggen, YT)**



Vorteile:

- **Hobby als Einnahmequelle (Bloggen, YT)**
- **bezahlte Werbeanzeigen**



Vorteile:

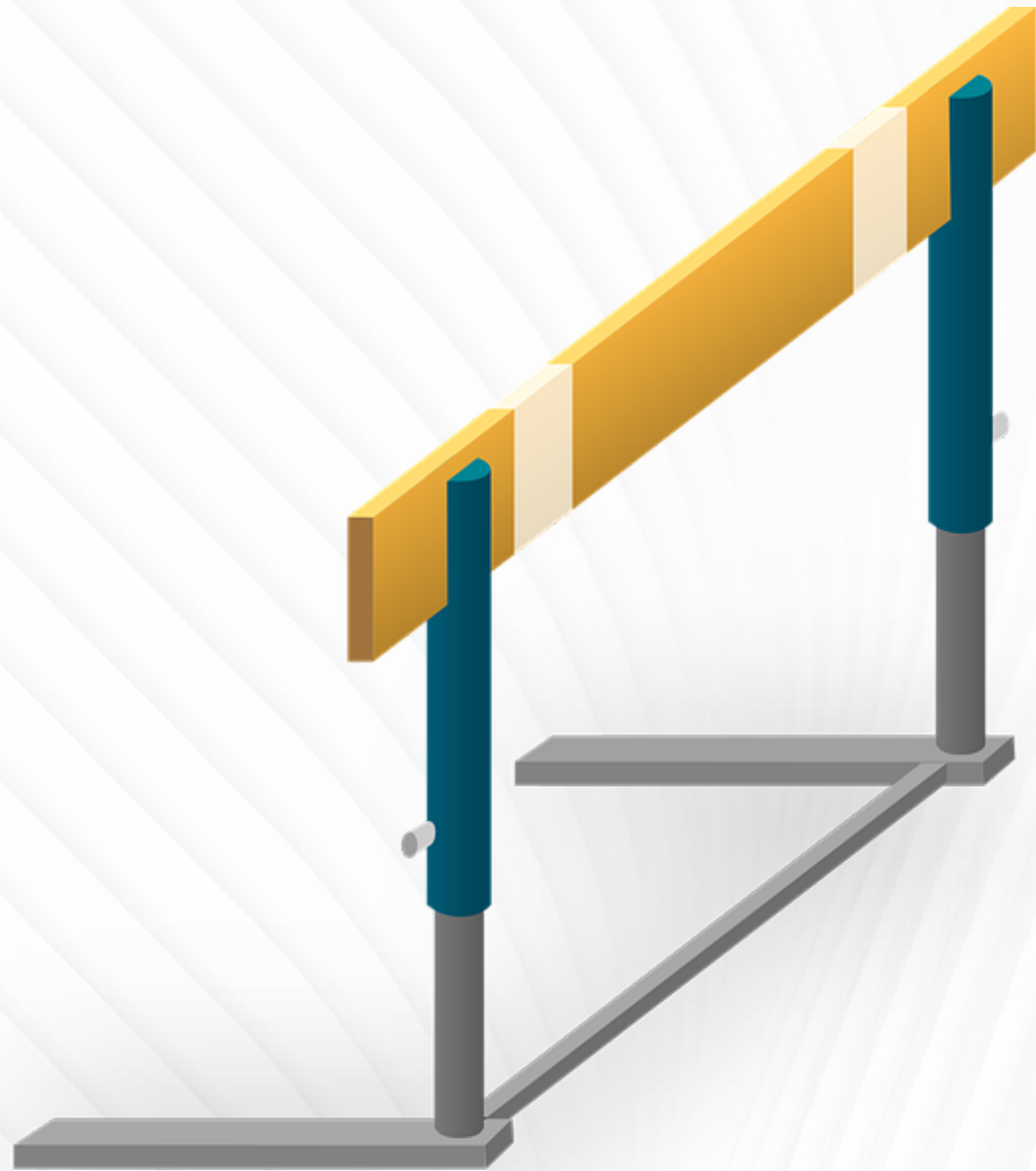
- **Hobby als Einnahmequelle (Bloggen, YT)**
- **bezahlte Werbeanzeigen**
- **Influencer-Marketing**



AFFILIATE VORTEILE

AFFILIATE HÜRDEN

Hürden:



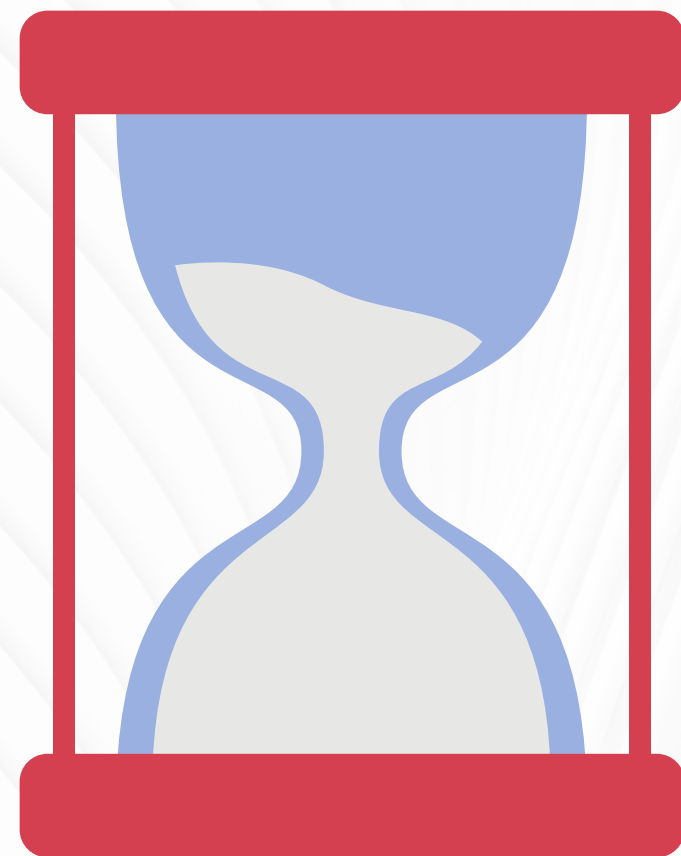
Hürden:

- **zu Beginn kein Selbstläufer**



Hürden:

- **zu Beginn kein Selbstläufer**
- **Zeit ist essentiell für Wachstum**



Hürden:

- **zu Beginn kein Selbstläufer**
- **Zeit ist essentiell für Wachstum**
- **Vergleich mit 0815-Job**



Hürden:

- **zu Beginn kein Selbstläufer**
- **Zeit ist essentiell für Wachstum**
- **Vertrauen statt schneller Gewinn**



Hürden:

- **zu Beginn kein Selbstläufer**
- **Zeit ist essentiell für Wachstum**
- **Vertrauen statt schneller Gewinn**
- **macht mir das Thema Spaß?**

enjoy!

AFFILIATE HÜRDEN

4W-MODELL



4-W Fragen:



4-W Fragen:

- **Was ist los?**

4-W Fragen:

- **Was ist los?**
- **Wohin will ich?**

4-W Fragen:

- **Was ist los?**
- **Wohin will ich?**
- **Welche Möglichkeiten habe ich?**

4-W Fragen:

- **Was ist los?**
- **Wohin will ich?**
- **Welche Möglichkeiten habe ich?**
- **Wofür entscheide ich mich?**

4W-MODELL

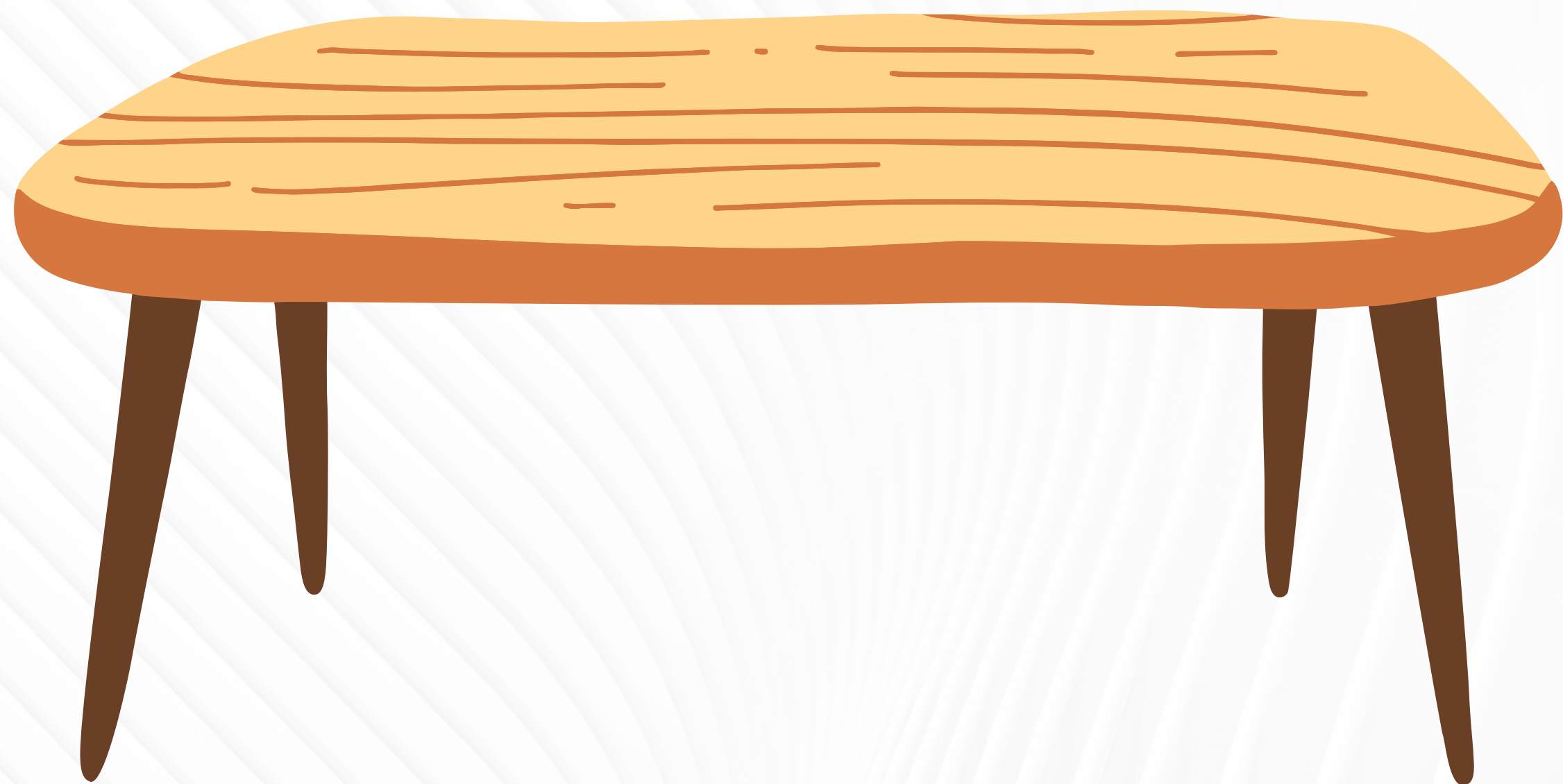


DAS FUNDAMENT









Fundament:

- **zuerst die Standbeine/ Wurzeln**
 - > mehrere Plattformen**
 - > Community aufbauen**

Fundament:

- **zuerst die Standbeine/ Wurzeln**

--> mehrere Plattformen

--> Community aufbauen

- **Kunde im Fokus**

--> Qualität > Quantität

--> Provision nebensächlich

DAS FUNDAMENT



PRODUKT- AUSWAHL

Produktwahl:



Produktwahl:

- **Landing-Page**

Produktwahl:

- **Landing-Page**
- **SEO**

Produktwahl:

- **Landing-Page**
- **SEO**
- **Preisvergleich**

Produktwahl:

- **Landing-Page**
- **SEO**
- **Preisvergleich**
- **Bild-/Videovergleich (Werbung)**

Wie soll die Landing Page aussehen?



Dein Welpen funktioniert nicht so richtig und du bist schon ganz schön genervt? Dann kommt hier deine Rettung!

Ich zeige dir, wie du auf liebevolle Art aus deinem Welpen einen großartigen Hund machst.





Verwöhne deine Katze mit diesen
Rezepten und lass sie dadurch
länger leben

Weisst du über die Horror Stories
der Katzenfutter-Hersteller und
deren schlechte Qualität Bescheid?



Dichtes und gesundes Futter für deine Katze

Google Ads + Analytics helfen uns die Website am Laufen zu halten. Bist du damit einverstanden, dass wir dafür Cookies verwenden? (deine Entscheidung kannst du jederzeit widerrufen)

Ok!

Datenschutz



daher wichtig:

daher wichtig:

- **Stornorate**

daher wichtig:

- **Stornorate**
- **Cookie-Laufzeit**

25,00 - 200,00 € / Sale (fix)
(Modell: Standard-Modell)

30 Tage
Session Tracking

daher wichtig:

- **Stornorate**
- **Cookie-Laufzeit**
- **Programmtyp (Sale, Download)**

daher wichtig:

- **Stornorate**
- **Cookie-Laufzeit**
- **Programmtyp (Sale, Download)**
- **Bezahlart**



daher wichtig:

- **Stornorate**
- **Cookie-Laufzeit**
- **Programmtyp (Sale, Download)**
- **Bezahlart**
- **Wiederkaufsrate**

daher wichtig:

- **Stornorate**
- **Cookie-Laufzeit**
- **Programmtyp (Sale, Download)**
- **Bezahlart**
- **Wiederkaufsrate**
- **ROI**

$$\text{Return on Investment (ROI)} = \frac{\text{Erfolg}}{\text{Kapitaleinsatz}} \times 100$$

daher wichtig:

- **Stornorate**
- **Cookie-Laufzeit**
- **Programmtyp (Sale, Download)**
- **Bezahlart**
- **Wiederkaufsrate**
- **ROI**
- **CTR**

$$\text{Click Through Rate (CTR)} = \frac{\text{Anzahl der Klicks}}{\text{Anzahl der Impressionen}}$$

PRODUKT- AUSWAHL

**WAS IST EINE
NISCHE?**



Was ist eine Nische?

DEFINITION

“Eine Marktnische ist ein Marktsegment, dass kaum bis gar nicht besetzt ist, in dem aber eine so große Nachfrage herrscht, dass sich der Gewinn im Verhältnis zum Aufwand überproportional verhält”

Nische:

Nische:

- **Jedes Thema hat Nischen**

Nische:

- **Jedes Thema hat Nischen**
- **Das Thema wäre dann die Übernische und das andere die Unternischen**

Nische:

- **Jedes Thema hat Nischen**
- **Das Thema wäre dann die Übernische und das andere die Unternischen**
- **Je kleiner die Nische, desto weniger Konkurrenz**

Nische:

- **Jedes Thema hat Nischen**
 - **Das Thema wäre dann die Übernische und das andere die Unternischen**
 - **Je kleiner die Nische, desto weniger Konkurrenz**
- **aber auch weniger Nachfrage**

Nische:

Nische:

- **Thema: Persönlichkeitsentwicklung**

Nische:

- **Thema: Persönlichkeitsentwicklung**
- **Nische: Erfolgreich werden**

Nische:

- **Thema: Persönlichkeitsentwicklung**
- **Nische: Erfolgreich werden**
- **Unternischen: Morgenroutine; Erfolg im Beruf**

BEISPIEL FÜR EINE NISCHE



ELEKTRONIK

**Elektronik ist das
Thema!**



NISCHE

Kameras aller Art



UNTERNISCHE

**Canon... (ganz
spezielle Kamera)**

Vorteile von kleinen Nischen

WENIGER KONKURRENZ = MEHR VERKÄUFE?



**Du kannst dich voll und ganz
auf dein Lieblingsthema
fokussieren!**



**Je kleiner und spezifischer
eine Nische ist, desto weniger
Konkurrenz gibt es in ihr.**



**Somit kommst du für
bestimmte Keywords in den
Google-SERPs schneller nach
oben**

Vorteile von großen Nischen

MEHR KUNDEN = MEHR VERKÄUFE?



**man braucht sein Thema nicht
so extrem einzugrenzen!
--> vor allem gut, wenn man
kein Experte ist**



**Man kann seinen
Bestandskunden weitere
Produkte anbieten**



**Die vielen Mitbewerber
beweisen, dass die Nische gut
funktioniert und man darin
Geld verdienen kann**

Paint-spotting

MARKETING METHODE 1

Profitiere vom Ärger der Kunden bestehender Unternehmen und mach es besser! Hier geht es darum, eine detaillierte Fehleranalyse durchzuführen und ein optimiertes Geschäftsmodell anzubieten. Dabei sollte man das Know-how der entsprechenden Branche besitzen und sich nicht in unbekannte Gefilde stürzen.

Der beste aus einer “schlechten” Nische sein!

Copy Cat

MARKETING METHODE 2

Wie der Name schon sagt geht es bei dieser Strategie um die Kopie bereits bestehenden und erfolgreichen Idee. Die Strategie ist sehr umstritten und wird in der Szene häufig diskutiert, aber sie funktioniert. (Achtung! keine 1:1 Kopie!)

Content besser nachmachen ohne Aufwand!

**Nicht von anderen
stehlen!**



**Stehlen ist illegal und kann zu
Abmahnungen und Geldstrafen
führen!**



Blue Ocean

MARKETING METHODE 3

Bei dieser Strategie geht es darum, unberührte Nischen zu erschließen, auf denen es bisher wenig oder gar keine Konkurrenz gibt. Das muss nicht heißen, dass es sich um eine neue Gattung oder eine revolutionäre Idee handeln muss, sondern damit kann ebenso gut die Neudefinition einer bisherigen Nischen gemeint sein.

Nischen in unbekannte “Unternischen” abändern!

**WAS IST EINE
NISCHE?**

**WARUM DIE
WAHL ZÄHLT**

Relevanz der Wahl:



Relevanz der Wahl:

- **Langfristig Spaß**

Relevanz der Wahl:

- **Langfristig Spaß**
- **Wissensstand**

Relevanz der Wahl:

- **Langfristig Spaß**
- **Wissensstand**
- **unzyklisch**

Relevanz der Wahl:

- **Langfristig Spaß**
- **Wissensstand**
- **unzyklisch**
- **Aussterben**

Relevanz der Wahl:

- **Langfristig Spaß**
- **Wissensstand**
- **unzyklisch**
- **Aussterben**
- **Plattformabhängigkeit**

Relevanz der Wahl:

- **Langfristig Spaß**
- **Wissensstand**
- **unzyklisch**
- **Aussterben**
- **Plattformabhängigkeit**
- **Trends**

**WARUM DIE
WAHL ZÄHLT**

**WELCHE NISCHEN
LAUFEN GUT?**

Schnellebigkeit:



Schnellebigkeit:

- **schnellebiges Business**

Schnellebigkeit:

- **schnellebiges Business**
- **ständige Veränderung**

Schnellebigkeit:

- **schnellebiges Business**
- **ständige Veränderung**

--> daher auf Klassiker achten

Schnellebigkeit:

- **schnellebiges Business**
- **ständige Veränderung**

--> daher auf Klassiker achten

- **simpler Tipp: nicht mitreißen lassen**

Evergreen:



TOP

Evergreen:

- **"Nischen, die immer laufen."**

Evergreen:

- **"Nischen, die immer laufen."**
- **zu jeder Jahreszeit**

Evergreen:

- **"Nischen, die immer laufen."**
- **zu jeder Jahreszeit**
- **große Zielgruppe = viel Konkurrenz**

3 stärksten Nischen:



3 stärksten Nischen:

- **Geld verdienen**

3 stärksten Nischen:

- **Geld verdienen**

--> Online Marketing, Network Marketing, Finanzen, etc.

3 stärksten Nischen:

- **Geld verdienen**

--> Online Marketing, Network Marketing, Finanzen, etc.

- **Fitness & Gesundheit**

3 stärksten Nischen:

- **Geld verdienen**

--> Online Marketing, Network Marketing, Finanzen, etc.

- **Fitness & Gesundheit**

--> Abnehmen, gesunde Ernährung, Muskelaufbau, etc.

3 stärksten Nischen:

- **Geld verdienen**

--> **Online Marketing, Network Marketing, Finanzen, etc.**

- **Fitness & Gesundheit**

--> **Abnehmen, gesunde Ernährung, Muskelaufbau, etc.**

- **Flirt & Dating**

3 stärksten Nischen:

- **Geld verdienen**

--> **Online Marketing, Network Marketing, Finanzen, etc.**

- **Fitness & Gesundheit**

--> **Abnehmen, gesunde Ernährung, Muskelaufbau, etc.**

- **Flirt & Dating**

--> **Partnersuche, Beziehungstipps, etc.**

**WELCHE NISCHEN
LAUFEN GUT?**

VERGÜTUNGS- MODELLE



Pay per Sale

VERGÜTUNGSMODELL 1



Die Bezahlung geht nach Verkäufen.
Dabei bekommt der Affiliate nach Kauf
des Produktes eine vorweg festgelegte
(fixer €-Betrag oder %) Vergütung.
Problem dabei: Bei einer
Rückerstattung verfällt die Provision
oftmals.

Pay per Click

VERGÜTUNGSMODELL 2



Bezahlung nach Klick auf den Link. Die Qualität ist dabei nicht entscheidend. Da hier aber der eigentliche Vorteil des Affiliate-Marketings, nämlich die performanceoptimierte Vergütung, nicht stattfindet, gibt es diese Vergütung auch nicht so oft.

Pay per Lead

VERGÜTUNGSMODELL 3

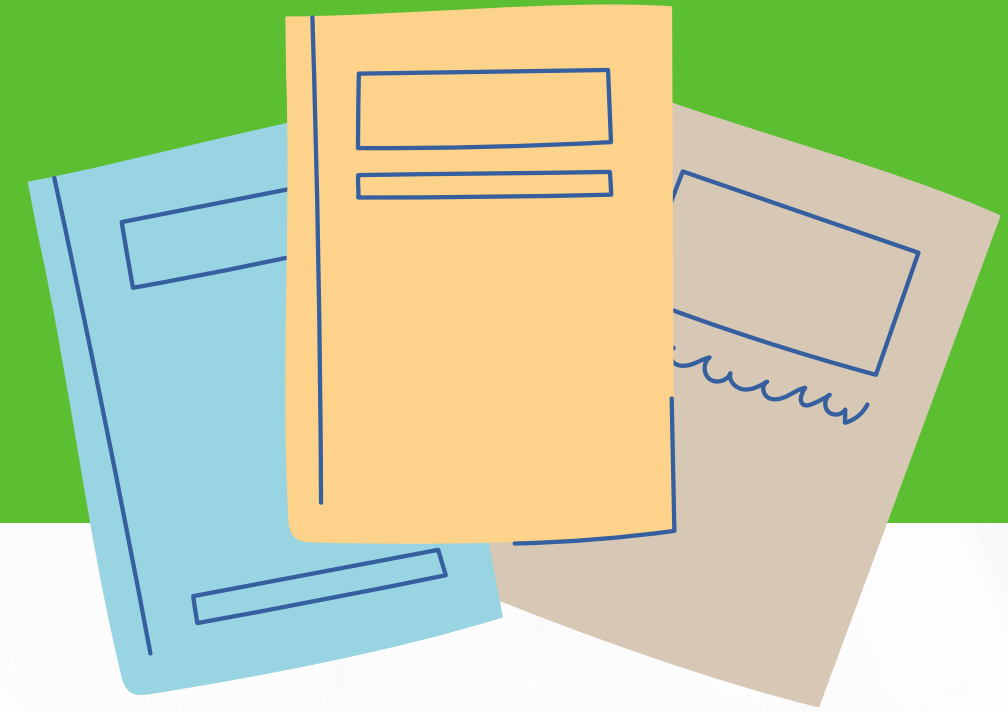


Ein Lead kann dabei vieles sein. Zum Beispiel das Eintragen in einen Newsletter, das Angeben von Daten oder das Erstellen von Accounts. Es geht also darum, dass eine bestimmte Handlung ausgeführt wird.

Lifetime Vergütung

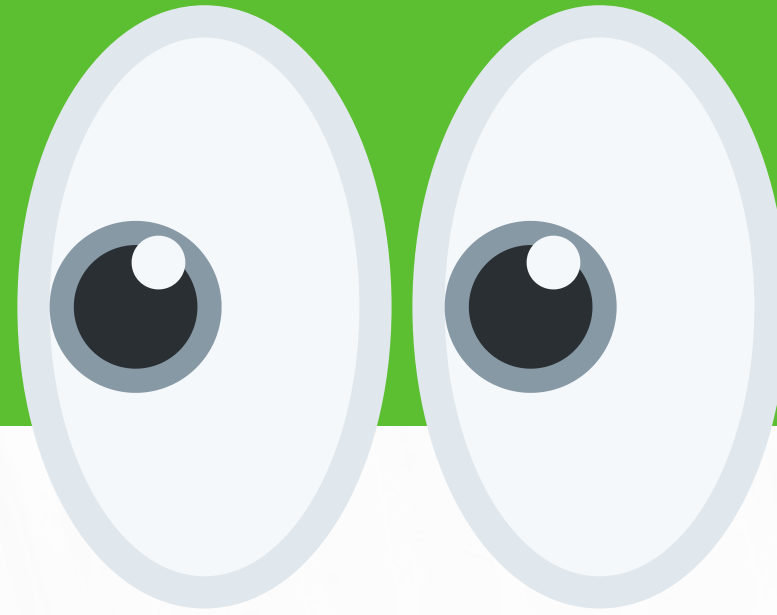
VERGÜTUNGSMODELL 4

Es handelt sich um ein Vergütungsmodell, bei welchem wiederholte Provisionen entstehen. Partner wird nicht nur beim ersten Kauf des Kunden vergütet, sondern auch automatisch bei jedem Folgeeinkauf, solange der Kunde aktiv ist (Abonnement).



Pay per View

VERGÜTUNGSMODELL 5



Einfache, seltene Art, die wie eine klassischen Bannerwerbung fungiert (vgl. Google Adsense). Man bekommt pro 1.000 Einblendungen eines Banners/ Videos einen Betrag X.

Pay per Install

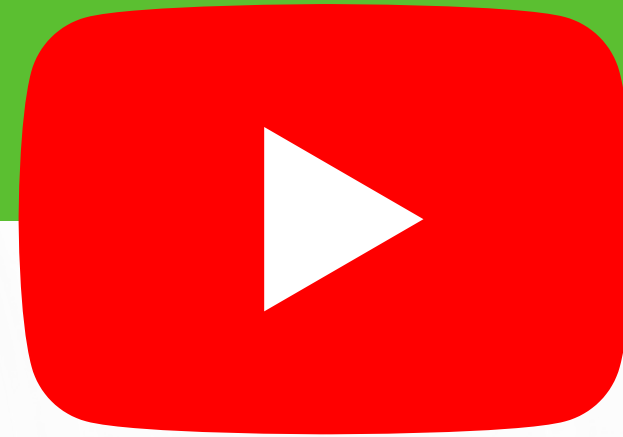
VERGÜTUNGSMODELL 6



Bei Pay per Install entsteht eine Provision, sobald der Kunde eine Software (z.B. Browser, App, etc.), die er erworben hat, auf dem Computer/Smartphone installiert. Oftmals bekommt man eine fixe €-Betrag Provision.

Cost per Mille

VERGÜTUNGSMODELL 7



Cost per Mille bezeichnet den Betrag, den man für 1.000 Klicks auf ein Werbemittel (Video, Banner) erhält. Vorzufinden ist dieses. Dabei ist der CPM (Tausend-Kontakt-Preis) relevant, der den Betrag pro 1.000 Klicks angibt und schwanken kann.

Wichtig:



Wichtig:

- **Modelle auch kombinierbar**

Wichtig:

- **Modelle auch kombinierbar**

**--> Provision einmalig bei Kauf, aber erst wenn
Aktion in App ausgeführt wird.**

Wichtig:

- **Modelle auch kombinierbar**

--> Provision einmalig bei Kauf, aber erst wenn Aktion in App ausgeführt wird.

--> Provision einmalig bei Download, aber erst wenn Summe X in der App ausgegeben wird.

VERGÜTUNGS- MODELLE





COOKIE- TRACKING

"Wie heißen Online-Cookies in Großbritannien?"

"Wie heißen Online-Cookies in Großbritannien?"

"Biscuits."



Grundlagen:



Grundlagen:

- **Textdateien, die deine Online Aktivität festhalten**

Grundlagen:

- **Textdateien, die deine Online Aktivität festhalten**
- **eignet sich für Werbetreibende, um spezifische Werbung schalten zu können**

Grundlagen:

- **Textdateien, die deine Online Aktivität festhalten**
- **eignet sich für Werbetreibende, um spezifische Werbung schalten zu können**
- **Haltedauer unterschiedlich lange**

Unterschiede:

Unterschiede:

- **First Cookie Wins**

Unterschiede:

- **First Cookie Wins**
- **Last Cookie Wins**

Unterschiede:

- **First Cookie Wins**
- **Last Cookie Wins**
- **Haltedauer: 1 Tag bis ewig**

Unterschiede:

- **First Cookie Wins**
- **Last Cookie Wins**
- **Haltedauer: 1 Tag bis ewig**
- **Kunde muss innerhalb dieser Zeit Kauf abschließen**

Unterschiede:

- **First Cookie Wins**
- **Last Cookie Wins**
- **Haltedauer: 1 Tag bis ewig**
- **Kunde muss innerhalb dieser Zeit Kauf abschließen**
- **Sonderprovision innerhalb der Zeit möglich**



COOKIE- TRACKING

BEZAHL- MÖGLICHKEIT

Einmalkauf

Der Kunde kauft das Produkt und du bekommst eine fixe, einmalige Provision in Form eines zuvor festgelegten €-Betrages oder %-Anteil.

Abonnement

Kunde zahlt regelmäßig Preis. Bei jeder Erneuerung bekommst du eine Provision gutgeschrieben.

Ratenzahlung

genauso wie ein Einmalkauf. Jedoch zahlt der Kunde aufgeteilt auf ein paar Mal. Deine Provision wird daher auch gestückelt bezahlt.

Testphase

Der Kunde nutzt eine erste Testphase. Wenn er nach Ende das Produkt behält bekommst du eine Provision.

Aktionsabhängig

Keine/ geringe Provision bei
Download, Konto-Erstellung. Ab dann
aber immer wenn vom Kunden eine
Aktion ausgeführt bekommst du eine
Provision.

BEZAHL- MÖGLICHKEIT



WEITERE IDEEEN

immowelt.de

100pp-Rank: 36.00

immowelt.de

- ✓ 90 Tage Cookie-Tracking
- ✓ SEA nicht erlaubt
- ✓ Produktdaten verfügbar

TOP 100

PARTNER-PROGRAMM

25,00 %
Pay per Sale

immo welt

Suchen

Anbieten

Finanzieren

Umziehen

Anmelden



Immobilien, Wohnungen, Häuser

Was?

Wohnung mieten

Wo?

Ort, PLZ oder Online-ID eingeben

Mietpreis

Wohnfläche

Zimmer

Suchen



Überall gesucht.

Nur hier gefunden.

0€

Private Vermieter inserieren kostenlos!

Anzeige aufgeben



Anbieten und Suchen
in Zeiten von Corona

Tipps lesen



100pp-Rank: 76.00

CrediMaxx®

- ✓ 99 Tage Cookie-Tracking
- ✓ SEA eingeschränkt erlaubt
- ✓ Produktdaten verfügbar

TOP 100

PARTNER-PROGRAMM

PREMIUM
PARTNERPROGRAMM

100partnerprogramme.de

1.600,00 €
Pay per Sale



Kredit ohne Schufa

Onlinekredite ▾

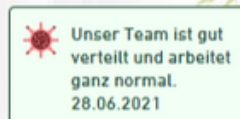
Erfolge

Login

Geldbedarf sofort prüfen

Dein Onlinekredit auch bei negativer Schufa

Wenn Vergleichsportale oder Hausbanken Dich aufgrund negativer SCHUFA oder Bonität ablehnen. Kreditvermittlung ganz ohne Zusatzverträge mit sozialer Verantwortung.



CHECK DEINE VERPFLICHTUNGEN

Unsere besten
Schnellauswahl Kredite

4.000 €

5.000 €

7.000 €

8.000 €

- ✓ Kredit ab 500€ bis 300.000€
- ✓ Keine Vorkosten oder Zusatzverträge
- ✓ Sofortentscheidung durch Kreditprofi

Wunschbetrag

€

Wunschrute

€

Kreditwunsch anfragen

Bei einem Nettodarlehen von 4.000€ und einer Lz. von 72 Monaten, erhalten 2/3 der Neukunden vorauss. einen eff. Zins p.a. von 7,9% oder günstiger (geb. Sollz. 6,45% p.a.)

Wichtig: Bitte stellen Sie in Ihrem eigenem Interesse keine weiteren Kreditanfragen, da es durch Mehrfachanfragen (auch bei anderen Anbietern) zu Irritationen kommen kann und dadurch Sperrfristen von den jeweils angefragten Banken verhängt werden können.



TÜV Kundenzufriedenheit: "sehr gut"



Echtzeitbearbeitung in 30 Minuten



Dein persönlicher Kreditprofi



ikea.com

100pp-Rank: 24.00



- ☒ 30 Tage Cookie-Tracking
- ☒ SEA nicht erlaubt
- ☒ Produktdaten verfügbar



7,00 %
Pay per Sale



Produkte

Räume

Q Wonach suchst du?



Hej bei IKEA Österreich

Midsommar Angebote bei IKEA

Ideen für dein Ferienappartement





Dirk Kreuter

100pp-Rank: 52.00



- ✓ 180 Tage Cookie-Tracking
- ✓ SEA eingeschränkt erlaubt
- ✓ Produktdaten verfügbar



80,00 %
Pay per Sale



DIRK KREUTERS BONUSSHOP

Aufgrund der aktuellen COVID-19 Krise kannst du dir hier alle meine Online-Produkte sichern, damit du deine Zeit zu Hause effektiv nutzt und deine Hürden schnellst möglichst überwindest.



BESTSELLER

ERFOLG

UNTERNEHMERTUM

EVENT-AUFZEICHNUNGEN

KUNDENGewinnung & Vertrieb

ONLINE MARKETING

SPECIAL - ANGEBOTE

BRAND-NEU

KRISEN-MASTERPLAN



- Totalverluste vermeiden
- Wachstumspotenziale maximal ausschöpfen
- Werde zum Ruhepol für deine Kunden, Mitarbeiter und Partner

Verwandle die COVID-19-Krise in sofort sichtbares Wachstum und stelle dein Unternehmen mit meinem erwiesenen 6-Schritte-Prozess auch zukünftig krisensicher auf...

499 €

Hier klicken und mehr erfahren!



- ☒ Session-Cookie-Tracking
- ☒ SEA nicht erlaubt
- ☒ Keine Produktdaten verfügbar



10,00 €
Pay per Sale

Booking.com

EUR

Ihre Unterkunft anmelden

Registrieren

Anmelden

Aufenthalte

Flüge

Flug + Hotel

Mietwagen

Attraktionen

Flughafentaxis

Unterstützung zum Coronavirus (COVID-19)

Finden Sie Angebote für Hotels, Ferienhäuser und vieles mehr ...

Von gemütlichen Landhäusern bis zu stylischen Apartments

Wohin reisen Sie?

Anreise — Abreise

2 Erwachsene · 0 Kinder · 1 Zimmer

Suche

☐ Ich reise geschäftlich

Erleben Sie mehr von der Welt mit Booking.com und Amazon Prime

Mehr erfahren

Exklusiv für Amazon Prime-Mitglieder in Deutschland und Österreich.

Nach Unterkunftsart suchen

Hotels

784.024 Hotels

Ferienwohnungen

784.979 Ferienwohnungen

Resorts

17.425 Resorts

Villen

384.758 Villen

Chalets

30.725 Chalets



lidl.de

100pp-Rank: 48.00

- ☒ 30 Tage Cookie-Tracking
- ☒ SEA nicht erlaubt
- ☒ Produktdaten verfügbar



20,00 %
Pay per Sale

Lidl.de - Lidl lohnt sich.

Unternehmen Verantwortung Service & Hilfe Immobilien Karriere Newsroom



Suchbegriff / Artikelnr. eingeben **LOS**

Lidl Insider Prospekte Meine Filiale Mein Konto Merklste Warenkorb

Onlineshop Filial-Angebote Lidl Plus Lidl Inspiration Reisen Weine Fotos Rezepte Connect Partnervorteile

Aktuelle Angebote Lidl Marken Baumarkt Möbel & Einrichtung Haushalt & Küche Hobby & Freizeit Kinderwelt Mode Sport Multimedia & Technik Smart Hon >

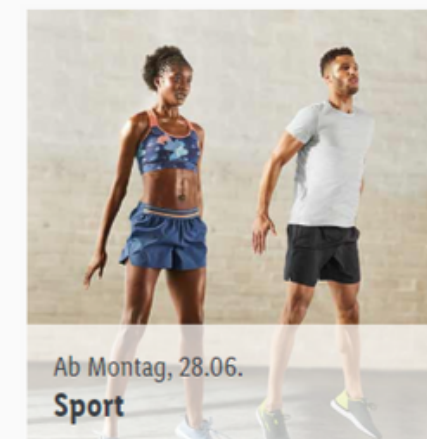
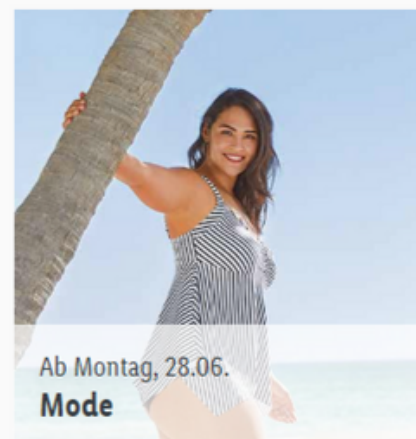
Jetzt bequem und schnell die Aktionsangebote im Onlineshop bestellen! [Hier klicken](#)

Wichtige Kundeninformation. Der Schweizer Hersteller HACO AG informiert über einen Warenrückruf. [Mehr Informationen](#)

Angebote diese Woche

Angebote nächste Woche

Angebote exklusiv Online





FIRST CLASS & MORE

first-class-and-more.de

100pp-Rank: 20.00



- ✓ 30 Tage Cookie-Tracking
- ✓ SEA nicht erlaubt
- ✓ Keine Produktdaten verfügbar

20,00 %
Pay per Sale



FIRST CLASS & MORE
ALEXANDER KOENIG

TOP DEALS | PUBLIKATIONEN | ÜBER UNS | MITGLIEDSCHAFTEN | HOTELS | DESTINATIONEN | SEMINARE | KONTAKT | LOGIN



**In Business, First Class und Luxushotels bis zu 70% sparen -
Wir machen Luxusreisen dank Insider-Wissen erschwinglich**



Mit über 435.000 Facebook Fans ist First Class & More das führende deutschsprachige Infoportal für Luxusreisen zu Insider-Preisen und die optimale Ausnutzung von Meilen- und Hotelprogrammen.

BLOG HIGHLIGHTS

FLUGSUCHE AB D, AT, CH
FLUGDISTANZRECHNER

TOP DEALS

günstige Produkte:

günstige Produkte:

- **Kauf-Hemmschwelle niedriger (höhere Conversionrate)**

günstige Produkte:

- **Kauf-Hemmschwelle niedriger (höhere Conversionrate)**

--> muss aber auch mehr Sales machen

günstige Produkte:

- **Kauf-Hemmschwelle niedriger (höhere Conversionrate)**

--> muss aber auch mehr Sales machen

- **Einstieg fällt leichter, weil man eher an Sales kommt**

günstige Produkte:

- **Kauf-Hemmschwelle niedriger (höhere Conversionrate)**

--> muss aber auch mehr Sales machen

- **Einstieg fällt leichter, weil man eher an Sales kommt**

--> Konkurrenz hoch

günstige Produkte:

- **Kauf-Hemmschwelle niedriger (höhere Conversionrate)**

--> muss aber auch mehr Sales machen

- **Einstieg fällt leichter, weil man eher an Sales kommt**

--> Konkurrenz hoch

- **bekommt einfacher als Testmuster**

teure Produkte:

teure Produkte:

- **Provisionen oft hoch**

teure Produkte:

- **Provisionen oft hoch**
- > daher auch weniger Sales**

teure Produkte:

- **Provisionen oft hoch**

--> daher auch weniger Sales

- **Man kann auch in einer kleinen Nische erfolgreich sein**

teure Produkte:

- **Provisionen oft hoch**

--> daher auch weniger Sales

- **Man kann auch in einer kleinen Nische erfolgreich sein**

--> muss/ kann nicht auf Masse gehen

teure Produkte:

- **Provisionen oft hoch**

--> daher auch weniger Sales

- **Man kann auch in einer kleinen Nische erfolgreich sein**

--> muss/ kann nicht auf Masse gehen

--> braucht nicht viel Traffic

teure Produkte:

- **Provisionen oft hoch**

--> daher auch weniger Sales

- **Man kann auch in einer kleinen Nische erfolgreich sein**

--> muss/ kann nicht auf Masse gehen

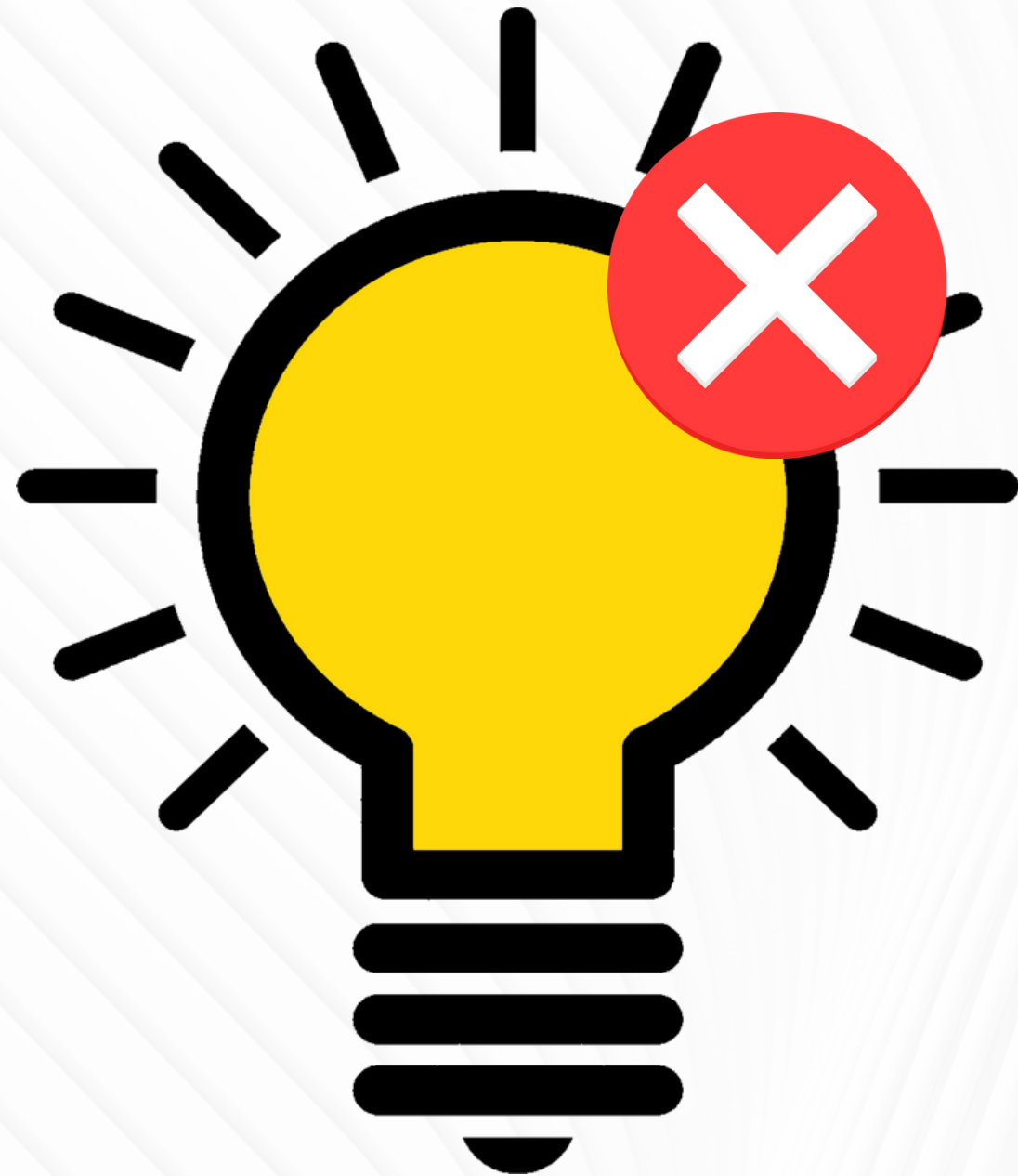
--> braucht nicht viel Traffic

- **oft in geringeren Stornoquoten zeigt**

**WEITERE
IDEEEN**

**LEADS
UMWANDELN**

Warum klappt es nicht?



Warum klappt es nicht?

- **Weg zum Einkauf ist nicht klar**

Warum klappt es nicht?

- **Weg zum Einkauf ist nicht klar**
- **Landing-Page nicht schön**

Warum klappt es nicht?

- **Weg zum Einkauf ist nicht klar**
- **Landing-Page nicht schön**
- **keinen guten/ zu wenig Content**

Warum klappt es nicht?

- **Weg zum Einkauf ist nicht klar**
- **Landing-Page nicht schön**
- **keinen guten/ zu wenig Content**
- **falsche Plattform für Zielgruppe**

Warum klappt es nicht?

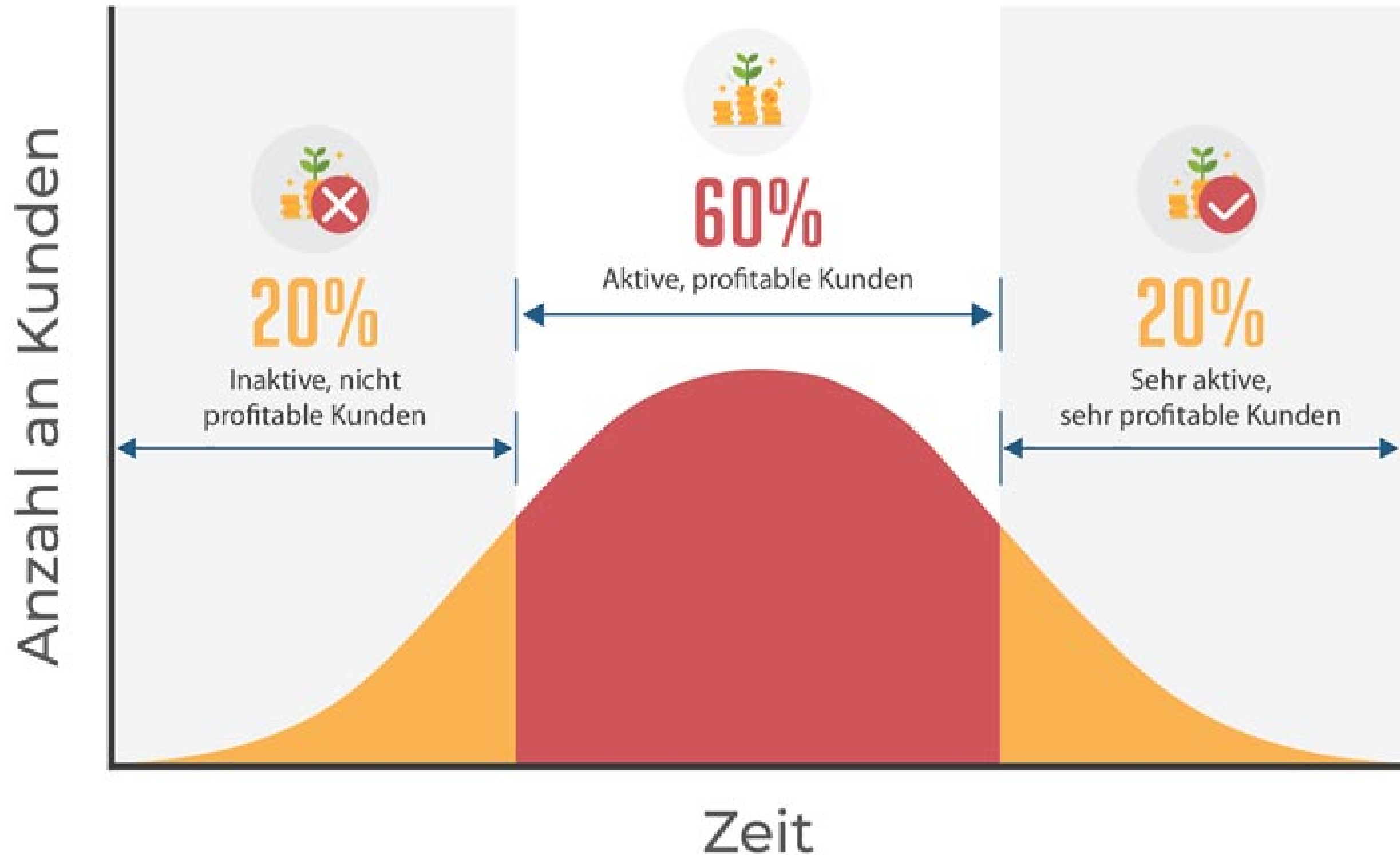
- **Weg zum Einkauf ist nicht klar**
- **Landing-Page nicht schön**
- **keinen guten/ zu wenig Content**
- **falsche Plattform für Zielgruppe**
- **Konkurrenz zu groß**

**LEADS
UMWANDELN**

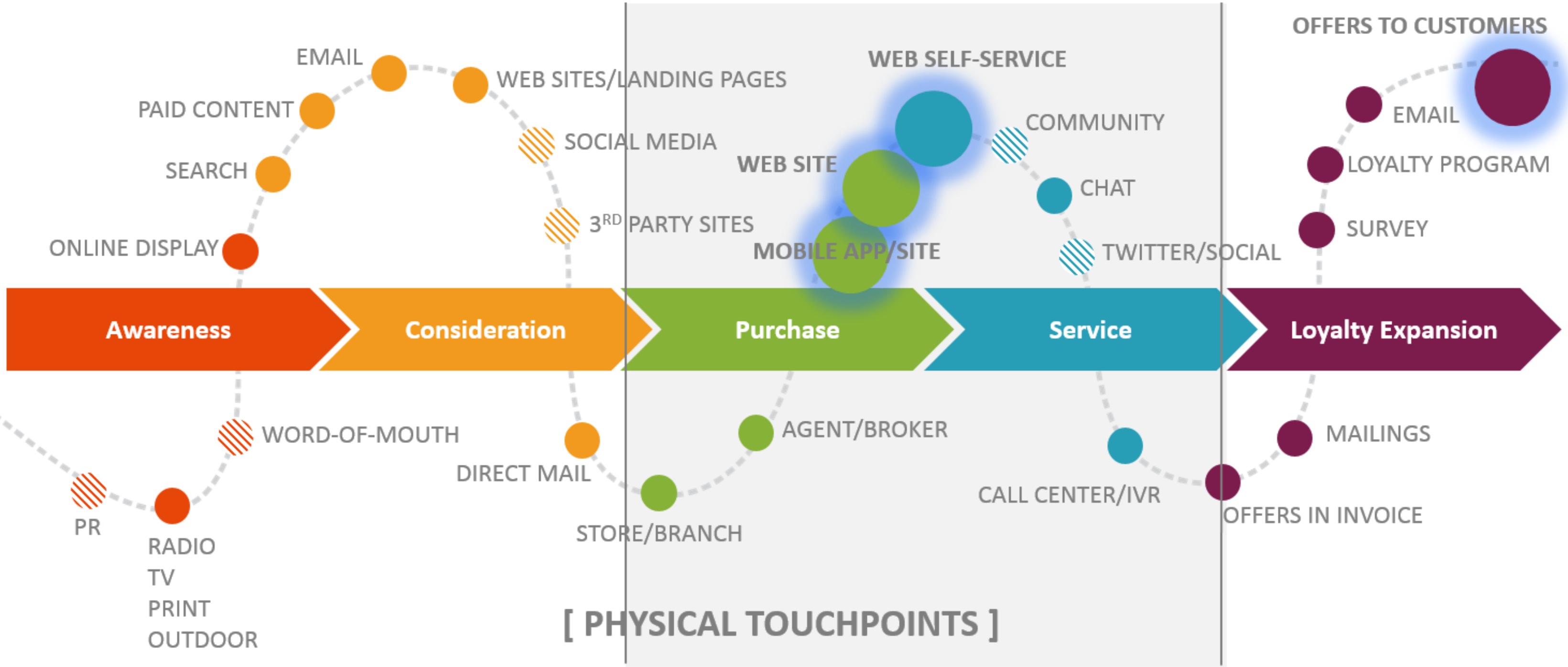
CUSTOMER LIFE- TIME VALUE



Kundengesamtwert (Customer Lifetime Value)



[DIGITAL TOUCHPOINTS]



Customer Lifetime Value:

Customer Lifetime Value:

- **Kennzahl aus der Betriebswirtschaft**

Customer Lifetime Value:

- **Kennzahl aus der Betriebswirtschaft**
- **Kundengesamtwert**

Customer Lifetime Value:

- **Kennzahl aus der Betriebswirtschaft**
- **Kundengesamtwert**
- **Einfache Berechnung**

Customer Lifetime Value:

- **Kennzahl aus der Betriebswirtschaft**
- **Kundengesamtwert**
- **Einfache Berechnung**
- **klassische Berechnung**

Customer Lifetime Value:

- **Kennzahl aus der Betriebswirtschaft**
- **Kundengesamtwert**
- **Einfache Berechnung**
- **klassische Berechnung**
- **Standard Berechnung**

Berechnung:

Berechnung:

$(\text{Kundenlebenszeit (t)} * \text{Kundenumsatz (s)} * \text{Deckungsbeitrag (p)}) - \text{Kundenaquisitions-} / \text{pflegekosten (k)}$

Beispiel:

Beispiel:

3 Jahre * 50€ * 20% – (5€)

Beispiel:

3 Jahre * 50€ * 20% – (5€)

--> Kundewert von 25€

CUSTOMER LIFE- TIME VALUE



KUNDENNUTZEN DREIECK

IHR UNTERNEHMEN

Preis/Leistungs-Angebot

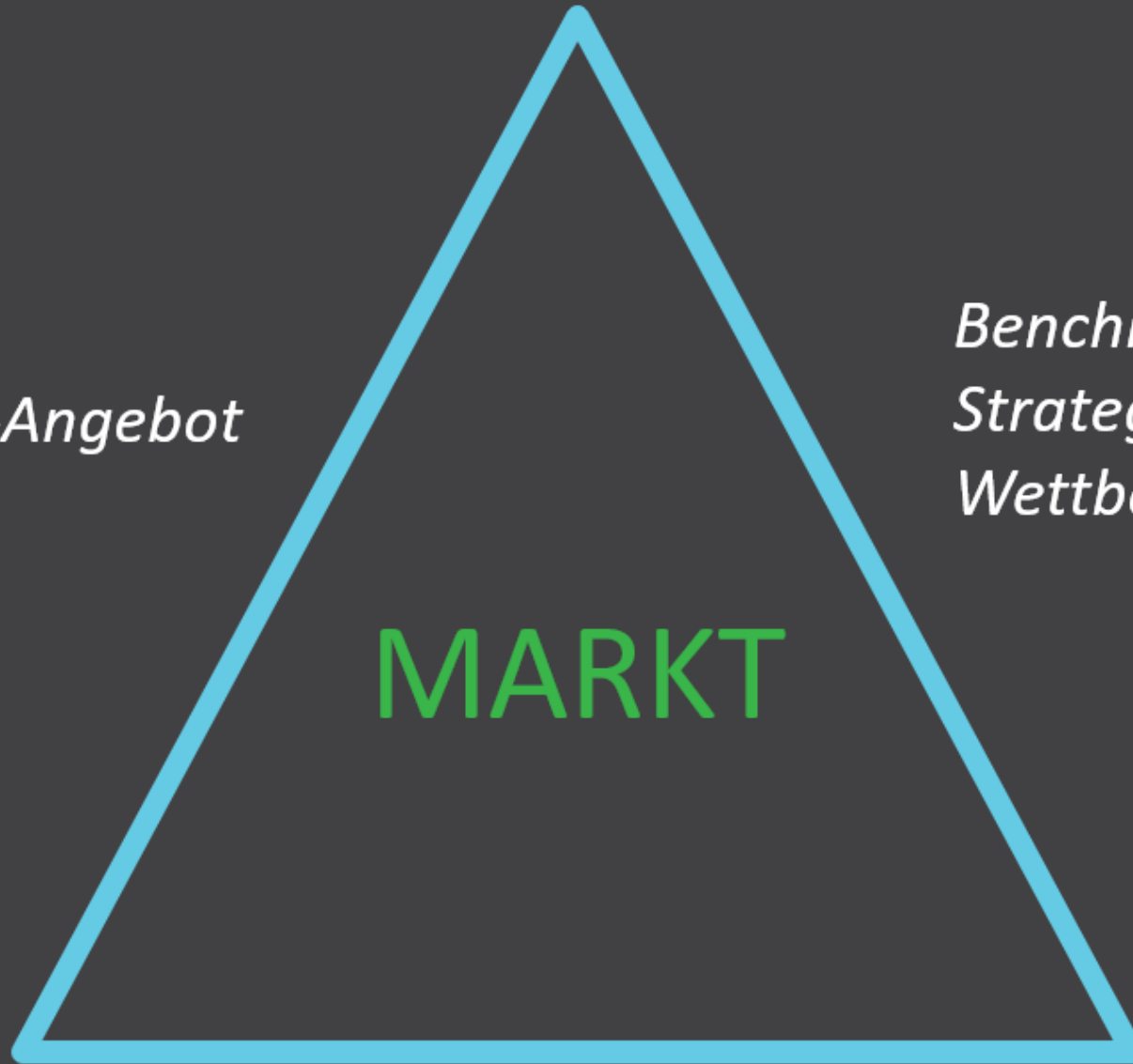
*Benchmarking,
Strategische
Wettbewerbsvorteile*

MARKT

KUNDE

Preis/Leistungs-Angebot

KONKURRENZ



KUNDENNUTZEN DREIECK

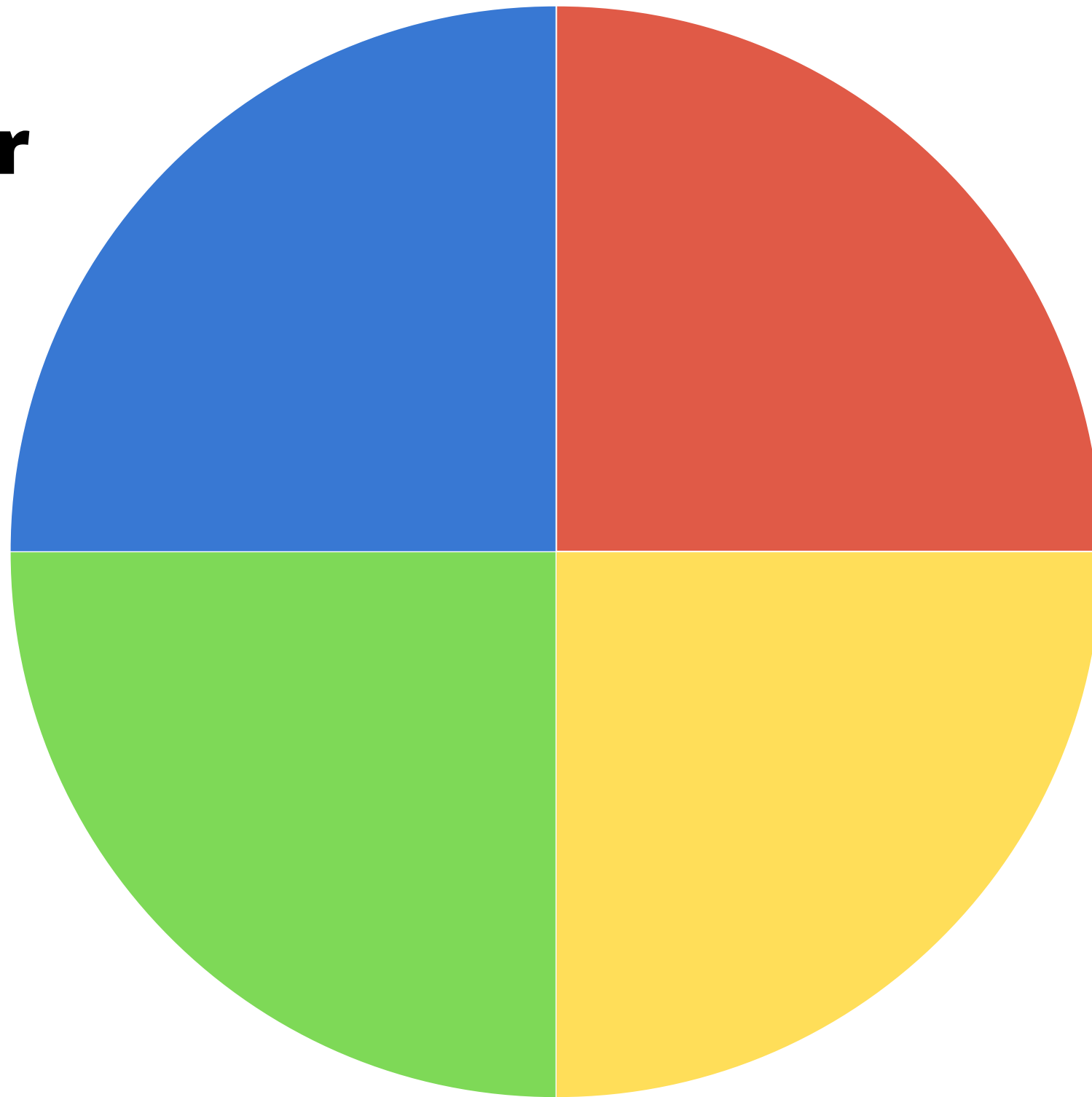
4 KÄUFER- TYPEN

**Rationaler
Denker**

**Dominanten
Macher**

**Stetiger
Zögerer**

**Begeisterung
Kreativer**



4 KÄUFER- TYPEN

**DENKE WIE EIN
KUNDE**

Grundlegendes:

Grundlegendes:

- **Wenn du ein Produkt kaufst, warum tust du es?**

Grundlegendes:

- **Wenn du ein Produkt kaufst, warum tust du es?**
- **Warum wählst du eine bestimmte Marke?**

Grundlegendes:

- **Wenn du ein Produkt kaufst, warum tust du es?**
- **Warum wählst du eine bestimmte Marke?**
- **Wie will man sich nach dem Kauf fühlen?**

Grundlegendes:

- **Wenn du ein Produkt kaufst, warum tust du es?**
- **Warum wählst du eine bestimmte Marke?**
- **Wie will man sich nach dem Kauf fühlen?**

<< Deine Marke muss dieses Gefühl mit jedem Produkt widerspiegeln >>

**DENKE WIE EIN
KUNDE**

**PROBLEME
LÖSEN**

Fragen:



Fragen:

- **Welche Probleme haben Kunden?**

Fragen:

- **Welche Probleme haben Kunden?**
- **Welche Erwartungen haben sie?**

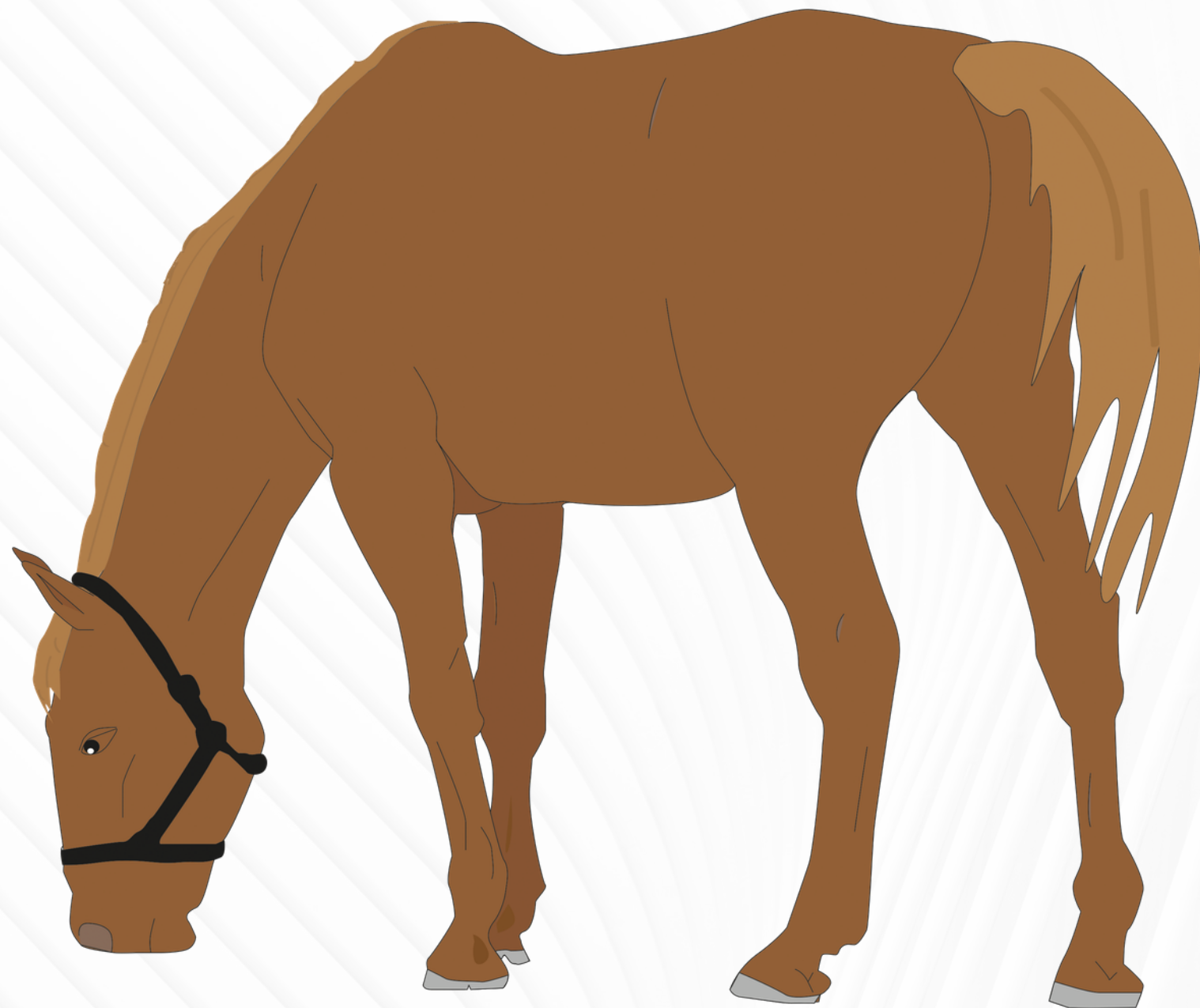
Fragen:

- **Welche Probleme haben Kunden?**
- **Welche Erwartungen haben sie?**
- **Was hat NICHT funktioniert?**

Fragen:

- **Welche Probleme haben Kunden?**
- **Welche Erwartungen haben sie?**
- **Was hat NICHT funktioniert?**
- **Wo gibt es wenig Konkurrenz?**

Probleme-Beispiel:



Probleme-Beispiel:

- **richtig Pferdereiten**

Probleme-Beispiel:

- **richtig Pferdereiten**
- **guten Sattel finden**

Probleme-Beispiel:

- **richtig Pferdereiten**
- **guten Sattel finden**
- **Pferde pflegen**

Probleme-Beispiel:

- **richtig Pferdereiten**
- **guten Sattel finden**
- **Pferde pflegen**
- **Pferde richtig füttern**

Probleme-Beispiel:

- **richtig Pferdereiten**
- **guten Sattel finden**
- **Pferde pflegen**
- **Pferde richtig füttern**
- **Pferde züchten**

Probleme lösen:



Probleme lösen:

- **Online-Recherche (Foren, ...)**

Probleme lösen:

- **Online-Recherche (Foren, ...)**
- **Umfragen**

Probleme lösen:

- **Online-Recherche (Foren, ...)**
- **Umfragen**
- **Straßen-Befragungen**

Probleme lösen:

- **Online-Recherche (Foren, ...)**
- **Umfragen**
- **Straßen-Befragungen**
- **Bibliotheken**



PROBLEME LÖSEN

**WAS IST
INSTAGRAM?**

Fakten:

Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**

Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **Fotos, Videos, Shops, Nachrichten**

Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **Fotos, Videos, Shops, Nachrichten**
- **2010 gegründet (USA)**

Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **Fotos, Videos, Shops, Nachrichten**
- **2010 gegründet (USA)**
- **Smartphones, Tablets, PC**

Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **Fotos, Videos, Shops, Nachrichten**
- **2010 gegründet (USA)**
- **Smartphones, Tablets, PC**
- **kostenlos**

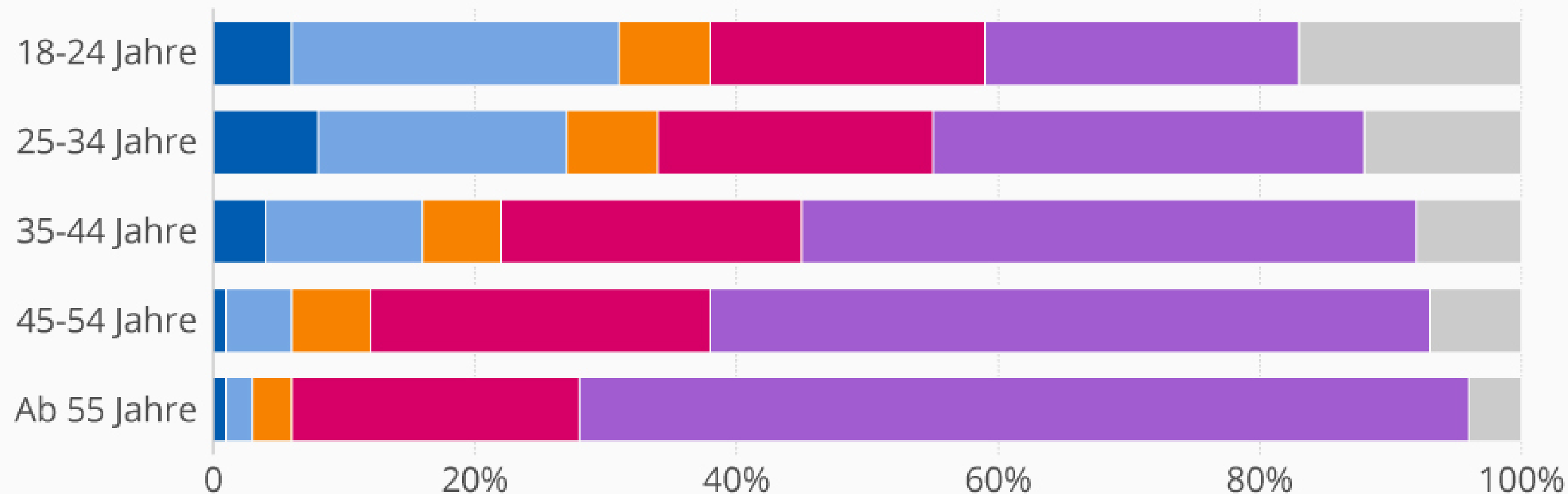
Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **Fotos, Videos, Shops, Nachrichten**
- **2010 gegründet (USA)**
- **Smartphones, Tablets, PC**
- **kostenlos**
- **gehört Facebook**

Wer nutzt Instagram Stories?

Haben Sie schon einmal eine Instagram Story gepostet?

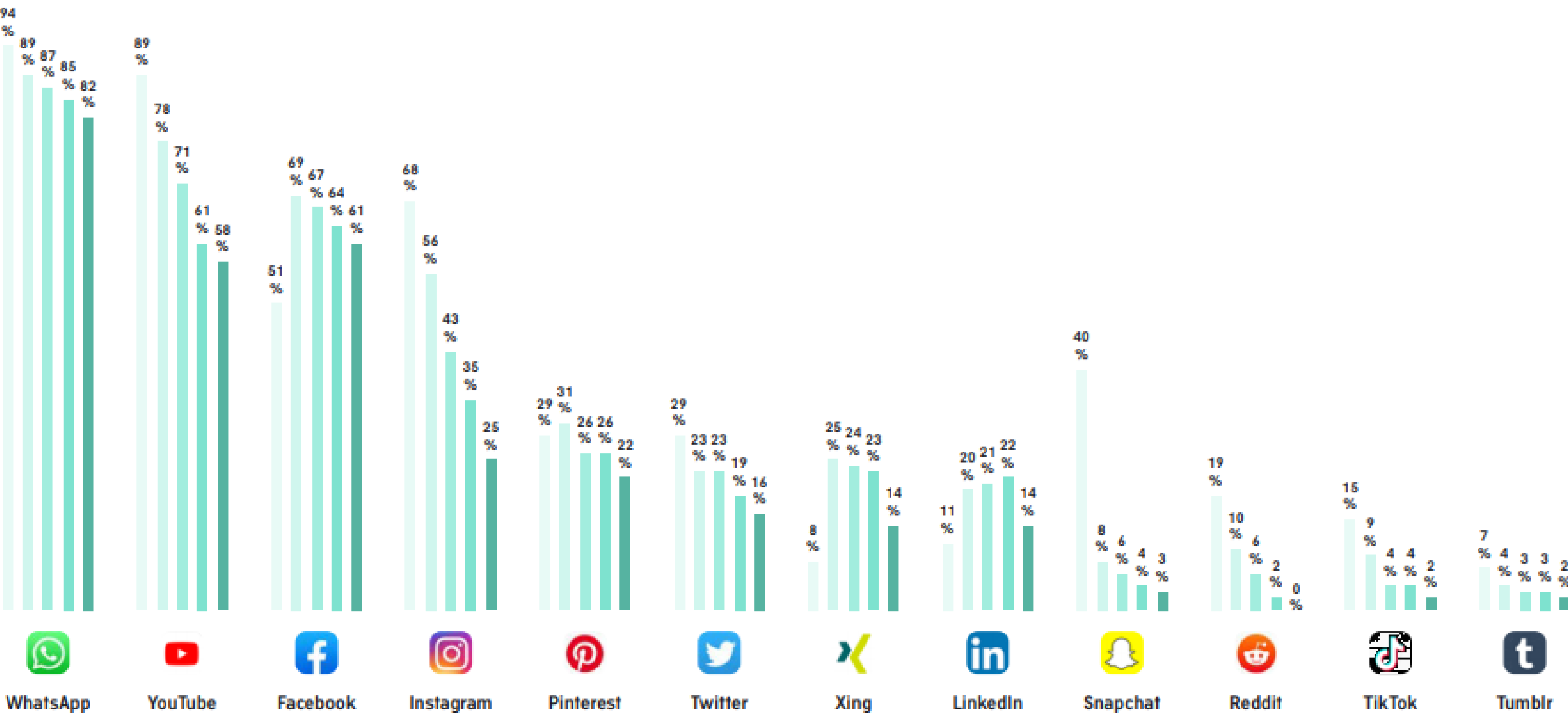
- Ja, regelmäßig
- Ja, hin und wieder
- Nein, noch nie gemacht, habe es aber vor
- Nein, noch nie gemacht und habe es auch nicht vor
- Nein, ich habe kein Instagram Profil
- Weiß nicht/Keine Angabe



Facebook is only used by half of the 15-25-year-olds in Germany

[How many Germans use the following social media?]

- 15-25
- 26-35
- 36-45
- 46-55
- 56+





Instagram hat

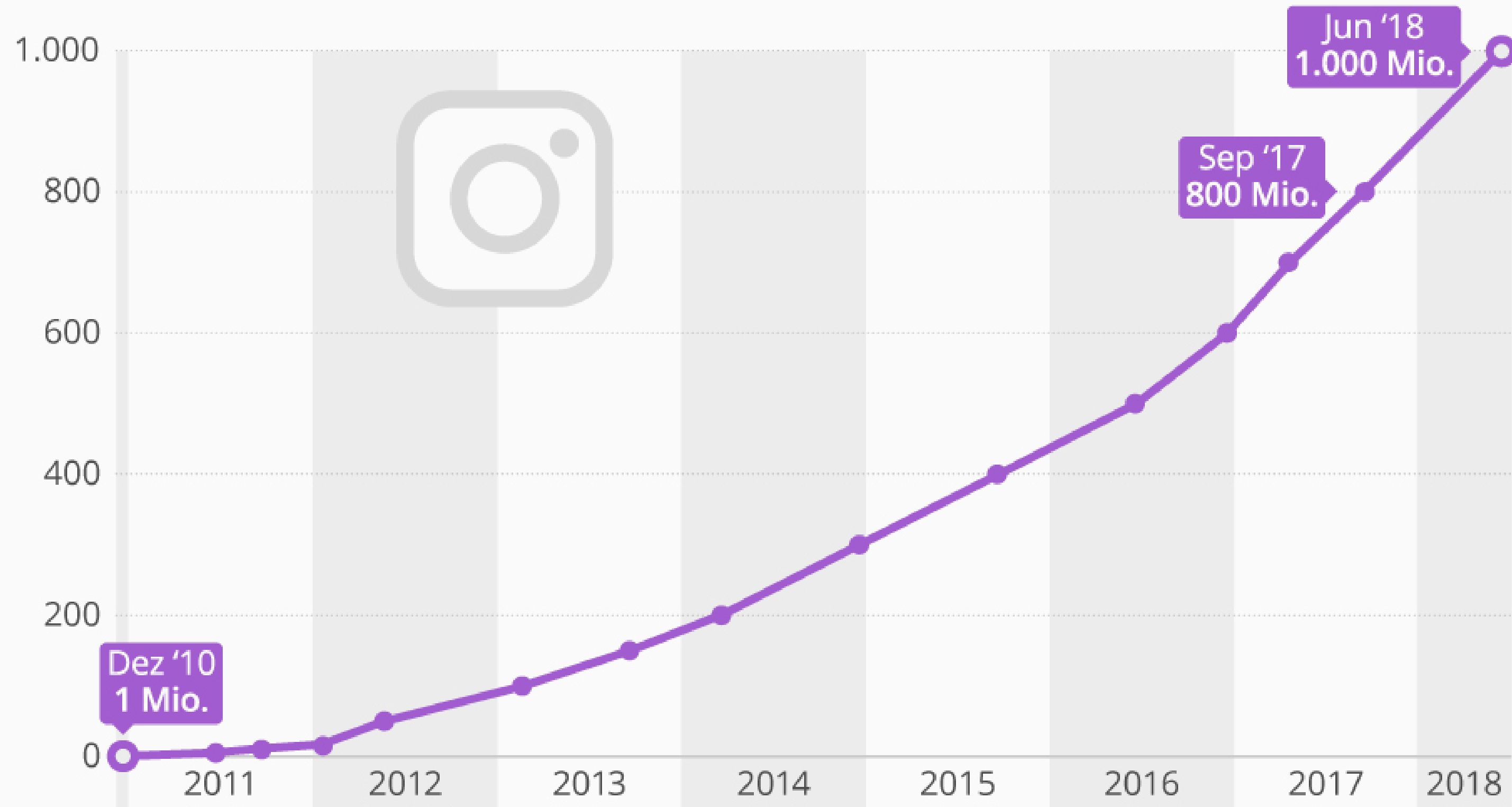
1 MILLIARDE

monatlich aktive Benutzer. Mehr als 500 Millionen von ihnen nutzen die Plattform täglich.

(Statista, 2018)

Instagram hat nun 1 Milliarde Nutzer

Anzahl der monatlich aktiven Nutzer von Instagram (in Mio.)



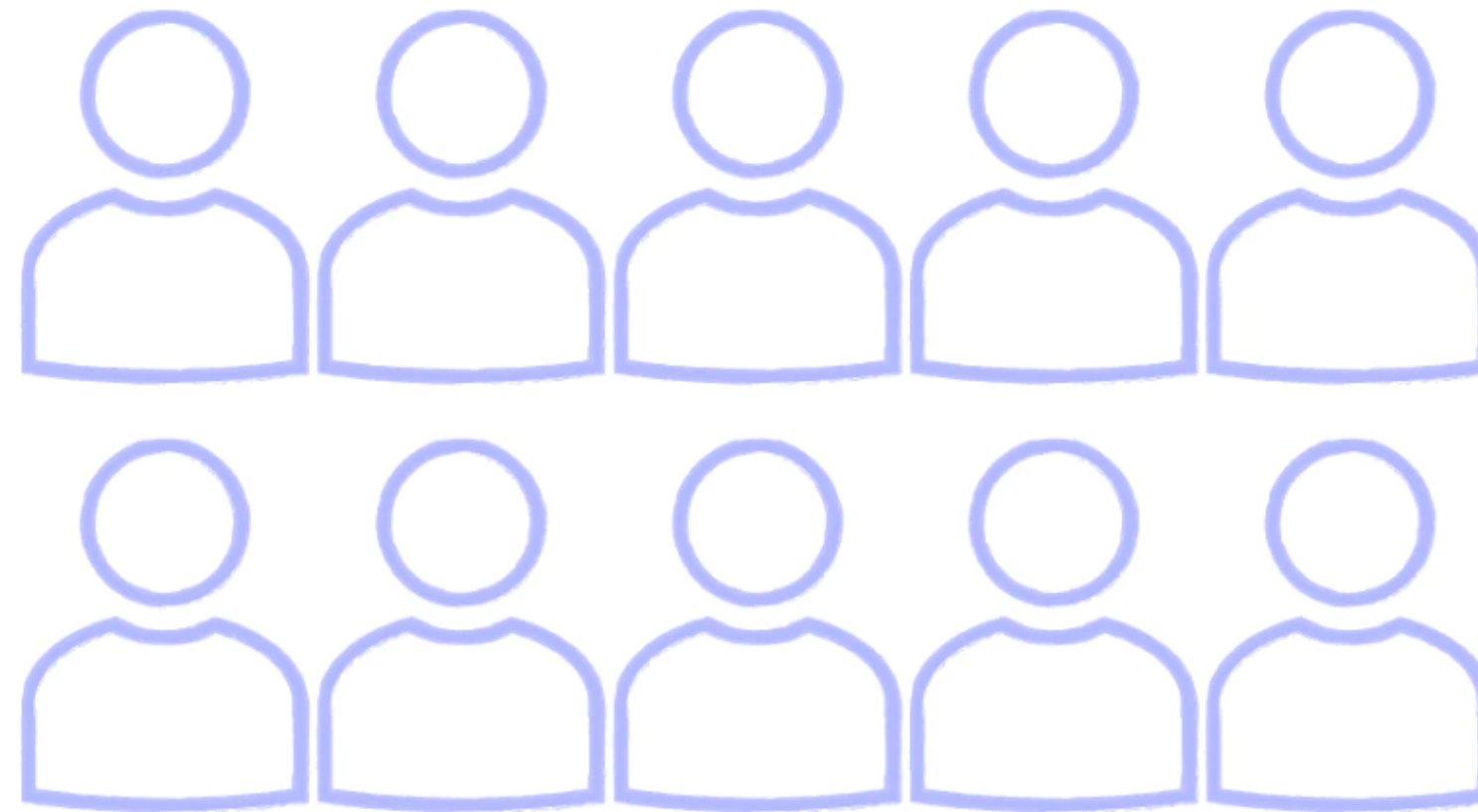
Junge Erwachsene lieben Instagram

Bei einer Milliarde
Nutzern der App sind

71%

von ihnen unter 35
Jahre alt.

(Statista, 2019)



Unternehmen setzen auf Instagram



Geschätzte

71%

aller US-amerikanischen
Unternehmen nutzt Instagram.

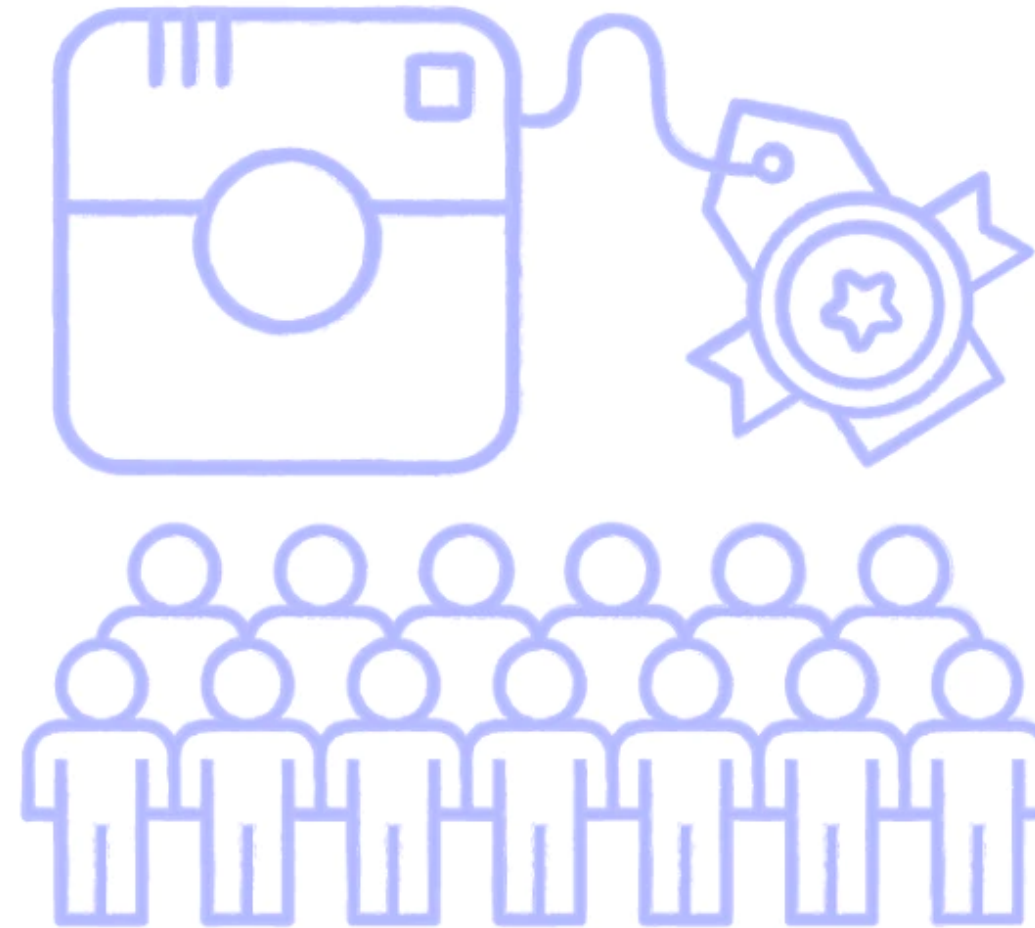
(Emarsys, 2018)

Instagrammer folgen Marken

50%

aller Instagrammer folgen
mindestens einem Unternehmen.

(Mention, 2018)



**WAS IST
INSTAGRAM?**

VORTEILE VON INSTAGRAM

OPTIONEN

- > große Auswahl
- > Abstimmungen, Umfragen, Stories

PROFIL

- persönliches Profil
- > komplett individuell gestaltbar

REICHWEITE

- > schneller Aufbau möglich
- > hohes Engagement



NAME

- > Keywords in Namen essentiell
- > MUSS Namen an Nischen anpassen

MARKETING

- > nur ein Link im Profil (mit einem Trick mehrere)
- > SWIP UP erst ab 10k Follower

ZEITAUFWAND

- > Analysieren
- > Posten (1- 3x täglich) = Kurzlebigkeit



VORTEILE VON INSTAGRAM

PINTEREST MARKETING

Pinterest ist ein amerikanischer Bild-Sharing- und Social-Media-Dienst, der das Speichern und Entdecken von Informationen im Internet mithilfe von Bildern und in kleinerem Maßstab animierte GIFs und Videos in Form von Pinnwänden ermöglicht.



Grundlegendes:



Grundlegendes:

- **2009 gegründet**



Grundlegendes:

- **2009 gegründet**
- **2 Mrd. Suchanfragen pro Monat**



Grundlegendes:

- **2009 gegründet**
- **2 Mrd. Suchanfragen pro Monat**
- **4 Mio. tägliche gespeicherte Inhalte in DE**



Grundlegendes:

- **2009 gegründet**
- **2 Mrd. Suchanfragen pro Monat**
- **4 Mio. tägliche gespeicherte Inhalte in DE**
- **77% Nutzer haben Marke entdeckt**



Grundlegendes:

- **2009 gegründet**
- **2 Mrd. Suchanfragen pro Monat**
- **4 Mio. tägliche gespeicherte Inhalte in DE**
- **77% Nutzer haben Marke entdeckt**
- **Videoaufrufe Y2Y +200%**



Grundlegendes:

- **2009 gegründet**
- **2 Mrd. Suchanfragen pro Monat**
- **4 Mio. tägliche gespeicherte Inhalte in DE**
- **77% Nutzer haben Marke entdeckt**
- **Videoaufrufe Y2Y +200%**
- **74% Nutzer Mobil (Handy)**

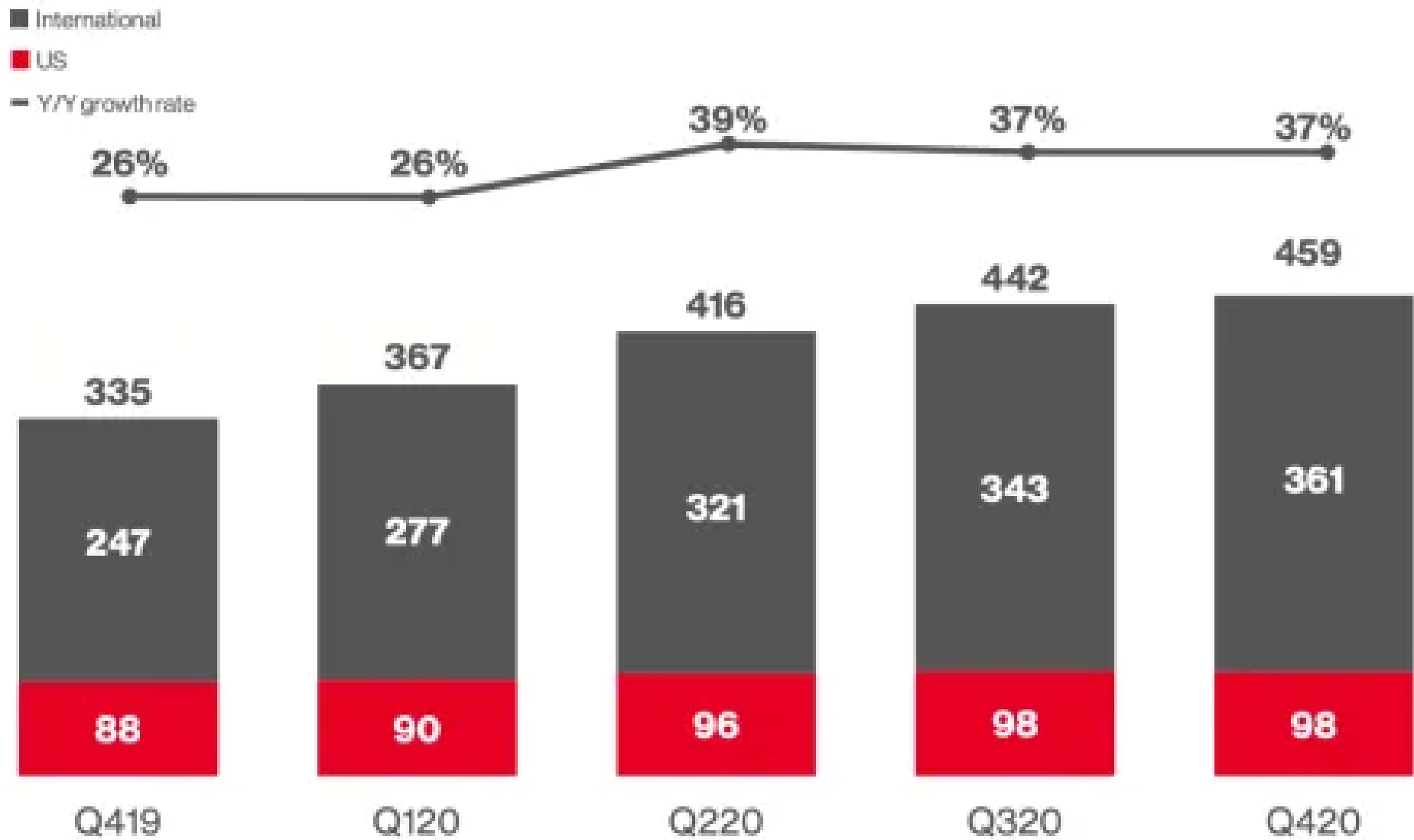


Grundlegendes:

- **2009 gegründet**
- **2 Mrd. Suchanfragen pro Monat**
- **4 Mio. tägliche gespeicherte Inhalte in DE**
- **77% Nutzer haben Marke entdeckt**
- **Videoaufrufe Y2Y +200%**
- **74% Nutzer Mobil (Handy)**
- **> 25% nutzen App für Kauf**

Monthly active users

(in millions)



Note: We define a monthly active user as an authenticated Pinterest user who visits our website, opens our mobile application or interacts with Pinterest through one of our browser or site extensions, such as the Save button, at least once during the 30-day period ending on the date of measurement. We present MAUs based on the number of MAUs measured on the last day of the current period. US and International may not sum to Global due to rounding.
© 2021 Pinterest. All rights reserved.

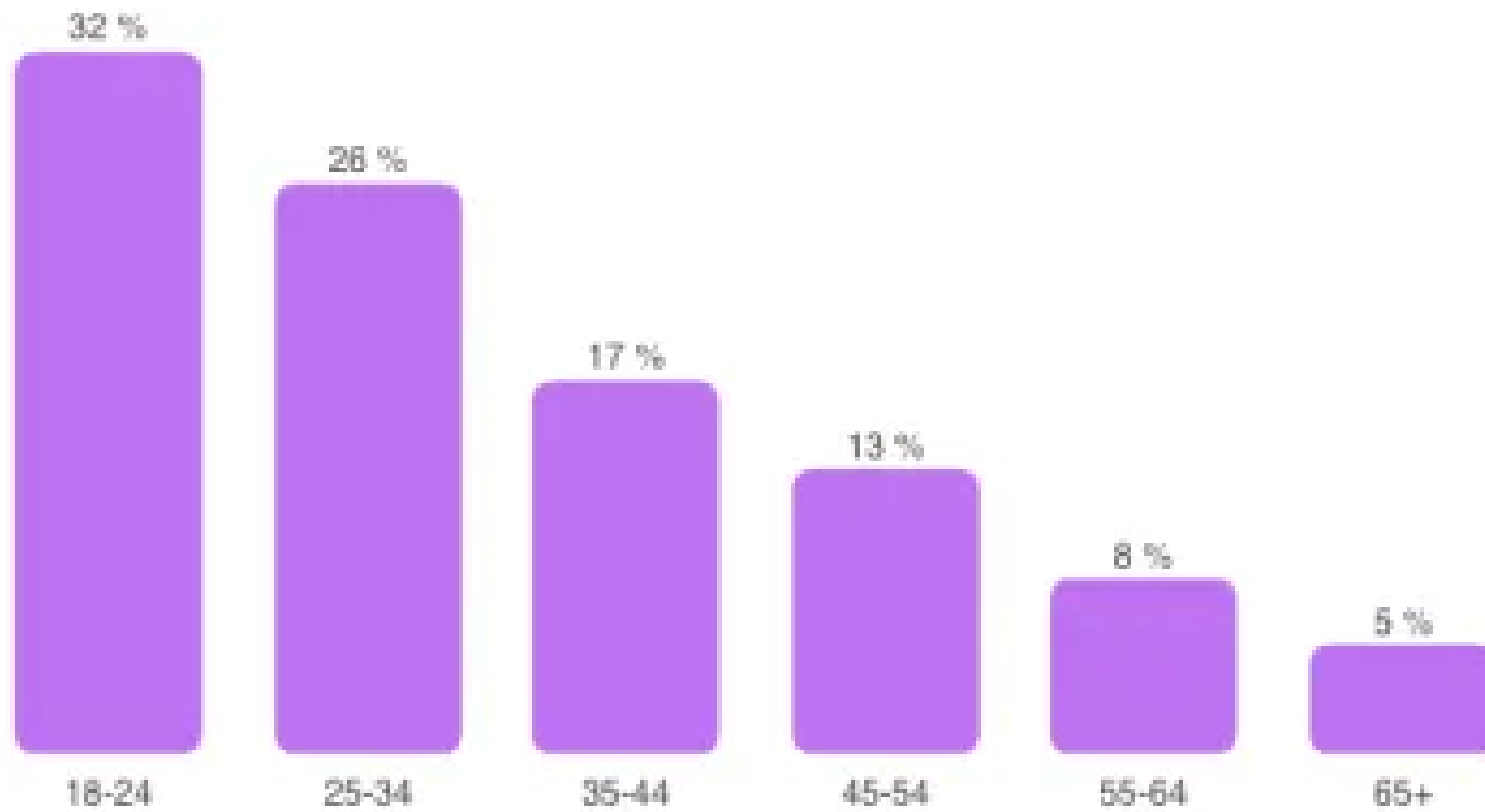
+37%
Global Y/Y

+46%
International Y/Y

+11%
US Y/Y

Alter

Die Altersverteilung deiner Zielgruppe 



Geschlecht

Die Geschlechtsverteilung deiner Zielgruppe ⓘ



Die neuen Nutzer

Zielgruppenwachstum²
Gen Z im
Jahresvergleich

↑50 %

Zielgruppenwachstum
Männer im
Jahresvergleich

↑48 %

Zielgruppenwachstum
Millennials im
Jahresvergleich

↑36 %

Wonach sie suchen

Soziale Themen,
Zukunftsplanung,
Beauty-Inspiration,
Kleidungsideoen

Wonach sie suchen

Persönliche Verbesserung,
Einrichtungsideen, kreative
Inspiration

Wonach sie suchen

Kompetenzen und Fähigkeiten,
familienfreundliche Ideen,
Tipps zur Anpassung an die
neue Normalität

Beispiel-Suchanfragen³

80x

häufiger
„Cottagecore-Stil“

Beispiel-Suchanfragen

7x

häufiger
„Stauraum in der Küche“

Beispiel-Suchanfragen

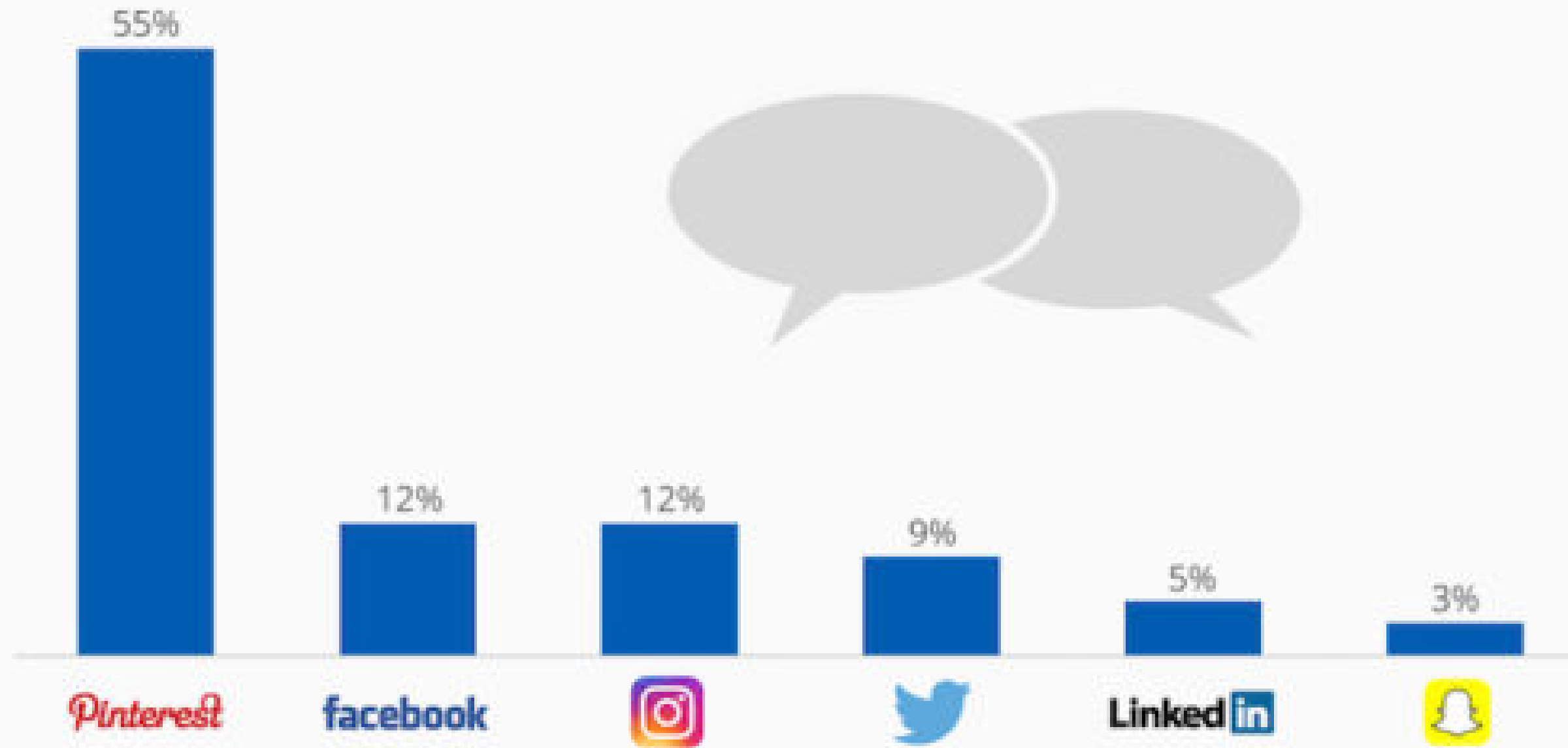
30x

häufiger
„unterhaltsame Aktivitäten
zu zweit“

² Interne Pinterest-Daten, weltweit, Jahresvergleich zwischen monatlich aktiven Nutzer im Juni 2019 vs. Juni 2020 in der jeweiligen Zielgruppe;
Gen Z: 18–24 Jahre, Millennials: 25–44 Jahre

Pinterest: Shoppers' Social Media Platform Of Choice

% of U.S. users on each platform utilizing it for finding/shopping for products in 2016



@StatistaCharts Source: KPCB

statista

Kategorien und Interessen

Die beliebtesten Kategorien und dazugehörige Interessen für diese Zielgruppe

Kategorie	% der Zielgruppe ↓
handwerk und basteln	72 % <div><div></div></div> >
einrichtungsideen	64 % <div><div></div></div>
bildung	63 % <div><div></div></div>
entertainment	56 % <div><div></div></div>
kunst	52 % <div><div></div></div>
mode für frauen	47 % <div><div></div></div>
beauty	45 % <div><div></div></div>

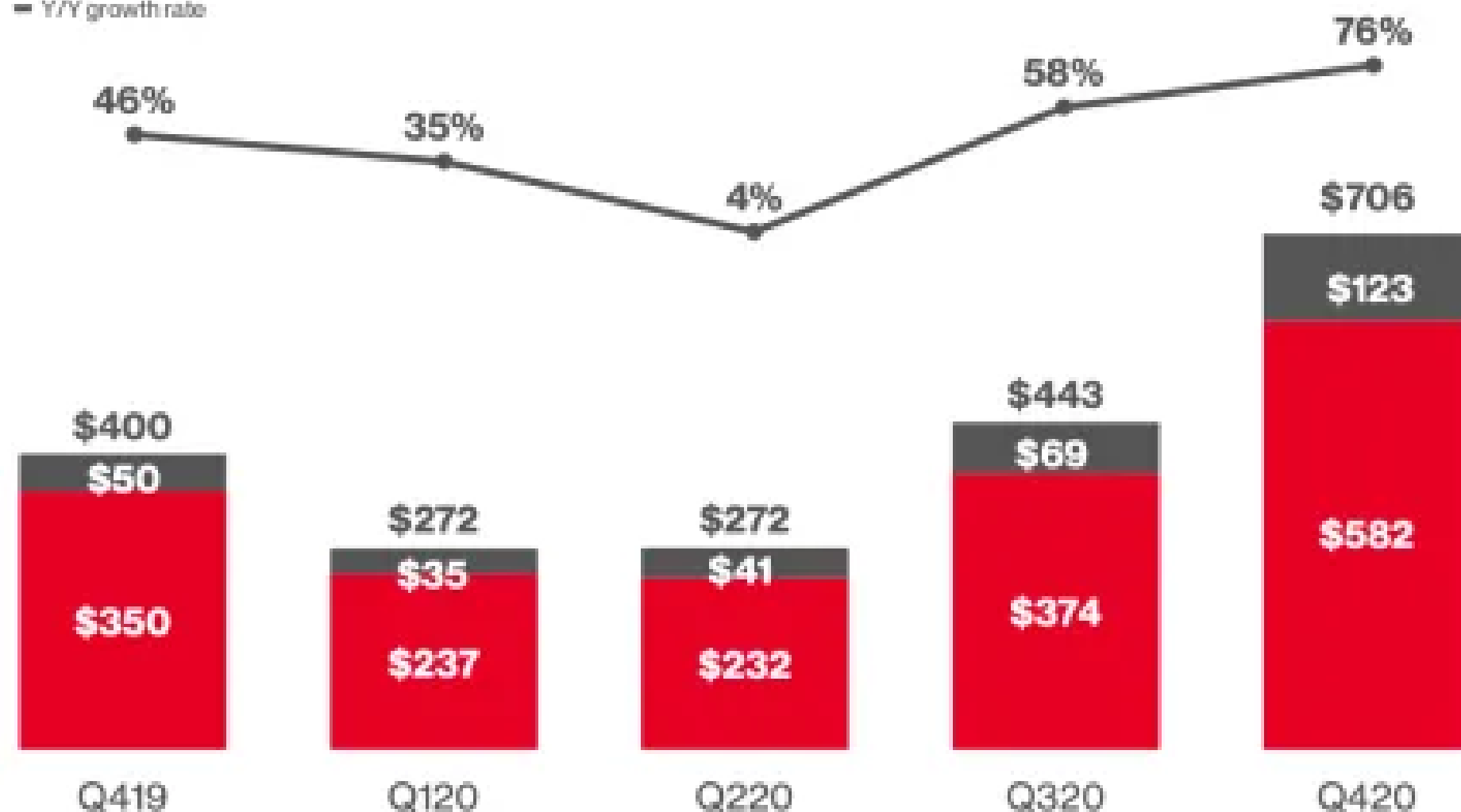
Revenue

(in millions)

■ International

■ US

— Y/Y growth rate



Note: Revenue is geographically apportioned based on our estimate of the geographic location of our users when they perform a revenue-generating activity. US and International may not sum to Global due to rounding; quarterly amounts may not sum to annual due to rounding.
© 2021 Pinterest. All rights reserved.

+76%
Global Y/Y

+145%
International Y/Y

+67%
US Y/Y

PINTEREST MARKETING



VORTEILE VON PINTEREST

Vorteile:

Vorteile:

- **hohe Kaufbereitschaft**

Vorteile:

- **hohe Kaufbereitschaft**
- **geringer Aufwand**

Vorteile:

- **hohe Kaufbereitschaft**
- **geringer Aufwand**
- **Gut für Google SEO und Bildersuche**

Vorteile:

- **hohe Kaufbereitschaft**
- **geringer Aufwand**
- **Gut für Google SEO und Bildersuche**
- **Visuelle Plattform**

Vorteile:

- **hohe Kaufbereitschaft**
- **geringer Aufwand**
- **Gut für Google SEO und Bildersuche**
- **Visuelle Plattform**
- **Nachhaltige Reichweite**

Reichweite:

Reichweite:

- **Tweet ist nach 7 – 24 Minuten unaktuell**

Reichweite:

- **Tweet ist nach 7 – 24 Minuten unaktuell**
- **Facebook Post hält sich je nach Statistik 15 bis 90 Minuten**

Reichweite:

- **Tweet ist nach 7 – 24 Minuten unaktuell**
- **Facebook Post hält sich je nach Statistik 15 bis 90 Minuten**
- **Instagram Post Aktualität von 10 – 20 Stunden**

Reichweite:

- **Tweet ist nach 7 – 24 Minuten unaktuell**
- **Facebook Post hält sich je nach Statistik 15 bis 90 Minuten**
- **Instagram Post Aktualität von 10 – 20 Stunden**
- **YouTube Videos bis zu 20 Tagen**

**Pinterest Pins haben eine
Lebensdauer von 3 bis 4 Monaten**

Nachteile:

Nachteile:

- **Masse + Qualität**

Nachteile:

- **Masse + Qualität**
- **Layout nicht optimal**

Nachteile:

- **Masse + Qualität**
- **Layout nicht optimal**
- **Sichtbarkeit erst nach Monaten**

Nachteile:

- **Masse + Qualität**
- **Layout nicht optimal**
- **Sichtbarkeit erst nach Monaten**
- **nicht alle Nischen spannend**

Nachteile:

- **Masse + Qualität**
- **Layout nicht optimal**
- **Sichtbarkeit erst nach Monaten**
- **nicht alle Nischen spannend**
- **Regelmäßige Updates**

Nachteile:

- **Masse + Qualität**
- **Layout nicht optimal**
- **Sichtbarkeit erst nach Monaten**
- **nicht alle Nischen spannend**
- **Regelmäßige Updates**
- **Werbeanzeigen noch nicht gut**

VORTEILE VON PINTEREST

**WAS IST
YOUTUBE?**

**Am 15.2.2005 gründeten die
PayPal-Mitarbeiter Chad
Hurley, Jawed Karim und
Steve Chen die kostenlose
Online-Videoplattform
YouTube, die sie bereits ein
Jahr später für über 1
Milliarde Euro an den
Suchmaschinenbetreiber
Google Inc. verkauften.**

1. Suchmaschine



2. Werbeinstrument



**ANZAHL DER MONATLICH AKTIVEN YOUTUBE-NUTZER
WELTWEIT**

2,3 Mrd.

**ANTEIL DEUTSCHEN, DIE YOUTUBE MINDESTENS
SELTEN NUTZEN**

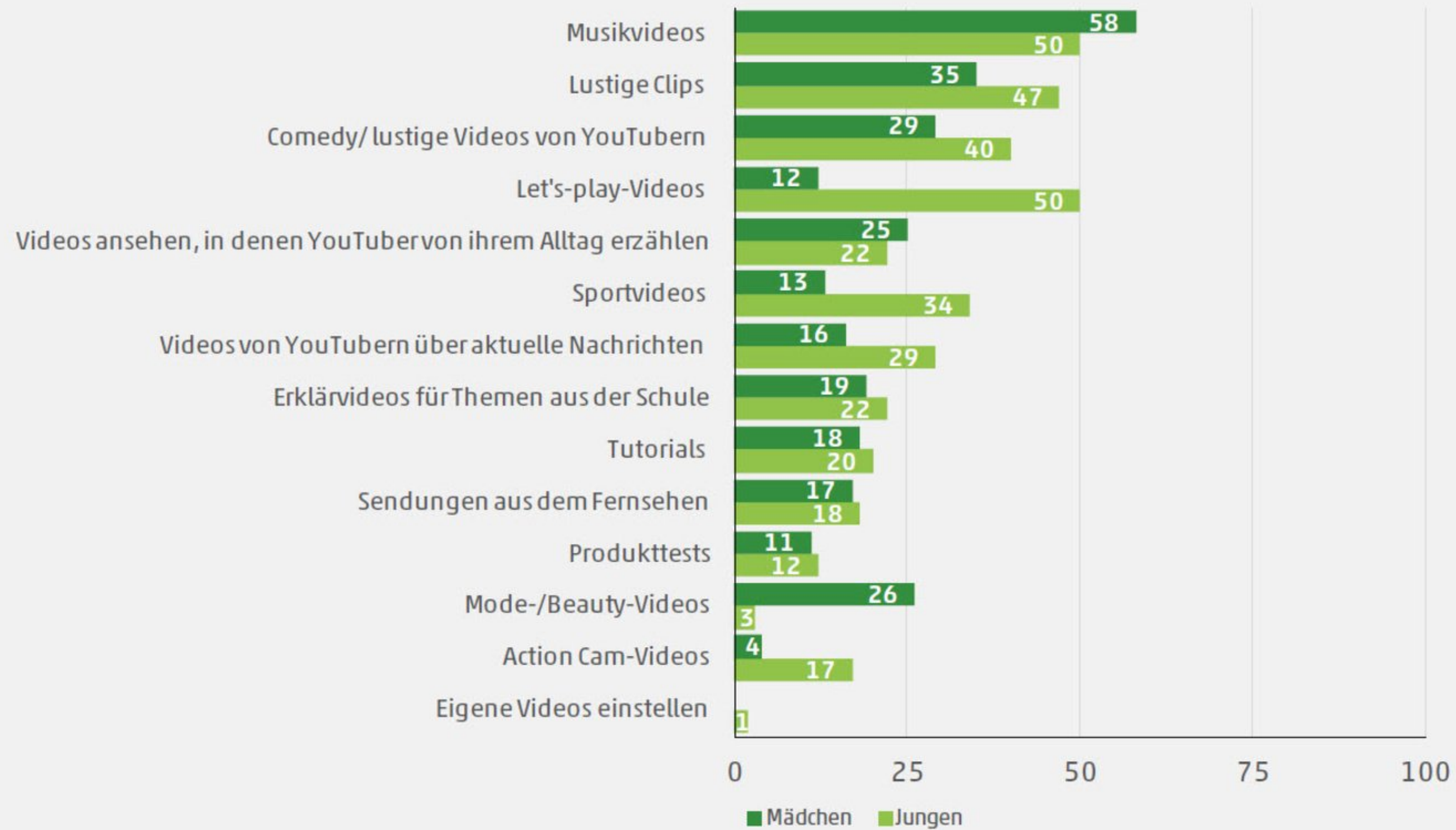
77 %

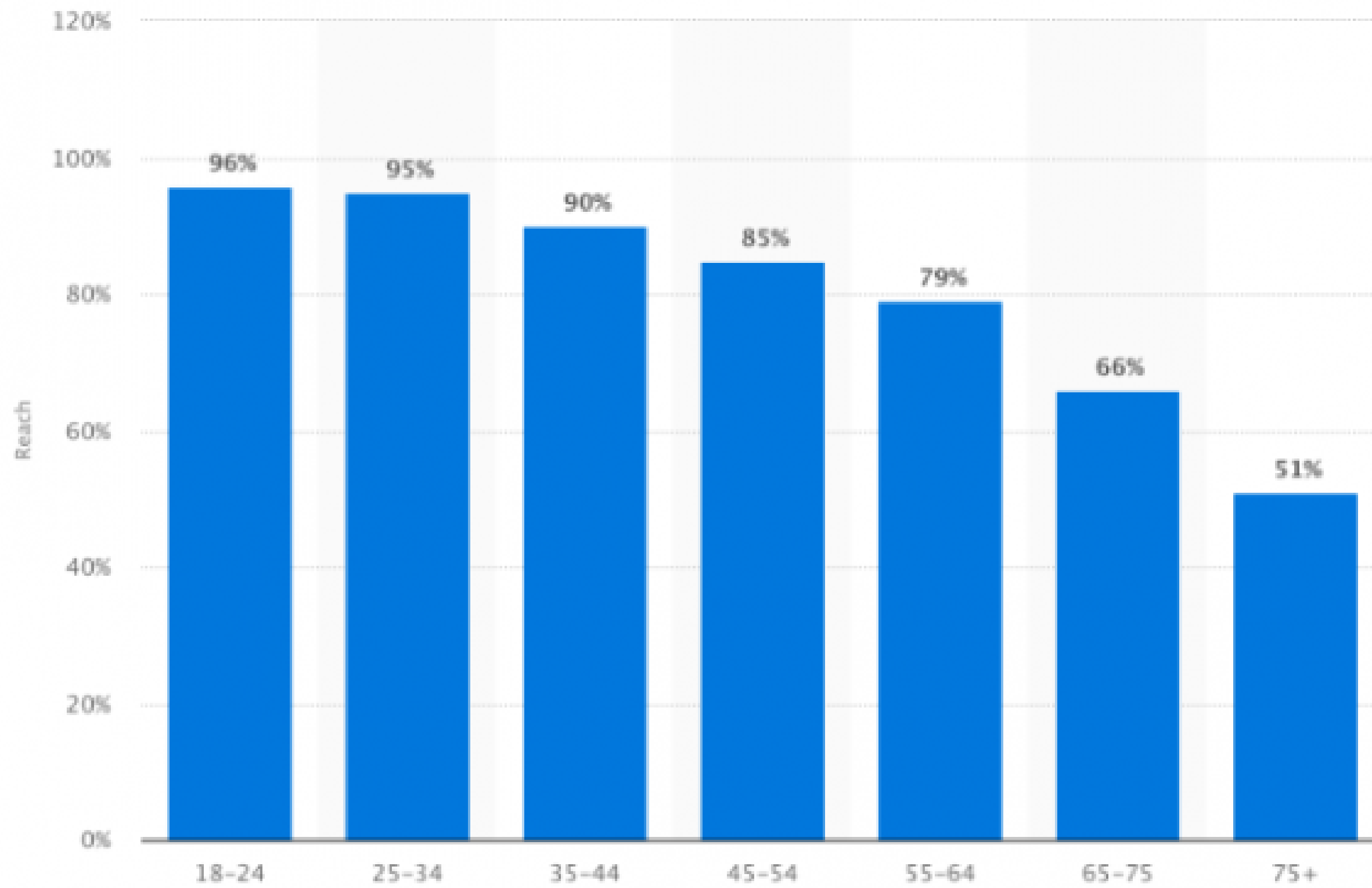
**DURCHSCHNITTliche TÄGLICHE NUTZUNGSDAUER
VON YOUTUBE-VIDEOS IN DEUTSCHLAND**

12 Minuten

YouTube: Nutzung 2018

– täglich/mehrmals pro Woche –





Mobile Apps Where US Gen Z vs. Millennial Internet Users Have Increased Their Usage, May 2018

% of respondents in each group

YouTube



Snapchat



Instagram



■ Gen Z (16-24)

■ Millennials (25-34)

Note: vs. last year

Source: VidMob, "State of Social Video," Aug 6, 2018

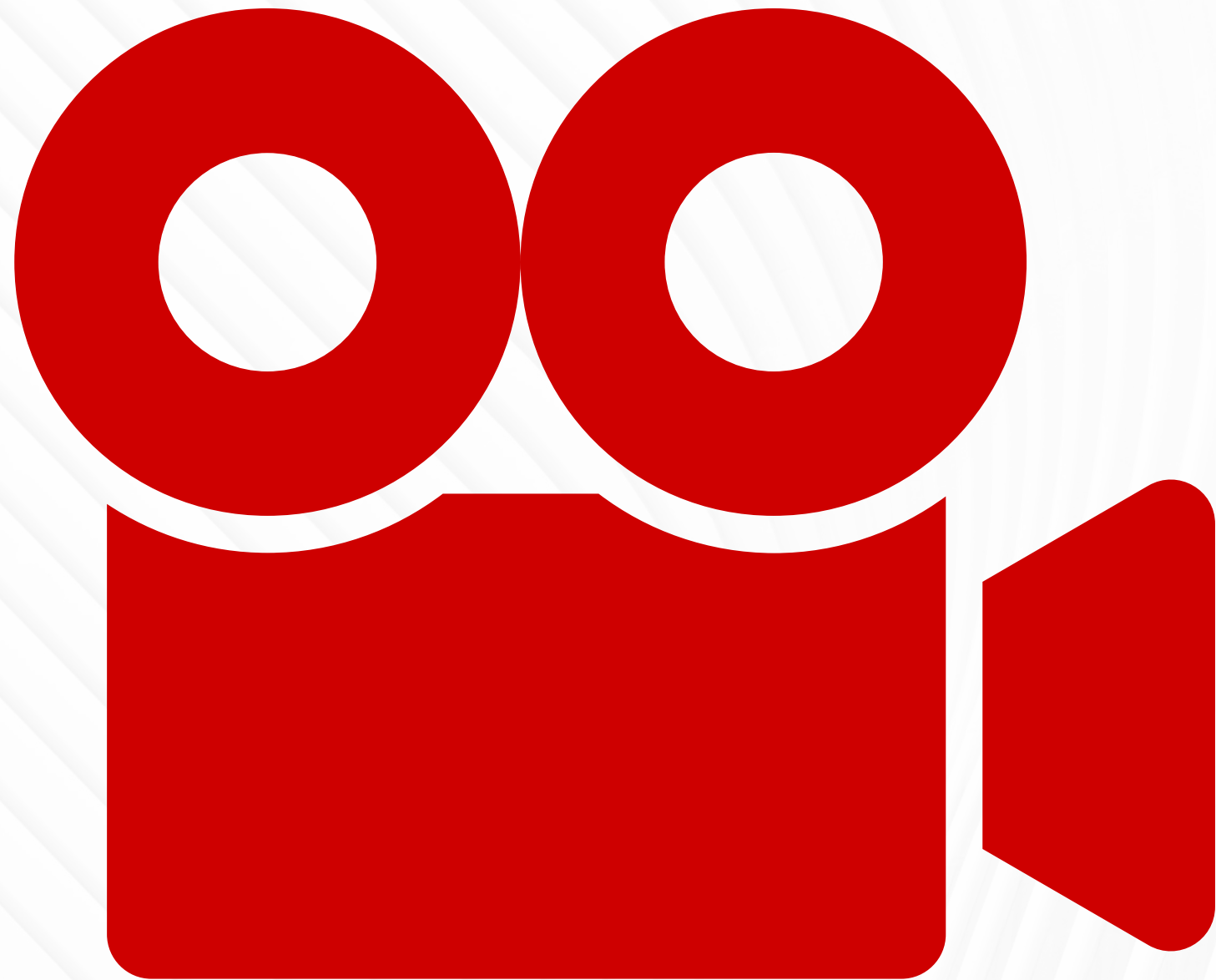
241532

www.eMarketer.com

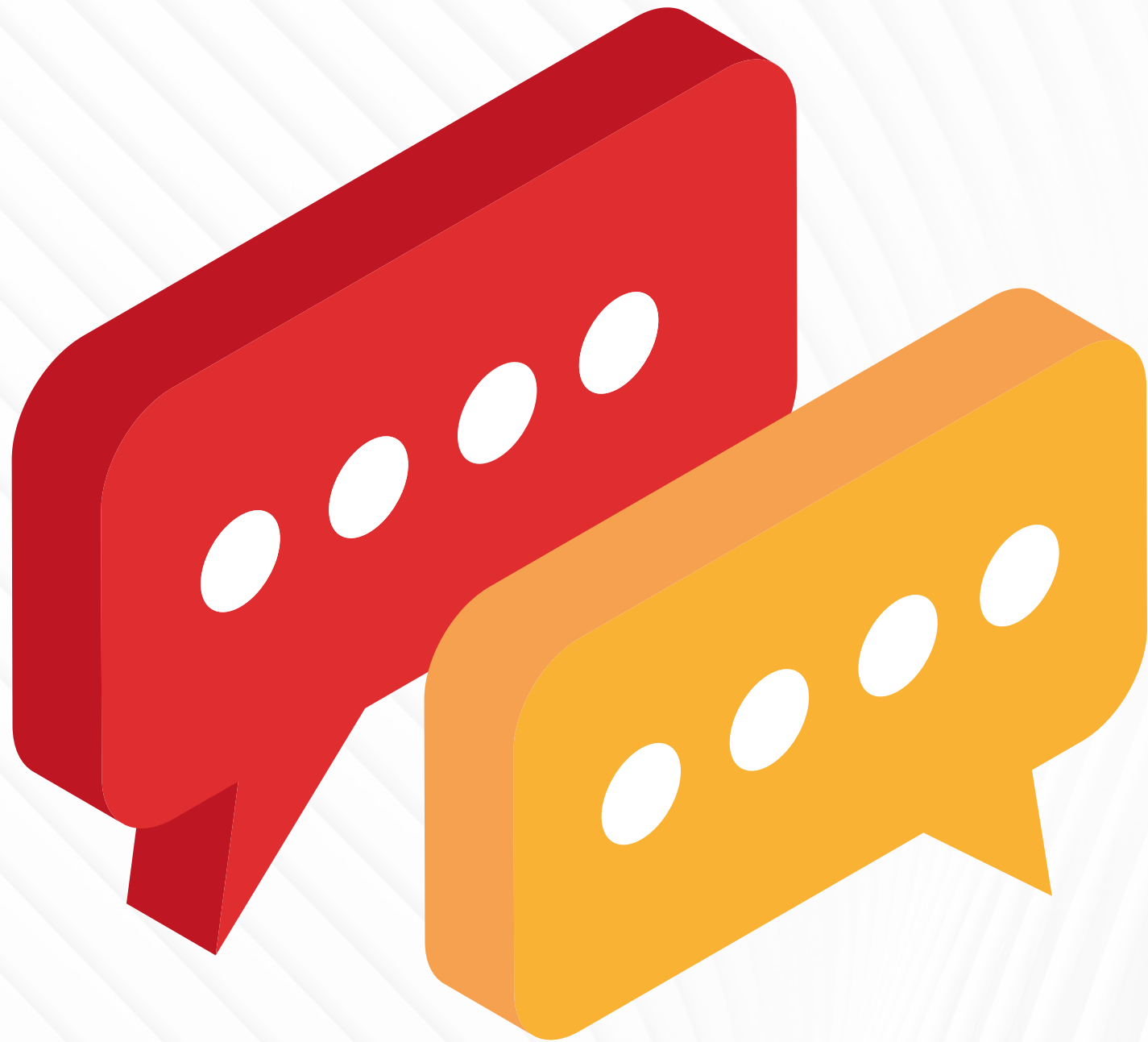
**WAS IST
YOUTUBE?**

VORTEILE VON YOUTUBE

1. Videos immer beliebter



2. Kostengünstiges Marketing



3. Suchmaschinenoptimierung



4. Geld verdienen



5. Reichweite



6. Kontakte



VORTEILE VON YOUTUBE



**WAS IST
FACEBOOK?**

Facebook, Inc. (Facebook Inc.)



Social Media Unternehmen

Facebook, Inc. ist ein amerikanisches Social-Media- und Technologieunternehmen mit Sitz in Menlo Park, Kalifornien. Es wurde von Mark Zuckerberg zusammen mit anderen Harvard College-Studenten und Mitbewohnern Eduardo ...

[Wikipedia gegründet](#)

Aktienkurs : [FB \(LIFE\)](#) € 178,52 **-4,42 (-2,42%)** 27. Februar, 10:14 Uhr MEZ

CEO: [Mark Zuckerberg](#)

Gegründet : [Februar 2004, Cambridge, Massachusetts, USA](#)

Hauptsitz : [Menlo Park, Kalifornien, USA](#)

Umsatz : [70,7 Milliarden USD \(2019\)](#)

CFO: [David Wehner](#)

Subsidiaries: [WhatsApp](#), [Onavo](#), [LiveRail](#), [Oculus VR](#), [PrivateCore](#), [MORE](#)

Gründer : [Andrew McCollum](#) , [Mark Zuckerberg](#) , [Dustin Moskovitz](#) , [Eduardo Saverin](#) , [Chris Hughes](#)

Profile



[Instagram](#)



[LinkedIn](#)



[Twitter](#)



[Youtube](#)



[Facebook](#)



Suche



Tobias

Startseite

Freunde finden

Erstellen



Tobias Becker

News Feed

Messenger

Watch

Marketplace

Favoriten

YouTube Push Gru... 20+

YouTube Push Gru... 20+

Youtube Starthilfe [... 20+

Youtube Push Grup... 13

YouTube push 14

Mehr anzeigen ...

Entdecken

Seiten 2

Gruppen

Veranstaltungen

Spendenaktionen

Spiele

Mehr anzeigen ...



Was machst du gerade, Tobias?

Foto/Video

Freunde mar...

Gefühl/Aktivi...



In deiner Story posten

Teile ein Foto oder Video, oder schreib etwas



Fabian Holz Pizza für alle

14 Std. ·

Tschüss Ooni Koda , Hallo Rocbox 🍕 morgen Abend kommt der erste Test zum Verständnis , ich konnte eine gut erhaltene Rocbox ergattern und bin gespannt auf den Unterschied zum Koda




Deutsch · English (US) · Türkçe · Español · Português (Brasil)



Datenschutz · Nutzungsbedingungen · Werbung · Datenschutzinfo · Cookies · Mehr · Facebook © 2020

Chat

 [Alle durchstöbern](#)

Benachrichtigungen

 Dein Konto

[+ Neues Inserat erstellen](#)

Filter


Köln · Im Umkreis von 60 Kilometern

Kategorien

 Fahrzeuge

 Mietobjekte

Bekleidung

 Bürobedarf

 Elektronik

 Familie

 Garten & Outdoor

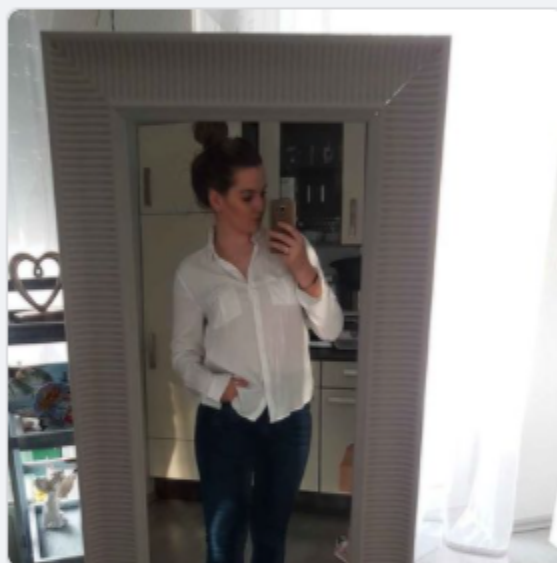
https://www.facebook.com/marketplace/?ref=app_tab

Halte dich bitte an die lokalen Richtlinien zu räumlicher Distanzierung und Ausgangsbeschränkungen.

Weitere Infos

Heute für dich ausgewählt

📍 Köln · 60 km



KOSTENLOS

Kleidung Damen S

Wesseling, Nordrhein-Westfalen



KOSTENLOS

PS4 - PlayStation 4 - Reparatur Hilfe

Düsseldorf, Nordrhein-Westfalen



KOSTENLOS

iPhone 8 Tausch gegen Xr oder 11

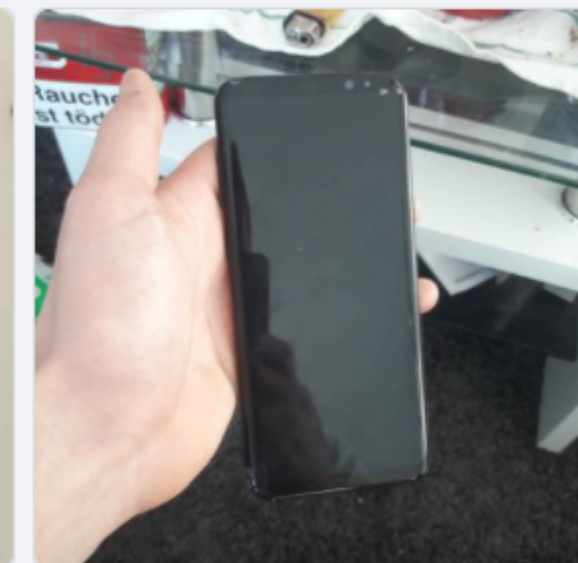
Köln, Nordrhein-Westfalen



160 €

Iphone 7 Plus 64 gb

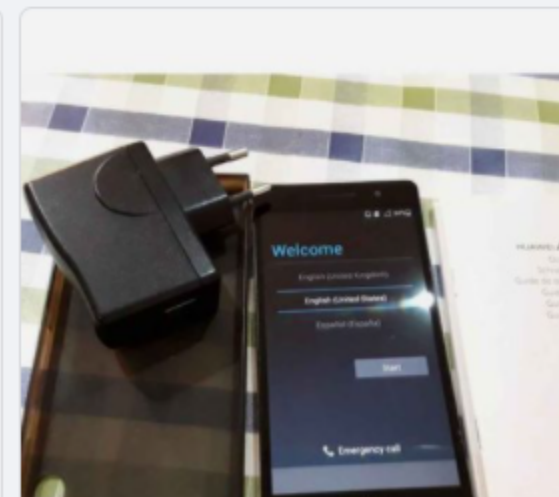
Köln, Nordrhein-Westfalen



105 €

Samsung S8+

Alsdorf, Nordrhein-Westfalen





Tobias' Finanz Community - Aktien, Dividende, Börse, Finanzen, P2P & mehr!

Private Gruppe

Info

Diskussion

Mitglieder

Veranstaltungen

Fotos

Watch Party

Gruppe moderieren

Gruppenqualität

Gruppe durchsuchen 🔍

Favoriten

YouTube Push Gru... 20+

YouTube Push Gru... 20+

Youtube Starthilfe [... 20+

Youtube Push Gruppe 13

YouTube push 14

YouTube Clickpush 7

Verstehe Deine Finanz... 2

Investieren und verdi... 2

Aller Anfang ist sch... 20+

Aktienfinder-Comm... 17

Pizza Live 3

Mehr anzeigen



Beigetreten Benachrichtigungen Teilen Mehr

Beitrag Foto/Video Live-Video Mehr

Schreib etwas ...

Foto/Video Watch Party Freunde mar... Mehr

NEUE AKTIVITÄT

Tobias Becker 20 Std.

[GEWINNSPIEL]

Um in diese **brandneue** Gruppe ein bisschen Leben reinzubekommen mache ich gleich zu Beginn ein kleines **Gewinnspiel**. Und zwar verlose ich meinen neuen, umfangreichen **ETF Videokurs** für Anfänger (Länge von 4 Stunden) ... Mehr anzeigen

Du und 3 weitere Personen 4 Kommentare Von 15 gesehen

Gefällt mir Kommentieren

2 weitere Kommentare ansehen

BELIEBTE THEMEN IN BEITRÄGEN Verwalten

Sparen & Finanzen... Börsennews (0) P2P Kredite (0) Wachstumsaktie (0) Dividende (0)

MITGLIEDER EINLADEN Einladung einbetten

Gib einen Namen oder eine E-Mail-Adresse ein ...

MITGLIEDER 17 Mitglieder



Diese Woche gibt es 16 neue Mitglieder. Poste einen Beitrag, um sie zu begrüßen. Verfasse einen Beitrag

BESCHREIBUNG Bearbeiten

Herzlich Willkommen in dieser Gruppe

Mit der Facebook- Grupp... Mehr anzeigen

ART DER GRUPPE

Allgemeines

ORT

Bearbeiten

Chat

**WAS IST
FACEBOOK?**

VORTEILE VON FACEBOOK

GRUPPEN

- > eigene Gruppe als Goldmine
- > fremde Gruppen als Booster

MÖGLICHKEITEN

- > Texte, Videos, Livestream, ...

WERBUNG

auch kostenpflichtige Werbung möglich



ALTER

Zielgruppe etwas älter

NUTZER

Plattform stirbt langsam aus, niedrige
Conversion über Gruppen

WERBUNG

kostenpflichtige Werbung sehr gut, aber teuer



VORTEILE VON FACEBOOK



WAS IST TIKTOK?



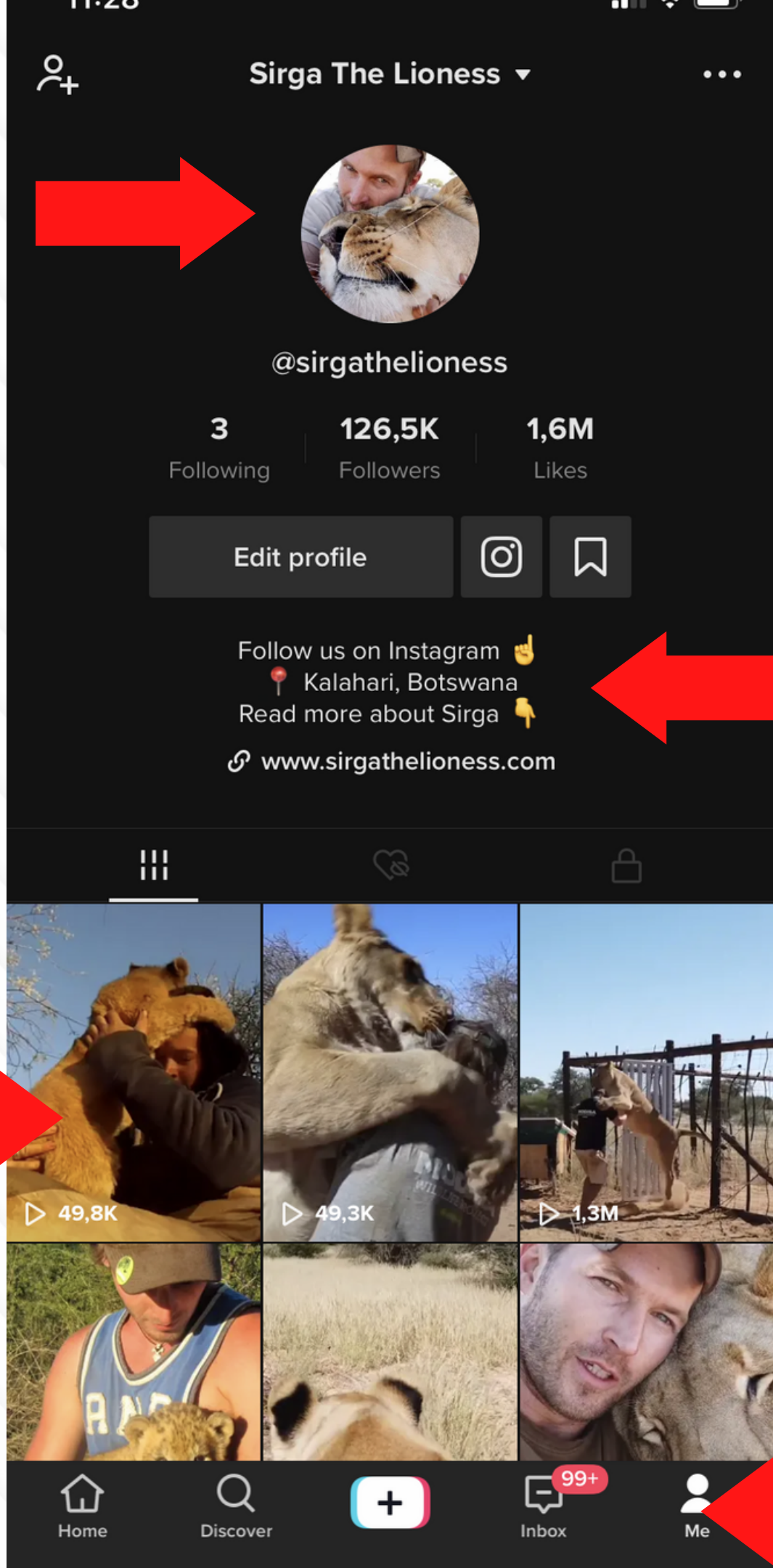
- **soziales Netzwerk, ähnlich wie Instagram**
- **Anstatt von Bildern jedoch kurze, selbstgedrehte Videos**
- **Dazu wird häufig getanzt oder synchron mitgesungen**



TIKTOK

- **vor TikTok auf Muscal.ly**
- **Hierbei handelt es sich um eine ähnliche App wie Douyin, die jedoch schon im Jahr 2014 auf den Markt kam**
- **2017 hat TikTok Konkurrenten Musical.ly aufgekauft. über 200 Millionen Nutzer für 1Mrd. US-Dollar**







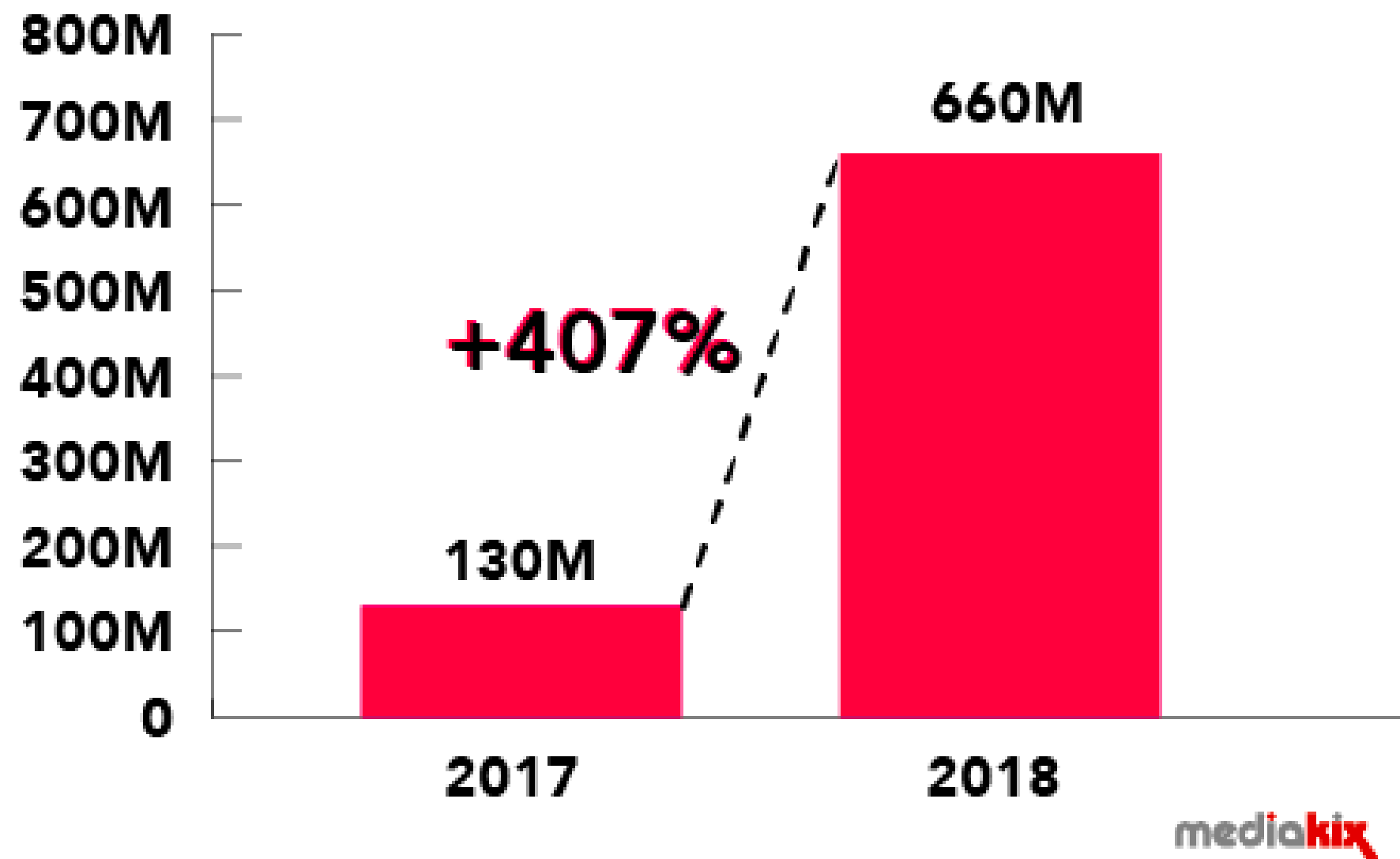
WAS IST TIKTOK?



VORTEILE VON TIKTOK

STARKES WACHSTUM

YoY TikTok Worldwide Downloads



AKTUELLE ZAHLEN

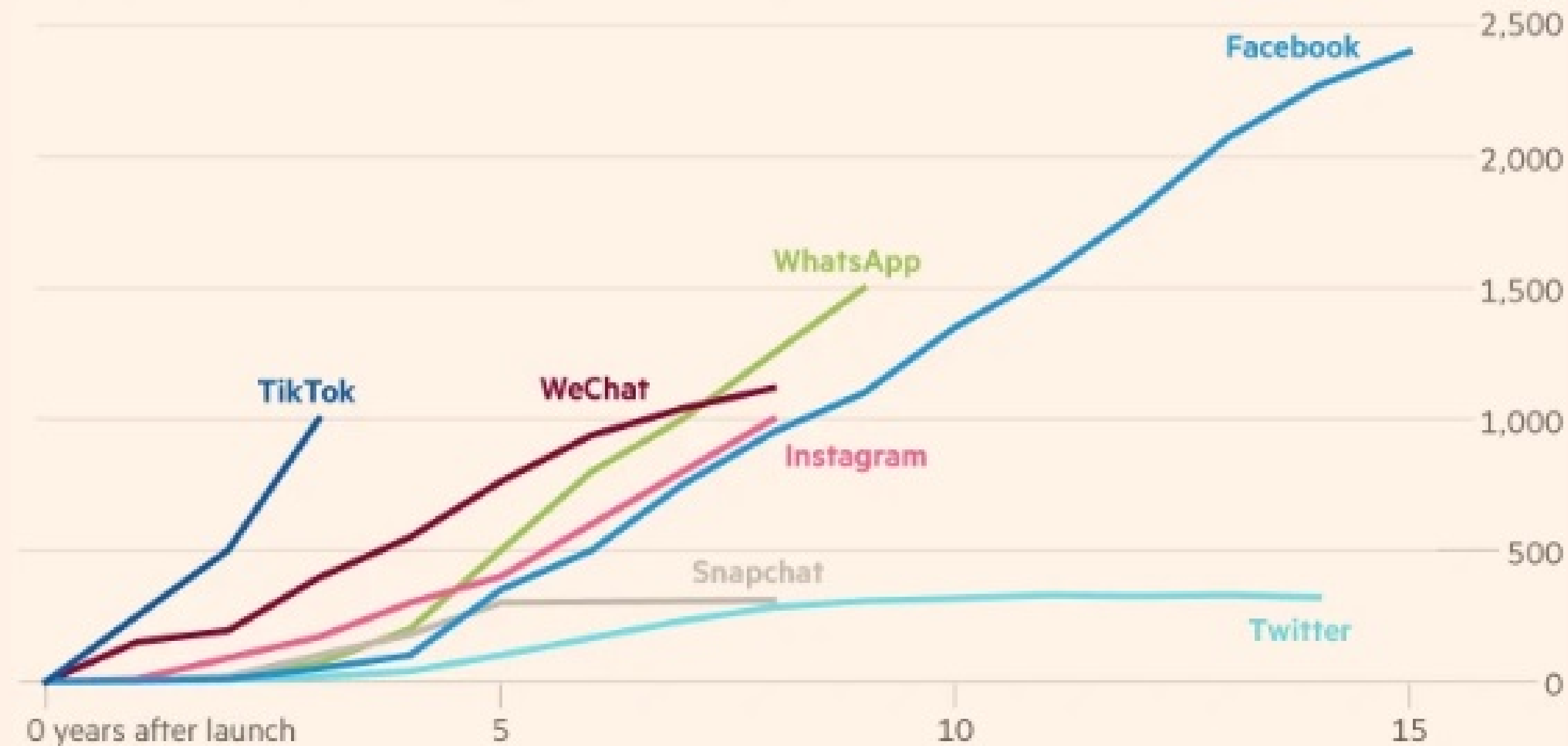
800 Mio. Nutzer

100 Mio. in Europa



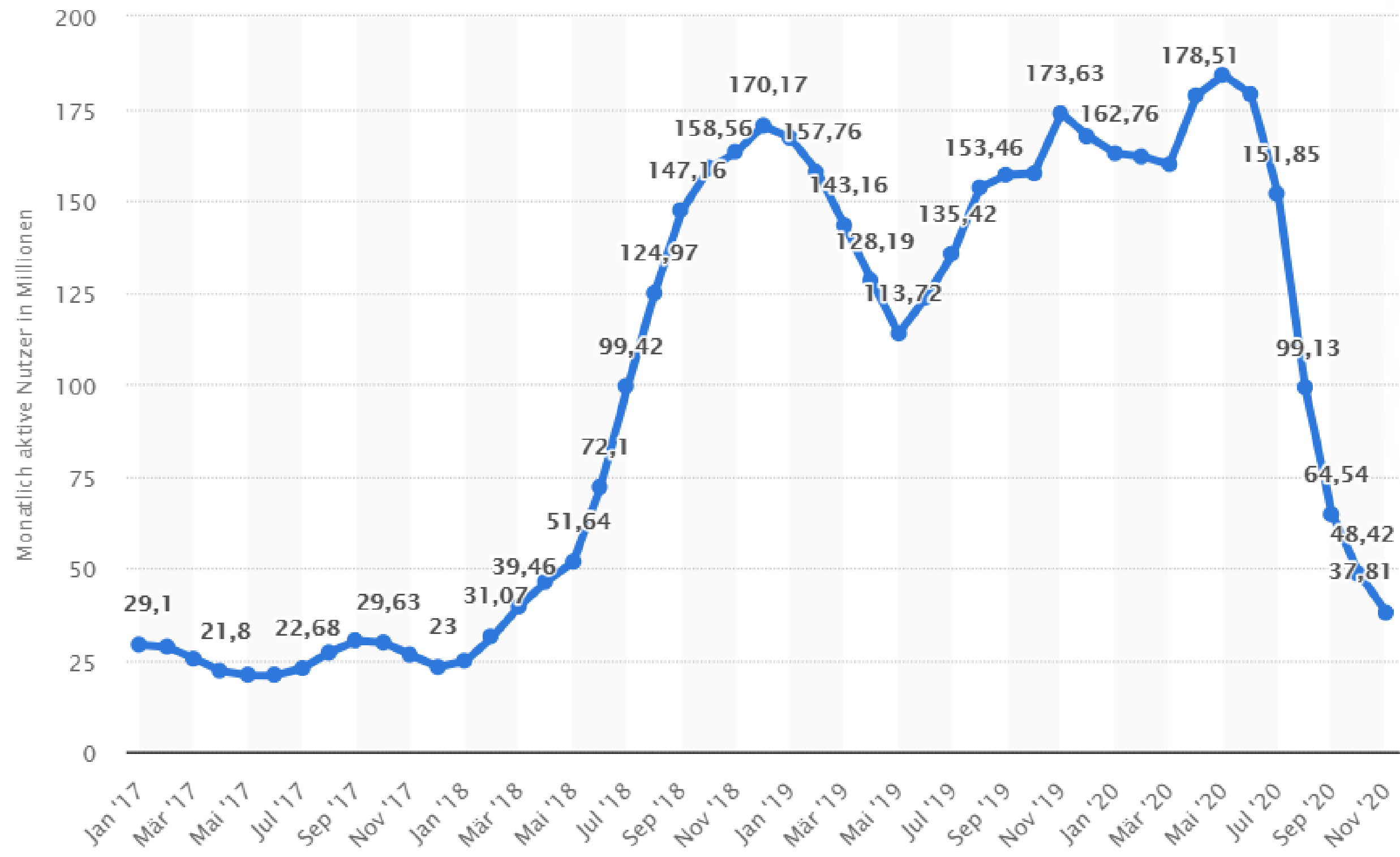
TikTok has reached 1bn users faster than any other social media app

Monthly active users since product launch (millions)



Source: FT research

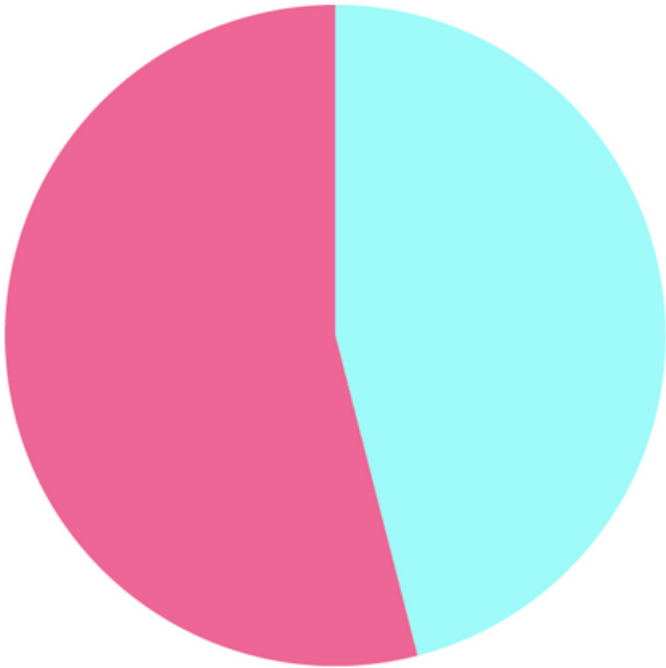
© FT



Generation Z Focused



Age 16-24
69%



Age 25+
31%



54%



46%



Female
60%



Male
40%



AN INSIGHT INTO OUR EUROPEAN COMMUNITY



Monthly
Active Users



Female VS Male



Mins spent on the
app per day



Times a user opens
the app per day



Average monthly
video views



UK

5.4m

M38 F62

53

11

11.5b



France

4.4m

M33 F67

48

9

8.2b



Germany

5.5m

M40 F60

50

10

13.4b



Italy

3m

M32 F68

47

9

6.5b



Spain

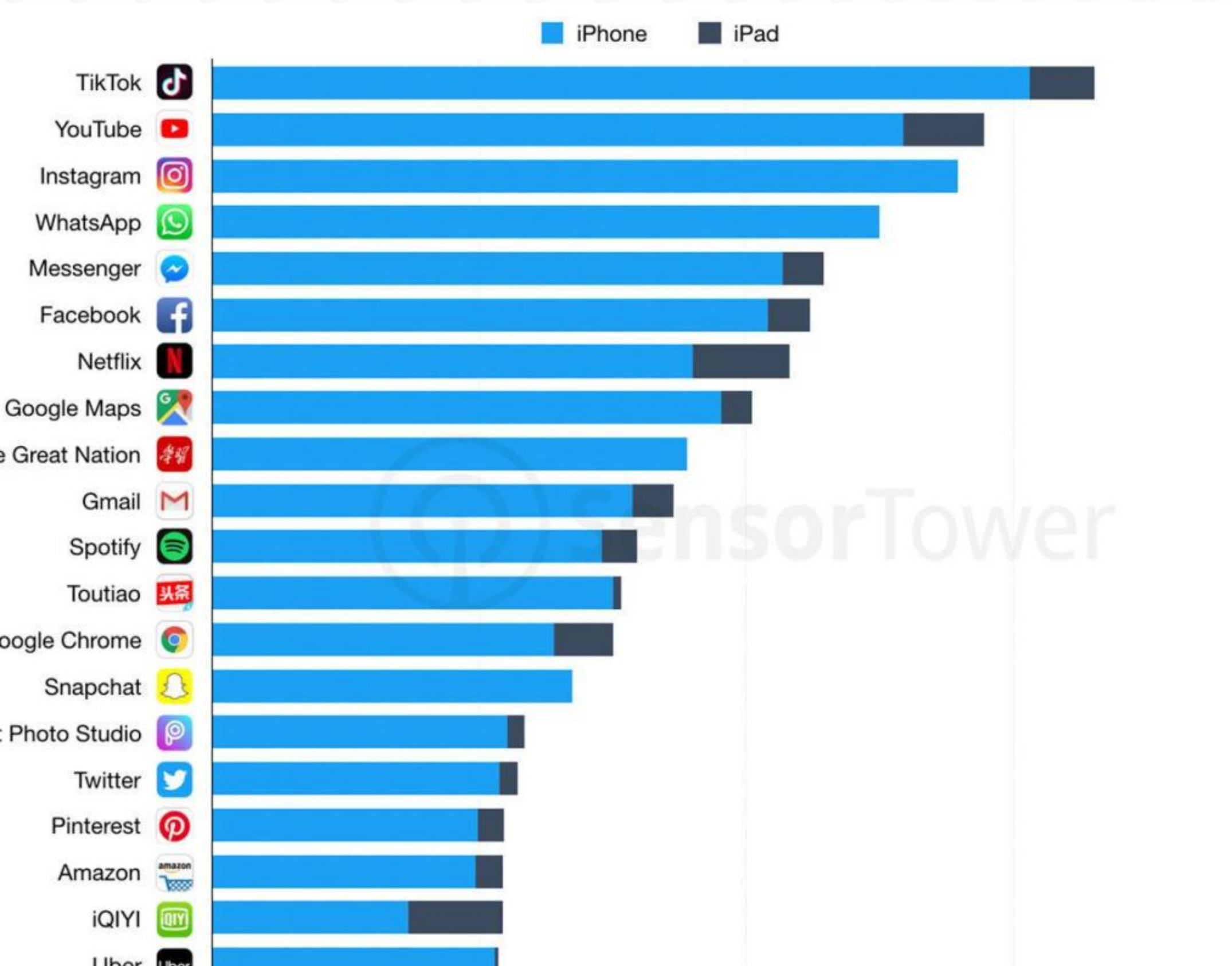
3.5m

M31 F69

41

7

6b



VORTEILE VON TIKTOK

**WAS IST
TWITTER?**

NACHRICHTEN

Nachrichten & Kommunikation in Form von Kurznachrichten

GRÜNDUNG

im März 2006 gegründet
private & kostenlose Nutzung

BEGRIFFE

Tweet, Hashtags, Retweeten, Follower, eigene Listen, Direktnachricht



**500 Millionen Personen besuchen die Seite jeden Monat
ohne sich einzuloggen.**

**500 Millionen Personen besuchen die Seite jeden Monat
ohne sich einzuloggen.**

**68 Millionen Bürger aus den USA sind monatlich aktive
Nutzer auf Twitter**

**500 Millionen Personen besuchen die Seite jeden Monat
ohne sich einzuloggen.**

**68 Millionen Bürger aus den USA sind monatlich aktive
Nutzer auf Twitter**

**80 Prozent der aktiven Nutzer benutzen die mobile
Anwendung.**

**500 Millionen Personen besuchen die Seite jeden Monat
ohne sich einzuloggen.**

**68 Millionen Bürger aus den USA sind monatlich aktive
Nutzer auf Twitter**

**80 Prozent der aktiven Nutzer benutzen die mobile
Anwendung.**

**707 ist die durchschnittliche Anzahl an
Followern**

**500 Millionen Personen besuchen die Seite jeden Monat
ohne sich einzuloggen.**

**68 Millionen Bürger aus den USA sind monatlich aktive
Nutzer auf Twitter**

**80 Prozent der aktiven Nutzer benutzen die mobile
Anwendung.**

**707 ist die durchschnittliche Anzahl an
Followern**

Total Revenue
\$Millions

■ US
■ International



Ein Rückgang von 27 %, was Twitter nicht zufrieden stellen sollte, aber auf die Auswirkungen der Corona-Krise zurückzuführen ist

	Facebook	Instagram	LinkedIn	Twitter
Total	68%	35%	25%	24%
Men	62%	30%	25%	23%
Women	74%	39%	25%	24%
Ages 18-29	81%	64%	29%	40%
30-49	78%	40%	33%	27%
50-64	65%	21%	24%	19%
65+	41%	10%	9%	8%
White	67%	32%	26%	24%
Black	70%	43%	28%	26%
Hispanic	73%	38%	13%	20%
High school or less	60%	29%	9%	18%
Some college	71%	36%	22%	25%
College graduate	77%	42%	50%	32%
Urban	75%	42%	30%	29%
Suburban	67%	34%	27%	23%
Rural	58%	25%	13%	17%

Source: Source: Survey conducted Jan. 3-10, 2018.

**WAS IST
TWITTER?**

VORTEILE VON TWITTER

REICHWEITE

330 Mio. aktive Nutzer
Hashtags häufig gesucht

COMMUNITY-MANAGEMENT

Austausch mit Kunden und Gleichgesinnten

TRENDS

schnell von Trends & angesagten Themen
erfahren



ZIELGRUPPE

völlig neue Zielgruppe bespielen (TikTok, Instagram, ...)

MITBEWERBER BEOBACHTEN

Was macht die Konkurrenz? Gibt es Teaser?



VORTEILE VON TWITTER

WAS IST QUORA?





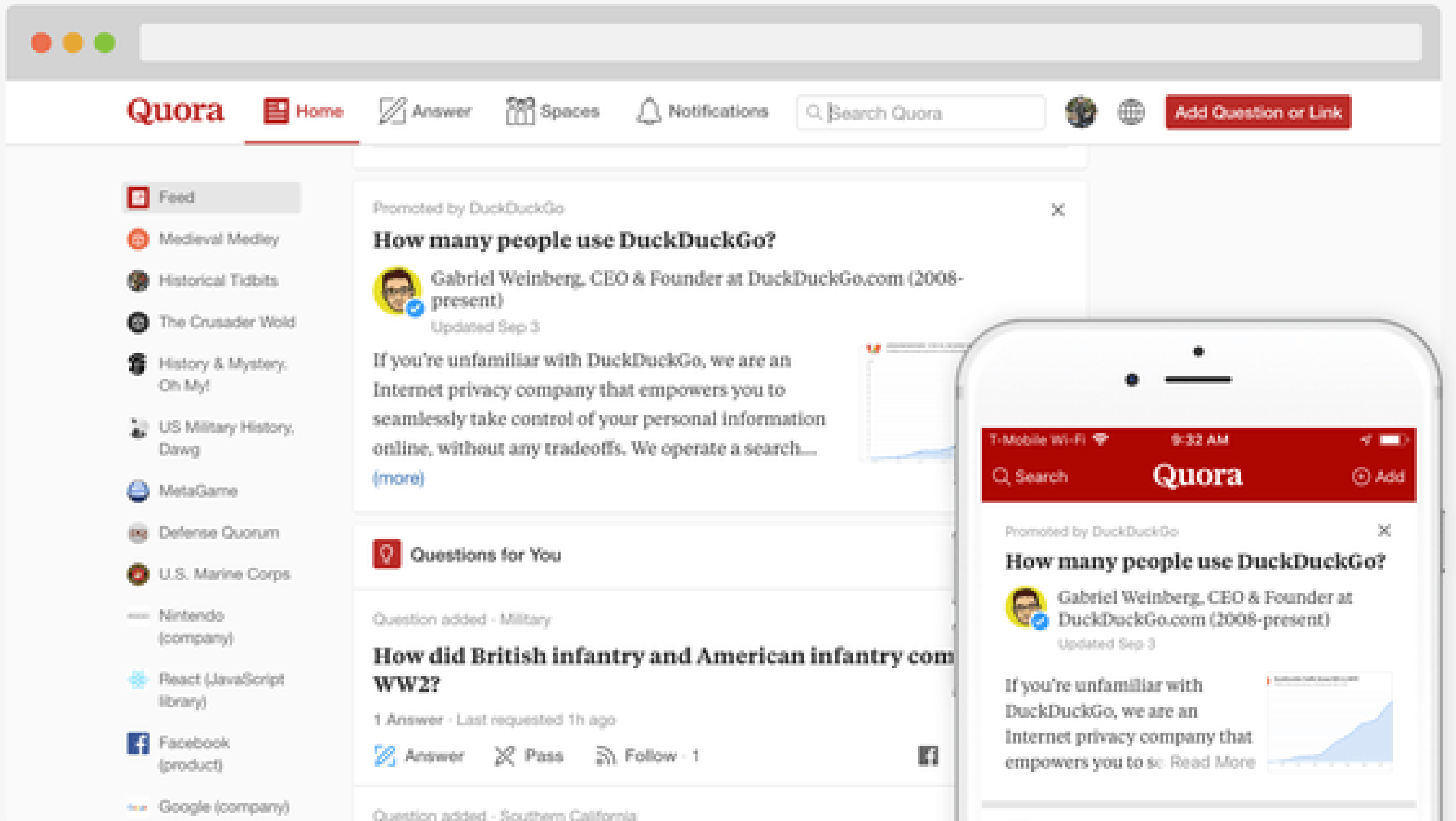
- **amerikanisches Unternehmen**
- **2009 gegründet**
- **Das Kunstwort lehnt sich an Quorum (Umfrage, Abstimmung) an**



- **Fragen stellen und von Experten eine Antwort erhalten**
- **Das Konzept baut darauf auf, dass man sich gegenseitig hilft und Wissen somit verbreitet**
- **Die Fragen sind nicht auf bestimmte Themenbereiche limitiert**



- **Bei der Registrierung für die Seite einige Interessen angeben**
- **personalisierter News-Feed**



WAS IST QUORA?





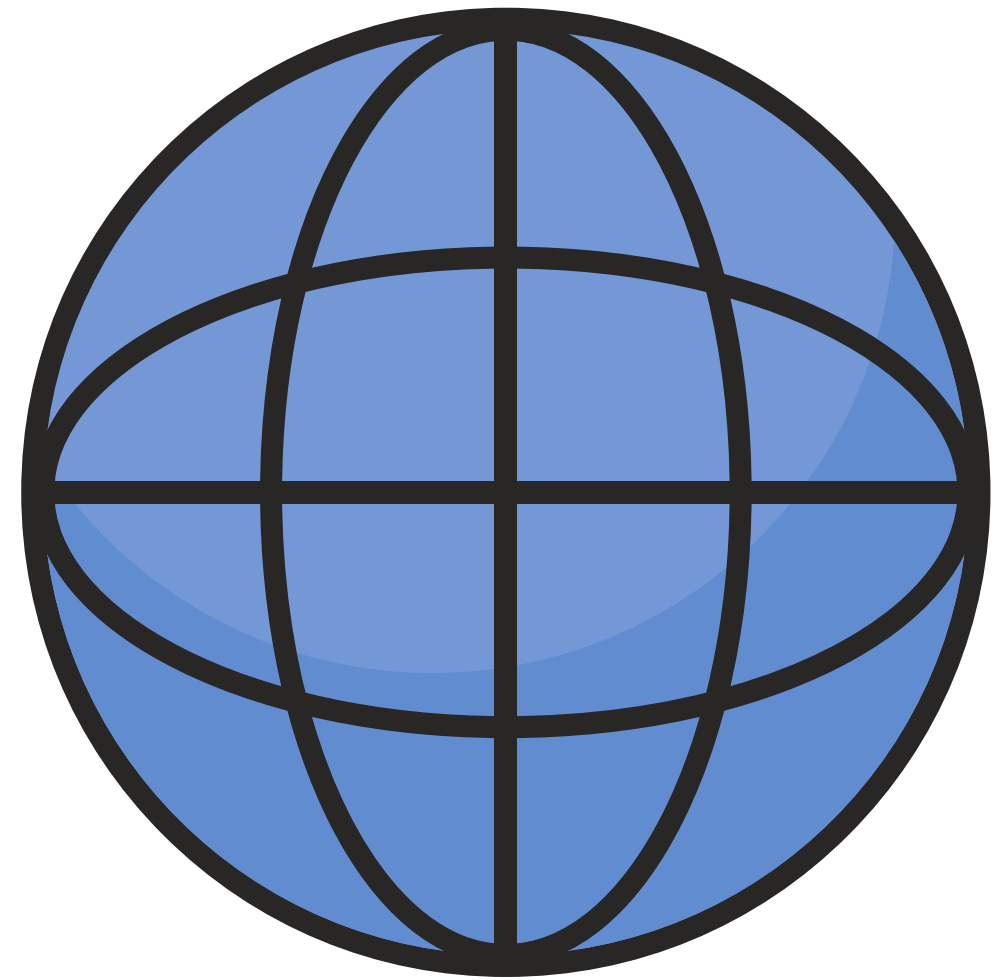
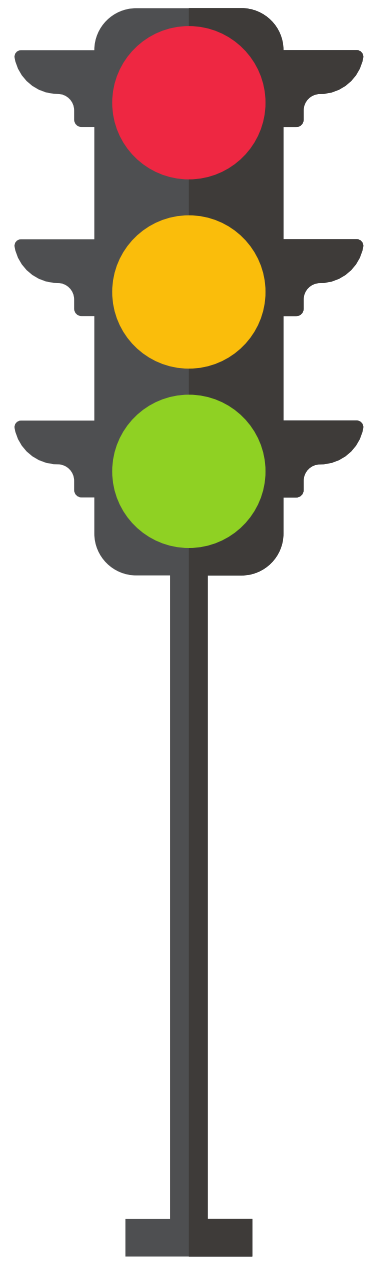
FESTER PLAN

WARUM QUORA MARKETING?





**POSITIONIERUNG ALS
MARKTFÜHRER**



**TRAFFIC FÜR DEINE
WEBSEITE GENERIEREN**

<input type="checkbox"/>	Source ?	Acquisition			Behavior
		Users ? ↓	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?
		2,485 % of Total: 37.97% (6,544)	2,454 % of Total: 37.34% (6,572)	3,053 % of Total: 31.89% (9,574)	77.14% Avg for View: 73.90% (4.38%)
<input type="checkbox"/>	1. quora.com	1,930 (77.39%)	1,908 (77.75%)	2,376 (77.83%)	79.29%
<input type="checkbox"/>	2. news.ycombinator.com	88 (3.53%)	88 (3.59%)	98 (3.21%)	79.59%
<input type="checkbox"/>	3. pinterest.com	88 (3.53%)	86 (3.50%)	103 (3.37%)	86.41%
<input type="checkbox"/>	4. corp.stumbleupon.com	83 (3.33%)	83 (3.38%)	83 (2.72%)	92.77%
<input type="checkbox"/>	5. reddit.com	57 (2.29%)	54 (2.20%)	77 (2.52%)	50.65%



site:forbes.com originally appeared on quora



All

News

Images

Videos

Shopping

More

Settings

Tools

About 4,670 results (0.37 seconds)

What We Know (And Don't Know) About The Very Beginning Of The ...

<https://www.forbes.com/.../quora/.../what-we-know-and-dont-know-about-the-very-be...>

Nov 3, 2017 - This question **originally appeared on Quora** - the place to gain and share knowledge, empowering people to learn from others and better ...

Three Common Mistakes First-Time Entrepreneurs Make (And How To ...

<https://www.forbes.com/.../quora/.../three-common-mistakes-first-time-entrepreneurs-...>

Aug 1, 2018 - What are some avoidable mistakes that founders make in their first companies? **originally appeared on Quora**: the place to gain and share ...

What Common Misconceptions Do People Have About The Early ...

<https://www.forbes.com/.../quora/.../what-common-misconceptions-do-people-have-a...>

Jun 27, 2018 - This question was **originally** answered on Quora by David Christian. ... This question **originally appeared on Quora** - the place to gain and ...

Steve Jobs Used This Trick To Time Apple's Strategic Moves Perfectly

<https://www.forbes.com/.../quora/.../steve-jobs-used-this-trick-to-time-apples-strategic-...>

Jun 8, 2018 - What are some business trends you predict for the coming decade? **originally appeared on Quora**: the place to gain and share knowledge, ...



ERWÄHNUNGEN ERHALTEN

WARUM QUORA MARKETING?



VORTEILE VON QUORA









- **Organische Suche**
- **Kostenlose Link-Klicks**
- **Zielgruppenerlschließung**
- **Kaufbereitschaft**



- **Traffic auf Website**
- **Empfehlungstrafffic**

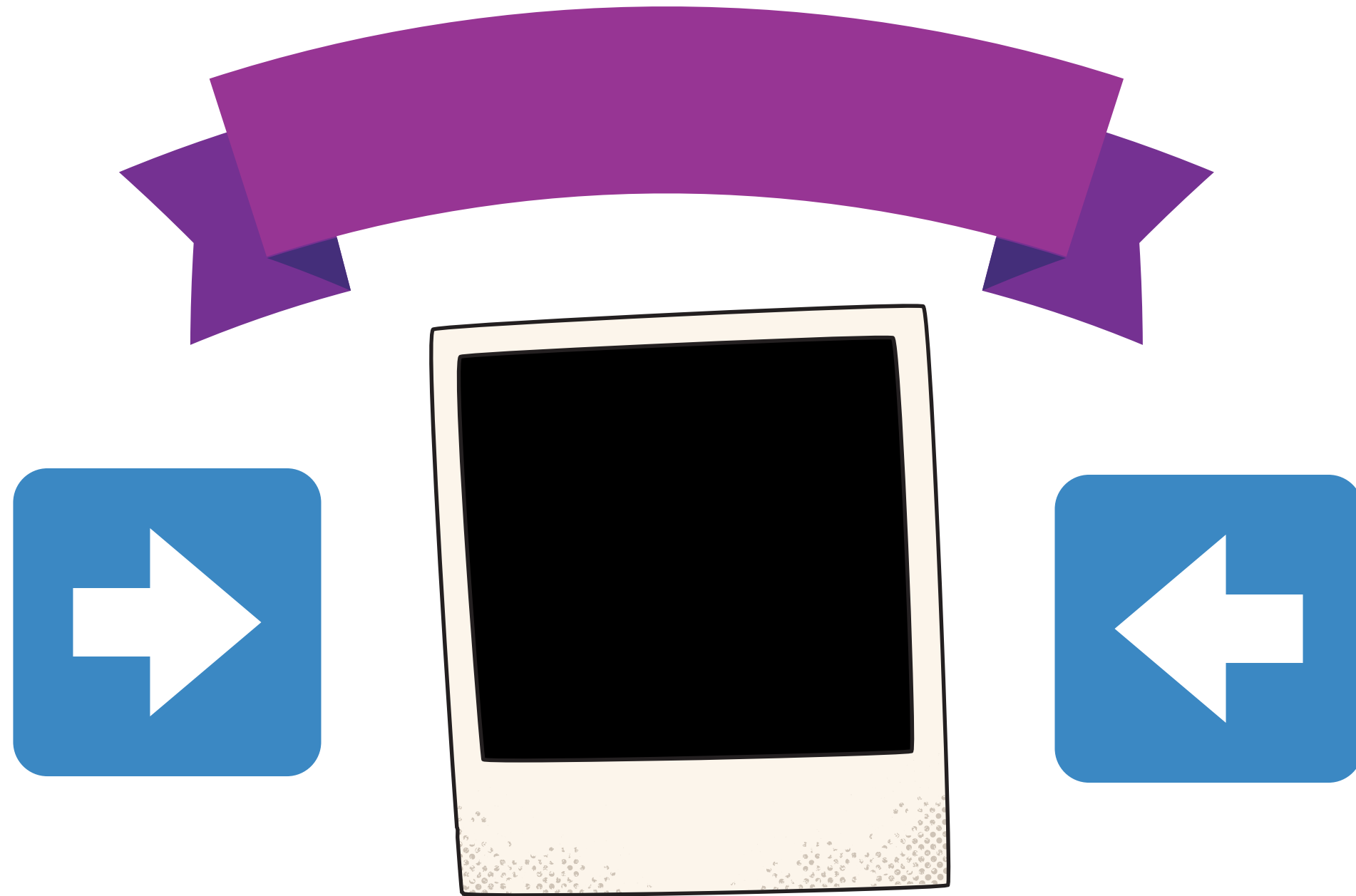
Social Network [?]		Sessions	Pageviews	↓	Avg. Session Duration
1. Facebook		11,987 (29.92%)	16,202 (27.79%)		00:07:29
2. Quora		9,872 (24.64%)	13,470 (23.10%)		00:05:48
3. Twitter		8,620 (21.51%)	12,530 (21.49%)		00:08:08
4. Disqus		2,713 (6.77%)	5,237 (8.98%)		00:11:54
5. SlideShare		2,278 (5.69%)	4,180 (7.17%)		00:08:12
6. LinkedIn		1,482 (3.70%)	1,933 (3.32%)		00:07:20
7. Google+		705 (1.76%)	954 (1.64%)		00:06:01
8. reddit		724 (1.81%)	864 (1.48%)		00:03:21
9. Tumblr		199 (0.50%)	796 (1.37%)		00:42:34
10. Pinterest		615 (1.53%)	795 (1.36%)		00:03:27
11. Pocket		312 (0.78%)	511 (0.88%)		00:07:41

VORTEILE VON QUORA



TIPPS & TRICKS






**MACHE DAS BESTE AUS
DEINEM PROFIL**



301 Followers


198 Answers

Most Recent / 30-Day Views







★ Pinned Answer

What are some of the alternatives for GoDaddy in terms of WordPress hosting?


 Brian Jackson, WordPress Expert at Kinsta: High-Performance Hosting.
Answered Nov 29, 2017


There are many different WordPress hosts to choose from on the market, in fact there are thousands! Everything from small shared hosting, up to large dedicated hosting, and my personal favorite: ma... [\(more\)](#)


 Tom Zsomborgi, Manthan Dudeja, Daniel Harfouch, and 3 more upvoted this


 Translate 7 Upvotes  Share 


Knows About Edit

 **WordPress**
55 answers

 **Content Delivery Networks**
43 answers

 **Web Performance**
28 answers

 **Search Engine Optimization**
27 answers

 **Blogging**
17 answers

[View More](#)

"WISSEN ÜBER"
THEMEN HINZUFÜGEN



**ZIELPUBLIKUM
AUSFINDIG MACHEN**



**LINKS DORT EINBAUEN,
WO SIE SINNVOLL SIND**



TOP



**TOP-ANTWORTEN
BEARBEITEN**

TIPPS & TRICKS



Was ist Telegram?





Fakten:



Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**



Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **2013 gegründet (Russland)**



Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **2013 gegründet (Russland)**
- **Smartphones, Tablets,
Smartwatches, PC**



Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **2013 gegründet (Russland)**
- **Smartphones, Tablets,
Smartwatches, PC**
- **kostenlos (aktuell)**



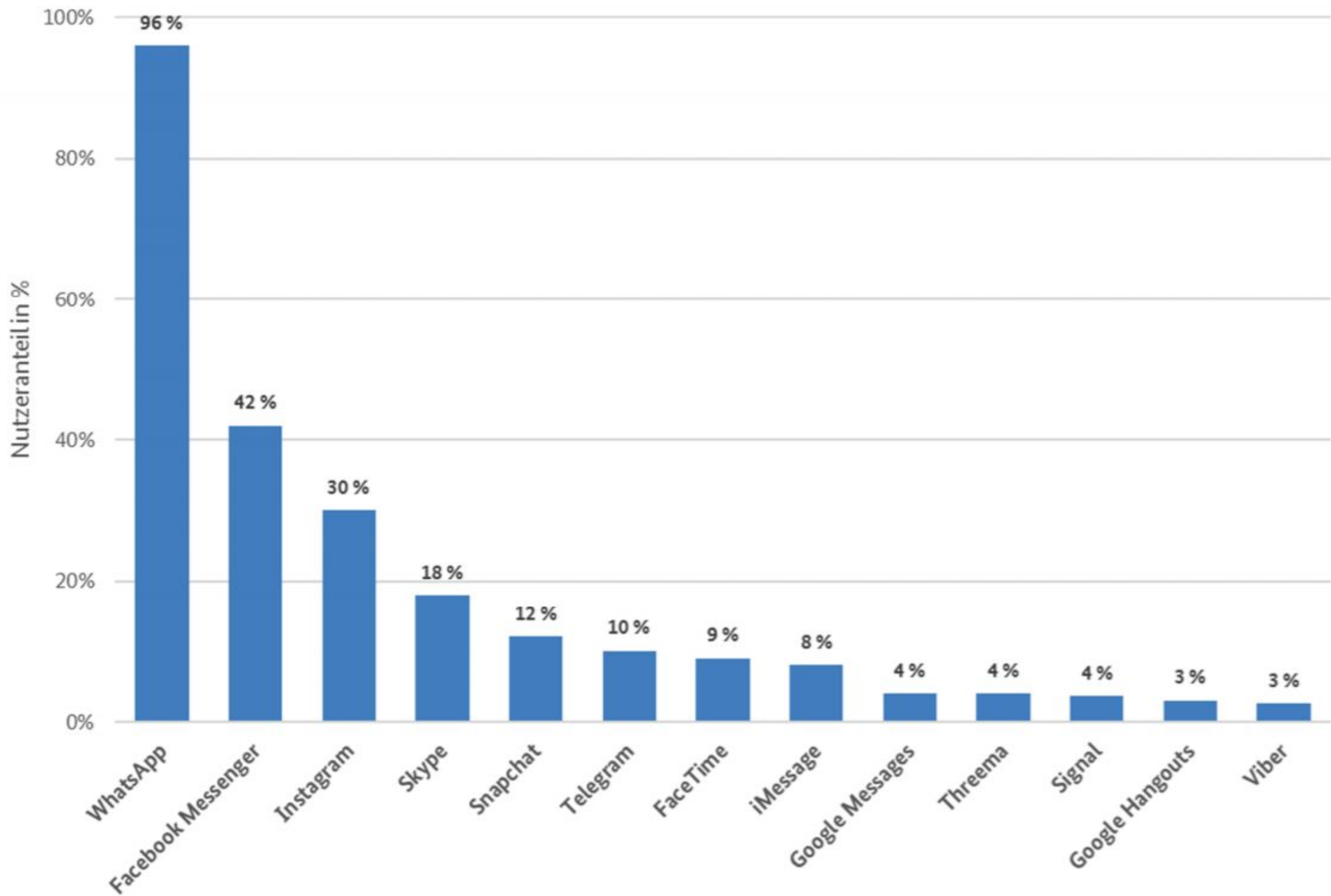
Fakten:

- **Instant-Messaging-Dienst**
- **2013 gegründet (Russland)**
- **Smartphones, Tablets,
Smartwatches, PC**
- **kostenlos (aktuell)**
- **Cloud-basierend**



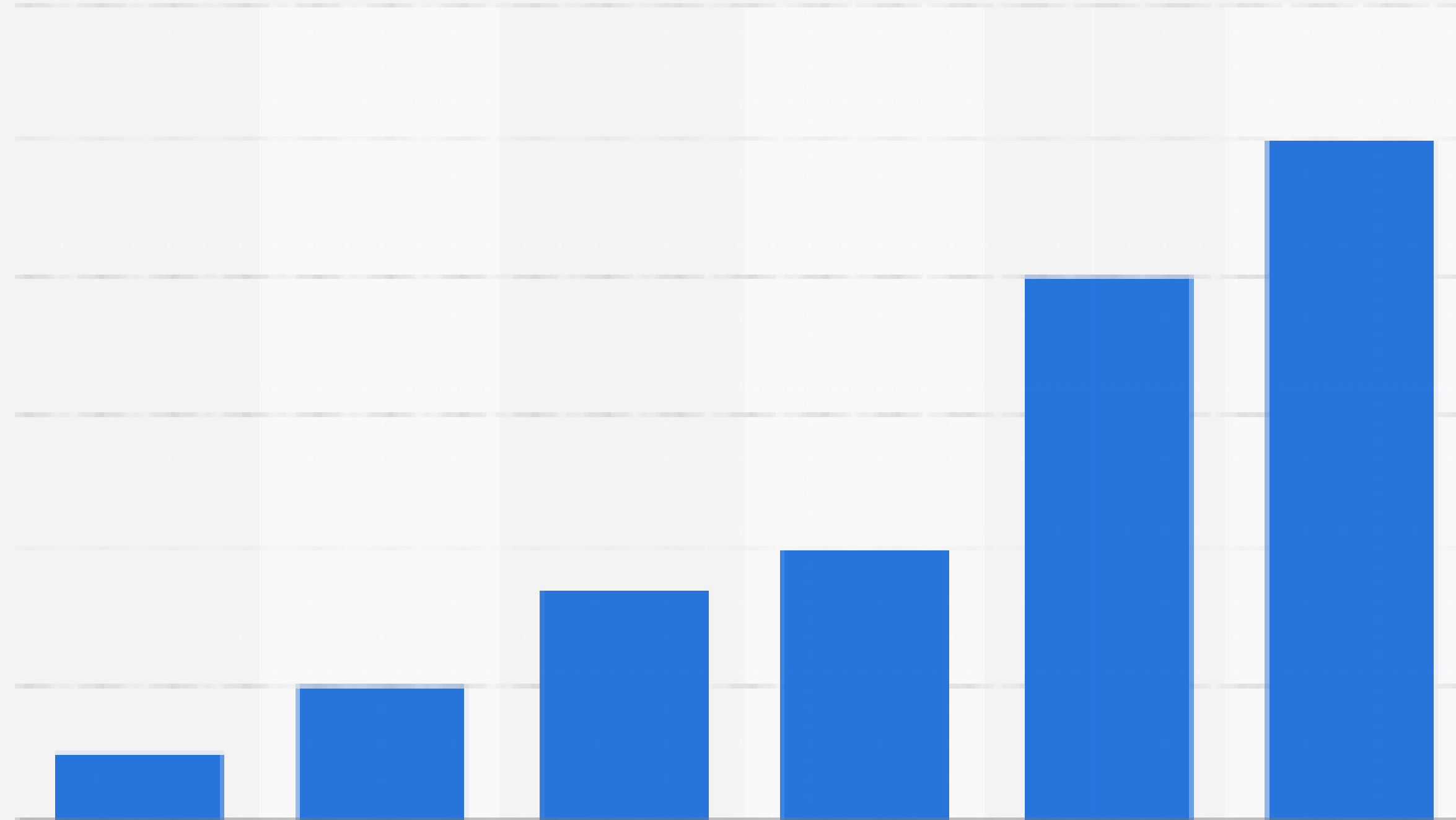
	Gruppe	Channel	Bot
Schreiben	Alle Mitglieder	Admin	Tool
Antworten	Alle	Nicht möglich	Direkt
Empfänger	max. 200 000	Unbegrenzt	Unbegrenzt
Nutzerdaten	Profildaten	Anzahl Subscriber	Anonym
Usecase	Community	Newsletter	Newsletter & Dialog
Vorteil	Interaktion	Einfach	Automatisierung Statistiken Vorplanen Zielgruppen

Abbildung 4: Nutzungsanteile OTT-Kommunikationsdienste



Quelle: Eigene Darstellung. Basis: Nutzer OTT-Kommunikationsdienste (Mehrfachnennungen möglich), n = 1.858. Die nicht abgebildeten OTT-Kommunikationsdienste sind im Folgenden nach absteigenden Nutzeranteilen aufgeführt: Line (2 %), Google Duo (1 %), WeChat (1 %) und Sonstige (jeweils unter 0,5 %).

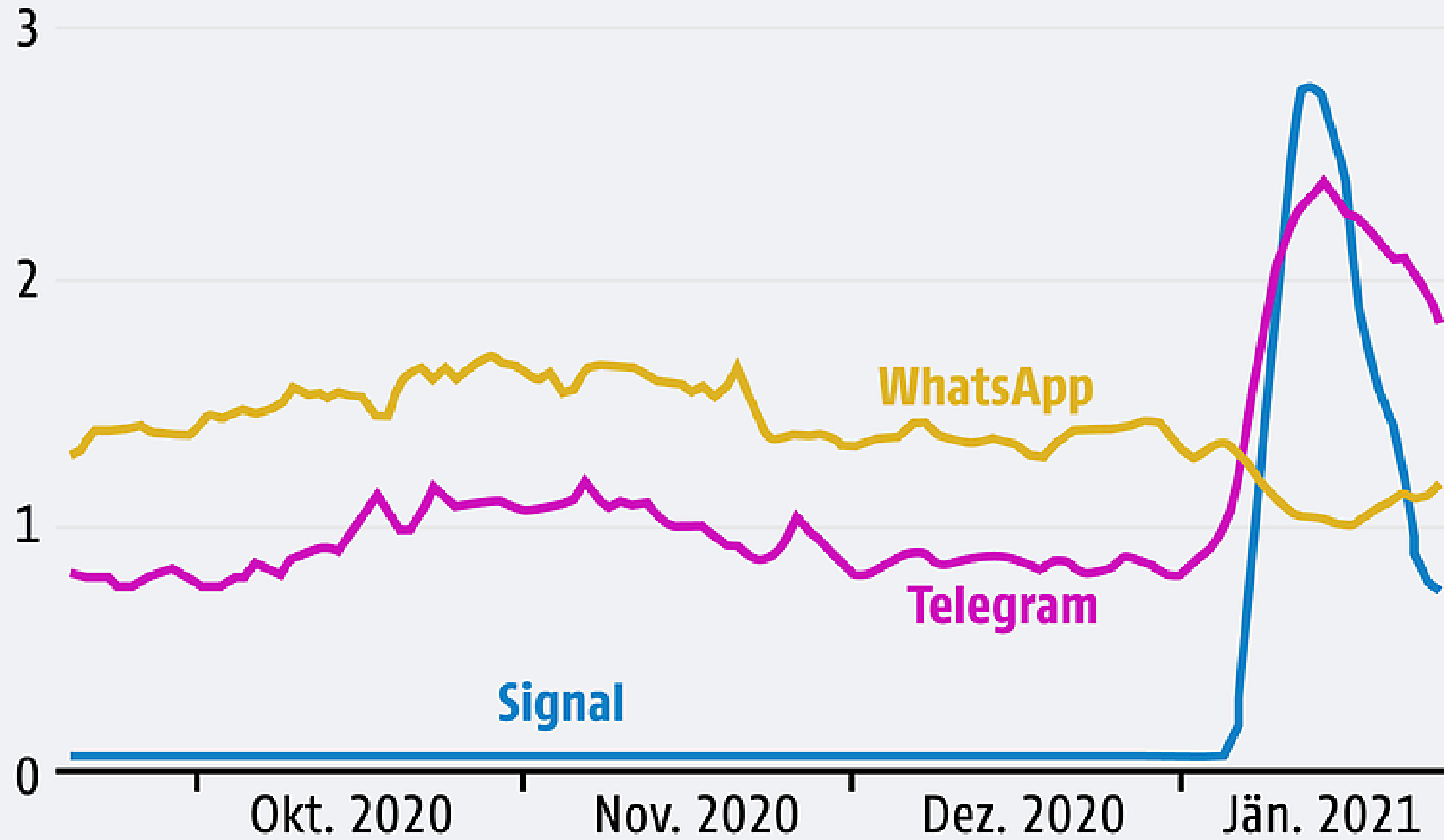
Anzahl der monatlich aktiven Nutzer von Telegram weltweit in ausgewählten Monaten von Dezember 2014 bis Januar 2021 (in Millionen)



Quelle:
Telegram Messenger
© Statista 2021

Weltweite Downloads von Messenger-Apps

in Millionen



Was ist Telegram?



Vorteile von Telegram





Vorteile:



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**
- **kostenlos nutzbar**



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**
- **kostenlos nutzbar**
- **Newsletter & Bot Funktionen**



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**
- **kostenlos nutzbar**
- **Newsletter & Bot Funktionen**
- **Unabhängig vom Smartphone nutzbar**



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**
- **kostenlos nutzbar**
- **Newsletter & Bot Funktionen**
- **Unabhängig vom Smartphone nutzbar**
- **geheime Chats**



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**
- **kostenlos nutzbar**
- **Newsletter & Bot Funktionen**
- **Unabhängig vom Smartphone nutzbar**
- **geheime Chats**
- **Nachrichten bearbeitbar**



Vorteile:

- **Cloud-Messenger**
- **kostenlos nutzbar**
- **Newsletter & Bot Funktionen**
- **Unabhängig vom Smartphone nutzbar**
- **geheime Chats**
- **Nachrichten bearbeitbar**
- **DSGVO-konform**

Vorteile von Telegram



Sicherheit von Telegram





Sicherheit:

- **bei Sprach- und Videoanrufen:
Ende-zu-Ende-Verschlüsselung**
--> **bei Nachrichten nicht**
--> **nur bei geheimen Chats**



Sicherheit:

- **Nachrichten zwischen Endgerät und Server verschlüsselt**
- **Daten für den Betreiber einsehbar**



Sicherheit:

- **Telefonnummer wird zwingend benötigt**
 - > bietet Werbetreibenden Vorteil**
 - > ganz anonym geht nicht**
 - > Nummer jedoch verbergbar**

Sicherheit von Telegram



8 GRÜNDE FÜR VERLIERER

Gründe dafür:



Gründe dafür:

- **keine profitable Nische**

Gründe dafür:

- **keine profitable Nische**
- **unpassende Partnerprogramme**

Gründe dafür:

- **keine profitable Nische**
- **unpassende Partnerprogramme**
- **kein "guter" Traffic**

Gründe dafür:

- **keine profitable Nische**
- **unpassende Partnerprogramme**
- **kein "guter" Traffic**
- **zu viel Konkurrenz**

Gründe dafür:

- **nichts Besonderes**

Gründe dafür:

- **nichts Besonderes**
- **Kunde nicht im Fokus**

Gründe dafür:

- **nichts Besonderes**
- **Kunde nicht im Fokus**
- **keine Vermarktung**

Gründe dafür:

- **nichts Besonderes**
- **Kunde nicht im Fokus**
- **keine Vermarktung**
- **keine Geduld**

8 GRÜNDE FÜR VERLIERER