

Wie man in 2022 einen Blog monetarisiert (13 profitable Wege)

Brian Jackson, Juli 20, 2021



🔗 Mal geteilt



Das Starten und Monetarisieren eines Blogs war noch nie einfacher als heute.



Das Hosting von Kinsta erhält Hunderte von Fünf-Sterne-Bewertungen. Jeden Tag.



Ich liebe das Niveau der Erfahrung und



Finden Sie heraus warum

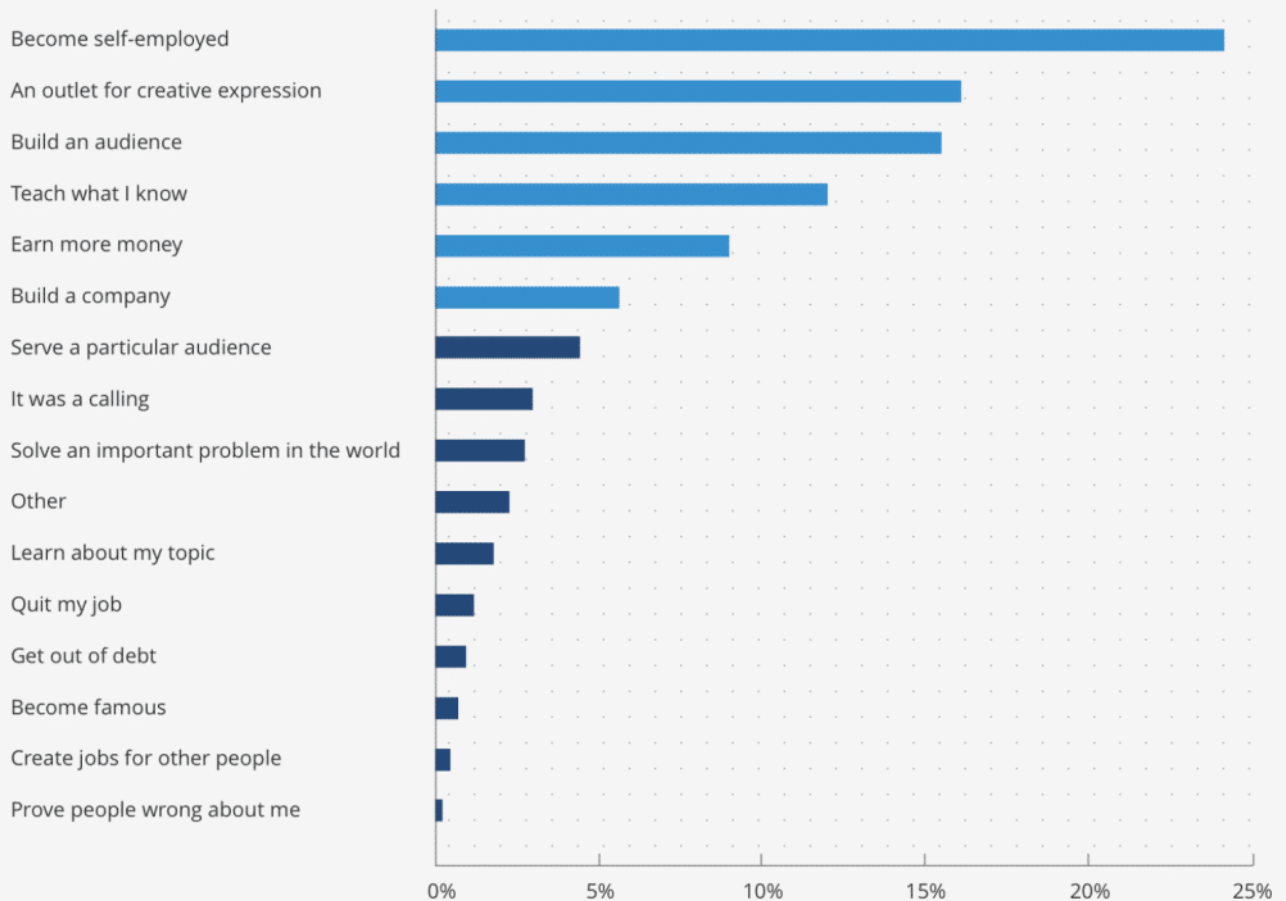
Vor nicht allzu langer Zeit hätte das Erstellen einer Website Tausende, wenn nicht Zehntausende von Dollar gekostet, um sie einzurichten und zu warten. Ebenso schwierig war es, eine Website zu monetarisieren. PayPal steckte noch in den Kinderschuhen, Stripe gab es nicht und E-Mail-Marketing war bei weitem nicht so flexibel wie jetzt.

Heute kannst Du jedoch einen Blog auf WordPress mit nur [ein paar hundert Dollar](#) starten, warten und monetarisieren (dies kann je nach Deinen Anforderungen variieren). Aber nur weil es heute einfacher ist, mit Deinem Blog Geld zu verdienen, heißt das nicht, dass es die meisten Blogger tun.

Laut dem Bericht über den [Stand des Bloggens](#) von ConvertKit aus dem Jahr 2017 [meldeten](#) Profi-Blogger im vergangenen Jahr einen durchschnittlichen Gewinn von 138.064 USD, während Amateur-Blogger (die 86% der Befragten ausmachten) nur 9.497 USD verdienten.

Dies ist furchtbar, besonders wenn man bedenkt, dass die meisten Blogger ein Blog starten, damit sie ihr eigener Chef sein und ihren langweiligen 8-bis-5-Job kündigen können.

Why did you start your blog?



– Warum hast Du Deinen Blog gestartet? (Bildquelle: [ConvertKit](#))

Also, wie schaffst Du es von einem Amateur-Blogger zu einem der Profis, die jedes Jahr sechstellig abcashen?

Du benötigst einen [soliden Marketingplan](#), der den Content, [eine profitable Nische](#) und eine hervorragende Monetarisierungsstrategie umfasst.

Du wirst auch einiges an schneller Mathematik durchführen müssen.

Inhaltsverzeichnis

- [Wann solltest Du mit der Monetarisierung Deines Blogs beginnen?](#)
- [Werde ein freiberuflicher Blogger in Deiner Nische](#)
- [Verkaufe E-Books an Dein Publikum](#)
- [Erstelle und verkaufe Online-Kurse](#)
- [Starte ein Coaching-/ Consulting-Business](#)

- [Werde Affiliate-Vermarkter](#)
- [Generiere Einnahmen mit gesponserten Beiträgen/ Bewertungen](#)
- [Verkaufe physische Produkte an Dein Publikum](#)
- [Verkaufe digitale Produkte an Dein Publikum](#)
- [Starte einen virtuellen Gipfel in Deiner Nische](#)
- [Akzeptiere Spenden in Deinem Blog](#)
- [Starte einen Podcast](#)

Wann solltest Du mit der Monetarisierung Deines Blogs beginnen?

Es gibt keine konkrete Zahl dafür, wie viel Traffic oder wie viel [E-Mail-Liste](#) erforderlich ist, um mit Deinem Blog Geld zu verdienen, da dies alles davon abhängt, was Du verkaufst und wie Du es verkaufst.

(Literaturhinweis: [Wie viel ist meine Website wert?](#) und [77 bewährte Methoden um Traffic auf deine Webseite zu bekommen.](#))

Es hilft Dir jedoch sehr, wenn Du zuerst zwei Dinge klarstellst:

1. **Erhalte stetigen Traffic:** Du brauchst nicht Zehntausende von Besuchern, aber mindestens tausend Besucher pro Monat bedeuten, dass Du etwas richtig machst.
2. **Erweitere Deine E-Mail-Liste:** Auch hier musst Du nichts Verrücktes anstreben. Wir zeigen Dir Beispiele von Menschen, die eine kleine Liste hatten, diese aber zu ihrem Vorteil nutzten.

Nun sind diese beiden Dinge wichtig, aber in erster Linie geht es bei der effizienten Monetarisierung Deines Blogs um die Zahlen.

Wenn Du beispielsweise 6.000 US-Dollar mit Deinem Blog verdienen musst:

- Du kannst ein Produkt im Wert von 200 USD (beispielsweise einen Kurs) an 30 Personen verkaufen.
- Oder verkaufe einen 600 Dollar-Kurs an 10 Personen.
- Und sogar mit einer Gebühr von 6.000 US-Dollar für die Beratung eines Kunden funktioniert es.

Monetarisierung ist Mathe, keine Magie.



Dies bedeutet nicht, dass der Schlüssel zur Monetarisierung einfach darin besteht, die Preise für das zu erhöhen, was Du verkaufst. Es bedeutet vielmehr, dass Du **eine Monetarisierungsstrategie wählen** solltest, die sich danach richtet, wo sich Dein Blog gerade befindet oder wo Du ihn in Zukunft haben möchtest.

In diesem Artikel zeigen wir Dir, wie Du einen Blog monetarisieren und online Geld verdienen kannst, unabhängig davon, ob Du monatlich Tausende von Seitenaufrufen erhältst oder gerade erst anfängst.

Wir werden einige solide Strategien aufzeigen, mit denen andere Blogger Einnahmen aus ihren eigenen Blogs in verschiedenen Nischen generieren, und Dir beibringen, wie Du dasselbe mit Deinem eigenen Blog tun kannst.

“ **Tweet: Monetarisierung ist Mathe, keine Magie. Du musst jedoch eine Strategie wählen, die Deinen Zielen entspricht.**

CLICK TO TWEET

1. Werde ein freiberuflicher Blogger in Deiner Nische

Eine der einfachsten Möglichkeiten, mit Deinem Blog Geld zu verdienen, besteht darin, **ein freiberuflicher Autor** für prominentere Blogs in Deiner Nische zu werden.

Denke darüber nach, Du hast wahrscheinlich Deinen Blog gestartet, weil Du Erfahrung/ Wissen in diesem Bereich hast. Warum solltest Du das nicht zu Deinem Vorteil nutzen?

Unternehmen suchen nach Menschen, die [Content](#) erstellen können, um ihr Marketing anzutreiben, und wer könnte diesen Content besser produzieren als jemand, der über Kenntnisse in dieser Nische verfügt.

Der freiberufliche Blogger [Bamidele Onibalusi](#) nutzte seinen Blog Writers in Charge, um seine Content-Marketing-[Künste](#) zu zeigen und gleichzeitig sein Publikum zu vergrößern. Er macht jetzt ein Vollzeitgehalt, indem er für andere Unternehmen bloggt.

Laut Angaben von Glassdoor verdient [der durchschnittliche Freiberufler](#) in den USA etwa 40.000 US-Dollar pro Jahr. Denke daran, dass diese Zahl von Deinem Erfahrungslevel und der Nische, in der Du schreibst, abhängt.

Hier ist eine Aufschlüsselung, wie viel Du nach Angaben der [Editorial Freelance Association](#) in verschiedenen Nischen verdienen kannst:



– Was verdient ein freier Schriftsteller durchschnittlich per Nische? (Bildquelle: [Contena Community](#))

Du bist möglicherweise nicht in der Lage, diese Preise zu Beginn zu verrechnen, aber je mehr Erfahrung und Glaubwürdigkeit Du sammelst, desto höher werden Deine Raten. Achte jedoch auch darauf, dass Du zu Beginn **nicht zu wenig verlangst**.

10 Dollar für einen Artikel zu verrechnen scheint ein einfacher Weg zu sein, um Kunden zu gewinnen, aber in Wahrheit kann dies qualitativ hochwertige Kunden abschrecken, da Deine Fähigkeiten in Frage gestellt werden. Abgesehen davon kann es Deine Motivation zum Weitermachen auslöschen, wenn Du so wenig verlangst.

Da wir uns mit der Preisgestaltung befassen, ist es besser, Deine Kunden pro Projekt zu belasten, als nach Stundensatz, da es schwierig sein kann, zu bestimmen, wie lange Du für die Erledigung einer Aufgabe benötigst, insbesondere wenn Du gerade erst als Freiberufler anfängst.

Wenn Du eine Gebühr erhebst, die auf dem Projekt selbst basiert, wirst Du dafür belohnt, wenn Du schneller fertig bist, und Deine Kunden wissen von Anfang an, wie viel sie zahlen werden.

Laut [WriteWorldwide](#) kannst Du in Deinem ersten Jahr als freiberuflicher Autor ohne Berücksichtigung Deiner Nischen- oder früheren Schreiberfahrung so viel pro Projekt in Rechnung stellen:



– Wie viel kann man für das Schreiben verlangen? (Bildquelle: [Write Worldwide](#))

Das Beste an freiberuflichem Schreiben ist, dass Du nicht viel Traffic auf Deinem Blog benötigst, um Geld zu verdienen. Alles, worauf die Unternehmen wirklich Wert legen, ist, dass Du großartigen Content schreiben kannst.

[Jordan Roper](#) zum Beispiel verdiente in ihrem vierten Monat als freiberufliche Schriftstellerin 5.000 US-Dollar, und [Jennifer Gregory](#) zieht etwa sechsstellige Beträge pro Jahr aus ihrem freiberuflichen Schreibgeschäft.

Als freiberuflicher Blogger musst Du geschriebene Inhalte erstellen und die Besucher auf die Website eines Unternehmens locken, damit einige dieser Besucher zu Kunden für das Unternehmen werden können.

Laut dem [2019-Bericht](#) des Content Marketing Institute werden Vermarkter zukünftig noch mehr Geld für die Erstellung von Content ausgeben, und 50% der befragten Vermarkter gehen davon aus, dass ihr Budget für Content Marketing im Jahr 2019 steigen wird.



– B2B erhöht Ausgaben für die Erstellung von Content (Bildquelle: [CMI SlideShare](#))

Wenn es Unternehmen gibt, die in Deiner Nische Geld verdienen und so lange diese Unternehmen Inhalte erstellen, kannst Du wetten, dass sie Autoren benötigen.

Beachte, dass ich erwähnt habe, dass das Unternehmen Geld verdienen muss. Einer der schlimmsten Fehler, den Du als freiberuflicher Blogger machen kannst, ist die Auswahl einer Nische, in der Unternehmen es sich nicht leisten können, Dich zu bezahlen.

Beispielsweise mag das Schreiben über Kunst Deine Vorstellung von Spaß sein, und Du hast möglicherweise umfassende Kenntnisse darüber, aber wie viele Blogs können Dich regelmäßig dafür bezahlen, darüber zu schreiben?

Der Weg zur Profitabilität als freiberuflicher Blogger ist es, den richtigen Markt zu finden, um Dich zu positionieren.

Ein schneller Weg, um zu testen, ob in Deiner Nische Geld zu verdienen ist, besteht darin, mindestens zehn Autoren zu finden, die die Nische abdecken, in der Du schreiben möchtest. Du kannst dies tun, indem Du einfach eine Suche auf LinkedIn mit den Schlüsselwörtern für Deine Nische durchführst.

Wenn ich zum Beispiel nach Personen mit dem genauen Titel „freelance personal finance writer“ auf LinkedIn suche, erhalte ich ungefähr 42 Ergebnisse. Du kannst für eine umfassendere Suche auch auf Anführungszeichen verzichten, wodurch noch mehr Ergebnisse erzielt werden.



— “Freelance personal finance writer“-Suche auf LinkedIn

Dies ist eine einfache Möglichkeit, Deine Nische zu validieren.

Wir haben bereits festgestellt, dass Du als freiberuflicher Autor nicht viel Traffic benötigst, um Geld zu verdienen, aber das bedeutet nicht, dass die Leute einfach Deinen Blog finden und Dich einstellen.

Du musst rausgehen und Deinen Dienst bewerben.

Wenn Du Mustertexte in Deinem Blog und möglicherweise Gastbeiträge in anderen Blogs erstellt hast, kannst Du beginnen, Dich an Unternehmen zu wenden, für die Du schreiben möchtest.

Du kannst auch Marktplätze für Freelancer wie Upwork, SEOclerks und Fiverr nutzen. Aber während es ein paar freiberufliche Autoren gibt, die viel Geld verdienen, wie Danny Marguiles, der mit Upwork über 100.000 [US-Dollar im Jahr](#) verdient, verdienen die meisten freiberuflichen Autoren auf diesen Plattformen sehr wenig Geld.

Um [den Wettlauf um das Schlusslicht](#) bei diesen Marktplätzen zu vermeiden, musst Du den Großteil der Öffentlichkeitsarbeit selbst erledigen.

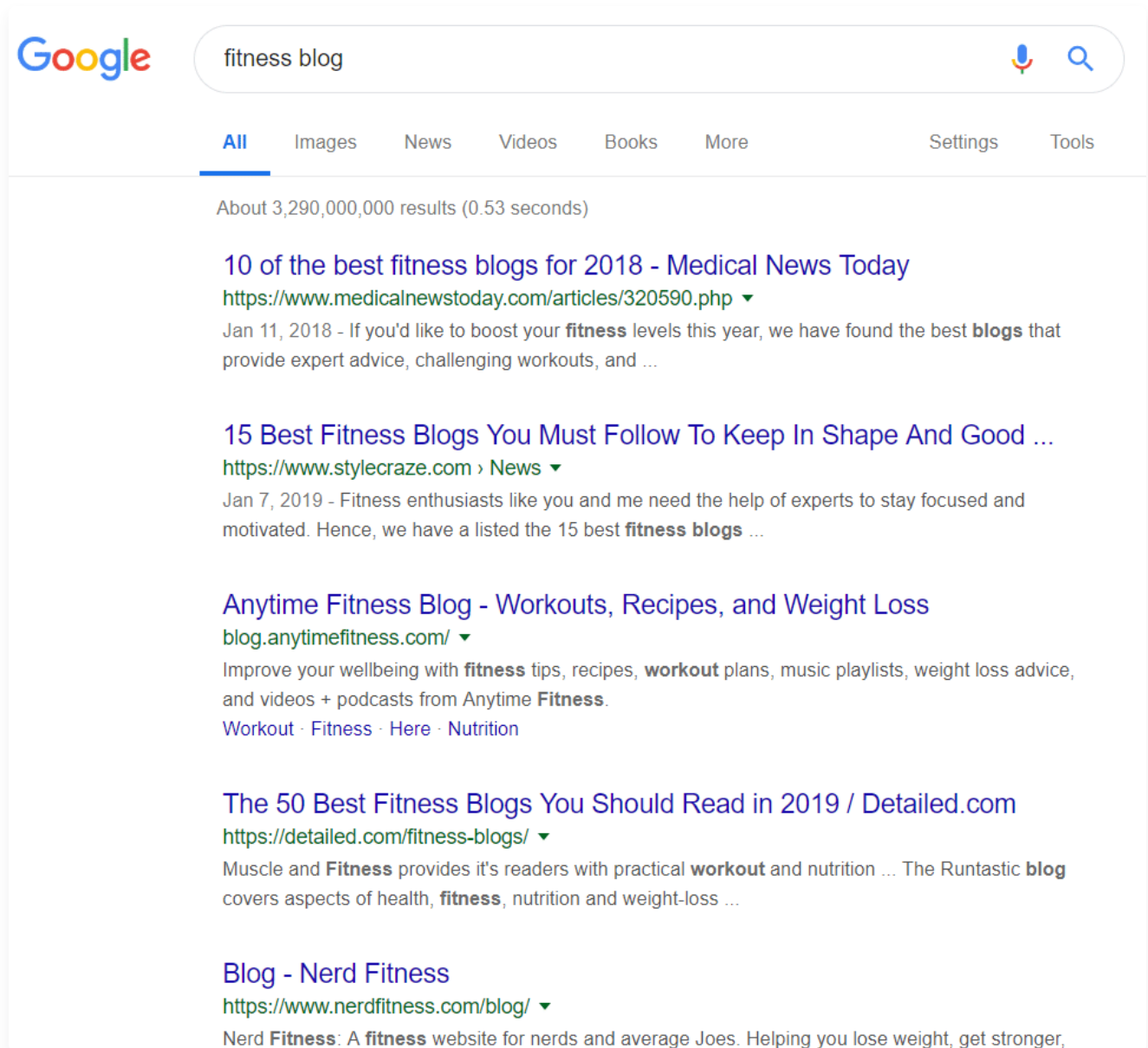
So findest Du Blogs, für die Du schreiben kannst



Der beste Weg, um Unternehmen oder Blogs in Deiner Nische zu finden, für die Du schreiben möchtest, besteht darin, einfach bei Google nach [Stichwörtern zu suchen, die mit dieser Nische](#) in Verbindung stehen, und zu sehen, was auf Dich zukommt.

Denn die Blogs, die auf den ersten Seiten von Google erscheinen, investieren eindeutig viel in Content-Marketing.

Wenn ich zum Beispiel nach Blogs suchte, für die ich in der Fitness-Nische schreiben könnte, zeigt mir ein einfacher Suchbegriff wie „Fitness blog“ Folgendes:



The image shows a Google search interface with the search term "fitness blog". The search results are displayed under the "All" tab. The results include:

- 10 of the best fitness blogs for 2018 - Medical News Today**
<https://www.medicalnewstoday.com/articles/320590.php>
Jan 11, 2018 - If you'd like to boost your **fitness** levels this year, we have found the best **blogs** that provide expert advice, challenging workouts, and ...
- 15 Best Fitness Blogs You Must Follow To Keep In Shape And Good ...**
<https://www.stylecraze.com> › News
Jan 7, 2019 - Fitness enthusiasts like you and me need the help of experts to stay focused and motivated. Hence, we have a listed the 15 best **fitness blogs** ...
- Anytime Fitness Blog - Workouts, Recipes, and Weight Loss**
blog.anytimefitness.com/
Improve your wellbeing with **fitness** tips, recipes, **workout** plans, music playlists, weight loss advice, and videos + podcasts from Anytime **Fitness**.
Workout · Fitness · Here · Nutrition
- The 50 Best Fitness Blogs You Should Read in 2019 / Detailed.com**
<https://detailed.com/fitness-blogs/>
Muscle and **Fitness** provides it's readers with practical **workout** and nutrition ... The Runtastic **blog** covers aspects of health, **fitness**, nutrition and weight-loss ...
- Blog - Nerd Fitness**
<https://www.nerdfitness.com/blog/>
Nerd **Fitness**: A **fitness** website for nerds and average Joes. Helping you lose weight, get stronger,

– Fitness blog Google-Suche

Du kannst auch nach Begriffen suchen, die sich speziell auf Deine Nische beziehen, z. B. im Fall von Fitness etwas wie „Workout plans“:





The Ultimate Workout Routine for Men (Tailored for Different Fitness ...

<https://www.lifehack.org/688549/the-ultimate-workout-routines-for-men> ▼

Beginner full body **workout routine**. Chest – Barbell Bench Press – 4 sets of 8 reps. Back – Lat-pulldowns – 4 sets of 10 reps. Shoulders – Seated Dumbbell Press – 4 sets of 10 reps. Legs – Leg Extensions – 4 sets of 10 reps. Biceps – Barbell Bicep Curls – 3 sets of 10 reps. Triceps – Triceps Rope Pushdowns – 3 sets of ...

[How to Take Control of Your ...](#) · [Reda Elmardi](#) · [Understanding Intermittent ...](#)

All Plans - Find a Workout Plan - Bodybuilding.com

<https://www.bodybuilding.com/workout-plans> ▼

All Access is an exclusive subscription service that gives you access to over 45 expert-designed, gym-proven fitness **plans**.

[Muscle Building Workout Plans](#) · [Performance Plans](#) · [Gain Strength Plans](#) · [MFT28](#)

How to Build Your Own Workout Routine | Nerd Fitness

<https://www.nerdfitness.com/blog/how-to-build-your-own-workout-routine/> ▼

Jan 15, 2019 - Developing a **workout routine** for yourself can be intimidating, but it's really not too difficult and kind of fun once you understand the basics.

[8 Steps to Determine the ...](#) · [How to Stretch After a Workout](#) · [Nerd Fitness Coaching](#)

– Workout plans Google-Suche

Jetzt musst Du nur noch die Blog-Eigentümer kontaktieren und ihnen Deinen freiberuflichen Schreibservice vorschlagen.

Nutze Deine eigene Site

Neben der Suche nach neuen Schreibaufträgen solltest Du auch Deine eigene Website nutzen, schließlich bist Du ein Schriftsteller.

Verwende [Inbound-Marketing](#) und [SEO, um Menschen auf Deine Website zu locken](#), auf der Du ihnen dann Deine Schreib- und Blogging-Dienste anbieten kannst.

Die freiberufliche Autorin Maddy Osman macht dies auf ihrer freiberuflichen Website [The Blogsmith](#).

My SEO Content Writing Services Pricing

<p>Ghostwritten Article</p> <p>Perfect for white labeling.</p> <p>\$0.50/word</p> <p>Publish under your own name</p> <p>Plus:</p> <p>Everything included in Bylined Article pricing</p> <p>Get Started</p>	<p>Bylined Article</p> <p>Save \$0.15/word with `` by Maddy Osman``</p> <p>\$0.35/word</p> <p>Topic Development & Keyword Research</p> <p>On page SEO</p> <p>Royalty-free Feature Image</p> <p>Get Started</p>	<p>Web Page Copy</p> <p>...or extremely technical writing.</p> <p>\$0.75/word</p> <p>Topic Development & Keyword Research</p> <p>On page SEO</p> <p>Royalty-free Feature Image</p> <p>Get Started</p>
--	--	---

– Maddy Osman ist freiberufliche Autorin

2. Verkäufe E-Books an Dein Publikum

Der Verkauf von E-Books ist eine der beliebtesten Möglichkeiten für Blogger, ihre Blogs zu monetarisieren. Es ist perfekt, weil es relativ einfach zu erstellen ist und normalerweise einen angemessenen Preis hat, den die meisten Besucher kaufen können.

Aber E-Books bieten mehr als nur die Möglichkeit, dass Blogger ihre Blogs schnell monetarisieren. Als Blogger kann der Verkauf eines E-Books der schnellste Weg sein, um zu testen, ob die Leute genug daran interessiert sind, was Du abdeckst, um dafür zu bezahlen.

E-Books sind auch eine risikoarme Möglichkeit für Deine Website-Besucher, den Wert einzuschätzen, den Du bietest, bevor sie teurere Produkte kaufen.

Entgegen der landläufigen Meinung brauchst Du nicht viel Traffic in Deinem Blog, um mit Deinen Büchern Geld zu verdienen. Zum Beispiel wandelte David Oudiette das Wissen, das er beim Erstellen von [Landing Pages](#) gesammelt hatte, in ein 252-seitiges 39-Dollar-E-Book um.

Er hatte nicht viel Traffic auf seinem Blog, da alles, was er zu der Zeit tat, Beratung war, aber David war in der Lage, mit seinem E-Book [Einnahmen](#) von über [13.000 USD zu erzielen](#).



“**Create Kick-ass Landing Pages Fast by Swiping Award- and \$\$\$-winning Patterns**”

Introducing **The Landing Page Cookbook** — A practical guide for startups, marketers & designers who want to create better landing pages, faster.



Your landing page done in no time. The *Landing Page Cookbook* comes with a simple & effective system that cuts down on the theory and lets you get straight to building your landing page.



No expertise required. — By re-using patterns that have been extracted from the best landing pages around, you'll only need to spend a few minutes on each element of your landing page.



— The Landing Page Cookbook-E-Book (Bildquelle: [your landing page sucks!](#))

Folgendes musste David tun, um so viele Bücher zu verkaufen:

- Er fragte seine Blog-Abonnenten nach ihrer Landing Page, gab ihnen kostenlose Tipps und verwies sie dann auf sein Buch.
- Er beantwortete Fragen und gab Feedback zu den Landing Pages von Quora und Reddit. Dann schlug er sein Buch als zusätzliche Informationsquelle vor.
- David hat auch das Buch über Product Hunt hinzugefügt.
- Noch eindrucksvoller war es, dass David Unternehmen eine E-Mail schickte und ihnen ein kostenloses Feedback zu ihrer Landing Page gab. Anschließend beantwortete er die Antworten und verknüpfte sie mit seinem Buch.

Also hatte David nicht viel Traffic, aber er hat viel Arbeit geleistet.

Es gibt auch Taylor Pearson, der in vier Wochen [über 5.000 Bücher verkauft hat](#) und 2015 allein mit diesem Buch über 60.000 US-Dollar verdient hat. Taylor hatte zu diesem Zeitpunkt nur 700 E-Mail-Abonnenten.

Taylor schreibt den Erfolg seines Buches ein paar Dingen zu:

- Fans seines Blogs dazu bringen, während des Schreibens Beta-Leser zu werden.
- Erstellung einer Facebook-Gruppe, um den Fortschritt seines Buches mit den wichtigsten Lesern zu kommunizieren. (Liest du: [So erstellst du eine Facebook-Seite](#)).
- Das Buch an alle Mitglieder der Facebook-Gruppe senden, damit sie eine ehrliche

- Jeden auf seiner Liste über den Fortschritt des Buches auf dem Laufenden halten, wodurch die jeweilige Person mehr eingebunden wird und später mit höherer Wahrscheinlichkeit kauft.
- Synchronisieren von Social Media-Nachrichten während und nach dem Start.
- Senden einer [personalisierten E-Mail](#) zu seinem Buch an jeden seiner Google Mail-Kontakte.
- Ein Werbegeschenk vergeben, um das Buch zu bewerben.

Das Buch wurde ein Bestseller in der Amazon Small Business-Sektion und der Rest ist Geschichte.



Kindle Store › Kindle eBooks › Business & Money

Look inside ↴

THE END OF JOBS

Money, Meaning and Freedom Without the 9-5

TAYLOR PEARSON

The End of Jobs: Money, Meaning and Freedom
Kindle Edition

by Taylor Pearson (Author)

★★★★☆ 324 customer reviews

> See all 4 formats and editions

Kindle \$3.92 Read with Our Free App	Audiobook \$16.76 or 1 credit or 1 credit	Paperback \$13.37 19 Used from \$9.38 19 New from \$11.22
---	---	--

#1 Bestseller in Business and Money, Small Business, Entrepreneurship and International Economics

– The End of Jobs E-Book (Bildquelle: [Amazon](#))

Das Tolle an diesen beiden Beispielen ist, dass sie zeigen, dass Du mit dem richtigen Marketing und einem guten Buch nicht so viele Abonnenten benötigst und dass Du mit Sicherheit kein erfahrener Schriftsteller sein musst.

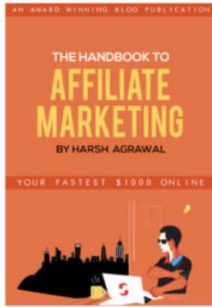
Keiner dieser Autoren veröffentlichte und hoffte einfach, sondern sie wandten beide stattdessen viel Arbeit für den Erfolg ihrer Bücher auf.

Wo kannst Du Dein Dein E-Book verkaufen?

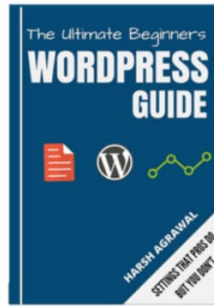
Du kannst Dein E-Book dann entweder direkt in Deinem Blog oder über Plattformen wie Gumroad oder Podia verkaufen.

Der Verkauf Deines E-Books auf Deiner eigenen Website kann von Vorteil sein, da Du 100% des Gewinns behalten kannst. Zum Beispiel hat Harsh Agrawal von ShoutMeLoud einen [ganzen](#)

Downloads



The Handbook To Affiliate Marketing



WordPress eBook: Create A Perfect Blog



Google AdSense Mastery HandBook (2019 Version)

— ShoutMeLoud E-Books

Mit dem WordPress Plugin [Easy Digital Downloads](#) kannst Du ganz einfach so etwas erstellen.

Wenn Du Dein E-Book als Amazon Kindle veröffentlichst, kannst Du nur 70% des Gewinns einbehalten. Der gewonnene Vorteil besteht jedoch darin, dass Du umso mehr Aufmerksamkeit erhältst, je mehr Bücher Du verkaufst, was zu noch mehr Verkäufen führt.

Der Verkauf von E-Books ist auch nicht auf eine bestimmte Nische beschränkt. Es gibt E-Books über Blogging, Fotografie, Fitness und alles, was Du Dir vorstellen kannst.

Wenn Du zum Beispiel einen Blog hättest, in dem Gartenarbeit gelehrt wird, kannst Du ein E-Book verkaufen, in dem Du Deinem Publikum detaillierter beibringst, wie sie ihre eigenen Gärten oder eine bestimmte Pflanze anbauen können.

Du kannst sogar einen Teil des Contents, den Du bereits in Deinem Blog geschrieben hast, für diesen Zweck wiederverwenden und dann weitere Details und Kontext hinzufügen.

Wie man das Buch macht

Wenn Du nicht die Zeit oder die Fähigkeit hast, ein Buch selbst zu schreiben, kannst Du Ghostwriter damit beauftragen.

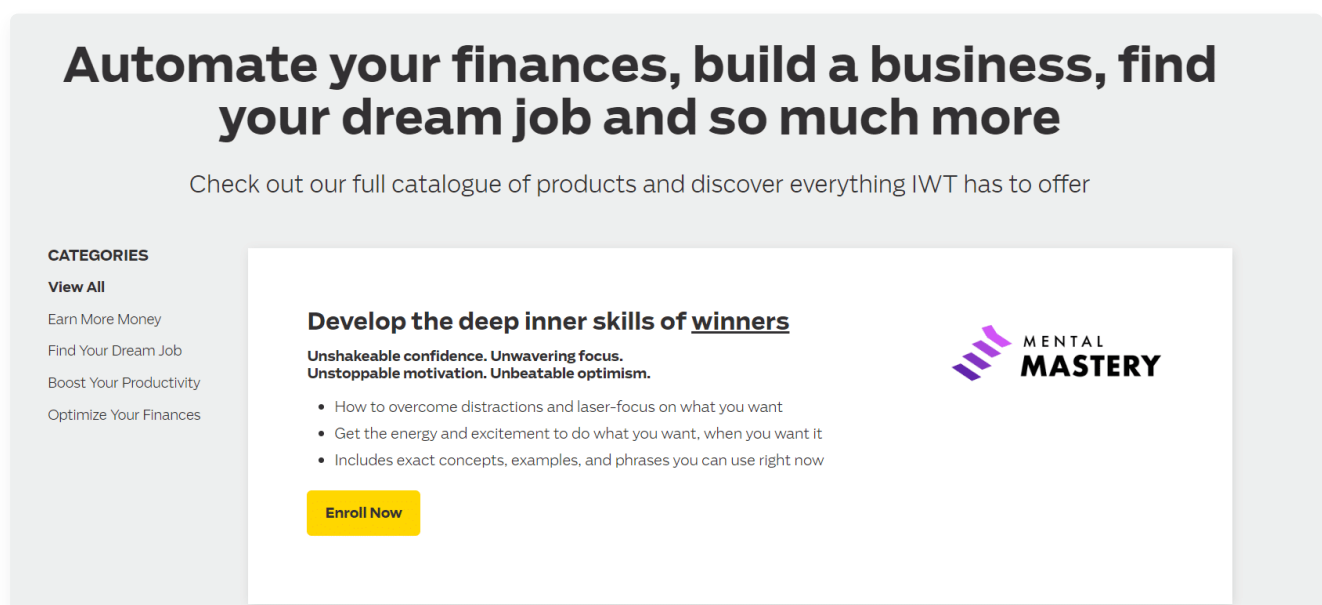
Du kannst Ghostwriter auf LinkedIn, [Scripted](#), [Upwork](#) und sogar [Fiverr](#) finden. Denke daran, dass Du genau das bekommst, wofür Du bezahlst. Erfahrene Ghostwriter kosten Dich mehr als Anfänger.

3. Erstelle und verkaufe Online-Kurse

Eine andere Möglichkeit, Deinen Blog zu monetarisieren, ist der Verkauf von Online-Kursen. Was die meisten Blogger davon abhält, einen eigenen Kurs zu erstellen, ist, dass sie glauben, man müsse eine Art Experte sein, um einen Kurs zu unterrichten.

Dies ist jedoch nicht wahr. Alles, was Du brauchst, um einen Kurs wirklich zu unterrichten, ist, mehr zu wissen als die Leute, die Du unterrichtest, und in der Lage zu sein, diese Informationen so zu präsentieren, dass die Leute einen Mehrwert daraus ziehen.

Ramit Sethi von IWT [verdient Millionen](#) mit seinen Kursen, nicht weil er ein zertifizierter Finanzplaner ist, sondern weil er Menschen hilft, Probleme in ihrem Leben zu beseitigen.



The screenshot shows a course advertisement for 'Mental Mastery'. The main headline reads 'Automate your finances, build a business, find your dream job and so much more'. Below this is a sub-headline: 'Check out our full catalogue of products and discover everything IWT has to offer'. On the left, there is a 'CATEGORIES' section with a 'View All' link and four categories: 'Earn More Money', 'Find Your Dream Job', 'Boost Your Productivity', and 'Optimize Your Finances'. The main content area features the course title 'Develop the deep inner skills of winners' with a list of bullet points: 'Unshakeable confidence. Unwavering focus.', 'Unstoppable motivation. Unbeatable optimism.', 'How to overcome distractions and laser-focus on what you want', 'Get the energy and excitement to do what you want, when you want it', and 'Includes exact concepts, examples, and phrases you can use right now'. A yellow 'Enroll Now' button is positioned below the text. To the right of the text is the 'MENTAL MASTERY' logo, which consists of three purple diagonal lines above the text.

– Finanzkurs (Bildquelle: [I Will Teach You To Be Rich](#))

Du musst kein zertifizierter Koch sein, um einen Kurs zu erstellen, in dem die Leute lernen, wie man kocht. Wenn Du besser als die meisten Leute kochen und Dein Kursmaterial so erstellen kannst, dass die Leute wirklich lernen, wie man kocht, dann hindert Dich nichts daran, Deinen Kurs zu erstellen.

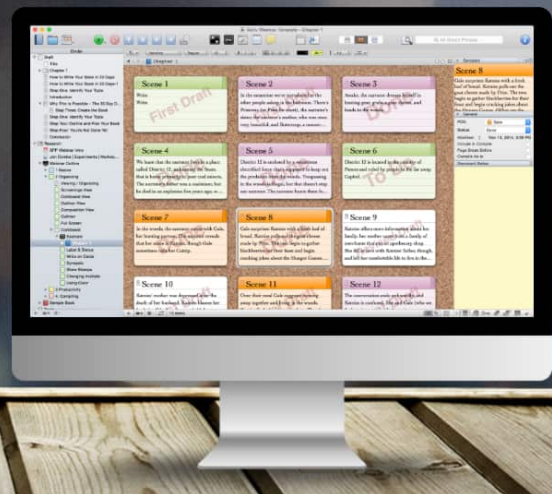
Mehr Menschen als je zuvor nehmen an Online-Kursen teil. Bis 2025 wird ein Wachstum der E-Learning-Branche auf rund [325 Milliarden US-Dollar](#) erwartet.

Du musst auch kein Influencer wie Ramit Sethi sein, um mit Deinen Kursen ein anständiges Einkommen zu erzielen.

Es gibt Leute wie [Joseph Michael](#), der als Neuling 40.000 US-Dollar verdient hat, indem er Autoren den Umgang mit der beliebten Schreibsoftware Scrivener beibrachte.

How you can get Scrivener to do exactly what you want and accelerate your writing career in less than 1 week

Finally...get the secret weapon every successful writer uses to publish their books, finish their novels, and have their work seen by hundreds...even millions of people...every single day



– Scrivener-Kurs (Bildquelle [Scrivener Coach LLC](#))

Joseph hatte weder Tausende von Besuchern noch eine riesige E-Mail-Liste. Er verkaufte seinen Kurs, indem er sich an Influencer wandte und seinen Kurs in Webinaren bewarb, auf denen er sprach.

Wie finde ich Kursideen?

Wenn Du bereits ein Publikum hast, musst Du lediglich ein Problem identifizieren, das viele von ihnen gemeinsam haben und das Du lösen kannst.

Möglichkeiten, um Schmerzpunkte zu identifizieren, die Deine Zielgruppe lösen möchte:

- **Sende eine Umfrage:** Der schnellste Weg, um herauszufinden, welche Probleme Menschen in Deinem Publikum haben, besteht darin, sie zu fragen. Du kannst dies tun, indem Du eine einfache Umfrage per E-Mail sendest.

Hier ist ein Beispiel von Ramit Sethi, der genau dies in einer seiner E-Mails kurz vor Neujahr tat:

That's why my team and I created [The Finisher's Formula](#). It's a 10-day, online, HD video course that gives you the tools and mindset shifts you need to start achieving your goals — even if you're not 100% sure what they are yet.

This formula helped me write a *New York Times* bestselling book. It helped me build a solid business. Even more fundamentally, though, it helped me cut through the millions of possibilities — and get started on ONE thing!

You can check out more about [The Finisher's Formula here](#).



P.S. The new year is coming up fast, which means it's time to think about, you guessed it, New Year's resolutions. I'm curious: did you set a New Year's goal in 2018? What did you do to meet it? I'd love for you to [fill out this quick survey \(5-10 minutes\)](#) — I'm curious to know what you think!

— E-Mail-Umfrage

- **Blog-Kommentare lesen:** Dein Kommentarbereich kann ein Schatz an Ideen sein, wenn Du darauf achtest. Und wenn Du nicht so viele Kommentare in Deinem Blog hast, kannst Du Kommentare aus anderen Blogs in Deiner Nische lesen.



PowerPuffGirl · 5 months ago

— | ▾

Too many of these snacks have almonds or other nuts in them. I'm allergic to peanuts and tree nuts. I've been snacking a lot on string cheese and beef jerky. What other suggestions do you have for me?

^ | ▾ · Reply · Share ›

— Blog-Kommentar (Bildquelle: [Nerd Fitness](#))

Wenn Du jedoch kein Publikum hast, kannst Du Dir Kursideen einfallen lassen, indem Du eine Liste von Dingen zusammenstellst, die Du besser als die meisten Leute machst.

Hier sind einige Fragen, die Dir dabei helfen, dies herauszufinden:

- Wofür beglückwünschen Dich Deine Freunde?
- Wofür kommen die Leute zu Dir?
- Worüber beklagen sich alle um Dich herum, aber Du scheinst kein Problem damit zu haben?
- Was hast Du aus deinem letzten Job gelernt?
- Was kannst Du besser als die meisten Menschen, die Du kennst?

Joseph wusste, wie man Scrivener einsetzt, was die meisten Leute als zu komplex empfanden. In Deinem Fall kann es sich um ein Instrument oder Mode handeln. Solange Du es besser kannst als die meisten Leute, kannst Du es ihnen beibringen.

Hosting Deiner Kurse

Du kannst [Deine Kurse auf WordPress hosten](#). In diesem Fall kannst Du den größten Teil Deines Kursgewinns erzielen, musst jedoch alles selbst einrichten oder [einen Entwickler beauftragen, der Dir dabei hilft](#).

Es gibt auch Plattformen von Drittanbietern, auf denen Du Deine Kurse hosten kannst. Diese Plattformen erheben entweder eine monatliche Gebühr oder einen Prozentsatz des Umsatzes. Im Gegenzug erhältst Du eine professionellere Plattform für die Ausrichtung Deines Kurses.

WordPress-Erweiterung für Deine Kurse

- [WP Courseware](#)
- [LearnDash](#)
- [LifterLMS](#)
- [LearnPress](#)

Plattformen von Drittanbietern, um Deine Kurse darauf zu hosten

- [Podia](#)
- [Teachable](#)
- [Kajabi](#)

4. Starte ein Coaching-/ Consulting-Business



Manchmal möchten die Leute detailliertere und persönlichere Anweisungen, als sie in einem Buch oder Kurs finden können, und wenden sich daher einem Einzelcoaching zu (oder einer Beratung, je nachdem, welche Art von Dienstleistung Du anbietest).

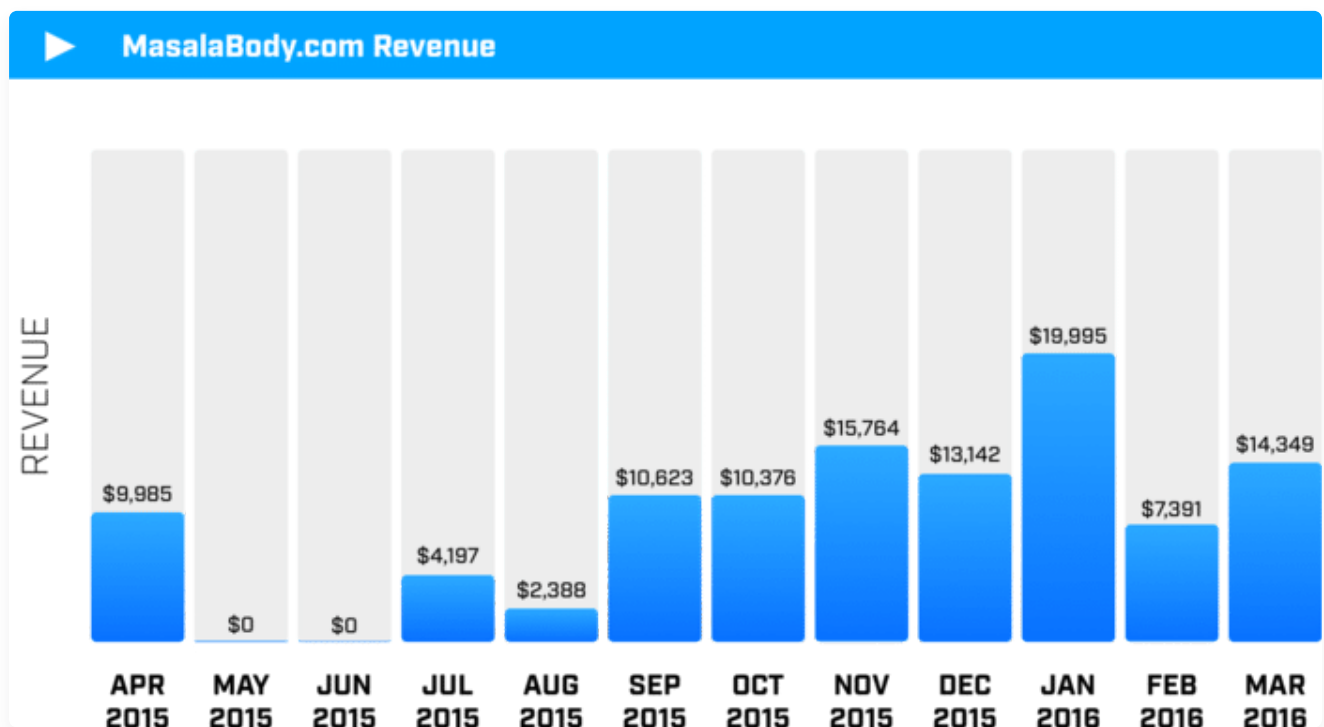
Coaching oder Beratung ist eine Monetarisierungsstrategie, zu der sich die meisten Blog-Inhaber, die erfolgreich Bücher und Kurse verkauft haben, wenden, wenn sie eine zusätzliche Einnahmequelle schaffen möchten.

Es ist jedoch nicht nur etwas für etablierte Blogger, sondern kann von Anfang an auch Deine Monetarisierungsstrategie sein.

Coaching wie die meisten der von uns bereits behandelten Monetarisierungsstrategien setzt voraus, dass Du Deine Fähigkeiten und Erfahrungen einsetzt, um Menschen bei der Lösung von Problemen in ihrem Leben zu helfen.

[Brennan Dunn](#) zum Beispiel hilft Unternehmen, mit Marketing-Automatisierung mehr zu verkaufen, und berechnet für eine Beratung etwa 9.000 US-Dollar. [Nagina Abdullah](#) verdient über 100.000 Dollar pro Jahr an Kunden, die abnehmen möchten.

Hier ist eine Momentaufnahme von Naginas Verdienst während des ganzen Jahres:



— Beratungs-Umsatz (Bildquelle: [Growthlab](#))

Wenn Du bereits Einnahmen mit Büchern und Kursen erzielst, kannst Du Einzelberatungen für Personen in Deinem Publikum anbieten.

Bei der Beratung geht es nicht nur darum, wie viel Traffic Du generierst, sondern auch darum, die richtige Art von Traffic zu erzielen, dh Menschen zu erreichen, die Deine Dienste benötigen und es sich leisten können, Dich zu bezahlen.

Das bedeutet, dass Du gezielte Blog-Posts zu Themen verfasst, die Deinen Kunden am Herzen liegen, auf Podcasts sprichst, die Deine Zielgruppe anhört und zu Veranstaltungen gehst, bei denen sie sich versammeln, damit sie von Dir erfahren.

5. Biete einen Plan für eine bezahlte Mitgliedschaft an [🔗]

[Unternehmen mit Abonnement-Modellen](#) werden immer beliebter, so dass einige Leute beginnen, von einer Abonnement-Wirtschaft sprechen.

Alles von Netflix, über [Webhosting-Anbieter](#) bis zu [Mitgliederseiten](#) ist Teil der Abo-Wirtschaft.



– Abo-Wirtschaft (Bildquelle: [Emma](#))

[Eine Mitgliederseite ist ein Bereich](#) Deines Online-Geschäfts, in dem Mitglieder monatliche

Die Menschen in Deiner Gemeinde teilen ein gemeinsames Interesse. Zu den Vorteilen, für die sie zahlen, gehören exklusive Artikel, Ratschläge, Berichte, Webinare, persönliche Treffen und der Austausch mit Gleichgesinnten.

Durch die Mitgliedschafts-Websites kannst Du nicht nur mehr Menschen erreichen, sondern auch jedem ein Gefühl der Gemeinschaft und Zugehörigkeit vermitteln.

Eine Sache, die ich an Mitgliederseiten liebe, ist, dass jeder Teil einer Gruppe ist, ob er es merkt oder nicht.

Das heißt, wenn Du Interesse an etwas hast, ist die Welt groß und das Internet vernetzt genug, dass Du andere Menschen wie Dich finden kannst.

Zum Beispiel liebte Ryan Levesque Orchideen und wusste, wie man sie anbaut. Deshalb schuf er [Orchids made easy](#), wo er seinen Mitgliedern exklusiven Content anbietet und ihnen eine Plattform bietet, auf der sie sich treffen und von anderen Orchideenliebhabern lernen können.

Ryans Mitglieder zahlen jeden Monat 9,95 USD und da er 1.800 Mitglieder hat, belaufen sich seine Einnahmen auf coole 18.000 USD pro Monat.

Ryan's members pay \$9.95 every month and since he has 1,800 members that put his revenue at a cool \$18k a month.

The Orchids Made Easy "Green Thumb Club"

"It's like having an orchid expert hold your hand, show you all the "tricks of the trade" and transform YOU into an Orchid Expert Yourself!"

Lesson 01: They Outlived The Dinosaurs...

Lesson & Content (2021)

And May Outlive Us!

By Laura Levesque and Sarah Homan

It's true! Orchids may appear to be delicate, but these beauties are tough. So tough in fact, they even outlived the dinosaurs! They are among the oldest, most evolved flowers on Earth and have adapted to life on every continent except Antarctica.



Ernst Haeckel, Orchidee (Orchids), (1904)

Orchid Anatomy

Despite the amazing variety in orchid flower appearance, these parts are bound together as a family by certain shared flower characteristics:

1. **Zygomorphy (Bilateral Symmetry):** When divided in half—along one plane only—both sides of orchid flowers are mirror images of each other. (In other



1. *Oncotoposium vabillum*
2. *Oncidium aspermarium*
3. *Oncotoposium ramosissimum*
4. *Oncotoposium schradianum*
5. *Cattleya bartramiana*
6. *Cattleya mandini*
7. *Phragmipedium apex* (as *Cypripedium lementary*)
8. *Cattleya rooseana*
9. *Apotopidium Lasium*
10. *Oncotoposium wattianum*
11. *Cattleya labiate*
12. *Stenidium atrocaryophyllum*
13. *Apotopidium argus*
14. *Phragmipedium*

In this letter, I'm going explain exactly what the "Green Thumb Club" is... how it works... and why (as you'll see in a moment) this could be the most exciting step you take in your journey into the fascinating world of orchids...

First, let me explain how the "Green Thumb Club" works:

The Green Thumb Club is a 12 month, **weekly orchid training program** which goes WAY BEYOND the fundamentals covered in the Orchids Made Easy book and DVD (and definitely WAY beyond what's covered in our free orchid tips newsletter ...)

As a member of the Green Thumb Club, every week, you'll receive a NEW and exciting step-by-step, multimedia orchid lesson delivered to your email inbox – and made available online to you 24/7 in a special password-protected members-only area.

Es wird sogar noch besser: Je nachdem, wie viel Du für Deine Mitgliedschaft verlangst, benötigst Du gegebenenfalls gar nicht so viel Traffic.

Will Hamilton von Fuzzy Yellow Balls bringt Tennisspielern bei, wie sie ihr Spiel verbessern können, und er hatte einmal 600 Mitglieder, die ihm jedes Monat 25 Dollar bezahlten. Das sind über [15.000 US-Dollar pro Monat](#) bei nur 600 Leuten, und das war im Jahr 2010.

Du kannst [eine Mitgliederseite](#) für fast alles erstellen, solange die Personen, auf die Du abzielst, Geld haben und engagiert sind.

Zum Beispiel stecken Tennisspieler viele Stunden ins Training, um besser zu werden, und geben auch Geld für Tennisausrüstung aus, sind damit also engagiert und zahlungsbereit.

Ein weiteres gutes Beispiel sind Golfer. Golfer sind bereit, Anstrengungen zu unternehmen, um ihre Fähigkeiten zu verbessern, und sie geben auch Geld für Ausrüstung aus.

Aus diesem Grund konnte Sean Ogle von [Breaking Eighty](#) innerhalb von 8 Monaten nach Beginn seines Blogs 150 Mitglieder für seine Golfmitgliedschaft gewinnen. Breaking Eighty-Mitglieder zahlen zwischen [250 und 500 US-Dollar](#) pro Jahr.

Wenn Du ein Publikum hast, das engagiert ist und bereits Geld ausgibt, um sich zu verbessern, ist das Erstellen einer Mitgliederseite möglicherweise das rentabelste, was Du tun kannst. Mit nur wenigen hundert Mitgliedern kannst Du problemlos Tausende von Dollar verdienen.

Wenn Du Deine Mitgliederseite erstellen und verwalten möchtest, kannst Du [WordPress Plugins](#) oder Plattformen von Drittanbietern verwenden.

Verwalten von Mitgliederseiten auf WordPress

- [Learndash](#)
- [s2Member](#)
- [Memberpress](#)
- [Ultimate Membership Pro](#)

Verwalten von Mitgliederseiten mit Tools von Drittanbietern

- [Uscreen](#): enn Du hauptsächlich Videoinhalte hast.
- [Podia](#)
- [Kajabi](#)
- [Wild Apricot](#)

In der Blogosphäre gibt es viel Hass auf Display-Anzeigen. Die meisten Leute sprechen davon, dass es sich um eine schlechte Monetarisierungsstrategie handelt, weil man damit nichts Anständiges anstellen kann.

Möchten Sie wissen, wie wir unseren Traffic um über 1000% gesteigert haben?

Gehöre zu den 20 000+ Personen, die wöchentlich Newsletter mit Insider-Tipps rund um WordPress erhalten!

Jetzt abonnieren

2018

2019

2020

2021

In den meisten Fällen haben sie Recht, aber es gibt einen Grund, warum Display-Anzeigen trotz der schlechten Presse immer noch beliebt sind.

Der Grund dafür ist, dass sie funktionieren und die schnellste, wenn auch nicht die rentabelste Art sind, eine Website zu monetarisieren.

Einige Blogger beginnen mit Display-Anzeigen, bis sie rentablere Monetarisierungsstrategien finden. Für einige Leute sind diese ersten paar Dollar genug Motivation, um mit dem Blog fortzufahren.

Zum Beispiel begann Alborz Fallah von [Car Expert](#) gerade damit, seine Website zu monetarisieren, als ein Freund ihn dazu brachte, Display-Anzeigen von [Google AdSense](#) in seinem Blog zu schalten. Dank der Werbung brachte es Alborz davon, nichts mit seinem Blog zu verdienen, dazu, beständige 200 US-Dollar pro Tag zu verdienen, während er seinen Vollzeitjob behielt.

Empfohlene Lektüre: [22 beste AdSense-Alternativen, die für Ihre Website im Jahr 2019 in Betracht gezogen werden sollten.](#)

Später begann Alborz direkt mit Autoherstellern zusammenzuarbeiten, die bis zu [30.000 US-Dollar](#) für Sponsoring-Deals bezahlten. All dies wäre nicht möglich gewesen, wenn dieser Freund ihn nicht überzeugt hätte, zuerst seinen Blog mit AdSense zu monetarisieren.

Alborz ist nicht der einzige, der mit Display-Anzeigen Erfolg hatte, sondern zum Beispiel auch der Unternehmer Jon Dykstra von [Fat Stacks](#).

Hier ist eine Momentaufnahme von Jons AdSense-[Einnahmen in 30 Tagen](#).



– Einnahmen aus Display-Anzeigen (Bildquelle: [Authority Hacker](#))

Nicht schlecht für eine schlechte Monetarisierungsstrategie, oder?

Laut Jon ist das Geheimnis seines Erfolgs mit AdSense die **optimale Platzierung von Anzeigen**, die **viel Traffic** auf den zahlreichen Websites erzeugt, die er besitzt, und die Auswahl von Nischen, in denen Display-Anzeigen funktionieren.

Ein großartiges kostenloses WordPress Plugin, mit dem Du Deine Anzeigen-Platzierungen optimieren kannst, ist [Ad Inserter](#). Mit diesem Tool kannst Du Deine Anzeigen auf einfache Weise A/B testen, um die bessere Leistung zu ermitteln. Außerdem kannst Du anpassen, wie und wo Deine Anzeigen auf Deiner Website erscheinen.

Wenn Du beispielsweise möchtest, dass eine Anzeige in Deinem Artikel geschaltet wird, jedoch erst nach den ersten beiden Absätzen des Inhalts, kannst Du dies problemlos tun.

Mit Anzeigen musst Du kein eigenes Produkt verkaufen, aber Du benötigst Traffic. Je mehr davon Du generieren kannst, desto besser ist Deine Leistung.

Es kann einige Zeit dauern, bis Anzeigen für Dich funktionieren, wenn Du beginnst, Deinen Blog zu erweitern und Dein Content-Marketing zu verbessern, aber irgendwann wirst Du es schaffen.

Anzeigen müssen nicht einmal dauerhaft sein, sondern können nur eine vorübergehende Möglichkeit sein, mit Deinem Blog Geld zu verdienen, bis Du eine bessere Möglichkeit findest, sie zu monetarisieren.

Aber wir leben im Zeitalter der [Ad-Blocker und diese wirken sich auf Dein Einkommen](#) negativ aus.

7. Werde Affiliate-Vermarkter



Du kannst keinen Artikel über die Monetarisierung eines Blogs verfassen, ohne das [Affiliate-Marketing](#) zu erwähnen. Dies ist eine der [häufigsten Möglichkeiten, wie Blogger online Geld verdienen](#).

Tatsächlich wird ein Großteil des Webs von Affiliate-Marketing betrieben. Rund [15 Prozent des Umsatzes der digitalen Medienbranche](#) entfallen auf Affiliate-Marketing. In den USA werden so viele E-Commerce-Bestellungen wie E-Mails getätigt.

Mit Affiliate-Marketing bewirbst Du die Produkte anderer Unternehmen und erhältst eine Provision für jeden Verkauf, den Du mit einbringst.

Affiliate-Vermarkter arbeiten genauso wie die meisten Verkäufer. Du förderst und verkaufst das Produkt eines Unternehmens und erhältst eine Provision, wenn jemand kauft.

Hier ist eine visuelle Aufschlüsselung, wie es funktioniert:



– Wie Affiliate-Marketing funktioniert (Bildquelle: [HubSpot](#))

Es ist wirklich so einfach! Sagen wir zum Beispiel, Deine Provision beträgt 5 US-Dollar für jeden Verkauf, und Du bekommst 200 Leute dazu, dieses Produkt zu kaufen. Damit hättest Du 1000 US-Dollar verdient.

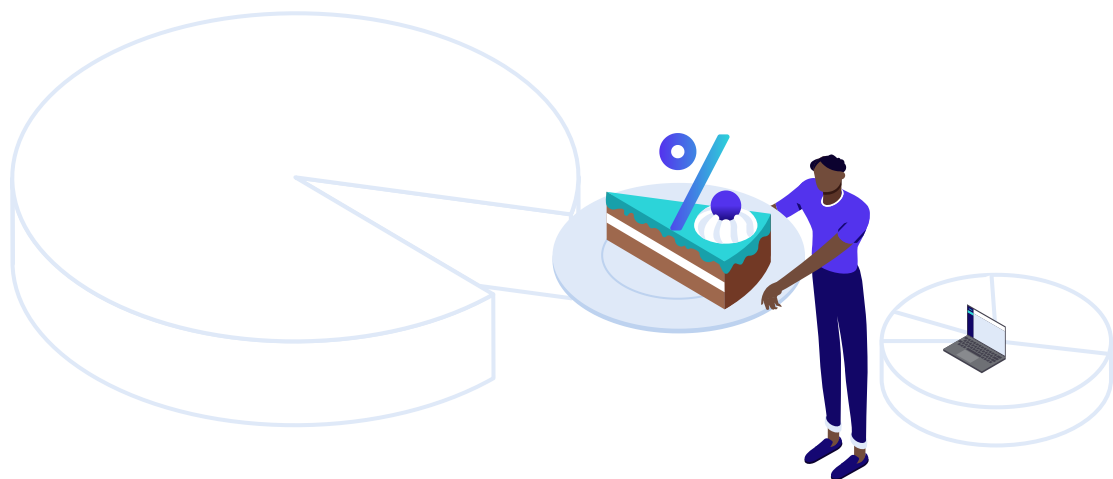
Für Affiliate-Marketing brauchst Du nur drei Dinge

1. Eine Nische (Das scheint oft erwähnt zu werden, oder? 😊).
2. Ein Affiliate-Produkt.
3. Und ein Publikum, um das Produkt zu bewerben.

Du baust Dein Publikum auf, indem Du über Themen im Zusammenhang mit Deiner Nische schreibst. Sobald Du ein Publikum hast, kannst Du Produkte aus Affiliate-Netzwerken finden, z.B.:

- [Rakuten Marketing](#)
- [Amazon affiliate](#) (seh Dir unbedingt das [AAWP WordPress plugin](#) an)
- [ShareASale](#)
- [eBay Partner Network](#)
- [Clickbank affiliate](#)

Wir haben auch ein Partnerprogramm hier bei Kinsta. [Kinstas Affiliate-Programm](#) wird mit 10% wiederkehrenden Provisionen auf Lebenszeit geliefert und viele Blogger verdienen bereits eine Menge passives Einkommen damit.



Du kannst auch überprüfen, für welche Affiliate-Produkte andere Blogs in Deiner Nische werben, und Dich selbst auch an diese Unternehmen wenden.

Eine Sache, die Du bei der Monetarisierung Deines Blogs mit Affiliate-Marketing beachten solltest, ist, dass Du Dich darauf konzentrieren solltest, Deinen Lesern einen Mehrwert zu bieten und nicht nur Produkte zu platzieren, damit Du einen Verkauf tätigen kannst.

Beispiel: Die besten Affiliate-Vermarkter treten nicht einmal als Affiliate-Vermarkter auf.



– Affiliate-Gewinn (Bildquelle: [Ryan Robinson](#))

Ryan kreiert eine Menge wertvoller Inhalte für seine Leser und Produkte zu betonen, die er mag und nutzt, wirkt wie ein ganz natürlicher Teil davon.

Da immer mehr Unternehmen Affiliate-Programme anbieten, kannst Du für Produkte werben, egal in welcher Nische Du Dich befindest.

8. Generiere Einnahmen mit gesponserten Beiträgen/ Bewertungen

Mit gesponserten Beiträgen und Bewertungen Geld zu verdienen, ist eine der am wenigsten verbreiteten Möglichkeiten, einen Blog zu monetarisieren. Dies liegt wahrscheinlich daran, dass Du viel Traffic und Glaubwürdigkeit benötigst, um dies zu erreichen.

Bei gesponserten Posts und Bewertungen erhebt ein Blogger eine Gebühr, um über das Produkt im Blog zu schreiben und seine Meinung dazu zu äußern. Das Produkt wird dem Publikum des Bloggers vorgestellt und die Marke wird bekannter und erhält neue Kunden.

Wenn Du an Influencer-Marketing denkst, werden in Deinem Kopf schnell Bilder der Influencer abgerufen, die Du auf Instagram und Youtube kennst.

Das Schreiben von gesponserten Posts in Deinem Blog ist jedoch Influencer-Marketing und explodiert gerade. Mehr als [63% der Unternehmen](#), die bereits Influencer-Marketing einsetzen, planen, ihre Ausgaben in diesem Jahr zu erhöhen.

– Influencer-Marketing Wachstum (Bildquelle: [Influencer Marketing Hub](#))

Wenn Du ein Produkt in Deinem Blog veröffentlichst, gib bitte ehrliches Feedback, da es sich nicht lohnt, das Vertrauen Deiner Leser für ein paar Dollar zu verlieren.

Zum Beispiel weist [Matthew Woodward](#), der für eine gesponserte Bewertung knapp [1000 US-Dollar](#) berechnet, auf seiner Werbeseite deutlich darauf hin, dass eine bezahlte Bewertung keine gute Bewertung ist.

Durch Transparenz gegenüber seinem Publikum bleibt das Vertrauen erhalten, das er mit ihm aufgebaut hat und das weitaus wertvoller ist als 1.000 US-Dollar.

Haben Sie mit Ausfallzeiten und WordPress-Problemen zu kämpfen? Kinsta ist die Hosting-Lösung, die Ihnen Zeit spart! [Sieh dir unsere Features an](#)

Michelle Gardner von Making sense of cents, die [pro gesponsertem Beitrag](#) rund [5.000](#) US-Dollar in Rechnung stellt und mit gesponserten Beiträgen 10.000 bis 20.000 US-Dollar im Monat verdient, schreibt hauptsächlich über Produkte und Dienstleistungen, die sie selbst nutzt. Auf diese Weise kann sie sicherstellen, dass die Leute in ihrem Publikum es auch lieben werden.



– Hochwertiges Review-Engagement (Bildquelle: [Making Sense of Cents](#))

Wie ich bereits erwähnt habe, besteht der einzige Nachteil von gesponserten Posts darin, dass Du eine solide Online-Präsenz benötigst, bevor Du Unternehmen dazu bringen kannst, Dir wesentliche Beträge zu bezahlen.

Unternehmen müssen wissen, dass das Bezahlen eines gesponserten Beitrags zu Verkäufen führt, damit sich die Investition lohnt. Gesponserte Posts sind daher möglicherweise nicht das beste Monetarisierungssystem für Anfänger, eignen sich jedoch hervorragend für etabliertere Blogger.

Wenn Dein Blog bereits [Zugriffe generiert](#), kannst Du Dich an Unternehmen in Deiner Nische wenden, deren Produkte oder Dienstleistungen Du bereits nutzt, und anbieten, einen gesponserten Beitrag oder eine Bewertung zu verfassen.

Wenn Du beispielsweise über Technologie schreibst, kannst Du gesponserte Bewertungen für Unternehmen abgeben, die intelligente Türklingeln, Laptops, Kameras usw. herstellen.

Alexis Schroeder von Fit Financials schreibt über Fitness und persönliche Finanzen. Als sie genug Traffic generierte, wandte sie sich an Unternehmen im Bereich persönliche Finanzen und Fitness.

Alexis berechnet [zwischen 750 und 1500 US-Dollar pro Post](#) und verdient allein mit ihnen durchschnittlich 3000 US-Dollar pro Monat.

9. Verkaufe physische Produkte an Dein Publikum

Du kannst Deinen Blog auch monetarisieren, indem Du Produkte direkt an Dein Publikum verkaufst. Einige Blogger gehen sogar vom Verkauf weniger Artikel zum Start vollwertiger [E-Commerce-Websites](#) neben dem Blog über.

Das beliebte E-Commerce-Geschäft [Beardbrand](#) zum Beispiel begann als Blog, in dem der Gründer Eric Bandholz über die Bartpflege schrieb, bevor er die Bartpflege-Produkte verkaufte, für die Beardbrand heute bekannt ist.

Eric hat aus seinem Bart-Blog ein Unternehmen gemacht, das in der New York Times, Inc und Shark Tank vorgestellt wurde und jetzt mehr als [100.000 US-Dollar im Monat](#) verdient.



— Beardbrand (Bildquelle: [Beardbrand](#))

Eric ist nicht der einzige, der gemerkt hat, dass der Verkauf von Produkten an Dein Publikum eine hervorragende Möglichkeit ist, Deinen Blog zu monetarisieren.

Matthew Inman von The Oatmeal verdient etwa [375.000 US-Dollar pro Jahr](#) mit dem Verkauf von Waren im Zusammenhang mit dem Comic, den er in seinem Blog zeichnet.

Sowohl Eric als auch Matthew können ihre Blogs auf diese Weise monetarisieren, da sie eine engagierte Community aufgebaut haben, die wirklich das wollte, was sie angeboten haben.

Wenn Du bereits ein Publikum aufgebaut hast, besteht eine der rentabelsten Möglichkeiten, es

Sie vertrauen Dir bereits und da Du Dich um sie kümmerst, weißt Du wahrscheinlich mehr über sie als die meisten Hersteller und Einzelhändler.

Shari Lott startete Spearmint Baby als Blog für Mütter und als sie ihre Online-Präsenz ausbaute, lernte sie mehr darüber, was die Zielgruppe ihrer Mütter wollte.

Shari startete Spearmint LOVE, ein E-Commerce-Geschäft, das Babykleidung verkauft und baute daraus in weniger als fünf Jahren ein Geschäft auf, das [2016 1,5 Mio. USD](#) einbrachte.



– E-Commerce-Website für Babykleidung (Bildquelle: [Spearmint LOVE](#))

Wenn Du bereits ein Publikum hast, achte auf die Probleme, die es hat, und versuche, etwas zu verkaufen, das ihnen bei der Lösung hilft.

10. Verkäufe digitale Produkte an Dein Publikum

Manchmal ist der beste Weg, um die Probleme Deines Publikums zu lösen, nicht ein physisches Produkt, sondern Software und digitale Downloads.

Clay Collins kam durch seinen Blog, in dem er über die Optimierung von Landingpages

Sie wollten es anpassen, in ihre Tools integrieren und sogar Split-Tests durchführen, und so erstellte er Leadpages. Ein Unternehmen, das jetzt über 38 Millionen US-Dollar Finanzierung verfügt und [25 Millionen US-Dollar pro Jahr](#) generiert.

Wenn Du andere Fähigkeiten hast, als nur zu bloggen und E-Books zu erstellen, lasse sie nicht zu kurz kommen. Wenn Du Dich mit Code auskennst, kannst Du [Software oder WordPress Plugins erstellen](#) und diese dann an Dein bestehendes Publikum verkaufen.

Auch wenn Du nicht weißt, wie man programmiert, kannst Du jederzeit einen Entwickler einstellen. Omar Zenhom von Webinar Ninja baute die erste Version seines Produkts mit Entwicklern, die er von Freelancer beauftragte.

Du kannst Deinem Publikum sogar [digitale Produkte](#) wie Vorlagen, Themes und sogar [Audioaufnahmen](#) verkaufen, wenn dies zur Lösung eines Problems beiträgt.

Zum Beispiel verkauft [Relaxing White Noise](#) Audiospuren, die den Zuhörern helfen, sich zu entspannen und einzuschlafen. [The Luxe Lens](#) verkauft Lightroom- und Photoshop-Vorlagen an Fotografen. Die Camera Gear-Website Shotkit [verkauft Lightroom](#), um eine Provision zu verdienen.



– The Luxe Lens

Du kannst sogar [Ausdrucke](#) wie Jennifer von [lifeismessyandbrilliant](#) verkaufen, die auf ihrem Blog digitale Planer und Aufkleber verkauft.

11. Starte einen virtuellen Gipfel in Deiner Nische

Wenn Du mit den Internet-Trends Schritt hältst, hast Du wahrscheinlich schon einmal von virtuellen Gipfeltreffen gehört oder solche sogar bereits besucht.

Beachte, dass sich virtuelle Gipfeltreffen oder Webkonferenzen von Webinaren unterscheiden.

Der Hauptunterschied besteht darin, dass virtuelle Gipfeltreffen viel interaktiver und ansprechender sind. Es handelt sich im Wesentlichen um Konferenzen, an denen Du online mit einem Moderator, Q&A-Sessions und mehreren Referenten zu einem bestimmten Thema teilnehmen kannst.

Während die virtuellen Gipfeltreffen in der Regel kostenlos sind, kannst Du nur für einen begrenzten Zeitraum darauf zugreifen. Der Veranstalter erzielt den größten Teil seiner Einnahmen aus dem Verkauf eines „All-Access-Passes“, mit dem die Teilnehmer das Konferenzmaterial jederzeit einsehen können.

[Tom Morkers](#), der den [\\$100k Launch School-](#) Gipfel [leitet](#), [verdiente](#) mehr als \$20.000 mit dem Verkauf von All-Access-Pässen nach einem Gipfel.



– \$100k Launch School summit

Der Aspekt virtueller Gipfel, der sie selbst für Neulinge zu einer großartigen Monetarisierungsstrategie macht, ist, dass Du kein bekannter Blogger sein musst, um einen zu veranstalten. Vor allem, weil Du die Glaubwürdigkeit steigerst, indem Du andere Influencer in Deinem Umfeld interviewst.

Jon Schumacher hatte zum Beispiel nur etwa 2.000 E-Mail-Abonnenten, als er seinen [Webinar Mastery Summit](#) startete.

Der Gipfel brachte nicht nur einen Umsatz von knapp [26.000 US-Dollar](#) nach nur 10 Tagen, sondern fügte auch 2.854 Abonnenten zu seiner E-Mail-Liste hinzu.

Virtuelle Gipfeltreffen gibt es für fast jede erdenkliche Nische. Im Verlagswesen gibt es beispielsweise den [Bestseller-Gipfel](#), auf dem das Schreiben und Veröffentlichen eines Bestseller-Buches vermittelt wird.

Auf dem [Membership Site Summit](#) lernen Unternehmer, wie sie eine erfolgreiche Mitgliedersite gründen und ausbauen können.

Wenn Du bereits ein Publikum aufgebaut hast, auch wenn es nicht groß ist, kannst Du einen virtuellen Gipfel erstellen, indem Du mit Influencern aus Deiner Sphäre zusammenarbeitest.

Der beste Weg, um [Influencer](#) zu finden, mit denen Du Dich in einer Nische verbinden kannst, ist die Verwendung eines Tools wie [Buzzsumo](#).

Du musst lediglich zur Buzzsumo-Homepage gehen und Dein Nischen-Keyword eingeben.

Wenn ich zum Beispiel einen virtuellen Gipfel über das Veröffentlichen von Büchern abhalten möchte, würde ich book publishing in das Suchfeld eingeben.



Stelle dann sicher, dass Du auf die Registerkarte Influencer klickst:



– Buzzsumo Influencer

Du kannst dann nach Anzahl der Follower, Antwortrate und den für Dich relevanten Kriterien filtern.

Wenn Du die Influencer in Deiner Nische gefunden hast, könnte es verlockend sein, sie sofort zu kontaktieren und sie zu bitten, auf Deinem Gipfel zu sprechen, aber das funktioniert selten.

Stattdessen solltest Du langsam eine Beziehung zu ihnen aufbauen, bevor Du irgendeine Frage stellst. Beginne, indem Du ihnen auf Twitter folgst, dann liest, kommentierst und Gastbeiträge in ihrem Blog verfasst. Mit anderen Worten, Du möchtest einen Wert liefern, bevor Du eine Frage stellst.

12. Akzeptiere Spenden in Deinem Blog

Du kannst Deinen Blog auch monetarisieren, indem Du es Deinem Publikum ermöglichst, Spenden zu tätigen. Dies funktioniert besonders gut, [wenn Du eine gemeinnützige Organisation bist](#).

Du kannst [Spenden mit WordPress](#) Plugins wie Give, Charitable und [PayPal Donations annehmen](#).

So sieht das Spenden-Plugin für wohltätige Zwecke auf der Kampagnenseite des [Irlanda](#)





– Uganda Water Project

Jetzt, da das Akzeptieren von Spenden die Norm für gemeinnützige Organisationen ist, können sie auch dazu verwendet werden, Blogs zu monetarisieren, die keine gemeinnützigen Organisationen sind.

Vielleicht bist Du ein wenig skeptisch, wie gut Spenden für einen Blog funktionieren können. Bis ich anfing, über Blogger wie Scott Alexander von [Slate Star Codex](#) zu lesen, der von nur 410 Fans auf Patreon monatlich 2493 US-Dollar verdient. Denke daran, dass Scott nur in Teilzeit bloggt und immer noch einen Job hat.



– Scott Alexander erstellt Blog-Beiträge (Bildquelle: [Patreon](#))

Es gibt auch Blogger wie [Tim Urban](#) von Wait But Why, der allein auf Patreon über 12.000 USD pro Monat verdient.

Dies bedeutet jedoch nicht, dass jeder Blog mit Spenden Geld verdienen kann.

Die meisten der Blogger, die ich erwähnte, brauchten einige Zeit, um beträchtliche Einnahmen aus Spenden zu erzielen.

Das liegt daran, dass Du ein wirklich engagiertes Publikum haben musst, damit Spenden für Deinen Blog funktionieren. Dazu musst Du zunächst viele wertvolle Inhalte kostenlos zur Verfügung stellen.

Zum Beispiel verbringt Tim Urban zwischen [40 und 80 Stunden](#) mit dem Schreiben und Recherchieren, um einen seiner Blog-Posts zu erstellen, von denen einige länger sind als die E-Books, die die Leute verkaufen.

Das ist eine Menge Arbeit, um etwas zu erschaffen, das er kostenlos verschenkt.

Sein Publikum erkennt dies und liebt Tims Arbeit so sehr, dass sie ihn mit Spenden unterstützen. Tim hätte keine Spenden erhalten können, wenn er nur 100 Wörter pro Woche ausgegeben hätte.

So akzeptierst Du Spenden in Deinem Blog:

Bisher habe ich Beispiele von Personen genannt, die Spenden über die Patreon-Plattform oder



Aber welche solltest Du verwenden? Das hängt davon ab, was für Dich am wichtigsten ist.

Das Akzeptieren von Patreon-Spenden kann teurer sein, da eine Gebühr von 5% auf Deine eingehenden Einnahmen erhoben wird und Du weitere 5% an Transaktionsgebühren zahlen musst.

Im Gegenzug hast Du eine Plattform, die alle Rückbuchungen und abgelehnten Zahlungen abwickelt. Außerdem ist es einfach, Spenden anzunehmen und Deine Spender mit minimalem Aufwand zu verwalten. Patreon hat sogar ein [WordPress Plugin](#), mit dem Du mit dem Inhalt Deines Blogs Geld verdienen kannst.

Wenn Du Dich dagegen für die Verwendung von WordPress Plugins entscheidest, zahlst Du weniger Gebühren, musst jedoch den größten Teil der Einrichtung selbst vornehmen. Du musst auch die Transaktionsfehler behandeln und eine Möglichkeit erstellen, um Spender selbst zu verwalten.

Wenn Du also so schnell wie möglich loslegen möchtest und nichts dagegen hast, für eine bereits erstellte Plattform zusätzlich zu zahlen, ist Patreon eine großartige Option. Wenn es Dir nichts ausmacht, Spenden selbst einzurichten und Spender selbst zu verwalten, sind die WordPress Plugins perfekt für Dich.

13. Starte einen Podcast

Podcasting explodiert gerade. Laut [Paid Insights](#) gab es, mit April 2019, über **700.000 aktive Podcasts** und über 29 Millionen Folgen.

Weltweit hören immer mehr Menschen Podcasts. Hier ist der Prozentsatz der Bevölkerung, die jetzt rund um den Planeten Podcasts hört:



– Der Stand des Podcastings (Bildquelle: [Statista](#))

Wenn Du bereits ein Blog hast, kann das Einbinden eines Podcasts eine sehr clevere Möglichkeit sein, mehr Traffic zu generieren, indem Du Dich vom Wachstum von Podcasts unterstützen lässt.

Podcasts eignen sich hervorragend, insbesondere wenn Du ein Neuling bist, da die meisten etablierten Blogs in Deiner Nische mehr geschriebene Inhalte enthalten als Du.

Aber wie viele von ihnen haben einen Podcast?

Mit Podcasts konnte John Lee Dumas von [Entrepreneur on Fire](#) von 69.879 US-Dollar Umsatz im Jahr 2012 auf 1.545.090 US-Dollar im Jahr 2018 zulegen.

– Entrepreneur on Fire Podcast ([Fire Nation](#))

Podcasts laufen so gut, dass sogar beliebte Blogger wie Noah Kagan und Darren Rowse neben ihren regulären Blog-Inhalten jetzt Podcasts anbieten.

Podcasts helfen Dir nicht nur dabei, Dir einen Namen zu machen und mehr Zugriffe auf Deinen Blog zu generieren. Sie können auch eine zusätzliche Einnahmequelle für Deinen Blog sein.

Mit einem ausreichend großen Publikum kannst Du Sponsoring-Slots in Deinem Podcast an Unternehmen verkaufen, die die Menschen in Deinem Publikum erreichen möchten.

Andrew Warner von [Mixergy](#) generiert zusätzliche Einnahmen, indem er Unternehmen die Möglichkeit bietet, sein Unternehmer-Publikum über seinen Podcast zu erreichen.

Hier sind zwei seiner Sponsoren für ein Interview, das er mit dem Gründer von Codementor durchgeführt hat:



– Podcast-Sponsoren (Bildquelle: [Mixergy](#))

Wo kann ich meinen Podcast hosten?

Um mit [podcasting zu beginnen](#), benötigst Du einen Ort, an dem Deine Audiodateien ähnlich wie Deine Website gehostet werden.

Ein Medienhost ist ein Unternehmen, bei dem Du Deine Audiodateien speichern kannst, damit sie von Hörern gestreamt und heruntergeladen werden können.

Einige Medien-Hosts für Podcasts sind:

- Libsyn
- Blubrry
- Buzzsprout
- and Transistor

Es gibt auch WordPress Plugins wie [Seriously Simple Podcasting](#), [Smart Podcast Player](#) und [Simple Podcast Press](#), mit denen Du Podcasts verwalten und sogar hosten kannst.

Was Du brauchst, um einen Podcast zu starten

Die meisten Leute überschätzen, was sie zum Starten eines Podcasts benötigen, und beginnen daher nie. Wenn Du jedoch bereits einen Computer hast, musst Du nur noch ein paar



- **Kopfhörer:** Die hast Du wahrscheinlich schon.
- **Audiobearbeitungssoftware:** Es gibt kostenlose Optionen wie [GarageBand](#) (Mac) oder [Audacity](#) (Windows).
- **Podcast-Hosting:** Du kannst Pläne für nur 12 US-Dollar pro Monat erhalten.
- **Ein Skype- oder Zoom-Konto:** Wenn Du vorhast, in Deiner Show Interviews zu führen.

Jetzt kannst Du Episoden erstellen, die die Welt anhören kann.

Zusammenfassung

Das Starten eines Blogs ist zwar einfacher als je zuvor, aber die meisten Blogger haben, wie die ConvertKit-Studie zeigt, Probleme, ihn zu monetarisieren. Das Bloggen allein generiert keinen Umsatz, es sei denn, Du findest eine Monetarisierungsstrategie, die für Deinen Blog geeignet ist.

Wie die meisten Beispiele gezeigt haben, benötigst Du nicht so viel Traffic oder Leads, um Einnahmen aus Deinem Blog zu generieren. Und während Deine Nische wichtig ist, ist es nicht der wichtigste Faktor, der entscheidet, ob Du erfolgreich bist.

Wir haben Leute gesehen, die mit Tennis, Bärten, Golf, Babykleidung, Autos und sogar Orchideen Geld verdient haben.

Was Du brauchst, ist ein Verständnis der Zahlen, die für den Erfolg Deiner Monetarisierungsstrategie erforderlich sind, und die Entschlossenheit, hart zu arbeiten, um das zu fördern, was Du zu bieten hast.

Wenn Du dies liest, ist das der erste Schritt. Wir hoffen, dass Du jetzt über die Strategien und Tools verfügst, mit denen Du mit Deinem Blog Geld verdienen kannst.

Hast Du weitere gute Tipps, wie man mit einem Blog Geld verdienen kann? Wenn ja, teile sie unten.

Spare Zeit, Kosten und maximiere die Leistung deiner Seite mit:

- Schnelle Hilfe von WordPress Hosting Experten, 24/7.
- Cloudflare Enterprise Integration.
- Globale Reichweite mit 29 Rechenzentren weltweit.
- Optimierung mit unserem integrierten Application Performance Monitoring.

All das und noch viel mehr, in einem Plan ohne langfristige Verträge, betreute Migrationen und



Handverlesene Liste ähnlicher Artikel

Wie man seine WordPress Seite beschleunigt

EBOOK

19 Tipps zum Korrekturlesen für WordPress-Blogger (bessere Inhalte schreiben)

BLOG

Wie man eine DMCA Takedown Notice veröffentlicht (oder selbstständig handelt)

BLOG

Kommentare

Kommentar verfassen

Schreibe einen Kommentar

Richtlinie für Kommentare: Wir freuen uns über die Kommentare und die Zeit, die von vielen Lesern aufgewendet wird, um Ideen auszutauschen und Feedbacks zu geben. Alle Kommentare werden allerdings manuell geprüft und diejenigen Kommentare, die als Spam eingestuft werden oder lediglich Werbezwecken dienen, werden gelöscht.

Kommentar



Name

E-Mail-Adresse

Durch Absenden dieses Formulars: stimmen Sie der Verarbeitung der eingereichten persönlichen Daten gemäß Kinsta's [Datenschutzerklärung](#) zu, einschließlich der Übertragung der Daten in die Vereinigten Staaten.

- Sie stimmen auch zu, von Kinsta Informationen über unsere Dienstleistungen, Veranstaltungen und Werbeaktionen zu erhalten. Sie können den Newsletter jederzeit abbestellen, indem Sie den Anweisungen in den erhaltenen Mitteilungen folgen.

Kommentar abschicken

AUSGEWÄHLTE EBOOK

Wie man seine WordPress Seite beschleunigt

Geschwindigkeit ist alles. Höhere Conversions, bessere Rankings & SEO, mehr Umsatz. Erfahren Sie mit diesem ausführlichen Leitfaden, wie Ihre WordP...

Preisgekrönte WordPress-Hosting-Plattform

Funktionen



Ressourcen Center



Firma



Kinsta vergleichen



Affiliate Center



MyKinsta



 Deutsch



KINSTA

© 2022 Kinsta Inc. All rights reserved.

[Rechtliches](#)

Kinsta® and WordPress® sind eingetragene Marken.

