

davon auszugehen, dass du dann auch in den wärmeren Monaten eher Affiliate Einnahmen erzielst als in den kalten Monaten. Wenn du hier eher auf ausgeglichene Einnahmen im Jahresverlauf setzt, solltest du dieses Thema also beispielsweise noch einmal überdenken.

Eine Alternative zum Google Ads Keyword-Plan bietet übrigens Übersuggest, welches dir ebenfalls sehr nützliche Daten liefert und das Ganze nochmal besser aufbereitet. Wenn du bereit bist etwas Geld in ein noch umfassenderes Research Tool zu stecken, stellt Übersuggest also eine sinnvolle Alternative dar. Zu Übersuggest findest du auch einige hilfreiche Tutorials auf YouTube und über die Google Suche.

Website aufbauen

Nehmen wir jetzt einfach einmal an, dass sich nach einer ausgiebigen Nischen- und Keywordanalyse herausgestellt hat, dass das Thema Gartengestaltung tatsächlich lukrativ sein kann (das habe ich nicht im Detail geprüft, da das Thema hier nur als Beispiel für die generelle Vorgehensweise dienen soll). Als nächstes steht der Aufbau einer Website mit mehreren interessanten Artikeln auf dem Plan und die Website sollte einigen Onpage und Offpage-Optimierungen unterzogen werden. Doch der Reihe nach.

Die Erstellung der Website und das Schreiben von Blogbeiträgen kannst du entweder selber übernehmen oder es auslagern, wenn du keine Zeit oder Lust dazu hast. [Jimdo](#) (Affiliate-Link) bietet dir eine Möglichkeit, mit einem einfachen Baukastensystem eine Website hochzuziehen. Ich nutze Jimdo beispielsweise auch für meine Website [zinskraft.de](#) und hatte vorher null Ahnung von der Webseitenerstellung. Alternativ ist natürlich immer WordPress zu empfehlen, womit ich persönlich jedoch noch keine Erfahrungen habe.

Überlege dir also zunächst, ob du die Website selber bauen willst oder jemanden auf einer Freelancer Plattform wie Upwork, Fiverr oder [machdudas.de](#) beauftragen möchtest.

Stellt sich dann zunächst noch die Frage nach der Website-Domain, dem Layout und den Texten inklusive Empfehlungsprodukten. Für obiges Beispiel könnte man [www.gartengestaltung-ideen.de](#) bei Jimdo registrieren. So hat man direkt relevante Keywords in der Domain und jeder versteht, worum es geht.

Affiliate-Links generieren

Sehr wichtig ist es nun herauszufinden, welche Produkte du auf deiner Website vergleichen oder empfehlen könntest. Denn wichtig ist natürlich auch, dass das Thema bzw. der Suchbegriff um den du eine Nischenseite herum aufbauen möchtest, nicht nur reinen Informationszwecken dient, sondern eine Kaufabsicht dahintersteckt. Das erkennst du, wenn in den Google Suchergebnissen auch Shop-Seiten auftauchen oder in

den Suchvorschlägen Begriffe wie “Vergleich” oder “Test” oder “Kaufen” ergänzend zu deinen Mainkeywords angezeigt werden.

Es gibt verschiedene Partnerprogramm-Portale bei denen zahlreiche Kurse, Produkte etc. für jedes erdenkliche Thema gesucht und beworben werden können. Aber einige Unternehmen haben auch ihre eigenen Partnerprogramme. Zu den größeren Portalen zählen beispielsweise financeads (für Finanzprodukte), Awin, Daisycon, Digistore24, Belboon und Adcell. Und natürlich hat auch Amazon ein eigenes Partnerprogramm. Suche am besten auf all diesen Plattformen nach Stichwörtern zu deinem Thema und schau, was dir angezeigt wird. Das können in unserem “Gartenbeispiel” E-Learning Angebote sein wie Videokurse zum Thema „Garten gestalten“ sowie auch ganz konkrete physische Produkte auf Amazon (Rasenmäher, Gartenbrunnen usw.). Stöber also einfach einmal die Plattformen durch und schau, welche Provisionen dir für die Vermittlung ausgezahlt würden.

Anschließend solltest du deine Website ansprechend aufbauen (oder eben aufbauen lassen) und einige keywordoptimierte Artikel mit einer Mindestlänge von jeweils etwa 1.000 Wörtern verfassen sowie die Produkte sinnvoll und ansprechend präsentieren. Versetz dich immer in den Kunden bzw. Interessenten hinein: Dieser will nicht sofort irgendein Produkt vor den Latz geknallt bekommen. Liefere erst einmal Mehrwert durch informative Artikel zu deinen besten Keywords und lasse die Produkte darin einfließen oder platziere diese in der Sidebar der Website. Neben einem ansprechenden Layout und informativen, gut leserlichen und keywordoptimierten Artikeln kannst du auch eine Unterseite zu Produktvergleichen erstellen (lassen). Hier vergleichst du beispielsweise dann verschiedene Rasenmäher miteinander und hebst einen besonders hervor. Du musst dir die Rasenmäher nicht selber kaufen, sondern kannst dich an den Amazon Rezensionen zu den Vor- und Nachteilen orientieren, solltest auf der Website aber dann entsprechend darauf hinweisen, dass die Produkte nicht selbst getestet wurden, sondern die Bewertungen von Kunden widerspiegeln und du das Ganze quasi nur aufbereitet hast. Auch ist wichtig, dass du bei jedem Empfehlungslink darauf hinweist, dass es sich um einen solchen handelt und du beim Kauf eine Provision erhältst.

Du kannst dir auch einfach einmal andere Nischenseiten anschauen und dich vom Aufbau und der Struktur her an diesen orientieren. Spontan habe ich beispielsweise die Folgenden gefunden:

- haushaltsgeraetetest.de
- 10toptest.de
- gaming-monitor-tests.com
- tierfutter-wiki.de
- technikaffe.de

... um nur einmal fünf zu nennen, die ich auf Anhieb gefunden habe.

Immer wieder zeigt sich dort eine Kombination aus keywordtechnisch optimierten Artikeln, Produktvergleich / -tests und Affiliate-Links. So solltest du auch vorgehen. Wenn du das Ganze noch weiter entwickeln möchtest, kannst du auch einen Newsletter

integrieren, über den die Leute weitere wertvolle Tipps erhalten. Für meinen Newsletter auf meiner Website nutze ich beispielsweise [CleverReach](#) (Affiliate-Link). Diesen kannst du auf der mit Jimdo erstellten Website sehr einfach verbinden, dazu liefert Jimdo auch eine einfache Anleitung, die du sofort findest, wenn du danach googelst. DS-GVO-Konformität ist dabei zu beachten.

Bei allen oben genannten Affiliateplattformen, auf denen du interessante Produkte findest, solltest du dich natürlich registrieren. Erst dann kannst du dort zu dem jeweiligen Produkt einen Partnerlink / Affiliatelink generieren und auf der Website platzieren. Arbeite dabei auch gern mit Bildern auf deiner Website, auf denen das Produkt oder der Kurs bereits zu erkennen ist, da Menschen auf visuelle Dinge oft besser ansprechen als, wenn du das Produkt lediglich im Fließtext erwähnst und verlinkst.

Rankingfaktoren beachten

Wenn du nun jemanden beauftragst, der dir die Website erstellt und/oder Artikel für diese schreibt bzw. du das Ganze selbst in die Hand nimmst, ist unbedingt darauf zu achten, dass gewisse Rankingfaktoren für Google berücksichtigt werden. Hierzu zählt, neben den bereits genannten Keywords sowie informativen und qualitativ hochwertigen Artikeln, auch der Einbau von H1 und H2 Überschriften innerhalb der Website bzw. innerhalb der Artikel auf der Website, die wiederum weitere relevante Keywords enthalten sollten. Der Fokus sollte dabei unbedingt auch auf sogenannte Longtail-Keywords gelegt werden. Dabei handelt es sich um Keywords, die aus mehreren Wörtern bestehen und somit spezifischer oder “nischiger” sind. Beispielsweise wäre “Abnehmen nach Schwangerschaft” spezifischer als “Abnehmen”.

Darüber hinaus sollte der Page Speed in einem grünen Bereich liegen, sodass die Ladezeiten der Seite gering sind und Nutzer nicht aufgrund langer Wartezeiten abspringen. Testen kannst du den Page Speed beispielsweise [hier](#). Stellschrauben um den Speed zu verbessern sind oftmals zu große bzw. schlecht komprimierte Bilddateien, langsame Server oder auch zu viele Plugins. Prüfe diese Dinge unbedingt oder wende dich dafür an deinen Website-Entwickler, falls du die Website nicht selbst eingerichtet hast.

Auch sollte mit Bildern in den Artikeln gearbeitet werden, die hinsichtlich ihrer Dateibenennung und ihrem Alt-Tag (Beschreibung des Inhalts der Grafik) keywordoptimiert sind. Vermeide also das Bild “garten1.jpg” zu nennen, sondern zum Beispiel “Garten selber anlegen.jpg”, falls dies ein relevantes Longtail-Keyword ist. Wichtig sind zudem Backlinks, also Verlinkungen innerhalb deiner Websiteartikel entweder auf andere passende Artikel auf deiner Website oder auch auf externe Artikel oder Informationen (und natürlich auf entsprechende Affiliateprodukte, schließlich möchtest du mit der Website ja Geld verdienen). Ansonsten solltest du auch auf Perma-URLs achten und dynamische URLs vermeiden. Das heißt die URL (der Link) bleibt

dauerhaft gleich und wird in Zukunft nicht geändert. Auch sollte diese URL sehr kurz sein und ebenfalls wieder das wichtigste Longtail-Keyword beinhalten. Anstatt “www.meintollergarten.de/hintergruende/artikel_i45%6789p/2020/gartenartikel/hausgarten” wäre zum Beispiel “www.meintollergarten.de/hausgarten-selber-anlegen” sinnvoller.

Immer wichtiger wird auch, dass die Website responsiv ist, das heißt auf verschiedenen Endgeräten des Users immer optimal dargestellt wird. Das ist insofern relevant, da immer mehr Menschen über Smartphones oder Tablets auf Websites surfen und sich die Darstellung dann natürlich auch entsprechend anpassen sollte.

Zudem ist auch darauf zu achten, dass die Website laufend ausgebaut wird und neue Texte erscheinen bzw. nicht mehr aktuelle Texte und Informationen angepasst werden. Dazu gehört auch die statistische Auswertung beispielsweise mit Google Analytics, welche Artikel wie oft gelesen werden, wo die User klicken, wie hoch die Absprungrate ist etc. Wenn du darauf keine Lust hast, kannst du das Erstellen neuer Texte und das Einpflegen dieser natürlich auch wieder auslagern.

Die oben genannten Aspekte, die allesamt Einfluss auf das Ranking bei Google haben, sind nicht abschließend - es gibt also noch weitere Einflussfaktoren. Aus diesem Grund sowie aus dem Grund, dass die Seite laufend optimiert werden sollte, kann es hier nicht schaden mit einem Webentwickler zusammenzuarbeiten. Dieser weiß (oder sollte zumindest wissen), welche Aspekte für das Ranking sonst noch zu beachten sind und diese dann optimal umsetzen.

Freelancer beauftragen oder selber machen?

Anfangs solltest du dir bei diesem Geschäftsmodell also darüber klar werden, ob du alles selber managen, anpassen, schreiben und einrichten möchtest oder ob du das Ganze direkt auslagerst. Das hängt natürlich ganz von deinen Interessen und Skills ab: Möchtest du das Ganze einfach nur als Geschäftsmodell laufen lassen und interessierst dich nicht wirklich selbst für das Thema? Macht dir das Schreiben und Recherchieren von Artikeln keinen Spaß? Hast du keine Ahnung von der Webseitenerstellung und -optimierung? Hast du keine Lust auf statistische Auswertungen der Besucher und laufende SEO-Optimierung? In diesem Fall solltest du alles auslagern oder sogar eine bereits existierende, fertige Nischenseite kaufen (dazu kannst du dich beispielsweise mal auf flippa.com oder mabya.de umsehen oder auch in Projektverkaufs- oder Nischenseitenverkaufsgruppen auf Facebook umsehen. Doch auch fertige, gekaufte Projekte sollten laufend ergänzt und optimiert werden.

Mit der Zeit kann bei einer erfolgreichen Nischenseite auch über weiterführende Marketing- und Einnahmequellen nachgedacht werden. Beispielsweise kann die Bekanntheit und somit auch der Grad an erreichbaren Leuten (potentiellen Kunden) mit der Einrichtung eines (oben schon erwähnten) Newsletters auf der Website, einer eigenen Facebook Seite, einem Instagram- oder Pinterestprofil oder sogar einem

YouTube Kanal befeuert werden. Auch bieten sich dann Kooperationen mit anderen Websitebetreibern, Firmen oder Influencern an. Die Verdienstmöglichkeiten einer Nischenseite sind folglich langfristig keineswegs auf die auf der Website platzierten Affiliate-Links beschränkt. Hinzu kommt, dass der Traffic auf die Website und der Bekanntheitsgrad neben dem organischen Traffic durch SEO-Optimierung auch durch eingekauften Traffic, also Werbeanzeigen auf Facebook, Instagram, Pinterest, Google & Co. immens gesteigert werden kann. Gerade Anfänger verbrennen sich jedoch mit Werbeanzeigen oftmals die Finger. Hier rate ich dazu, einen Experten dafür zu beauftragen oder zumindest ein Coaching bei einem Experten zu durchlaufen. Auch hierbei ist auf DS-GVO-Konformität zu achten. Der Punkt, den ich hier hervorheben möchte, ist grundsätzlich nur der, dass eine Nischenseite langfristig zu einer richtigen Marke aufsteigen kann und Einnahmemöglichkeiten auch außerhalb der Website erzielt werden können. Man sollte nur das Pferd nicht von hinten aufzäumen und sich zunächst auf die oben genannten Aspekte beschränken, damit man nicht direkt am Anfang von einem schier unlösbaren Berg an Aufgaben erdrückt wird - denn das kann schnell die Motivation rauben.

Alles in allem sind Nischenseiten eine klassische Sache für Einsteiger und Neulinge in der Welt des Online-Business. Ich selbst habe bisher eine Nischenseite aufgezogen, mich jedoch nach der Einrichtung (und die war sicherlich sehr suboptimal, weil ich damals in 2018 noch sehr wenig Ahnung von der Optimierung hatte) nicht mehr darum gekümmert. Ich habe andere Projekte wie das T-Shirt-Business und das Selfpublishing (dazu mehr im weiteren Verlauf dieses Buches) priorisiert und die Nischenseite daher tatsächlich innerhalb von vier Tagen erstellt und seitdem nichts mehr dafür getan. Die Affiliate-Einnahmen belaufen sich daher auch nur auf schlappe 20-30 € im Monat. Aber für vier Tage (suboptimale) Arbeit langfristig im Monat 20 € einstreichen, ist ja auch schon mal besser als gar nix. Mit meinem jetzigen Wissen würde ich eine solche Seite sicherlich nochmals besser analysieren, strukturieren und optimieren und hätte dann deutlich mehr Einnahmen im Monat. Die Prioritäten liegen bei mir aktuell jedoch in anderen Businessbereichen und ich mache das Ganze bislang nur nebenberuflich und kann/möchte keine 40 Stunden pro Woche in meine Selbstständigkeit stecken.

Meine eigene Website (www.zinskraft.de) kann man nicht als Nischenseite betrachten und der Vergleich würde hier hinken, denn die Website ist nicht als Nischenseite gedacht, sondern ich berichte dort lediglich über meine Interessen und Businessmodelle. Es gab also keine Nischenrecherche und -analyse, denn das Ganze ist ja nicht einnahmenoptimiert wie eine Nischenseite. Dennoch verzeichne ich auch über meine Website hier und da Einnahmen durch Wertpapierdepots, P2P-Kreditplattformen oder andere Affiliate-Links zu Produkten und Tools, die ich auf der Website empfehle und selber nutze (und für gut befinde). An dieser Stelle auch der Hinweis: Schau gerne mal auf [meiner Empfehlungsseite](#) vorbei, dort findest du alle Portale, Tools etc. die ich selbst nutze und dabei springt auch der ein oder andere Rabatt/Vorteil für dich heraus.

Neben den oben genannten weiteren Ausbaumöglichkeiten einer Nischenseite durch Kooperationen, Facebook Seiten etc. ist der nächste Schritt, sich als Experte in dem