

Der Ratgeber für Einsteiger
ins Affiliate-Marketing

GELD VERDIENEN mit dem Partnerprogramm von MOIN KAFFEE!

Tipps und Tricks aus der Praxis



gerhard hauck

Vielen Dank für dein Interesse am eBook

„GELD VERDIENEN mit dem Partnerprogramm von MOIN KAFFEE!“

Der Ratgeber für Einsteiger ins Affiliate-Marketing

Lizenzbestimmungen

Du darfst dieses eBook in unveränderter Form verschenken, weitergeben zum Download anbieten oder verkaufen!

Was bedeutet das?

Du kannst dieses eBook als gratis Bonusgeschenk verwenden und es auf deiner Webseite oder deinem Blog kostenlos anbieten. Du kannst es dazu verwenden um Besucher deiner Website zum Eintrag in deinen Newsletter zu animieren. Du kannst es aber auch als Bonus für ein anderes Produkt verwenden. Du kannst das eBook in unveränderter Form an deine Kollegen, deine Mitarbeiter oder Partner weitergeben, um Leuten die mit dir zusammenarbeiten, wertvolle Tipps für ihr Geschäft zu geben. Oder schicke es ganz einfach in digitaler Form an einen Freund weiter, der sich dafür interessieren könnte.

Du darfst dies alles unter folgenden Bedingungen. Du darfst das eBook nicht - auch nicht auszugsweise - in irgend einer Form ändern.

Das gilt selbstverständlich auch für alle Links in diesem eBook.

Allgemeiner Hinweis

Der Autor hat bei der Erstellung dieses eBooks nach bestem Wissen und Gewissen gehandelt.

Trotzdem übernimmt er keinerlei Gewährleistung bezüglich Vollständigkeit, Genauigkeit und Praktikabilität, der in diesem eBook vorgestellten Informationen.

Es werden ferner keinerlei Garantien bezüglich der zu erzielenden Gewinne gegeben. Jeder Leser trägt selbst die Verantwortung für die Nutzung und Umsetzung, der in diesem eBook vorgestellten Informationen. Eine Haftung für Fehler und daraus resultierende Folgen ist ausgeschlossen.

Gleiches gilt für Internetangebote, auf die eventuell per Link verwiesen wird. Alle in diesem eBook genannten Firmennamen und Produktbezeichnungen sind gesetzlich geschützte Marken, bzw. Markennamen der jeweiligen Eigentümer.

Dieses eBook ist entstanden in enger Zusammenarbeit mit www.mymoin.com

© Gerhard Hauck, 2022

*Das Leben ist zu kurz,
um schlechten Kaffee zu trinken“*

Wissenswertes über Kaffee

Kaffee ist eines der beliebtesten Getränke der Welt und wird in vielen Ländern angebaut und getrunken. Kaffee enthält Koffein, eine Stimulans, die uns wach und aufmerksam macht.

Kaffee ist auch eine Quelle von Antioxidantien, Nährstoffen, die das Risiko von Herzerkrankungen, Krebs und anderen Krankheiten reduzieren können.

Kaffeetrinken kann auch einige gesundheitliche Vorteile haben, wie zum Beispiel einen besseren Stoffwechsel, einen geringeren Blutdruck und ein geringeres Risiko für Diabetes.

Und **MOIN** Kaffee hat zusätzlich noch den großen Vorteil gegenüber dem herkömmlichen Kaffee, dass er in 10 Sekunden fertig zubereitet ist.

Die Produkte von MOIN

MOIN ist **30-fach konzentrierter Cold Brew Kaffee**. In einem speziellen Verfahren wird dem Kaffee auf natürliche Weise, **ohne Zugabe jeglicher Zusatzstoffe**, Wasser entzogen.

Dadurch wird das Konzentrat 30x stärker als normaler Cold Brew.

Perfekt für deinen Kaffee am Morgen, wenn es mal schnell gehen muss, du aber nicht auf leckeren Geschmack verzichten möchtest.

Einfach 1 bis 2 Esslöffel **MOIN** in Wasser oder Milch (kalt oder warm) geben – umrühren – fertig!

MOIN hat verschiedene Sorten und Geschmacksrichtungen im Sortiment, darunter den entkoffeinierten „Pure“ und vier zuckerfreie Sorten.

Mit Haselnuss, Vanille, Spekulatius und anderen Geschmacksrichtungen ist für Abwechslung gesorgt.

Und **MOIN** hat auch ein sehr interessantes Partnerprogramm...

Das Partnerprogramm von MOIN Kaffee

Partnerprogramme gibt es viele. Lukrative Angebote von seriösen Anbietern mit denen man auch ein **dauerhaftes** Nebeneinkommen erzielen kann sind dagegen nicht unbedingt leicht zu finden.

MOIN bietet uns ein solches **Partnerprogramm** an.

Teilnahmeberechtigt ist praktisch jeder ab 18 Jahren.
Die einzige Voraussetzung ist ein Konto bei PayPal für die Auszahlung der Provisionen.

Welche Vorteile bietet das Partnerprogramm von MOIN?

- freie Zeiteinteilung
- keine Investition erforderlich
- keine Mindestumsätze oder ähnliches
 - reale Produkte
 - keine Lagerhaltung
- Teamunterstützung - Tipps wie du Kunden und Partner bekommst
 - bis zu 26% Provision bei direkten Kunden
 - Provisionen über 3 Ref-Ebenen - 5% - 3% - 2%
- jeden Monat automatische Auszahlung, auch von Kleinstbeträgen
 - Bilder und Videos zum Download für deine Werbeanzeigen
 - fertige Emailvorlage - nur noch den Empfänger eintragen
- du kannst dich völlig kostenfrei und unverbindlich anmelden und im Backoffice umsehen
 - kostenlose Shopseite
 - noch weitgehend unbekannt

Du bist in 5 Minuten startbereit. Anmelden, das Erklärvideo in der Begrüßungsmail anschauen und fertig!

Und so funktioniert es!

Du bekommst als Vertriebspartner einen speziellen Zugang zur Shopseite zur Verfügung gestellt. Den Link dazu findest du im [Backoffice](#).

Über diesen Link erkennt **MOIN**, dass der Kunde von dir kommt und kann dir so deine Provision gutschreiben.

Du bekommst allerdings auch einen Gutschein- oder Rabattcode bzw. kannst diesen frei wählen sofern der gewünschte Begriff noch frei ist.

Der Code von www.mymoin.com lautet z.B. „mymoin“.

Mit solch einem Rabattcode erhält dein Kunde einen Preisnachlass von 10% und zugleich wird so noch einmal sichergestellt, dass der Verkauf auch wirklich dir zugeordnet wird.

Füge diesen Rabattcode UNBEDINGT JEDER WERBEAKTION hinzu!

Für jeden Verkauf der über dich abgewickelt wird, erhältst du von **MOIN** eine Provision von bis zu 26%.

Die Staffelung ist abhängig vom erzielten Umsatz. Die Details kannst du der nachfolgenden Tabelle entnehmen.



Lebenslange Einnahmen	Provision
500,00 €	21.00%
1 000,00 €	22.00%
1 500,00 €	23.00%
2 000,00 €	24.00%
2 500,00 €	25.00%
3 000,00 €	26.00%

Du erhältst aber nicht nur Provisionen für deine direkten Verkäufe, sondern auch Provisionen für Verkäufe, die über deine Partner erfolgen. Daher ist es enorm wichtig, möglichst viele Partner im Team zu haben, da sich so im Laufe der Zeit tatsächlich ein **passives Einkommen** entwickelt.

Gutschriften aus Verkäufen von Teampartnern erhältst du über 3 Ebenen:



Da dir aktive Partner wiederum neue Partner ins Team bringen, vergrößert sich deine Downline immer mehr.

Daher solltest du unbedingt versuchen, möglichst viele Partner in der ersten Ebene zu bekommen, da dein Team dann in den unteren Ebenen umso schneller wächst und damit auch deine Einnahmen steigen.

Wie du erfolgreich neue Partner gewinnst, zeige ich dir in diesem eBook. Einige Tipps wirst du sicher schon kennen, viele werden neu für dich sein und sicher ist auch die eine oder andere Überraschung dabei ;-)

**Aber mach dir nichts vor, das schnelle Geld kommt nie.
Der Aufbau eines dauerhaften passiven Einkommens erfordert Geduld!**

Auf den nachfolgenden Seiten wird die Vorgehensweise speziell bei der Partnerakquise für das **Partnerprogramm** von **MOIN** beschrieben.

Im Prinzip und gegebenenfalls mit leichten Anpassungen können die Infos, Tipps und Tricks allerdings für jedes Affiliateprogramm verwendet werden.

Da sich das eBook vor allem an Einsteiger richtet und diesen meist nur ein kleine Budget für Werbezwecke zur Verfügung steht , wurde strikt darauf geachtet die Kosten für das Marketing so gering wie möglich zu halten.

Es werden hauptsächlich **kostenlose Möglichkeiten** zu werben vorgestellt. Wenn sich Ausgaben nicht vermeiden lassen, wurde größter Wert darauf gelegt diese so gering wie möglich zu halten.

Und nun viel Erfolg bei der Umsetzung der Ratschläge zum
„Geld verdienen mit dem Partnerprogramm von **MOIN** Kaffee!“



1. Grundsätzliches

1.1. Der QR-Code

QR-Codes sind quadratische Grafiken, die die verschiedensten Informationen enthalten und mit QR-Code Scannern ausgelesen werden können.

QR-Codes kannst du über zahlreiche Online-Generatoren kostenlos erstellen lassen. Beachte aber dass nicht jeder einen QR-Code Scanner auf seinem Handy installiert hat.

Darum sollte dein Empfehlungs-Link möglichst immer auch in Schriftform auf der Grafik vorhanden sein. Allerdings sind diese Ref-Links meist relativ lang, sehen nicht professionell aus und kaum jemand wird sich die Mühe machen diesen Zahlen/Buchstaben-Wirrwarr einzutippen.

Ein Shortener wie www.bitly.com macht die Angelegenheit wesentlich übersichtlicher.

1.2. Die eigene Domain

Perfekt ist eine eigene, aussagekräftige Domain, die nicht zu lang sein sollte. Du kannst die Domain als Weiterleitung zu deinem kostenlosen Shop von **MOIN** einrichten, als Weiterleitung zu einer einfachen Landingpage wie Linktr.ee verwenden oder gleich Webspaces dazu buchen und eine Seite mit extra Service für dein Team einrichten.

Domains mit oder ohne Webspaces kannst du bei verschiedenen Anbietern wie Web.de, IONOS, STRATO, WIX usw. erwerben.

Eine Domain mit Weiterleitung zu einem kostenlosen Webspaces ist die kostengünstigste Variante. Vergleiche die Angebote der verschiedenen Anbieter!

1.3. Eine Landingpage

Da du nicht nur Interessenten zu den Produkten von **MOIN** leiten, sondern ja auch noch neue Partner gewinnen möchtest, hast du praktisch zwei verschiedene Links die du bewerben musst.

Als eine elegante Lösung für dieses Problem bietet sich das Einrichten einer einfachen Landingpage an. Bei Linktr.ee z.B. kannst du dir eine solche Landingpage mit mehreren Links einrichten. Das Einrichten ist selbsterklärend und auch für Anfänger ohne Probleme zu schaffen.

Der Vorteil ist, dass du somit nur einen Link bzw. eine Domain benötigst und auch nur diesen einen Link bewerben musst.

Vergiss nicht, auch auf deiner Linktr.ee Seite auf deinen Rabattcode aufmerksam zu machen!

Die Grundversion von Linktr.ee ist kostenlos und für diese Zwecke völlig ausreichend. Ein Beispiel, wie so eine Landingpage aussieht findest du hier: <https://linktr.ee/mymoin>

1.4. Der persönliche Kontakt

Sehr effektiv ist natürlich der persönliche Kontakt. Mit einem lockeren Gespräch bei einer Tasse **MOIN** Kaffee, bei dem sich der Interessent selbst von der schnellen Zubereitung und vom perfekten Geschmack von **MOIN** Kaffee überzeugen kann, kannst du deine Downline sehr schnell aufbauen.

Denk daran, dass dieses Gespräch nicht zwangsläufig bei dir zuhause stattfinden muss.

Da eine Flasche **MOIN** Extrakt nicht sehr groß ist und der Kaffee unkompliziert zubereitet werden kann, kannst du deinen **MOIN** auch im Club, Verein, Büro, Fitnessstudio und vielen anderen Gelegenheiten genießen und dabei mit anderen über **MOIN** ins Gespräch kommen.

Selbstverständlich kannst du auch **MOIN**-Partys und Verkostungen zuhause oder auswärts organisieren.

Der Umfang solcher Aktivitäten bleibt deinem Organisationstalent überlassen und muss auch deinem Budget angepasst werden. Es können dabei schnell relativ hohe Kosten entstehen.

Fang zunächst eher klein an und taste dich an die für dich optimale Größe heran.

2. Gratiswerbung

Werbung die nichts kostet - ja, das ist möglich!

"Wer nicht wirbt, stirbt" heißt es und das ist wohl wahr. Allerdings ist Werbung meist teuer und gerade Neueinsteiger haben gewöhnlich nur ein relativ kleines Budget für Marketing zur Verfügung.

Es gibt aber durchaus einige Möglichkeiten dein Business zu bewerben ohne auch nur einen Cent dafür auszugeben:

2.1. Dein Emailprogramm

2.1.1. Wenn du Emails versendest kannst du automatisch eine Signatur anhängen lassen mit deiner Werbung und natürlich deinem Empfehlungslink.

2.1.2. Im Emailprogramm solltest du grundsätzlich die Abwesenheitsnotizfunktion aktivieren, z.B. "Ich habe die Mail erhalten und werde in Kürze antworten. Übrigens, kennst du schon... " oder ähnlich.

2.2. Dein Handy

2.2.1. Die meisten Handys hängen beim Emailversand standardmäßig eine Signatur an wie z.B. "Versendet von meinem Huasungphone XYZ". Auch diesen Text kann man ändern und stattdessen den Empfehlungslink mit einer kurzen Werbebotschaft verschicken.

2.2.2. Am Handy eine Werbegrafik als Hintergrund oder Sperrbildschirm verwenden, das ist ein Eyecatcher und öffnet die Tür für Gespräche. Zum Logo auch gleich deinen Ref-Link - auch als QR-Code – hinzufügen.

Eine Grafik steht auf der [Facebook-Seite](#) von myMOIN.com in den Fotoalben zum Download zur Verfügung. Du musst lediglich noch deine beiden QR-Codes, deinen Rabattcode und deine Domain einfügen.

2.3. WhatsApp

Nutze die Möglichkeiten die WhatsApp bietet. Schon im deinem Profil solltest du eine kurze Info eintragen und unter „Status“ kannst du regelmäßig Grafiken, Fotos oder Videos mit Werbung an alle deine Kontakte senden.

Erfolgversprechend sind auch sog. „WhatsApp-Partys“. Ratschläge und Anleitungen wie du dabei vorgehen solltest findest du genügend im Internet. Nimm erst an einer oder zwei Partys teil, bevor du selbst eine organisierst.

2.4. Notebook und PC

Am PC am Arbeitsplatz oder am Notebook für unterwegs kannst du das **MOIN**-Logo mit deiner Domain oder einen entsprechenden Schriftzug als Bildschirmschoner einrichten.

2.5. Foren

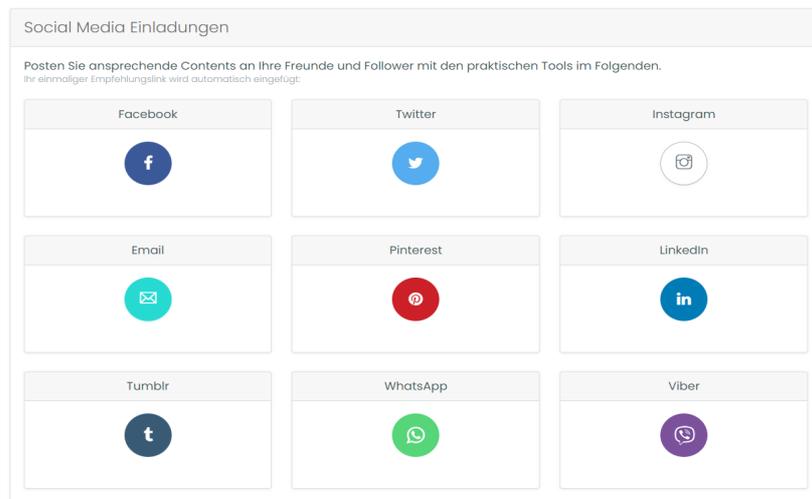
Wer in verschiedenen Foren unterwegs ist, kann gegebenenfalls auch dort in der Signatur zu **MOIN** verlinken oder zumindest **MOIN** erwähnen. Selbstverständlich sollst du nicht die Foren zuspammen, dann erfolgt zurecht der Ausschluss. Die Signatur allerdings kann häufig frei gewählt werden.

2.6. Social Media 1

Dass du Social Media Plattformen nutzen solltest brauche ich nicht weiter zu erklären. Social Media bedeutet Traffic.

Im deinem Backoffice findest du unter „Social Media Einladungen“ Links zu den wichtigsten Plattformen.

Zahlreiche Bilder für deine Werbung findest du in deinem Backoffice unter „Galerie“ und weitere Fotos und Grafiken auf unserer Facebook-Seite.



Zudem gibt es eine [Telegram-Gruppe](#) in der noch mehr Fotos und Videos auf dich zum Download warten.

Füge bei den Bildern immer deinen QR- und Rabattcode ein!

Vergiss nicht - sofern möglich - in deinem Profil deinen Link zu setzen oder zumindest auf **MOIN** hinzuweisen und ins Profilbild gegebenenfalls das **MOIN**-Logo samt QR-Code einzufügen.

2.7. Social Media 2

Jeder der Instagram, Facebook, Telegram usw. nutzt, kennt die Nachrichten von Menschen denen man noch nie begegnet ist und häufig nur aus "Hi" oder "Hallo" bestehen oder gleich irgend eine Investitionsmöglichkeit anbieten.

Man kann dann einfach löschen, melden, blockieren, witzig, sarkastisch oder aggressiv antworten oder aber dies als eine gute Möglichkeit sehen neue Partner zu gewinnen.

Bedenke dass diese Leute bereits als Networker tätig sind, die Vorteile von Multi-Level-Marketing kennen und Erfahrung im Aufbau einer Downline haben.

Sicher, die meisten werden kein Interesse haben, aber schnell eine vorbereitete Nachricht reinkopieren und als Antwort versenden macht keine Mühe. Blockieren kann man ja immer noch...

Mach ihnen in der Nachricht klar, dass **MOIN** eine ideale Ergänzung und keine Konkurrenz für ihr Programm oder auch ihren Scam ist, der eine oder andere wird die Gelegenheit

zum Aufbau eines zweiten Standbeins nutzen.

2.8. Deine Website

Falls du bereits über eine eigene Homepage verfügst, kannst du natürlich auch da für **MOIN** werben, Banner stehen auf der [Facebook-Seite](#) von mymoin.com zum Download bereit.

Weitaus effektiver als einfach nur einen Banner zu platzieren ist natürlich einen kleinen Erfahrungsbericht, eine kleine Story oder sonst eine Bemerkung zu schreiben.

Nutze aber auch die Chance zum Bannertausch.

Achtung, jetzt wird's tricky !

2.9. Kostenlose Werbung bei Mobile.de, Autoscout24 usw.

Eine sehr effektive Möglichkeit für kostenlose Werbung bieten dir die genannten Portale.

Aufgepasst: Nur die Basisvariante ist jeweils kostenlos!

Natürlich willst du dein Auto eigentlich gar nicht verkaufen.
Aber mit etwas Geschick kannst du mit einem Grafikprogramm deine Domain und gegebenenfalls auch deinen QR-Code so auf dem Bild von deinem Kfz platzieren, dass es aussieht als wäre ein Aufkleber auf dem Fahrzeug.

Mehrere hundert kostenlose Klicks auf dein Fahrzeug mit deiner Werbung sind dir sicher.

Du kannst auch zusätzlich in der Beschreibung einen Link zu deiner Seite setzen indem du z.B. schreibst: „Die Aufkleber www.mymoin.com werden vor dem Verkauf selbstverständlich entfernt“ ;-)

Setze den Preis **zu hoch an und veröffentliche deine Telefonnummer nicht**, dann bleibst du weitgehend von Nachfragen verschont. Und sollte sich tatsächlich ein Käufer zu dem überhöhten Preis finden – nun ja, damit sollte man leben können :-)

Tipp: Falls du kein geeignetes Bildbearbeitungsprogramm zur Verfügung hast, empfehle ich kostenlose Basisversion von Canva.com

Man kann sich dank intuitiver Bedienung in kurzer Zeit einarbeiten. Es gibt zu beinahe zu jedem Thema Vorlagen die je nach Bedarf abgeändert werden können.

Ein QR-Code Generator steht auch zur Verfügung.
Die kostenlose Version ist völlig ausreichend.

2.10. YouTube, Twitch, TikTok und Co.

Video- und Streamingplattformen sind eine weitere Möglichkeit kostenlose Werbung für dein Business zu schalten.

Ein kurzes Video wie du deinen Kaffee zubereitest, ein Unboxing-Clip, Kuchen backen, ein paar Bilder wie deinen Kaffee im Garten genießt. Die Möglichkeiten sind unendlich und bringen große Reichweite.

Aber auch Filme die eigentlich nichts mit **MOIN** zu tun haben, können dir neue Partner bringen.

Vielleicht machst du öfter ein Tutorial, einen Film über dein Hobby, deinen Urlaub, deinen Lieblingssport, über deine Arbeit oder was auch immer. In der Beschreibung kannst du jeweils deine Werbebotschaft unterbringen oder auch deinen Link im Film einblenden.

Kennst du die kurzen Werbeeinblendungen, die dir YouTube entweder vor dem Film oder irgendwo mitten im Film anzeigt?

Das kannst du auch! Bereite einen kurzen Werbespot vor, den du bei jedem veröffentlichten Video an beliebiger Stelle einfügst ;-)

Kostenlose und copyrightfreie Videoclips erhältst du bei z.B. bei Pixabay oder Canva. Bei Canva kannst du die Videos auch nach deinen Wünschen bearbeiten.

2.11. Kleinanzeigen

Kostenlose Kleinanzeigen sind eine weitere Möglichkeit.
Anzeigenportale gibt es genügend und die einfache Anzeige ohne Hervorhebungen usw. ist in der Regel kostenlos.

Vor allem bei **eBay-Kleinanzeigen** erreicht man einen großen Kreis an Interessenten.

Beachte aber die Richtlinien sonst wir deine Anzeige entfernt oder du wirst sogar gesperrt!

Wenn du gerade erst beginnst Geld mit einem Partnerprogramm zu verdienen hast du möglicherweise noch kein Gewerbe angemeldet. Für private Verkäufer gelten im Allgemeinen andere Voraussetzungen als für gewerbliche Verkäufer. Auch darauf musst du gegebenenfalls achten.

2.12 Dieses eBook

Du darfst dieses eBook beliebig oft weitergeben. Verschicke es an deine Vertriebspartner. Du brauchst keine Angst zu haben, dass dir durch die vereinzelt darin enthaltenen Links deine Partner abhanden kommen.

Deine Partner werden immer deine Partner bleiben. Du hilfst ihnen aber durch die Tipps und Ratschläge aus dem eBook ihre Downline weiter auszubauen, was dann deine eigene Downline auf den unteren Ref-Ebenen füllt und damit natürlich auch deine Einnahmen erhöht.

2.13 Weitere Möglichkeiten

Auf den nächsten Seiten findest du in Verbindung mit einigen kostengünstigen Werbeaktionen weitere Möglichkeiten, wie du bereits einmal bezahlte Werbung doppelt und dreifach nutzen kannst.

Wenn es sich schon nicht vermeiden lässt, Geld für Werbung auszugeben, so soll das investierte Geld wenigstens die bestmögliche Rendite bringen.

Selbstverständlich wird bei den vorgestellten Werbeaktionen darauf geachtet die kostengünstigsten Varianten vorzustellen.

3. Kostenpflichtige Online-Werbung

Hier findest du Vorschläge für Online-Werbung zu bezahlbaren Preisen.

3.1. Bannerwerbung

Im Allgemeinen empfehlen wir bezahlte Bannerwerbung nicht. Die Kosten sind relativ hoch und die Ergebnisse meist ernüchternd.

Allerdings bringen gegenseitige Verlinkungen nicht nur gelegentliche Klicks sondern verbessern auch dein Ranking bei Google.

Falls du also die Gelegenheit hast kostenlos oder zu sehr günstigen Konditionen die entsprechenden Einblendungen zu bekommen, solltest du diese Möglichkeit durchaus nutzen, beispielsweise auf der Website von guten Bekannten, deiner Stammkneipe, deinem Lieblingsrestaurant, deinem Fitness-Club oder dergleichen.

3.2. Die eigene Homepage - der eigene Blog

Wenn du nicht nur eine Domain mit Weiterleitung einrichten möchtest, benötigst du Webspace um deinen Content zu speichern, z.B. eine selbst erstellte Landingpage, eine Bannertauschseite oder eine Seite zur Unterstützung deines Teams.

Viele Anbieter stellen dir kostenlosen Webspace zur Verfügung, aber häufig musst du Einschränkungen etwa beim Service oder der Geschwindigkeit in Kauf nehmen. Zudem wird meist Werbung des jeweiligen Anbieters eingeblendet.

Trotz der Nachteile kann man diesen kostenlosen Service gerade am Anfang durchaus nutzen. Auf die kostenpflichtige Version kann man später jederzeit updaten.

3.3. Werbeanzeigen buchen

Du kannst natürlich Google- oder Facebook-Ads und andere Angebote nutzen, aber für Neueinsteiger mit kleinerem Budget sind Werbeanzeigen in der Regel zu teuer.

Kurzfristige Aktionen bringen meist wenig Erfolg und dauerhaft zu inserieren kostet viel Geld, das am Anfang noch nicht verdient wurde
D.h. du müsstest die Werbung vorfinanzieren und hoffen, dass der Erfolg auch tatsächlich eintritt.

Nutze am Anfang lieber ausschließlich die kostenlosen Möglichkeiten durch das regelmäßige Posten in den verschiedenen Gruppen und Kanälen.
Nachdem sich die ersten Gewinne eingestellt haben, kannst du dann langsam die kostenpflichtigen Angebote ausprobieren.

3.4. Die Suchmaschine Presearch

Eine sehr interessante Möglichkeit bezahlte Werbung zu schalten bietet allerdings die Suchmaschine [Presearch](#).

Wobei du im eigentlichen Sinne gar nichts bezahlen musst. Du kaufst eine bestimmte Anzahl der hauseigenen Coins. Mit diesen Coins kannst du dir dann die gewünschten „keywords“ sichern. Dabei bleiben die Coins in deinem Besitz, werden allerdings geblockt, solange du das entsprechende „keyword“ für dich reserviert hast.

Wenn du das „keyword“ wieder frei gibst, kannst du auch wieder über die geblockten Coins verfügen.

Aber natürlich kann der Kurs des Coins – wie bei allen anderen digitalen Währungen auch üblich - schwanken und im Extremfall sogar auf Null fallen!

Bitte achte darauf, dass du den Preis von bereits von anderen **MOIN**-Partnern reservierten „keywords“ nicht überbietest und so die Preise für die entsprechenden Begriffe nicht unnötig in die Höhe treibst.

Der Traffic auf der Suchmaschine ist zurzeit noch nicht sehr hoch, dürfte aber im Laufe der Zeit kräftig ansteigen.

3.5. Gekaufte Klicks und Views

Damit habe ich keine guten Erfahrungen gemacht. Ich rate davon ab. Das Geld solltest du besser für andere Werbung ausgeben!

3.6. Ebooks, Email-Marketing, Funnels usw.

Neben den kostenlosen eBooks die www.mymoin.com zum Download anbietet kannst du auch bei verschiedenen Anbietern teilweise wertvolle Informationen erhalten ohne viel Geld ausgeben zu müssen.

Hier ein paar günstige (zum Teil kostenlose) Angebote von Marketing-Software, Videokursen oder als PDF.

Bitte beachten: Teilweise gehen die Angebote nach einer gewissen Zeit in ein teures Abo über, also immer genau überprüfen!

- Traffic-Quellen für Deine Kontakte
- Q-Mailings (Erfolgreiches E-Mail-Marketing mit Quentn)
- E-Mail Marketing Champ in unter 2 Stunden
- "Best of Traffic" - Kundengewinnungs-Strategien von Experten
- Online Marketing Basics - Das Funnel 1x1 - RW Training
- Der Affiliate Business Rettungsplan

3.7. Webinare

Sehr effektiv sind natürlich Webinare, allerdings eher ein Thema für professionelle Networker, welche aber nicht unbedingt zu unserer Zielgruppe gehören und daher nur der Vollständigkeit halber erwähnt.

Man sollte dazu gewisse rhetorische Fähigkeiten mitbringen, gewohnt sein vor fremden Menschen zu sprechen und auch keine Probleme damit haben sich vor der Kamera zu zeigen.

Die erforderliche Software dazu - z.B. ZOOM - und ausführliche Infos findet man im Web oder auch in zahlreichen Online-Kursen, die aber meist nicht billig sind.

4. Offlinewerbung

4.1. Visitenkarten

Hast du schon eine Visitenkarte? Wer seine Visitenkarten selbst druckt kann kurzfristig sein Design ändern und verschiedene Varianten ausprobieren. Verwende auch hier deinen QR-Code.

Vorgestanzte Din A4 Bögen mit dezentem Muster oder glatt weiß bekommst du bei eBay oder Amazon.

Größere Mengen und professionelle Qualität (Digitaldruck) kann man ebenfalls kostengünstig bei eBay oder Amazon bestellen.

Es gibt natürlich mehrere Möglichkeiten wie man die Visitenkarte gestaltet. Hauptsächlich sollten vom Prinzip her 2 Varianten in Frage kommen:

a) Vorderseite ausschließlich persönliche Daten und auf der Rückseite **MOIN**-Werbung

b) Vorderseite persönliche Daten plus dezenter Hinweis auf **MOIN** (Rabattcode nicht vergessen!) und auf die Rückseite einen Jahreskalender. Solch ein Taschenkalender wird in der Regel eher griffbereit verstaut und öfter zur Hand genommen.

4.2. Rabatt-Gutscheine

MOIN bietet seinen Vertriebspartnern die Möglichkeit Kunden einen 10% Rabatt zu gewähren.

Das geht zum einen über den speziellen Link zum Shop und zum zweiten über einen individuell wählbaren Rabattcode der auf der letzten Seite beim Bestellvorgang eingegeben werden kann.

Dadurch wird noch einmal sichergestellt, dass der Kunde dem jeweiligen Vertriebspartner zugeordnet wird.

Du solltest bei jeder Gelegenheit auf diesen Code hinweisen, damit dir der Verkauf auch wirklich verrechnet wird und du deine Provision bekommst!

Indem du großzügig Rabttgutscheine verteilst, werden auch viele Kunden beim Bestellvorgang deinen Rabattcode nutzen.

Vorlagen für Gutscheine findest du auf unserer [Facebook](#) Seite

Du musst lediglich noch mit einem Grafikprogramm deinen QR- und natürlich deinen Rabattcode in die Grafik einfügen.

Du kannst die Grafik auf etwas stärkerem Papier selbst ausdrucken oder aber als Foto ausdrucken lassen, was hochwertiger wirkt.

Kleine Bilder sind nicht allzu teuer. Ich habe mir probeweise in unserem DM-Drogeriemarkt ein paar Gutscheine anfertigen lassen. Man kann dort ein Foto für ca. 20 Cent mit 4 kleinen Einzelbildern auswählen, so dass dann ein Gutschein nur ca. 5 Cent kostet.

Falls du die Gutscheine in einer Druckerei anfertigen lässt, kannst du auf die Rückseite wie bei den Visitenkarten auch einen Kalender aufdrucken lassen. Dann hat der Gutschein einen zusätzlichen Nutzen und wird immer wieder einmal zur Hand genommen oder eventuell weitergegeben.

Wähle das übliche Visitenkartenformat um die Kosten gering zu halten.

Die meisten Supermärkte haben ein „Schwarzes Brett“, eine ideale Möglichkeit die Rabattgutscheine an den Mann/die Frau zu bringen.

Vergiss auch nicht, falls du bei eBay gelegentlich oder regelmäßig Ware verschickst, immer einen Gutschein beizulegen.

Die Gutscheine kannst du als Grafik natürlich auch online über Facebook, Instagram usw. verteilen. Hier erreichst du noch mehr Leute und sogar zum Nulltarif.



MOIN
www.mymoin.com



Entdecke die neue Art der Kaffeezubereitung

Du bist kein Barista, trinkst aber gerne leckeren Kaffee?
Milch und/oder Wasser in das Glas und einen kleinen Schuss MOIN dazu.
Warm oder kalt genießbar.
Mit MOIN zauberst du verschiedenste Kaffeevariationen im Handumdrehen.
Jedes Mal perfekter Geschmack!

Rabattgutschein
10% auf Ihren Einkauf mit Rabattcode "mymoin"



4.3. Rabatt-Gutscheine zu verschiedenen Anlässen

Du kannst auch für bestimmte Anlässe wie Weihnachten, Neujahr, Geburtstag, Muttertag usw. individuell gestaltete Gutscheine verschenken. Entsprechende Vorlagen werden nach und nach auf [Facebook](#) bereit gestellt werden.

Du musst dann lediglich noch deinen QR- und Rabattcode an die dafür vorgesehenen Stellen in die Grafik einfügen.

Auch hier bitte die ganzen Social Media Plattformen nicht vergessen. Der Code ist ja nicht nur für den Beschenkten gültig, somit ist die Reichweite enorm.

4.4. Poster

Denk daran, dass du an deinem Arbeitsplatz, im Büro, in der Werkstatt usw. - sofern erlaubt - auch größere Gutscheine oder andere Werbegrafiken aufhängen kannst.

Oder du fragst in deiner Stammkneipe, im Club oder Verein oder ähnlichen Treffpunkten ob du deine Werbung anbringen darfst.

Gerade auch Selbständigen bieten sich so viele Möglichkeiten.

Du kannst mit einem guten Farbdrucker die Grafiken selbst ausdrucken oder wiederum als Foto anfertigen lassen. Die Qualität bei Fotoabzügen ist hervorragend, der Preis in Ordnung und es stehen verschiedene Formate zur Verfügung.

4.5. Aufsteller

Vor allem Selbständige haben die Möglichkeit mit Aufstellern im oder auch vor dem Ladengeschäft viele Menschen zu erreichen.

Auch hier sind wiederum der QR- und Rabattcode sehr wichtig und sollten nicht zu klein dimensioniert sein.

4.6. Aufkleber

Du kannst natürlich auch Aufkleber anfertigen lassen und diese an günstigen Stellen platzieren.

Frage aber immer den jeweiligen Eigentümer um Erlaubnis, sonst wird es früher oder später Ärger geben.

Für den Außenbereich sind die handelsüblichen Aufkleber allerdings nicht geeignet. Sie müssen dafür wasserdicht und UV-beständig sein. Solche Aufkleber anfertigen zu lassen ist bei kleinen Serien zu kostenintensiv und lohnt sich nur bei relativ hohen Stückzahlen.

Ein kleiner Tipp:

Ich habe in unserem Drogeriemarkt Aufkleber ausdrucken lassen. Das größtmögliche Format ist 8x15 cm. Nach bisher ca. 3 Monaten auf der Heckscheibe meines PKWs ist der Aufkleber noch vollkommen in Ordnung.

Man sollte aber nicht zu viel erwarten. Für kurzfristige Aktionen oder wenn man bereit ist gelegentlich den Aufkleber zu erneuern, ist dies durchaus für Einzelanfertigungen eine kostengünstige Option.

4.7. T-Shirts, Caps, Tassen usw.

Bisher gibt es leider noch keinen Merchandise-Shop von **MOIN**.

Der einzige derartige Artikel mit **MOIN**-Werbung, der im Shop von **MOIN** zurzeit angeboten wird, ist der „[Moin Coffee TO GO Becher](#)“ (mit dem Rabattcode „mymoin“ erhältst du 10% Rabatt!).

Es gibt aber im Web jede Menge Anbieter, die jedes beliebige Motiv und jede Grafik auf die verschiedenen Artikel aufbringen.

Nicht vergessen: Auch mit einem Foto mit "unauffällig" platziertem Merchandise-Artikel auf Facebook und Co. oder in einem Video auf YouTube usw. kann man viele Menschen erreichen!

Gerade hier darfst du aber nicht vergessen in der dazugehörigen Beschreibung den Rabattcode zu erwähnen!

Zum Verkauf anbieten darfst du diese Merchandise-Artikel allerdings nicht!

Das Logo ist urheberrechtlich geschützt, auch wenn dessen Verwendung für Werbezwecke von **MOIN** sehr großzügig gehandhabt wird.

4.8. Kfz-Beschriftung

An deinem Auto solltest du einen Folienschriftzug mit deinem (gekürzten) Empfehlungslink oder deiner Domain und gegebenenfalls deinem QR-Code anbringen.

Kraftfahrzeuge sind ein sehr guter Werbeträger da sie naturgemäß von vielen Menschen gesehen werden. Die Schriftzüge gibt es zu niedrigen Preisen bei Ebay oder Amazon.

An dieser Stelle sei noch einmal an den Tipp mit Mobile.de, Autoscout24 usw. erinnert und auch das eine oder andere Foto von deinem Fahrzeug mit Beschriftung auf Instagram etc. schadet nicht.

4.9. Flyer

Die Werbung mit Flyern ist natürlich auch eine sehr interessante Möglichkeit neue Partner zu gewinnen.

Wir erwarten dass von **MOIN** in Zukunft eine Vorlage zur Verfügung gestellt wird, auf welcher dann wiederum nur mehr der individuelle QR-Code oder Ref-Link plus Rabattcode eingefügt werden muss.

Sobald die Grafik vorliegt, werden wir auf unserer Website darauf hinweisen und zum Download verlinken.

5. Ein paar Tipps für Spezialisten

Auf dieser Seite stellen wir verschiedene Werbemöglichkeiten vor, welche allerdings voraussetzen, dass du bereits im Besitz bestimmter Geräte oder Werkzeuge bist.

Eine Anschaffung solchen Equipments ausschließlich um Werbung zu machen wird sich nicht lohnen.

Die diversen Möglichkeiten werden deshalb hier nur kurz angeschnitten.

Denk daran dass du die verschiedenen Möglichkeiten eventuell kombinieren kannst. Also dass du z.B. mit einem Schneideplotter eine Werbegrafik oder deine Domain ausschneidest, mit dem Sandstrahlgerät dann das Motiv in ein Glas strahlst und über den ganzen Vorgang ein Video machst.

5.1. YouTube etc.

Falls du bereits einen YouTube-Kanal hast, kannst du diesen hervorragend für deine Werbung nutzen. Nicht nur indem du vielleicht ein Video z.B. zur Zubereitung von **MOIN** machst, sondern auch bei anderen Themen einen kurzen Vorspann einfügst, irgendwo im Hintergrund "zufällig" deine Domain zu sehen ist oder du mal einen Schluck **MOIN** Kaffee aus dem „[Moin Coffee TO GO Becher](#)“ nimmst.

Du kannst auch in der Beschreibung unter dem Video deinen Link platzieren und natürlich den Rabattcode.

5.2. Schneideplotter

Solltest du über einen Schneideplotter verfügen, kannst du nicht nur deine Kfz-Werbung selbst anfertigen, sondern auch "Schablonen" für Sandstrahlgravuren herstellen.

Falls du kein Sandstrahlgerät hast, frag in deiner Kfz-Werkstatt nach. Auch Maler besitzen meist entsprechende Geräte. Je nach verwendetem Material mit dem gestrahlt wird, ergeben sich verschiedene Effekte. Am besten geeignet ist relativ feiner Quarzsand und der Druck darf nicht zu hoch sein, damit sich die Folie nicht vom Glas löst oder Glas oder Folie durchgestrahlt werden.

Man kann den Plotter auch nutzen um Einkaufswagenchips zu produzieren.

Die Rohlinge gibt es preiswert bei eBay oder Amazon. Auf die Rohlinge werden mit Hilfe des Plotters ausgeschnittene kleine Kreise geklebt.

Mit dem Laser-Engraver wird dann die Domain eingelasert. Zuletzt werden die gelaserten Chips für bessere Haltbarkeit noch mit Klarsichtlack besprüht.

Zugegeben etwas aufwändig, aber sehr günstig und effektiv. Ein Werbeartikel den keiner wegwirft, höchstens verliert oder im Einkaufswagen vergisst und der Chip somit sogar durch mehrere Hände geht.

Für den Rabattcode ist auf den Chips natürlich kein Platz. Da muss man sich dann darauf verlassen dass die Zuordnung ausschliesslich über den Shoplink funktioniert.

5.3. Sandstrahlgerät

Du hast ein Sandstrahlgerät aber keinen Schneideplotter? Halb so schlimm.

Vor Ort oder bei eBay findest du Anbieter von Kfz- und Schaufensterbeschriftungen. Diese fertigen dir die benötigten Folien an, die du auf das entsprechende Glas, Plexiglas, beschichtetes Aluminium oder ähnliches aufklebst und dann sandstrahlen kannst.

Die Folie sollte nicht für kurzfristige Werbeaktionen bestimmt sein (sog. 2-Jahresfolie) sondern für dauerhafte Werbung (7-Jahresfolie). Diese hält besser und löst sich bei höherem Druck nicht so schnell vom Untergrund.

5.4. Laser-Engraver

Mit einem Laser-Engraver kannst du die gewünschte Grafik in die verschiedensten Materialien einlasern wie z.B. Leder, Plexiglas, Holz usw.

Kostengünstige Werbung sind z.B. rustikale Untersetzer aus Holz, wobei Birkenholz recht gut geeignet ist, da es keine zu starke Maserung besitzt.

5.5. 3D-Druck

Wer einen 3D-Drucker besitzt kann verschiedene kleine Giveaways mit seiner Domain wie z.B. Schlüsselanhänger, Einkaufswagen-Chips, Untersetzer, Handyhalter, Briefbeschwerer, Kerzenständer usw. mit seiner Domain herstellen und an Freunde und Bekannte verteilen.

5.6. Resin

Auch mit Kunstharz lassen sich interessante Merchandise-Artikel herstellen wie z.B. Anhänger, Briefbeschwerer, Untersetzer, Flaschenöffner usw.

Weitere zahlreiche Anregungen findest du auf YouTube.

5.7. Modellbau

Für alle Modellbauer bietet sich die Möglichkeit ihre Modelle mit der eigenen Werbebeschriftung auszustatten.

Wie bereits erwähnt, kann man die Aufkleber recht günstig bei verschiedenen Anbietern erwerben.

Wer von seinen Modellen Videos macht und auf den verschiedenen Plattformen veröffentlicht kann seine Reichweite vervielfachen.

6. Die Strategie

6.1. Welches Ziel verfolgst du?

Bevor du durchstartest musst du dir darüber klar werden, welche Prioritäten du setzen möchtest.

Es stehen jedem von uns nun einmal für unsere Werbeaktivitäten neben Freizeit, Arbeit und Familie nur eine begrenzte Zeit zur Verfügung.

Legst du Wert darauf möglichst schnell möglichst viel Geld zu verdienen, solltest du vorrangig deinen Shoplink bewerben. Shopverkäufe bringen dir bis zu 26% Provision.

Bist du eher daran interessiert langfristig ein passives Einkommen aufzubauen, muss der Aufbau deines Teams an erster Stelle stehen.

Aus den 3 Ref-Ebenen erhältst du für Verkäufe nur zwischen 5 und 2 %. Aber dies ist ein echtes passives Einkommen wenn dein Team erst einmal eine entsprechende Größe erreicht hat.

Natürlich schließt das Bewerben des Shops den Teamaufbau nicht aus, was auch umgekehrt gilt, aber darüber welches Ziel man grundsätzlich priorisiert, sollte man sich schon im Klaren sein.

6.2. Welcher Typ bist du?

Ganz wichtig ist auch welcher Typ du bist im Hinblick auf Kommunikationsfähigkeit. Fällt es dir leichter Menschen anzusprechen, vor der Kamera zu agieren oder frei zu sprechen als dich mit PC-Software herumzuschlagen oder Social Media Plattformen auszuprobieren?

Oder bist du eher der introvertierte Typ, der lieber am PC sitzt und aus dem Hintergrund die Fäden zieht?

Zumindest am Anfang solltest du erst die Werbemaßnahmen durchführen, die deinen Fähigkeiten und Vorlieben entgegenkommen.

Im Laufe der Zeit kannst und sollst du dann aber auch dazu übergehen, ungeliebte Werbemaßnahmen zu ergreifen.

Nur wer bereit ist sich weiter zu entwickeln wird auf lange Sicht erfolgreich sein!

Zuletzt noch ein Zitat von Thomas Alva Edison:

„Unsere größte Schwäche liegt im Aufgeben.

*Der sicherste Weg zum Erfolg ist immer,
es noch einmal zu versuchen.“*

Und jetzt viel Erfolg bei der Umsetzung
der Ratschläge aus dem eBook

[„GELD VERDIENEN mit dem Partnerprogramm von MOIN KAFFEE!“](#)

gerhard hauck