

MOTIVATIONSLEUCHE



MUT statt AUSREDEN

BAND 2

★
DEIN WEG
ZU MEHR
FREIHEIT,
ZEIT UND
EINKOMMEN
★



VOM WISSEN INS
HANDELN

Der praktische Weg
vom ersten Schritt
zum eigenen System

UMSETZEN

ERSTELLEN

VERBINDEN

WACHSEN

MOTIVATIONSLEUCHE

MUT statt AUSREDEN

Band 2 · Vom Wissen ins Handeln

HINWEISE ZUR VERÖFFENTLICHUNG

© 2026 Motivationsleuchte. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Buch dient der allgemeinen Information und Weiterbildung. Es stellt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung dar und enthält keine Garantie für bestimmte Einnahmen oder geschäftliche Ergebnisse. Rechtliche Vorgaben, steuerliche Anforderungen, Partnerprogramme und Plattformbedingungen können sich ändern. Prüfe die für deine persönliche Situation geltenden aktuellen Anforderungen und hole bei Bedarf fachkundige Beratung ein.

Dieses Buch wurde von der Autorin konzipiert und inhaltlich gestaltet. Bei der Ausarbeitung, sprachlichen Überarbeitung, Strukturierung und Gestaltung einzelner Inhalte wurde künstliche Intelligenz (KI) als unterstützendes Werkzeug eingesetzt. Die inhaltliche Auswahl, persönliche Einordnung und abschließende Verantwortung für das veröffentlichte Werk liegen bei der Autorin.

Der Einsatz von KI ersetzt keine fachliche, rechtliche, steuerliche oder finanzielle Beratung.



WIDMUNG



*Für alle, die mehr wollen,
aber nicht wissen,
wo sie anfangen sollen.*

*Für alle, die müde sind
von Ausreden.*

*Und für alle, die den Mut haben,
doch trotzdem weiterzugehen.*

Du bist nicht allein.
Du schaffst das.



ÜBER DIE AUTORIN



Motivationsleuchte ♥

Ich bin examinierte Altenpflegerin und habe zusätzlich eine gerontopsychiatrische Weiterbildung. Mein Alltag ist voll - und genau deshalb weiß ich, wie wenig Zeit manchmal für die eigenen Träume übrig bleibt.

Trotzdem möchte ich mir online etwas Eigenes aufbauen. Dieses Projekt entsteht oft leise und im Hintergrund. In meiner Familie bekomme ich dafür nicht die Unterstützung, die ich mir manchmal wünschen würde. Trotzdem gehe ich weiter - Schritt für Schritt, ehrlich und ohne leere Versprechen.

Mit diesem Buch möchte ich dir zeigen, dass du nicht perfekt sein musst, um zu beginnen. Du brauchst keinen freien Kalender, keinen großen Vorsprung und keinen makellosen Plan. Du brauchst nur den Mut für deinen nächsten Schritt.

Manches wächst ganz leise. ♥

INHALTSVERZEICHNIS



01 Jetzt wird aus Wissen Handlung	6
02 Dein Fundament: Thema, Zielgruppe und Problem	12
03 Dein Angebot: Was willst du empfehlen oder verkaufen?	15
04 Affiliate Marketing in der Praxis	17
05 Content, der Menschen wirklich weiterhilft	19
06 Instagram: sichtbar werden ohne Perfektionsdruck	21
07 TikTok: Reichweite mit einfachen Inhalten	23
08 Pinterest: Inhalte, die länger für dich arbeiten	25
09 Dein einfacher Funnel	27
10 E-Mail-Marketing: Aus Kontakten wird Vertrauen	29
11 Systeme.io praktisch einsetzen	31
12 Der Weg zur ersten Provision	33
13 Typische Anfängerfehler und wie du sie vermeidest	35
14 Was tun, wenn niemand klickt oder kauft?	37
15 Aus einzelnen Schritten wird ein System	39
16 Rechtliches und Verantwortung: Was du von Anfang an mitdenken solltest	41
17 Dein Business im echten Alltag	43
18 Messen, lernen, verbessern	45
19 Dein 30-Tage-Umsetzungsplan	47
20 Dein Weg geht jetzt weiter	49

Jetzt wird aus Wissen Handlung

Du hast bis hierhin schon etwas Wichtiges geschafft.

Du hast dich mit dem Gedanken beschäftigt, online Geld zu verdienen. Du weißt inzwischen, dass Affiliate Marketing und digitale Produkte keine geheimnisvollen Systeme sind, bei denen irgendwo im Hintergrund automatisch Geld entsteht.

Du weißt auch:

Es braucht keine perfekte Ausgangssituation.

Aber es braucht einen Anfang.

Und genau darum geht es in diesem Band.

Denn Wissen allein verändert noch nichts.

Du kannst zehn Bücher lesen, zwanzig Videos anschauen und dir hundert Beiträge über Affiliate Marketing speichern. Du kannst wissen, was ein Affiliate-Link ist, wie eine Provision funktioniert und warum digitale Produkte interessant sein können.

Wenn du dieses Wissen aber nie anwendest, bleibt alles beim Alten.

Ich kenne diesen Punkt sehr gut.

Man informiert sich.

Man macht sich Gedanken.

Man sucht nach dem besten Weg.

Und irgendwann stellt man fest, dass man zwar unglaublich viel gelesen hat – aber noch keinen einzigen wirklichen Schritt gegangen ist.

Vielleicht kennst du das auch.

Du möchtest anfangen, aber gleichzeitig tauchen immer neue Fragen auf:

Welche Plattform soll ich nehmen?

Brauche ich eine Webseite?

Was soll ich posten?

Welches Produkt soll ich empfehlen?

Brauche ich viele Follower?

Wie bekomme ich überhaupt Menschen dazu, auf meinen Link zu klicken?

Und was mache ich, wenn niemand kauft?

Diese Fragen sind völlig normal.

Das Problem entsteht erst dann, wenn jede neue Frage dazu führt, dass du deinen Start wieder verschiebst.

Deshalb machen wir es in diesem Band anders.

Du musst nicht zuerst alles perfekt verstehen.

Stattdessen baust du Schritt für Schritt etwas auf.

Dein Ziel ist nicht Perfektion

Vielleicht denkst du:

„Ich muss erst noch mehr lernen.“

Oder:

„Andere sind schon viel weiter als ich.“

Das mag sogar stimmen.

Aber weißt du, was dabei leicht vergessen wird?

Auch diese Menschen haben irgendwann mit einem leeren Account, null Reichweite, keinem Kunden und wahrscheinlich ziemlich vielen Fragezeichen angefangen.

Niemand startet mit Erfahrung.

Erfahrung entsteht durchs Machen.

Dein erster Beitrag wird vielleicht nicht perfekt.

Dein erster Affiliate-Link bringt möglicherweise nicht sofort eine Provision.

Dein erster Funnel könnte später noch verbessert werden.

Und dein erster Versuch wird wahrscheinlich nicht dein bester sein.

Das muss er auch nicht.

Er muss nur existieren.

Aus „irgendwann“ wird ein konkreter Plan

In Band 1 ging es darum, die Grundlagen zu verstehen und den Mut für den ersten Schritt zu entwickeln.

Jetzt gehen wir diesen Schritt wirklich.

In den kommenden Kapiteln wird aus einzelnen Begriffen Schritt für Schritt ein einfaches System.

Du wirst lernen, wie du ein passendes Thema auswählst, wie du Affiliate-Produkte beurteilst, wie du Content erstellst, ohne jeden Tag stundenlang am Handy zu hängen, und wie aus einem

Beitrag irgendwann ein Klick, ein Kontakt oder sogar eine Provision entstehen kann.

Du siehst außerdem, welche Rolle Plattformen wie Instagram, TikTok und Pinterest spielen können.

Auch E-Mail-Marketing gehört dazu.

Dazu kommt ein einfacher Funnel.

Und auch die Frage, was passiert, wenn etwas nicht funktioniert, bekommt ihren Platz.

Denn genau das gehört dazu.

Online Geld verdienen bedeutet nicht, dass jeder Versuch sofort erfolgreich sein muss.

Es bedeutet, herauszufinden, was funktioniert – und dann mehr davon zu machen.

Du brauchst noch kein großes Business

Eine Sache möchte ich dir gleich zu Beginn nehmen:

den Gedanken, dass du jetzt sofort ein komplettes Unternehmen mit hundert verschiedenen Bausteinen aufbauen musst.

Das musst du nicht.

Für deinen Start brauchst du zunächst nur wenige Dinge:

ein klares Thema

ein Angebot oder Produkt

einen Weg, Menschen zu erreichen

einen Ort, an dem du ihnen weiterhelfen kannst

und die Bereitschaft, dranzubleiben

Mehr bauen wir später dazu.

Nicht alles gleichzeitig.

Sondern dann, wenn es sinnvoll wird.

Denn ein einfaches System, das du tatsächlich benutzt, ist wertvoller als ein perfektes System, das nur in deinem Kopf existiert.

Deine erste Aufgabe

Bevor du weiterliest, möchte ich, dass du eine Entscheidung triffst.

Nicht über deinen Firmennamen.

Nicht über dein Logo.

Nicht über deine perfekte Instagram-Bio.

Sondern über etwas viel Wichtigeres:

Willst du Band 2 nur lesen – oder willst du ihn umsetzen?

Wenn du dich für die zweite Möglichkeit entscheidest, dann mach dir für dieses Buch eine kleine Notizseite.

Digital oder auf Papier.

Schreibe oben darauf:

„Mein erster echter Schritt.“

Darunter notierst du bei jedem Kapitel genau eine Sache, die du tatsächlich umsetzen möchtest.

Keine zehn Aufgaben.

Eine.

So entsteht aus diesem Buch nach und nach dein eigener kleiner Fahrplan.

Und vielleicht wirst du am Ende feststellen, dass du nicht mehr nur darüber nachdenkst, irgendwann online etwas aufzubauen.

Vielleicht hast du dann längst angefangen.

Also:

Genug vorbereitet.

Jetzt wird gemacht. ❤️

Dein Fundament: Thema, Zielgruppe und Problem

Der Anfang ist kleiner, als du denkst

Bevor du über Links, Plattformen oder einen Funnel nachdenkst, brauchst du ein Fundament. Und dieses Fundament besteht nicht aus einem Logo. Es besteht aus drei einfachen Fragen: Worüber möchtest du sprechen? Wem möchtest du helfen? Und welches Problem dieser Menschen kannst du verständlich aufgreifen?

Viele Anfänger versuchen, sofort alles abzudecken. Heute Motivation, morgen Geld verdienen, übermorgen Fitness und am Wochenende noch ein Produkttipp. Das wirkt zwar vielseitig, macht es anderen aber schwer zu verstehen, wofür dein Account eigentlich steht. Klarheit hilft nicht nur deiner Zielgruppe. Sie hilft vor allem dir selbst.

Ein Thema, das du länger tragen kannst

Dein Thema muss nicht die perfekte Nische für die nächsten zehn Jahre sein. Es sollte aber so gewählt sein, dass du dir vorstellen kannst, dich länger damit zu beschäftigen. Frage dich: Was interessiert mich wirklich? Welche Erfahrungen bringe ich mit? Worüber lerne ich gern weiter? Und bei welchem Thema kann ich anderen einen kleinen Schritt voraus sein?

Du musst kein allwissender Experte sein. Es reicht, ehrlich zu zeigen, was du weißt, was du ausprobierst und wo deine Grenzen liegen.

Nicht „alle“ sind deine Zielgruppe

Wenn du versuchst, für alle zu schreiben, fühlt sich am Ende oft niemand wirklich angesprochen. Beschreibe deshalb einen Menschen, dem du helfen möchtest. Vielleicht ist es jemand, der neben dem Beruf ein zweites Standbein aufbauen will, wenig Zeit hat und bei all den Möglichkeiten im Internet nicht weiß, womit er anfangen soll. Plötzlich werden deine Inhalte konkreter.

Statt „So verdienst du online Geld“ könntest du sagen: „Drei Dinge, die du zuerst klären solltest, wenn du neben deinem Job mit Affiliate Marketing starten möchtest.“ Das ist näher am echten Problem.

Problem vor Produkt

Suche nicht zuerst ein Produkt und überlege danach, wem du es verkaufen könntest. Drehe die Reihenfolge um. Verstehe zuerst das Problem. Danach kannst du prüfen, welche Lösung dazu passt. Genau dadurch entsteht später Content, der nicht wie Dauerwerbung wirkt.

GEDANKENLICHT

Klarheit entsteht nicht dadurch, dass du alles abdeckst. Sie entsteht dadurch, dass Menschen verstehen, wobei du ihnen helfen möchtest.

MERKE DIR

Dein Thema, deine Zielgruppe und ihr Problem bilden das Fundament. Du darfst später nachschärfen – aber du brauchst heute einen Ausgangspunkt.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Schreibe dein Hauptthema in einem Satz auf.
- ☐ Beschreibe eine Person, der du helfen möchtest.
- ☐ Notiere drei konkrete Probleme, die diese Person beschäftigen.

Dein Angebot: Was willst du empfehlen oder verkaufen?

Ein Angebot braucht einen Platz in deinem System

Wenn Thema, Zielgruppe und Problem klarer werden, kommt die nächste Frage: Was soll am Ende eigentlich angeboten werden? Im Affiliate Marketing kann das ein fremdes Produkt sein, das du empfiehlst. Später kann es auch ein eigenes digitales Produkt sein. Für den Anfang brauchst du aber keine ganze Produktwelt. Ein sinnvoll ausgewähltes Angebot reicht.

Passt das Produkt wirklich?

Ein Produkt ist nicht automatisch gut, nur weil die Provision hoch ist. Prüfe zuerst, ob es zu deiner Zielgruppe und zu dem Problem passt, über das du sprichst. Schau dir an, was versprochen wird, wie transparent der Anbieter arbeitet, ob Preis und Leistung nachvollziehbar wirken und welche Bedingungen für Affiliates gelten.

Empfehle nichts nur deshalb, weil es sich gut verkaufen könnte. Vertrauen lässt sich langsam aufbauen und sehr schnell verspielen.

Du verkaufst nicht den Link

Ein Affiliate-Link ist nur die technische Verbindung. Der eigentliche Wert entsteht vorher: durch eine hilfreiche Erklärung, einen Vergleich, eine Anleitung, eine Erfahrung oder

eine Antwort auf eine konkrete Frage. Menschen klicken eher, wenn sie verstehen, warum etwas für sie relevant sein könnte.

Weniger Angebote, mehr Klarheit

Gerade am Anfang ist es sinnvoller, ein oder zwei passende Angebote wirklich zu verstehen, statt zehn Links gleichzeitig zu verteilen. So lernst du, welche Fragen auftauchen und welche Inhalte Menschen brauchen, bevor sie eine Entscheidung treffen.

GEDANKENLICHT

Ein gutes Angebot beginnt nicht bei der Provision. Es beginnt bei der Frage, ob es für den Menschen auf der anderen Seite wirklich sinnvoll ist.

MERKE DIR

Wähle Angebote nach Passung, Qualität und Transparenz – nicht nur nach möglichem Verdienst.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Wähle ein Problem aus Kapitel 2.
- ☐ Suche ein dazu passendes Angebot.
- ☐ Notiere drei Gründe dafür und einen ehrlichen Grund, für wen es nicht passt.

Affiliate Marketing in der Praxis

So wird aus Theorie ein Ablauf

In Band 1 hast du die Grundlagen kennengelernt. Jetzt machen wir daraus einen einfachen Ablauf: Ein Mensch entdeckt deinen Inhalt. Der Inhalt hilft ihm bei einer Frage. Er möchte mehr wissen und klickt auf deinen gekennzeichneten Affiliate-Link. Auf der Angebotsseite entscheidet er selbst, ob er kauft. Wird ein gültiger Kauf deinem Link zugeordnet, erhältst du nach den Bedingungen des Partnerprogramms eine Provision.

Der wichtigste Teil passiert vor dem Klick

Viele konzentrieren sich nur darauf, den Link möglichst oft zu platzieren. Doch ein Link ohne Kontext ist selten überzeugend. Zeige stattdessen, welches Problem ein Angebot lösen soll, was daran hilfreich ist und welche Grenzen es hat. Das macht deine Empfehlung glaubwürdiger.

Kennzeichnung gehört dazu

Werbliche Inhalte und Affiliate-Links müssen je nach konkreter Gestaltung und geltenden Vorgaben transparent gekennzeichnet werden. Plattformregeln können zusätzlich Anforderungen stellen. Deshalb gehört die Prüfung aktueller Regeln zu deinem Arbeitsablauf – genauso selbstverständlich wie das Erstellen des Beitrags.

Dein erster kleiner Test

Wähle einen hilfreichen Inhalt, der logisch zu deinem Angebot führt. Veröffentliche ihn. Beobachte nicht nur Verkäufe, sondern auch Reichweite, Profilaufrufe und Klicks. So lernst du, an welcher Stelle dein Weg bereits funktioniert und wo noch etwas fehlt.

GEDANKENLICHT

Der Affiliate-Link ist nicht dein Geschäftsmodell. Er ist nur eine Verbindung zwischen hilfreichem Content und einem passenden Angebot.

MERKE DIR

Erklären, transparent empfehlen, korrekt kennzeichnen und aus Ergebnissen lernen – so wird Affiliate Marketing praktisch.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Erstelle einen Beitrag zu einem konkreten Problem.
- ☐ Füge nur dann einen passenden Affiliate-Hinweis ein, wenn er logisch dazugehört.
- ☐ Prüfe Kennzeichnung und Regeln vor der Veröffentlichung.

Content, der Menschen wirklich weiterhilft

Content braucht eine Aufgabe

Du musst nicht jeden Tag etwas Geniales erfinden. Jeder Inhalt darf eine einfache Aufgabe haben: eine Frage beantworten, einen Fehler erklären, einen ersten Schritt zeigen, Mut machen oder eine Entscheidung erleichtern. Wenn du vor jedem Beitrag weißt, wozu er dienen soll, wird Content plötzlich viel einfacher.

Beginne beim Problem

Nimm die Probleme aus Kapitel 2 und mache daraus Inhalte. Aus „Ich weiß nicht, welche Nische ich wählen soll“ wird ein Beitrag mit drei Auswahlfragen. Aus „Ich habe keine Zeit“ wird eine kleine 20-Minuten-Routine. Aus „Ich habe keine Follower“ wird eine Erklärung, warum Reichweite nicht der erste Maßstab sein muss.

Eine einfache Struktur

Eine starke Hook holt Aufmerksamkeit. Danach kommt der hilfreiche Kern. Am Ende folgt eine passende nächste Handlung: speichern, kommentieren, Profil ansehen, Freebie abrufen oder – wenn es wirklich passt – ein Angebot prüfen. Nicht jeder Beitrag muss verkaufen. Viele Beiträge dürfen einfach Vertrauen aufbauen.

Wiederverwenden ist erlaubt

Eine gute Idee darf als kurzer Text, Karussell, Reel, Pin oder E-Mail weiterleben. Du musst nicht fünf neue Ideen für fünf Plattformen erfinden. Ein Kerngedanke kann unterschiedlich aufbereitet werden. Das spart Zeit und hält deinen roten Faden sichtbar.

GEDANKENLICHT

Guter Content muss nicht laut sein. Er muss für den richtigen Menschen im richtigen Moment nützlich sein.

MERKE DIR

Ein Problem, ein klarer Gedanke, eine hilfreiche Lösung und ein sinnvoller nächster Schritt reichen oft völlig aus.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Wähle ein Zielgruppenproblem.
- ☐ Erstelle daraus drei unterschiedliche Content-Ideen.
- ☐ Veröffentliche eine davon, statt alle drei nur zu planen.

Instagram: sichtbar werden ohne Perfektionsdruck

Dein Profil ist eine Orientierung

Auf Instagram sollte ein neuer Besucher schnell erkennen können, worum es bei dir geht. Ein verständlicher Name, ein klares Profilbild, eine kurze Bio und ein sinnvoller Link reichen für den Start. Du brauchst kein perfektes Feed-Design, bevor du den ersten hilfreichen Beitrag veröffentlichst.

Formate mit unterschiedlichen Aufgaben

Reels können neue Menschen erreichen, Karussells eignen sich gut für Erklärungen und speicherbare Inhalte, Stories schaffen Nähe und können auf aktuelle Inhalte hinweisen. Du musst nicht alles täglich nutzen. Wähle die Formate, die zu deiner Zeit und deiner Art zu arbeiten passen.

Faceless funktioniert ebenfalls

Du musst nicht vor der Kamera stehen, wenn du das nicht möchtest. Text-Reels, Bildschirmaufnahmen, Grafiken, Fotos, B-Roll und Karussells können ebenfalls verständliche Inhalte transportieren. Entscheidend ist nicht dein Gesicht, sondern ob der Inhalt einen Grund gibt, stehenzubleiben.

Ein einfacher Rhythmus

Lege lieber einen realistischen Rhythmus fest, den du mehrere Wochen halten kannst. Zwei oder drei gute Veröffentlichungen pro Woche können wertvoller sein als sieben hektische Beiträge, nach denen du erschöpft aufgibst.

GEDANKENLICHT

Du brauchst auf Instagram keinen perfekten Auftritt. Du brauchst einen erkennbaren Nutzen und einen Rhythmus, der zu deinem Leben passt.

MERKE DIR

Klarheit schlägt Perfektion. Regelmäßigkeit schlägt einen kurzen Sprint.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Prüfe, ob deine Bio dein Thema verständlich macht.
- ☐ Wähle zwei Formate, die du wirklich nutzen möchtest.
- ☐ Plane deine nächsten drei Beiträge aus echten Zielgruppenfragen.

TikTok: Reichweite mit einfachen Inhalten

Schnell verständlich statt kompliziert

TikTok belohnt Inhalte nicht dafür, dass du stundenlang daran gearbeitet hast. Entscheidend ist, ob Menschen schnell verstehen, warum sie bleiben sollten. Deshalb ist der Einstieg besonders wichtig. Eine konkrete Frage, ein Fehler oder ein überraschender Gedanke kann stärker sein als eine lange Einleitung.

Kurze Inhalte dürfen Substanz haben

Auch wenige Sekunden können einen klaren Gedanken vermitteln. Ein Text-Reel mit „Drei Dinge, die ich vor meinem ersten Affiliate-Link klären würde“ kann genau den Menschen erreichen, der gerade danach sucht. Für komplexere Themen kannst du Serien daraus machen.

Teste statt zu raten

Nicht jeder Beitrag wird Reichweite bekommen. Das ist normal. Teste verschiedene Einstiege, Längen und Themen, ohne deine komplette Richtung nach einem einzelnen Video zu ändern. Schau, welche Inhalte bis zum Ende angesehen, gespeichert oder kommentiert werden.

Der nächste Schritt muss passen

Wenn dein Video nur einen kleinen Tipp enthält, muss danach nicht sofort ein Verkauf folgen. Vielleicht ist der nächste Schritt dein Profil, ein weiterer Beitrag oder ein kostenloser Inhalt. Baue Vertrauen in Etappen auf.

GEDANKENLICHT

Einfach bedeutet nicht belanglos. Ein klarer Gedanke kann stärker sein als ein überproduziertes Video.

MERKE DIR

Teste Hooks und Themen, beobachte Reaktionen und führe Menschen nur zum nächsten sinnvollen Schritt.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Schreibe fünf kurze Hooks zu einem Problem.
- ☐ Produziere daraus ein einfaches faceless Video.
- ☐ Notiere nach der Veröffentlichung, was du aus den Reaktionen lernst.

Pinterest: Inhalte, die länger für dich arbeiten

Pinterest funktioniert anders

Pinterest wird häufig eher wie eine visuelle Suchmaschine genutzt als wie ein klassisches soziales Netzwerk. Das verändert deine Denkweise: Ein Pin darf auch Wochen oder Monate später noch gefunden werden, wenn Thema, Suchbegriff und Zielseite zusammenpassen.

Von der Suchfrage zum Pin

Überlege, wonach deine Zielgruppe suchen könnte. Formuliere daraus klare Pin-Titel und hilfreiche Inhalte. Statt einer vagen Überschrift wie „Meine besten Tipps“ ist „Affiliate Marketing starten: 5 erste Schritte für Anfänger“ deutlich verständlicher.

Ein Pin braucht ein Ziel

Pinterest wird besonders sinnvoll, wenn der Pin zu einer passenden Seite führt: etwa zu einem hilfreichen Artikel, einer Landingpage oder einem Freebie. Schicke Menschen nicht wahllos irgendwohin. Die Erwartung aus dem Pin sollte auf der Zielseite erfüllt werden.

Langfristig denken

Pinterest ist selten der Ort, an dem du nach drei Pins ein Urteil fällen solltest. Erstelle mehrere Varianten zu wichtigen Themen,

beobachte, welche Suchbegriffe und Motive funktionieren, und verbessere dein System schrittweise.

GEDANKENLICHT

Pinterest kann Inhalte länger sichtbar machen – aber nur, wenn Suchintention, Pin und Zielseite zusammenpassen.

MERKE DIR

Denke in Suchfragen, klaren Titeln und passenden Zielseiten statt in kurzfristigen Likes.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Notiere fünf Suchfragen deiner Zielgruppe.
- ☐ Erstelle einen Pin zu einer dieser Fragen.
- ☐ Leite ihn auf eine Seite, die genau diese Erwartung erfüllt.

Dein einfacher Funnel

Was du an dieser Stelle verstehen musst

Ein Funnel ist zunächst nur ein Weg: Ein Mensch entdeckt einen Inhalt und bekommt einen sinnvollen nächsten Schritt angeboten. Mehr musst du in Band 2 noch nicht bauen. Wichtig ist nur, dass du verstehst, warum einzelne Inhalte nicht völlig losgelöst voneinander stehen sollten.

Noch keine Technik-Schlacht

Landingpages, Freebies, E-Mail-Sequenzen und Automationen können später Teile dieses Weges werden. Hier reicht die Orientierung. Du musst nicht jetzt schon mehrere Seiten, Formulare und E-Mails miteinander verbinden.

Deine Aufgabe in diesem Band

Überlege nur: Wo soll ein interessierter Mensch nach einem hilfreichen Beitrag als Nächstes hin? Vielleicht zu einem Produkt, einer Information oder später zu einem Freebie. Halte diesen nächsten Schritt klar und passend.

Der detaillierte Aufbau kommt später

Wie aus Content, Freebie, E-Mail und Angebot ein vollständiger Ablauf wird, gehört bewusst in Band 4. Dort bauen wir diesen Weg Schritt für Schritt auf.

GEDANKENLICHT

Du musst deinen Funnel noch nicht fertig bauen. Es reicht, wenn du verstehst, dass guter Content einen passenden nächsten Schritt haben darf.

MERKE DIR

Band 2 gibt dir Orientierung. Der ausführliche Funnel-Aufbau folgt später in Band 4.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Zeichne nur zwei Kästchen: „Mein Content“ und „Nächster Schritt“.
- ☐ Schreibe dazu, wohin du Interessierte aktuell sinnvoll führen könntest.
- ☐ Lass Technik und Automationen vorerst bewusst außen vor.

E-Mail-Marketing: Aus Kontakten wird Vertrauen

Warum das Thema überhaupt wichtig ist

E-Mail-Marketing kann später eine Möglichkeit sein, den Kontakt zu interessierten Menschen weiterzuführen. Anders als bei Social Media entsteht dabei ein direkterer Kommunikationsweg. Für deinen jetzigen Stand reicht es, diese Funktion zu verstehen.

Nicht sofort eine Sequenz bauen

Du brauchst an dieser Stelle weder fünf vorbereitete E-Mails noch eine ausgefeilte Automation. Entscheidend ist zuerst, dass dein Thema, deine Zielgruppe und deine Inhalte klarer werden. Ohne diese Grundlage hilft dir auch das beste E-Mail-System wenig.

Erlaubnis und Verantwortung

Wenn du später E-Mail-Adressen sammelst oder werbliche Nachrichten versendest, müssen Einwilligung, Datenschutz und Abmeldemöglichkeiten passend umgesetzt werden. Prüfe dafür die dann aktuell geltenden Anforderungen.

Was du jetzt mitnehmen sollst

E-Mail ist kein Selbstzweck. Sie kann später dabei helfen, hilfreiche Inhalte fortzuführen und Vertrauen aufzubauen. Den konkreten Aufbau verbinden wir erst in Band 4 mit Freebie, Funnel und Automatisierung.

GEDANKENLICHT

Eine E-Mail-Liste ist kein Punkt auf einer Pflichtliste. Sie wird erst sinnvoll, wenn du weißt, wem du womit helfen möchtest.

MERKE DIR

Verstehe zuerst den Zweck. Den konkreten Aufbau und die Verbindung mit deinem System lernst du später.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Notiere, welche Fragen deine Zielgruppe regelmäßig haben könnte.
- ☐ Schreibe einen Satz dazu, warum jemand später von dir E-Mails lesen wollen könnte.
- ☐ Baue noch keine komplizierte Sequenz, nur weil andere eine haben.

Systeme.io praktisch einsetzen

Ein Werkzeug, nicht dein Fundament

Systeme.io kann später Seiten, Formulare, E-Mails und weitere Bausteine verbinden. Trotzdem entsteht dein Business nicht dadurch, dass du möglichst viele Funktionen anklickst. Das Werkzeug kommt nach der Klarheit.

Was du jetzt sinnvoll tun kannst

Du kannst dir die Oberfläche ansehen und verstehen, welche Bereiche es gibt. Mehr ist für diesen Band nicht nötig. Richte nur etwas ein, wenn du dafür bereits einen konkreten Zweck hast.

Nicht vom Tool abhängig denken

Plattformen, Tarife und Funktionen können sich verändern. Deshalb ist es wichtiger, den Ablauf hinter einem Werkzeug zu verstehen als jeden einzelnen Klick auswendig zu lernen.

Die Technik bekommt später ihren Platz

Wenn dein Content und dein nächster Schritt klarer sind, kannst du technische Bausteine gezielt verbinden. Band 4 zeigt dir die Logik dahinter ausführlicher, ohne dass das Tool selbst zum Mittelpunkt wird.

GEDANKENLICHT

Ein Tool kann einen guten Weg vereinfachen. Es kann aber keinen unklaren Weg für dich erfinden.

MERKE DIR

Erst verstehen, was du erreichen willst. Dann entscheidest du, welche Technik du dafür wirklich brauchst.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Schreibe auf, welche eine Aufgabe ein Tool für dich lösen soll.
- ☐ Ignoriere Funktionen, für die du aktuell keinen konkreten Zweck hast.
- ☐ Merke dir: Erst der Weg, dann die Technik.

Der Weg zur ersten Provision

Die erste Provision ist ein Ergebnis, kein Knopf

Natürlich ist die erste Provision ein besonderer Moment. Aber du kannst sie nicht direkt erzwingen. Was du beeinflussen kannst, sind die Schritte davor: passende Menschen erreichen, hilfreichen Content veröffentlichen, ein relevantes Angebot auswählen und den Weg zum Angebot verständlich machen.

Miss die Stufen davor

Wenn niemand deinen Beitrag sieht, brauchst du nicht zuerst die Verkaufsseite zu ändern. Wenn viele Menschen den Beitrag sehen, aber niemand klickt, prüfe Übergang und Handlungsaufforderung. Wenn geklickt wird, aber kein Kauf entsteht, kann das Angebot, die Zielgruppe oder die Erwartung nicht passen.

Keine falschen Versprechen

Deine eigene fehlende oder vorhandene Einnahmenhöhe entscheidet nicht darüber, ob du hilfreiche Grundlagen erklären darfst. Entscheidend ist, dass du ehrlich bleibst. Behaupte keine Ergebnisse, die du nicht erreicht hast, und verspreche anderen keine sicheren Einnahmen.

Feiere den Prozess

Die erste Provision ist schön. Noch wertvoller ist, wenn du verstehst, wodurch sie entstanden ist. Dann hast du nicht nur Geld verdient, sondern etwas gelernt, das du wiederholen und verbessern kannst.

GEDANKENLICHT

Du kannst eine Provision nicht bestellen. Du kannst aber die Wahrscheinlichkeit erhöhen, indem du jeden Schritt davor sinnvoll aufbaust.

MERKE DIR

Beobachte Reichweite, Klicks und Passung. Bleibe bei Ergebnissen und Versprechen ehrlich.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Wähle einen Content-Weg zu einem Angebot.
- ☐ Notiere, welche drei Zahlen du beobachten willst.
- ☐ Verbessere nur die Stufe, an der du tatsächlich ein Problem erkennst.

Typische Anfängerfehler und wie du sie vermeidest

Zu viel gleichzeitig

Fünf Plattformen, acht Produkte, tägliche Posts, ein Blog, ein Newsletter und noch ein Kurs – das klingt nach Einsatz, endet aber oft in Überforderung. Baue zuerst einen funktionierenden Kern und erweitere später.

Ständig die Richtung wechseln

Ein Beitrag funktioniert nicht und sofort wird die Nische gewechselt. Drei Pins bringen noch keinen Traffic und Pinterest wird beendet. Lernen braucht Daten. Gib einem sinnvollen Ansatz genug Zeit, bevor du ihn bewertest.

Nur Werbung veröffentlichen

Menschen folgen keinem Werbeprospekt. Wenn fast jeder Inhalt auf einen Kauf hinausläuft, fehlt der Grund, dir auch ohne Kauf zuzuhören. Hilfreicher Content ist kein Umweg. Er ist ein Teil deines Systems.

Rechtliches bis zuletzt verschieben

Kennzeichnung, Datenschutz, Impressum, Steuern oder Plattformbedingungen erst nach dem ersten Verkauf anzuschauen, ist keine gute Reihenfolge. Du musst nicht alles

selbst wissen, aber du solltest früh erkennen, welche Pflichten für deine konkrete Situation geprüft werden müssen.

Perfektion als Ausrede

Der vielleicht unsichtbarste Fehler ist, immer noch etwas verbessern zu wollen, bevor überhaupt etwas veröffentlicht wird. Setze dir eine Grenze: gut genug zum Testen. Danach darf die Realität dir zeigen, was wirklich verbessert werden muss.

GEDANKENLICHT

Viele Anfänger scheitern nicht an fehlenden Möglichkeiten, sondern daran, zu viel gleichzeitig zu wollen oder zu lange auf Perfektion zu warten.

MERKE DIR

Ein klarer Schwerpunkt, echte Tests und rechtzeitig geprüfte Rahmenbedingungen bringen dich weiter als Daueroptimierung im Kopf.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Streiche eine Aufgabe, die gerade nicht wichtig ist.
- ☐ Lege einen Schwerpunkt für die nächsten vier Wochen fest.
- ☐ Definiere, wann ein Ergebnis gut genug ist, um veröffentlicht zu werden.

Was tun, wenn niemand klickt oder kauft?

Nicht persönlich nehmen – sachlich prüfen

Keine Klicks oder Verkäufe fühlen sich schnell wie eine Bewertung der eigenen Arbeit an. Für dein Business sind sie aber zunächst Informationen. Prüfe den Weg Schritt für Schritt, statt sofort zu denken, dass „alles nicht funktioniert“.

Wird der Inhalt überhaupt gesehen?

Ohne ausreichende Sichtbarkeit gibt es kaum Daten über Klicks. Arbeite dann zuerst an Themen, Hooks, Suchbegriffen oder Verteilung. Wird der Inhalt gesehen, aber nicht weitergeklickt, prüfe, ob der nächste Schritt klar und relevant ist.

Passt die Erwartung?

Wenn Menschen klicken, aber nicht weitergehen, kann die Zielseite etwas anderes versprechen als dein Inhalt. Vielleicht ist das Angebot zu teuer, unklar oder für diese Zielgruppe nicht passend. Vielleicht braucht es vorher mehr Vertrauen. Ändere nicht alles gleichzeitig. Sonst weißt du später nicht, was geholfen hat.

Kleine Tests statt großer Neustart

Teste eine neue Hook, eine klarere Handlungsaufforderung oder einen anderen Inhalt zum selben Problem. Dokumentiere, was du verändert hast. So wird aus Frust ein Lernprozess.

GEDANKENLICHT

„Niemand kauft“ ist keine Diagnose. Zerlege den Weg in einzelne Schritte und finde heraus, wo Menschen aussteigen.

MERKE DIR

Ändere eine Sache nach der anderen und bewerte Ergebnisse mit genügend Daten statt nach einem einzelnen Post.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Zeichne den Weg vom Beitrag bis zum Angebot.
- ☐ Markiere die Stelle, an der die meisten Menschen aussteigen.
- ☐ Teste dort genau eine Veränderung.

Aus einzelnen Schritten wird ein System

Hier geht es noch nicht um den fertigen Aufbau

Du hast inzwischen viele Bausteine kennengelernt: Thema, Zielgruppe, Angebot, Content und verschiedene mögliche Kanäle. In Band 2 sollst du diese Teile vor allem praktisch ausprobieren. Du musst daraus noch kein vollständig automatisiertes System machen.

Ordnung statt Verkettung

Halte fest, was du bereits ausprobiert hast und was davon zu dir passt. Welche Plattform möchtest du weiter nutzen? Welche Inhalte fallen dir leichter? Welches Angebot passt zu deinem Thema? Diese Klarheit ist jetzt wertvoller als zehn technische Verbindungen.

Erst Erfahrungen sammeln

Ein System lässt sich leichter aufbauen, wenn du weißt, welche Bausteine tatsächlich funktionieren und welche du nur übernommen hast, weil andere sie empfehlen. Sammle deshalb zuerst echte Erfahrungen.

Der nächste Entwicklungsschritt

Band 3 konzentriert sich auf Sichtbarkeit und Content. Erst danach verbindet Band 4 die funktionierenden Bausteine zu einem einfachen, nachvollziehbaren System.

GEDANKENLICHT

Du musst heute noch kein System besitzen. Du brauchst zuerst Bausteine, die du verstanden und wirklich ausprobiert hast.

MERKE DIR

Band 2 bedeutet Umsetzung. Band 3 vertieft Content. Band 4 verbindet die Bausteine zum System.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Markiere drei Dinge, die du bereits praktisch ausprobiert hast.
- ☐ Streiche einen Baustein, den du gerade nur aus Pflichtgefühl verfolgst.
- ☐ Wähle einen Schwerpunkt, den du als Nächstes wirklich üben möchtest.

Rechtliches und Verantwortung: Was du von Anfang an mitdenken solltest

Nicht erst später darum kümmern

Sobald du Inhalte geschäftlich nutzt, Affiliate-Links einsetzt, Kontakte sammelst oder Produkte anbietest, können rechtliche, steuerliche und plattformbezogene Pflichten relevant werden. Welche genau gelten, hängt von deiner Situation ab. Deshalb gehört das Thema nicht ans Ende deiner To-do-Liste.

Die wichtigsten Prüfbereiche

Typische Bereiche sind unter anderem Gewerbe und Steuern, Impressum, Datenschutz, Werbekennzeichnung, E-Mail-Einwilligungen, Verbraucherinformationen sowie die Regeln der genutzten Plattformen und Partnerprogramme. Bei digitalen Produkten können weitere Anforderungen hinzukommen.

Dieses Buch ersetzt keine individuelle Beratung

Die Inhalte dieses Buches dienen der allgemeinen Information und Weiterbildung. Sie stellen keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung dar. Gesetze, Plattformbedingungen und

individuelle Voraussetzungen können sich unterscheiden oder ändern. Wenn du unsicher bist, hole dir für deine konkrete Situation fachkundige Unterstützung.

Verantwortung schafft Ruhe

Rechtliche Themen müssen dich nicht vom Start abhalten. Sie sollten dich dazu bringen, strukturiert zu prüfen. Lege dir eine kleine Checkliste an und dokumentiere, was du bereits geklärt hast und was noch offen ist.

GEDANKENLICHT

Rechtliches ist kein Extra für später. Es gehört zu einem verantwortungsvoll aufgebauten Online-Business von Anfang an dazu.

MERKE DIR

Dieses Buch informiert allgemein und ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung. Prüfe die Anforderungen für deine konkrete Situation.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Erstelle eine Liste deiner verwendeten Plattformen und Funktionen.
- ☐ Markiere, welche rechtlichen und steuerlichen Punkte du noch prüfen musst.
- ☐ Hole bei individuellen Fragen fachkundige Beratung ein.

Dein Business im echten Alltag

Ein Plan muss in dein Leben passen

Ein System ist nur dann hilfreich, wenn du es im echten Alltag benutzen kannst. Vielleicht hast du einen Beruf, Familie, Verpflichtungen und Tage, an denen schlicht keine zwei freien Stunden übrig sind. Dann bringt dir ein Plan für vier Stunden tägliche Content-Produktion nichts.

Arbeite mit kleinen Blöcken

Teile Aufgaben nach Energie und Zeit. In 15 Minuten kannst du Ideen sammeln oder Kommentare beantworten. In 30 Minuten lässt sich ein kurzer Beitrag vorbereiten. In einem längeren Block kannst du mehrere Inhalte bündeln oder deinen Funnel prüfen. So musst du nicht jeden Tag bei null anfangen.

Batching statt Dauerpräsenz

Ähnliche Aufgaben zusammenzufassen spart Wechselzeit. Schreibe mehrere Hooks nacheinander, erstelle anschließend mehrere Grafiken und plane danach Veröffentlichungen. Das kann ruhiger sein, als den ganzen Tag zwischen Apps und Aufgaben zu springen.

Pausen sind Teil des Plans

Dranbleiben bedeutet nicht, immer verfügbar zu sein. Ein System, das nur funktioniert, wenn du dich dauerhaft überforderst, ist kein gutes System. Plane so, dass du auch nach einem anstrengenden Tag noch weißt, welcher kleine Schritt realistisch ist.

GEDANKENLICHT

Dein Business soll sich deinem Leben anpassen – nicht dein ganzes Leben einem unrealistischen Businessplan.

MERKE DIR

Kleine Arbeitsblöcke, gebündelte Aufgaben und realistische Wochenziele machen Umsetzung wahrscheinlicher.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Notiere drei typische Zeitfenster in deiner Woche.
- ☐ Ordne jedem Zeitfenster passende Aufgaben zu.
- ☐ Lege ein Minimum fest, das auch in einer stressigen Woche machbar ist.

Messen, lernen, verbessern

Zahlen ohne Panik

Zahlen helfen dir, Entscheidungen weniger nach Gefühl zu treffen. Sie sind aber kein Grund, jede Stunde Statistiken zu aktualisieren. Wähle wenige Kennzahlen, die zu deinem aktuellen Ziel passen.

Welche Zahl beantwortet welche Frage?

Reichweite zeigt, wie viele Menschen deinen Inhalt sehen. Speicherungen oder Wiedergabedauer können Hinweise auf Relevanz geben. Profilaufrufe und Klicks zeigen Interesse am nächsten Schritt. Eintragungen zeigen, ob Landingpage und Angebot des Freebies überzeugen. Verkäufe und Provisionen stehen weiter hinten im Weg.

Nicht Äpfel mit Birnen vergleichen

Ein Informationsbeitrag hat vielleicht viele Speicherungen, aber wenige Klicks. Ein konkreter Produkterklärungsbeitrag kann weniger Reichweite haben und trotzdem mehr Klicks erzeugen. Beurteile einen Inhalt danach, welche Aufgabe er hatte.

Monatlich statt minütlich lernen

Lege einen festen Termin fest, an dem du deine Ergebnisse anschaust. Frage: Was hat Aufmerksamkeit erzeugt? Was hat Menschen weitergeführt? Welche Themen wurden ignoriert?

Welche Frage kam mehrfach? Daraus entsteht dein nächster Test.

GEDANKENLICHT

Zahlen sollen dir Orientierung geben, nicht deine Stimmung bestimmen.

MERKE DIR

Miss nur, was zu deinem Ziel passt, und bewerte Inhalte nach ihrer jeweiligen Aufgabe.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Wähle höchstens fünf Kennzahlen für deinen aktuellen Aufbau.
- ☐ Lege einen festen Auswertungstermin fest.
- ☐ Notiere nach jeder Auswertung genau eine Verbesserung für den nächsten Zeitraum.

KAPITEL 19

Dein 30-Tage-Umsetzungsplan

Woche 1: Fundament festziehen

Kläre dein Thema, deine Zielgruppe und drei konkrete Probleme, bei denen du helfen möchtest. Entscheide dich für eine Hauptplattform und ein Angebot, das grundsätzlich zu deiner Richtung passt.

Woche 2: Ins Tun kommen

Erstelle erste einfache Inhalte. Veröffentliche, statt endlos zu verbessern. Beobachte, welche Fragen auftauchen und welche Formulierungen deine Zielgruppe versteht.

Woche 3: Routine statt Technik

Plane realistische Zeitfenster. Erstelle weitere Inhalte, beantworte Reaktionen und halte Ideen fest. Noch kein komplizierter Funnel, keine große Automation: Du trainierst zuerst die Umsetzung.

Woche 4: Auswerten und entscheiden

Schau zurück: Was hast du wirklich gemacht? Was ging dir leicht von der Hand? Wo bist du hängen geblieben? Wähle daraus genau einen Schwerpunkt für den nächsten Monat.

GEDANKENLICHT

**Diese 30 Tage sollen dir keine perfekte Maschine bauen.
Sie sollen aus Wissen erste eigene Erfahrung machen.**

MERKE DIR

**Dein Ziel ist Klarheit, erste veröffentlichte Inhalte und
eine Routine, die in deinen Alltag passt.**

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Trage deine vier Wochenziele in den Kalender ein.
- ☐ Lege pro Woche eine wichtigste Aufgabe fest.
- ☐ Schreibe am Tag 30 auf, was du wirklich umgesetzt und gelernt hast.

KAPITEL 20

Dein Weg geht jetzt weiter

Du hast aus Wissen erste Handlung gemacht

Genau darum ging es in Band 2. Nicht darum, bereits jedes Werkzeug, jeden Funnel und jede Automation fertig aufzubauen. Sondern darum, deine Richtung praktisch zu testen und nicht mehr nur Informationen zu sammeln.

Was jetzt noch fehlt

Ein wichtiger Teil braucht nun mehr Raum: Content. Wie findest du Themen? Wie sprichst du Menschen an? Welche Formate passen zu dir? Wie bleibst du sichtbar, ohne ständig online zu sein?

Genau dort beginnt Band 3

Band 3 trägt die Frage „Was soll ich posten?“ ganz bewusst im Titel. Dort konzentrieren wir uns auf deine Sichtbarkeit, deine Botschaft und einen Content-Rhythmus, der zu deinem Alltag passt.

Noch nicht alles verbinden

Du musst jetzt keinen großen Funnel bauen und keine Automationen einrichten. Erst lernst du, Content mit Plan zu erstellen. Danach führt Band 4 die Bausteine vom Content zum System zusammen.

GEDANKENLICHT

Du musst den ganzen Weg noch nicht kennen. Dein nächster Schritt ist jetzt: sichtbar werden und lernen, Content mit Plan zu erstellen.

MERKE DIR

Band 2 endet mit Umsetzung. Band 3 macht daraus Sichtbarkeit. Band 4 verbindet später alles zu deinem System.

DEINE ERSTEN SCHRITTE

- ☐ Schreibe auf, welche Inhalte du bisher tatsächlich veröffentlicht hast.
- ☐ Notiere drei Fragen, die deine Zielgruppe beschäftigen könnten.
- ☐ Nimm diese Fragen mit in Band 3 – dort bauen wir daraus deinen Content.

DANKE

für deinen Weg mit mir. ♥

Danke, dass du dir die Zeit genommen hast, dieses Buch zu lesen und ein Stück dieses Weges mit mir zu gehen.

Vielleicht hast du mit einer Idee begonnen. Vielleicht mit Zweifeln.
Vielleicht einfach mit dem Wunsch, endlich anzufangen.

Wenn du nur eines mitnimmst, dann wünsche ich mir, dass es dieses Gefühl ist:

***Du musst noch nicht alles können. Du musst nur bereit sein,
deinen nächsten Schritt zu gehen.***

Danke für dein Vertrauen, fürs Lesen und dafür, dass dieses Buch ein kleines Stück deines Weges begleiten durfte. Und vielleicht sehen wir uns im nächsten Band wieder. ♥

Manches wächst ganz leise.

Deine Motivationsleuchte