Exklusiver Leitfaden

KAUFBEREITER TRAFFIC

AB *1 CENT*

OHNE GOOGLE ADWORDS, OHNE FACEBOOK ADS

WIE SIE KAUFBEREITEN TRAFFIC AUF IHRE SEITE HOLEN - OHNE VORKENNTNISSE, OHNE TECHNISCHES GESCHICK

Herzlich willkommen!

Kaufbereiter Traffic für einen Cent – ja, das geht. Und es ist tatsächlich auch mit Beweisen belegbar. Ich bin froh, dass du dies liest und ich verspreche dir, hier fackeln wir wirklich ein Feuerwerk ab.

Wie wir für unsere Kunden - viele hundert Kunden im Jahr - kaufbereiten Traffic für einen Cent pro Klick generieren ganz ohne Google Ads und Facebook Ads, erfährst du hier. Alles, was du hier liest, kommt direkt aus unserer Marketingpraxis, direkt aus unserer Traffic-Küche. Hier geht es also nicht um Theorien, sondern um 100 % Praxis, die du dann direkt auch selbst umsetzen kannst. Dies ist also eine Praxisanleitung.

Ich werde unsere Strategie im Detail erklären und auch beweisen, dass sie funktioniert.

Mit ihr haben wir 200.000 Besucher für unsere Webseite generiert für ein paar Cent pro Klick. Wir öffnen die Tore zu unseren Kampagnen, wir geben dir also tatsächlich den „behind-the-scenes look“, den Blick unter die Motorhaube.

Du wirst sehen, wie unsere Kampagnen aufgebaut sind und dass die Strategie nicht nur für uns funktioniert, sondern auch für die vielen Kunden, die wir jedes Jahr in unserer Agentur betreuen. Unsere Kunden sind dabei bunt gemischt. Da sind

Anfänger dabei, die noch überhaupt keinen Traffic generieren, und Webseiten- und Onlineshop-Betreiber, die mittlerweile 500.000 € Umsatz und mehr machen.

Du wirst sehen, dass unsere Strategie auch für dich funktionieren wird, denn sie ist kein großes Hexenwerk.

Unsere Strategie ist wie ein kleines Schlupfloch, das wir in einem großen blauen Ozean gefunden haben. Jetzt fragst du dich, warum dieses Schlupfloch nicht bereits bekannt ist. Der Grund dafür ist ganz einfach. Dahinter steckt eine riesige Industrie, die Milliarden damit verdient, dass du nicht weißt, dass es auch günstig geht.

Diese Industrie verdient daran, dass du teuren Traffic einkaufst. Der Traffic wird auch immer teurer und im Prinzip unbezahlbar. Also kannst du dir den Traffic, so wie du ihn bisher gekannt hast, nicht mehr leisten und da möchten wir einsteigen, da möchten wir dir auf die Beine helfen und unter die Arme greifen.

Am Ende wirst du wissen, wie auch du diese Strategie kinderleicht anwenden und für dich nutzen kannst. Dabei ist es egal, ob du Vorerfahrung hast oder nicht, ob du technisch begabt bist oder nicht.

Das ist völlig egal, denn wir haben die Technik mittlerweile so eingerichtet, dass sie im Prinzip von allein läuft. Das ist das Schöne an dieser Strategie, sie funktioniert egal wo du stehst, ob am Anfang, in der Mitte oder schon dicke Umsätze machst.

Du wirst von dieser Strategie profitieren. Hier geht es um dich und dein Online-Projekt, deine Webseite und darum, wie du die gleiche Strategie nutzen kannst.

Wir haben diese Strategie eigentlich mehr oder weniger durch Zufall entdeckt. In unserer Agentur erfüllen wir für unsere Kunden zwei Aufgaben: Zum einen ist unsere Aufgabe, mehr Traffic bei geringeren Kosten zu holen, und zum anderen, diesen Traffic, der dann auf die Seite oder den Shop kommt, auch in mehr Leads, Klicks, Affiliate-Provisionen und mehr Umsatz umzuwandeln.

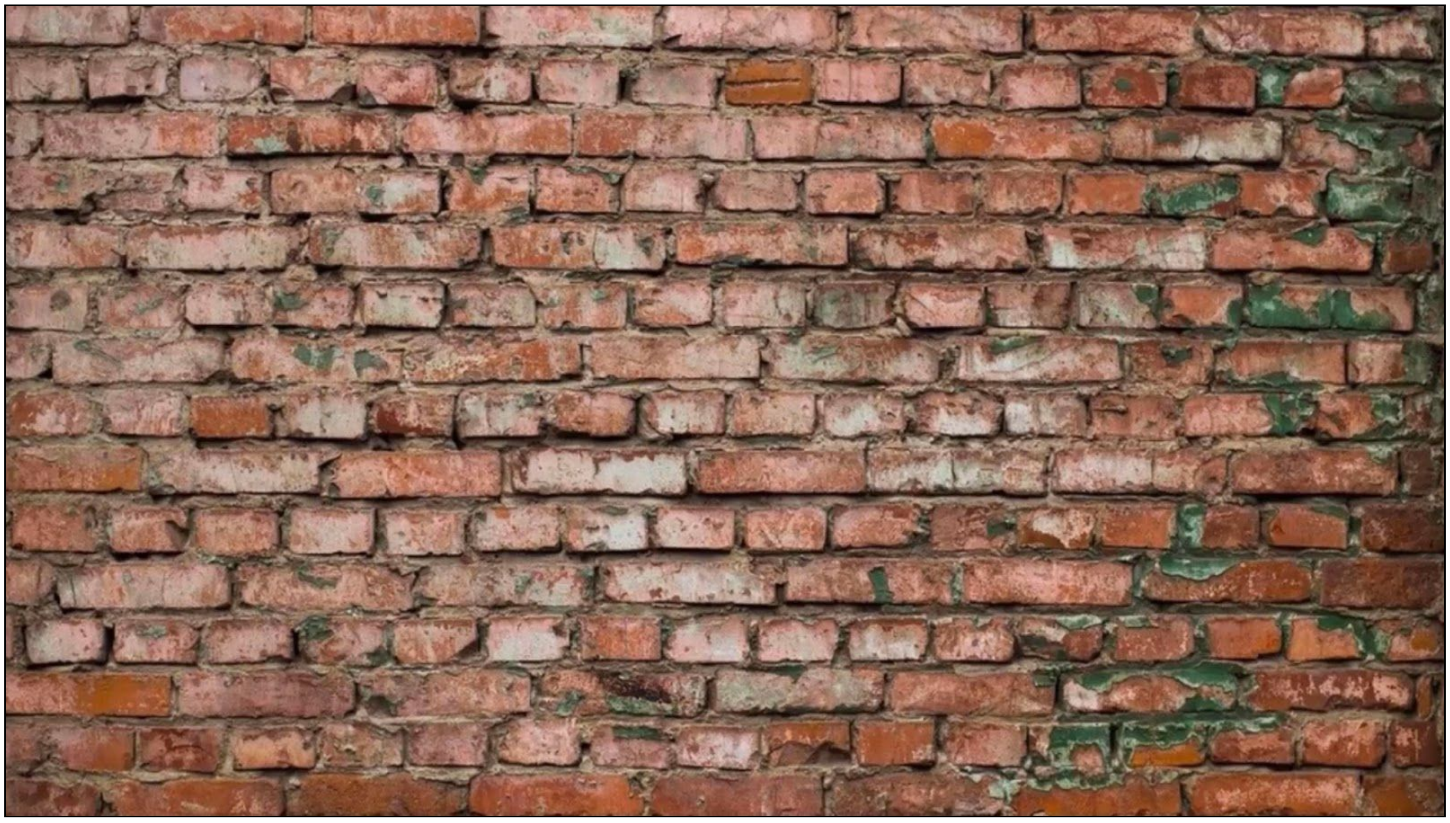
Denn der beste Traffic der Welt hilft dir nichts, wenn er nicht auch kauft.

Du denkst jetzt, ja schön und gut, dass ihr euch als Vollprofis kaufbereiten Traffic für einen Cent holt. Aber wie gesagt, ich zeige dir unsere Accounts. Ich war ehrlich gesagt erstmal platt, als Gerd mir diese Strategie vorgestellt hat. Ich habe es am Anfang nicht geglaubt.

Ich bin ein Zahlenmann, der Mann der Zahlen bei uns im Team, und ich habe mir diese Zahlen angeschaut, die ich dir auch in unseren Accounts zeigen werde. Ich glaube etwas erst dann, wenn ich es schwarz auf weiß sehe, und dort wurde mir diese Strategie schwarz auf weiß bewiesen. Die Strategie funktioniert, egal ob du Anfänger

mit 50 € Umsatz im Monat bist oder schon mittendrin mit 500.000 € Umsatz. Es ist total egal, ob du Begabung hast oder technisches Geschick. Diese Strategie ist wirklich kein großes Hexenwerk. Sie muss einfach nur mal nach außen getragen werden und das ist auch mein Ziel.

Traffic-Wand



Es gibt drei riesige Hindernisse auf dem Weg zu ausreichend Traffic auf deiner Webseite. Wir erleben es seit Jahren in unsere Agentur.

Traffic ist einfach das Nadelöhr, aber nur aus dem Grund, weil eben drei Missverständnisse bzw. Mythen über Traffic im Umlauf sind. Diese werden auch bewusst aufrechterhalten, denn wie gesagt, es gibt eine große Industrie, die Interesse daran hat, dich vor dieser Traffic-Wand stehenzulassen.

Ich mache mir regelmäßig keine Freunde mit dieser Ehrlichkeit und Offenheit, weil viele unserer Partneragenturen ihr Geld damit verdienen, den Traffic günstig einzukaufen und sehr teuer wieder zu verkaufen.

Diese drei Hindernisse, auf die ich später noch eingehe, möchte ich für dich aus dem Weg schaffen, damit du nach dem Lesen dieses Artikels weist, wie du diesen günstigen Traffic kriegst. Das ist keine Hexerei, das ist kein Google-Betrügen, das ist

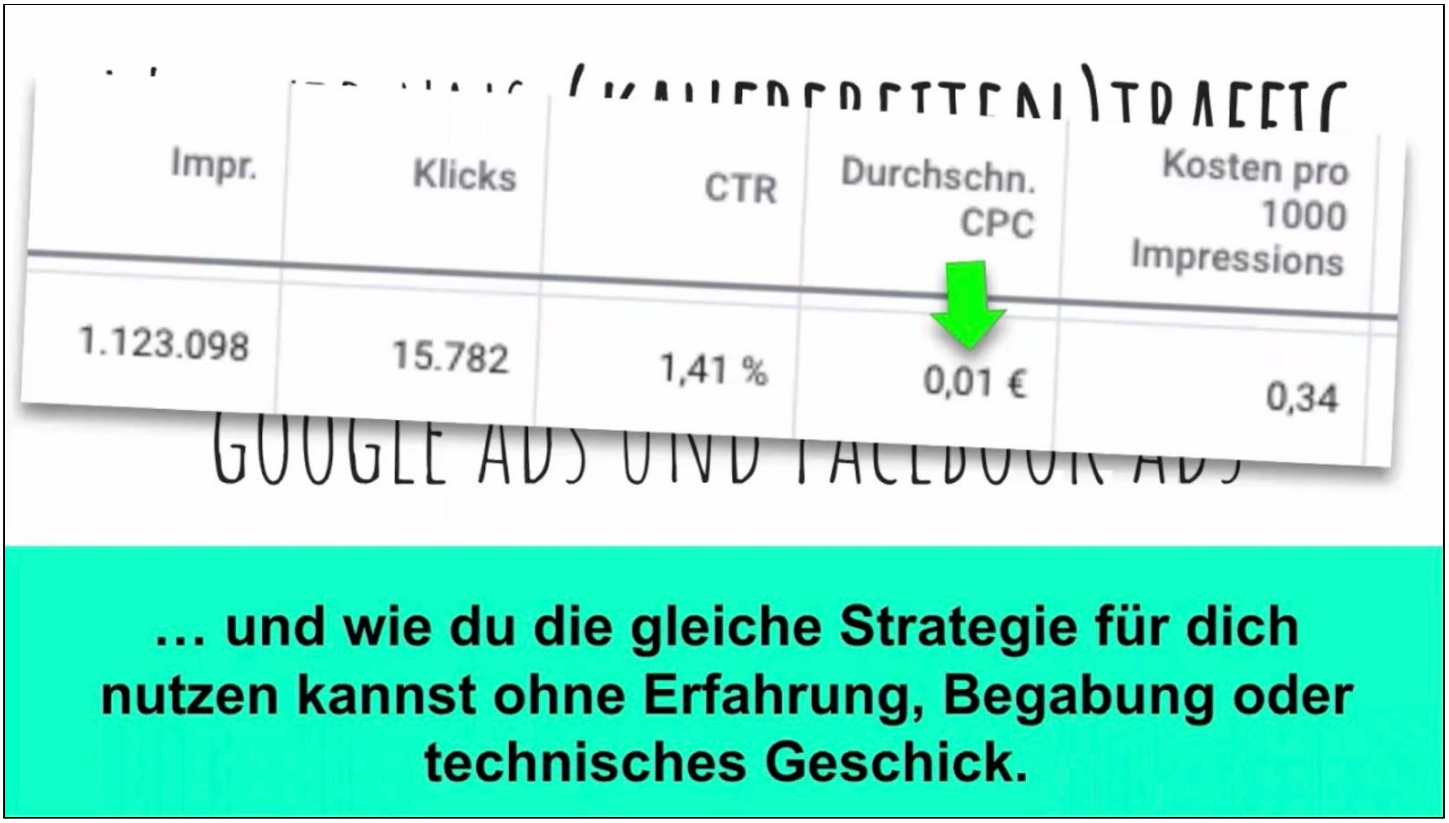
tatsächlich alles legitim. Es schaut nur aktuell keiner danach. Alle sind fokussiert auf diese paar Traffic-Quellen, Facebook Ads und Google Ads, die alle sehr viel teurer geworden sind und stehen hier wie die Gans vor der Wand.

Damit möchte ich hier aufräumen.

Vor allem habe ich nämlich eins, unsere Beweise. Das sind nicht nur Beweise, dass es bei uns funktioniert hat, sondern dass es auch bei über 200.000 Klicks, die wir für alle möglichen Projekte generiert haben, genauso für ein oder zwei Cent pro Klick funktioniert hat.

Dabei ist es egal, wo du jetzt gerade stehst, ob du Leads holen oder Kontakte machen willst oder einen Onlineshop mit physischen oder digitalen Produkten besitzt. Wie gesagt, völlig egal, welche Branche, welche Nische, ich werde dazu viele Beispiele liefern. Ich liefere dir Beweise schwarz auf weiß. Es wird so oft in großen Tönen geredet in den Webinaren, aber bei uns ist es tatsächlich die Wahrheit.

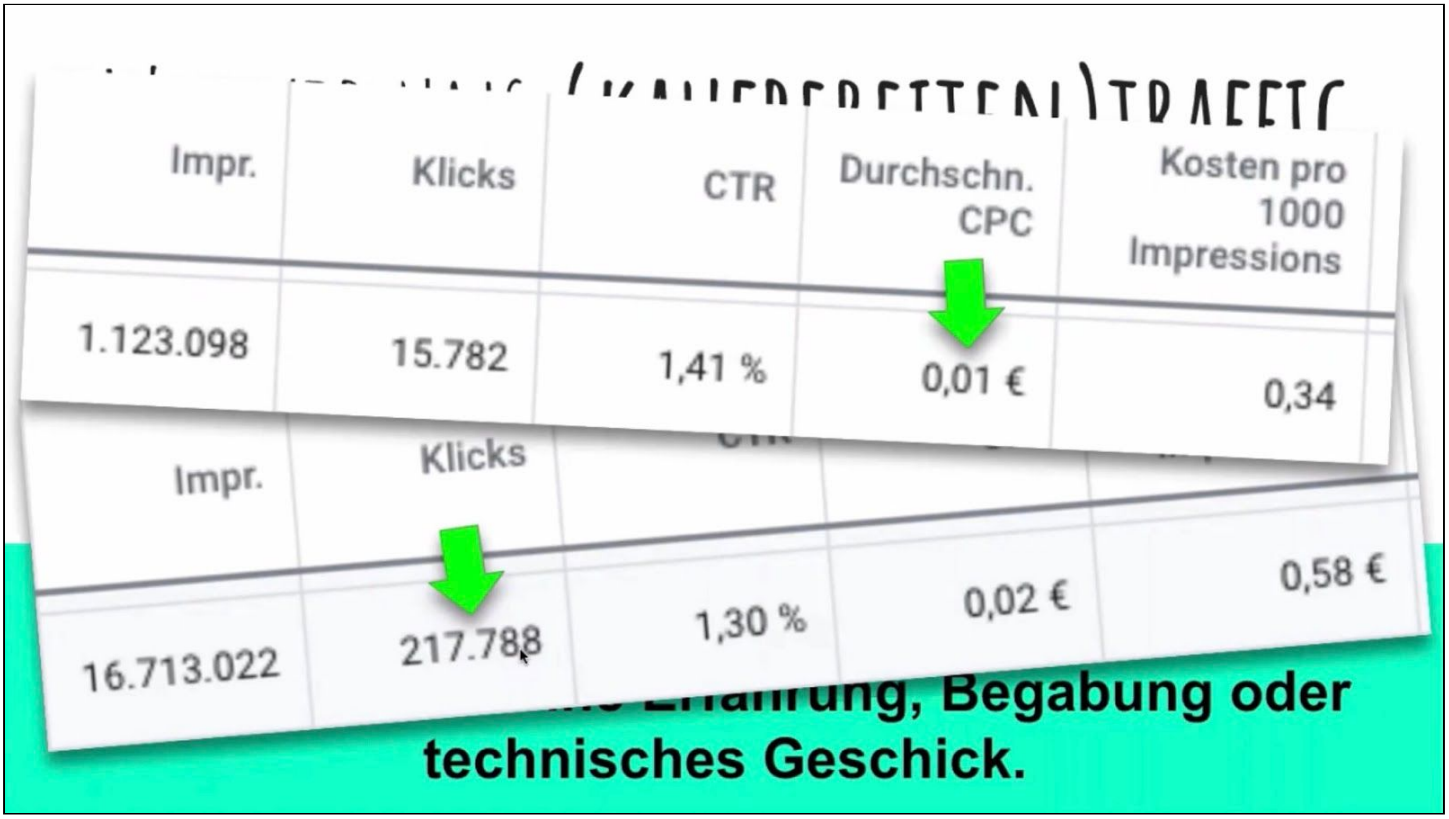
Die Strategie wird dir die Augen öffnen und dir drei Probleme aus dem Weg schaffen, die dir aktuell noch im Wege stehen auf dem Weg zu mehr Traffic. Und damit meine ich kaufbereiten Traffic für 1 Cent ganz ohne Google und Facebook Ads. Jetzt starten wir erstmal mit den Beweisen.



Du siehst hier 15.782 Klicks. (Das ist jetzt in unserem Verhältnis noch nichts, denn ich werde dir auch zeigen, dass wir über 250.000 Klicks mit dieser Kampagne geholt haben.) Bei ca. 1,1 Mio. Einblendungen haben wir uns 15.782 Klicks für 1 Cent pro Klick geholt. Hier sind also die Beweise, 1 Cent pro Klick für 15.782 Klicks.

Was heißt das jetzt für dich?

Was würde das für dich heißen, wenn du 15.782 Klicks im Prinzip einfach so geschenkt bekommen würdest? Überleg mal, das sind 34 Cent für alle tausend Leute, die du erreichst. Das ist ein absoluter Traum. Ich kann mich an meine Zeit bei Fossil erinnern im Jahr 2000 ungefähr, da haben wir für diese Preise eingekauft, da war das gang und gäbe. Bei den aktuellen Klickpreisen von 35 € pro Klick ist das da oben wirklich ein Geschenk. Ich bringe dich wieder zu den niedrigen Klickpreisen. Es zeichnet sich gerade eine große Trendwende in diese Richtung ab, weil kein Mensch mehr Interesse hat, diese hohen Klickpreise zu bezahlen. Eine Trendwende dorthin, wieder 1 oder 2 Cent pro Klick zu bezahlen.



Im Beispiel siehst du 2 Cent pro Klick bei 217.788 Klicks. Eine Viertel-Million Klicks für im Schnitt 2 Cent pro Klick, mehr glaube ich kann man nicht sagen. Du siehst, es funktioniert und hier erfährst du, wie du dir diese Zahlen selbst herbeizaubern kannst.

Wir haben monatelang an dieser Strategie gefeilt, denn wir haben eigentlich mehr oder weniger durch Zufall erkannt, dass hier was zu holen ist. Gerd und ich haben die Agentur Conversion Consulting und entwickeln Software.

Diese Software hat uns ganz zufällig auf einmal diesen Traffic gebracht. Daraus entstand eine Strategie und es war Knochenarbeit, sie so weit zu entwickeln, dass sie jetzt so kinderleicht ist wie sie jetzt hier präsentiert wird.

Was machst du dann mit dem ganzen Traffic?

Ich zeige dir später in Schritt 3 eine Strategie, wie du den Traffic auch zum Konvertieren bekommst. Das funktioniert zu 100 %. Wenn du eine Webseite hast, dann empfehle ich hier die Checkliste „Website Optimierung mit dieser 79 Punkte Checkliste“ und wenn du einen Onlineshop hast, dann haben wir das gleiche nochmal in Rot, „Shop Optimierung mit dieser 79 Punkte Checkliste“.

Diese Checklisten haben's wirklich in sich.

Viele unserer Kunden arbeiten damit und machen allein damit schon große Fortschritte in der Conversionrate, im Umsatz oder benutzen sie für Leads oder zum Kontakte sammeln.

Das sind wir

Wir, Gerd und Flo, haben seit über 10 Jahren eine Agentur und machen gemeinsam Software. Wir führen die Unternehmensberatung für Online-Unternehmer und E-Commerce und heißen Conversion Consulting.

Wir helfen dabei, mehr Traffic zu günstigeren Preisen einzukaufen. Außerdem helfen wir auch dabei, dass dieser Traffic auf der Webseite und im Shop tatsächlich auch bedeutend mehr Umsatz macht. Da kennen wir die Hebel und die nutzen wir bei 100 bis 150 Shops und Webseiten im Jahr.

Dafür haben wir auch eine ganze Reihe an Software geschrieben, wie den Profit-Finder, Split Magic, den Traffic Boomerang. Du kennst bestimmt das ein oder andere Logo. Diese Software hat auch immer nur ein Ziel, entweder weniger Kosten für Traffic oder mehr Conversions, mehr Umsatz, mehr Leads und mehr Kontakte auf der Webseite.

Das ist also unsere Aufgabe und wir machen schon seit über 10 Jahren gemeinsam Geschäfte. Ursprünglich arbeiteten wir mit Einzelhandels- und Freizeitportalen, die wir erfolgreich hochgezogen und dann verkauft haben.

Ich wohne hier am Chiemsee in einer riesigen Freizeitregion, da war das naheliegend und wir haben sozusagen einen kleinen „Bayern Jochen Schweizer“ hochgezogen.

Schon davor war Gerd sehr erfolgreich als Immobilienportal-Betreiber. Wie du siehst, wir machen das nicht erst seit gestern. Ich selbst war davor 7 Jahre lang bei Fossil und in den E-Commerce-Teams von Diesel, Giorgio Armani, Adidas, DKNY und Armani und habe dort das Online-Business von Grund auf gelernt. Mittlerweile habe ich auch Bücher geschrieben.

Unsere Strategien funktionieren für jedes Business, egal ob Onlineshop, Fitnessbranche, Inneneinrichtung, Baubranche oder auch Kosmetik oder Weinhandel, völlig egal. Wir haben auch Offline-Unternehmen, die Wintergärten bauen oder einen kleinen Naturladen, alles von A bis Z. Natürlich haben wir auch digitale Produkte und Affiliate-Marketer, für die wir diese Strategien entwickeln und für die diese Strategien auch funktionieren.

Traffic-Schlupfloch

Aber jetzt fangen wir an.

Wie kann es sein, dass so ein Traffic-Schlupfloch, das ich hier vorstellen werde, überhaupt noch existiert? Man denkt sich ja, das Internet ist jetzt schon so alt und reif, wie kann es sein, dass jemand noch Traffic-Schlupflöcher erkennt?

Das Ganze ist kein großes Geheimnis, denn der ganze Traffic-Markt bewegt sich in Wellen. Es gibt Trends und Wellen und aktuell befinden wir uns in einer Trendwende. Ich werde gleich zeigen, dass die herkömmlichen Traffic-Quellen aktuell so überlaufen und überteuert sind, dass wir uns einfach nach anderen Dingen umschauen für unsere Kunden. Wir haben Kunden, die verkaufen Produkte für 5 €, da kann man sich unmöglich Klickpreise für 10 oder 15 € pro Klick leisten.

Geht einfach nicht.

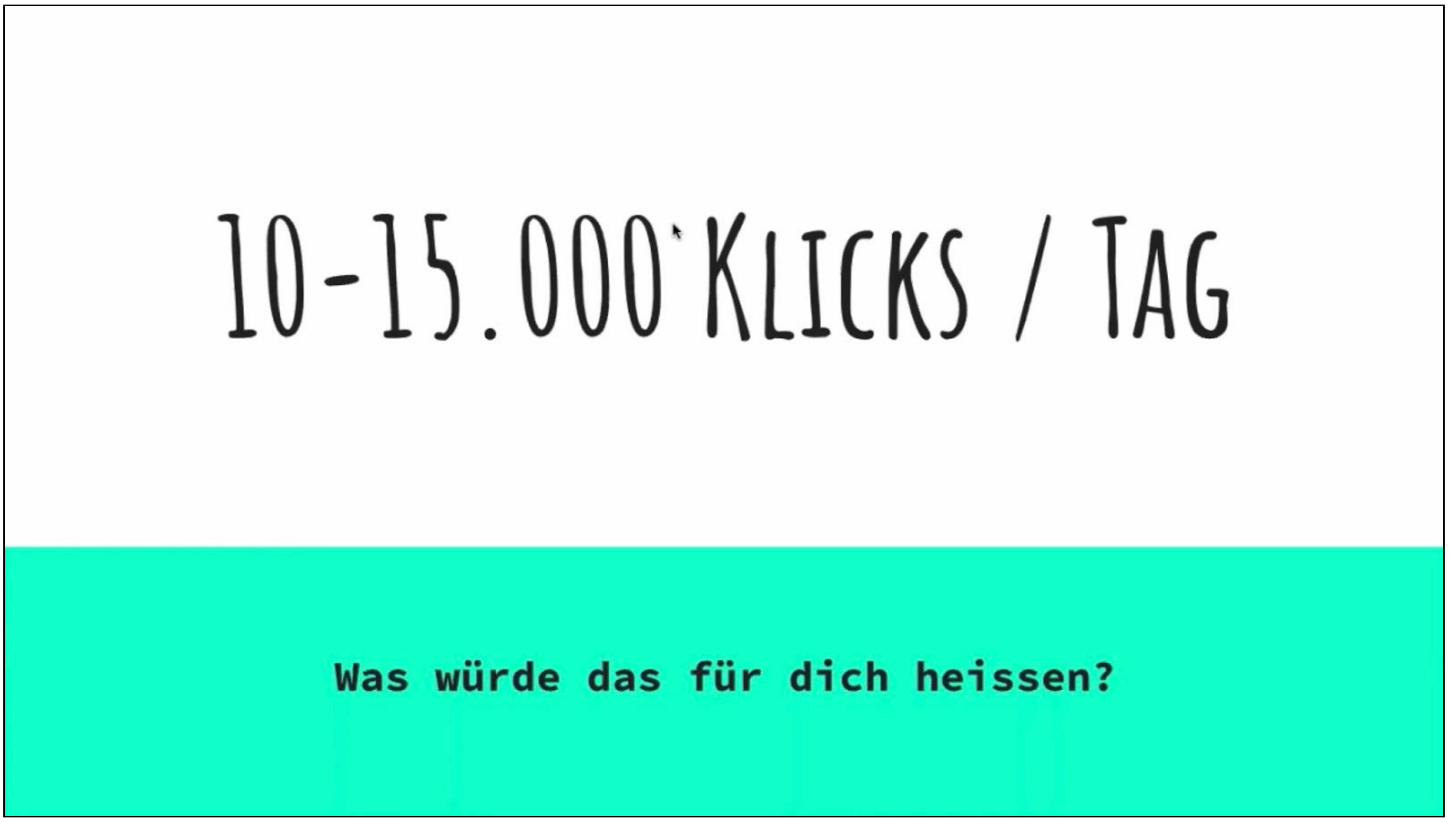
Also haben wir mal nach Angebot und Nachfrage geguckt. Wenn jetzt alle in eine Richtung rennen und der einen Traffic-Quelle hinterherrennen, dann heißt das, dass irgendwo anders eine Traffic-Quelle unterwegs ist, die aktuell minderbemittelt wird mit Budget. Und da ist das Angebot an Werbeplätzen groß, sowie das Angebot an Aufmerksamkeit, weil du dir die Aufmerksamkeit nicht teilen musst mit den größten Unternehmen der Welt.

Diese drücken die Werbegelder in eine bestimmte Richtung und natürlich werden die Werbeplätze teuer und der Kampf wird dort groß. Also haben wir uns umgeschaut nach diesen Quellen, die von den anderen momentan einfach missachtet werden. So

sind wir auf dieses absolute Traffic-Schlupfloch gestoßen. Mir ist es zu dem Zeitpunkt wirklich so vorgekommen, als wäre ich im Urlaub an einem komplett überlaufenen Strand und habe irgendwie die Nase voll und gehe einfach mal so ein bisschen am Strand entlang.

Dann gehe ich um eine Ecke und stehe auf einmal vor einem weißen Sandstrand, der kilometerlang und menschenleer ist. Ich weiß nicht, ob du dir das vorstellen kannst, dieses Gefühl, wenn du ein Plätzchen Erde findest, das du einfach für dich hast und du dich dort wirklich entspannen kannst.

Genauso war für mich dieses Gefühl und deshalb war ich auch so misstrauisch am Anfang. Deshalb ist es mir auch so wichtig, dass wir das alles mit Zahlen belegen.



Mittlerweile holen wir uns mehr als 10.000-15.000 Klicks auf unsere Webseiten, verteilen einen guten Teil auf die ganzen Webseiten unserer Kunden und haben insgesamt eine knappe halbe Million Besucher im Monat.

Damit generieren wir mit wenig Aufwand genug Leads, Termine, Verkäufe und Umsatz für unsere Kunden.

Selbst wenn du keine 10.000 bis 15.000 Klicks am Tag schaffst, stell dir einmal vor, du hast 10.000 oder nur 1000 Klicks am Tag. Das sind 50.000 Klicks im Monat mal ganz locker und zwar für 1 bis 2 Cent pro Klick.

Wo wärst du dann?

Also was ist für deine Webseite das Ergebnis, wenn du 50.000 Klicks im Monat hast, wenn du nur 1000 Klicks am Tag hast? (Ich sage deshalb „nur“, denn es ist wirklich kein großes Drama 1000 Klicks am Tag mit dieser Strategie zu holen.)

Das bedeutet für dich ja zusätzlich 20 Leads oder sicherlich fünf zusätzliche Verkäufe, wenn du Produkte verkaufst. 1000 Klicks, was würde das für dich bedeuten? 1000 neue Besucher jeden Tag und zwar ständig.

Das ist doch richtig fein.

Da ist das Traffic-Thema erledigt für dich. Vor allem 1000 zusätzliche Besucher jeden Tag ohne, dass du dich darum kümmern musst.

Aber wie gesagt, wir haben diese Strategie nicht nur einfach jetzt frisch veröffentlicht, sondern wir haben sie ja entwickelt und wir haben sie so weit entwickelt, dass wir uns nicht mehr darum kümmern müssen. Du setzt sie einmal auf und dann läuft dieses Ding.

Dieses Traffic-Thema ist dann für dich ein für alle Mal erledigt.

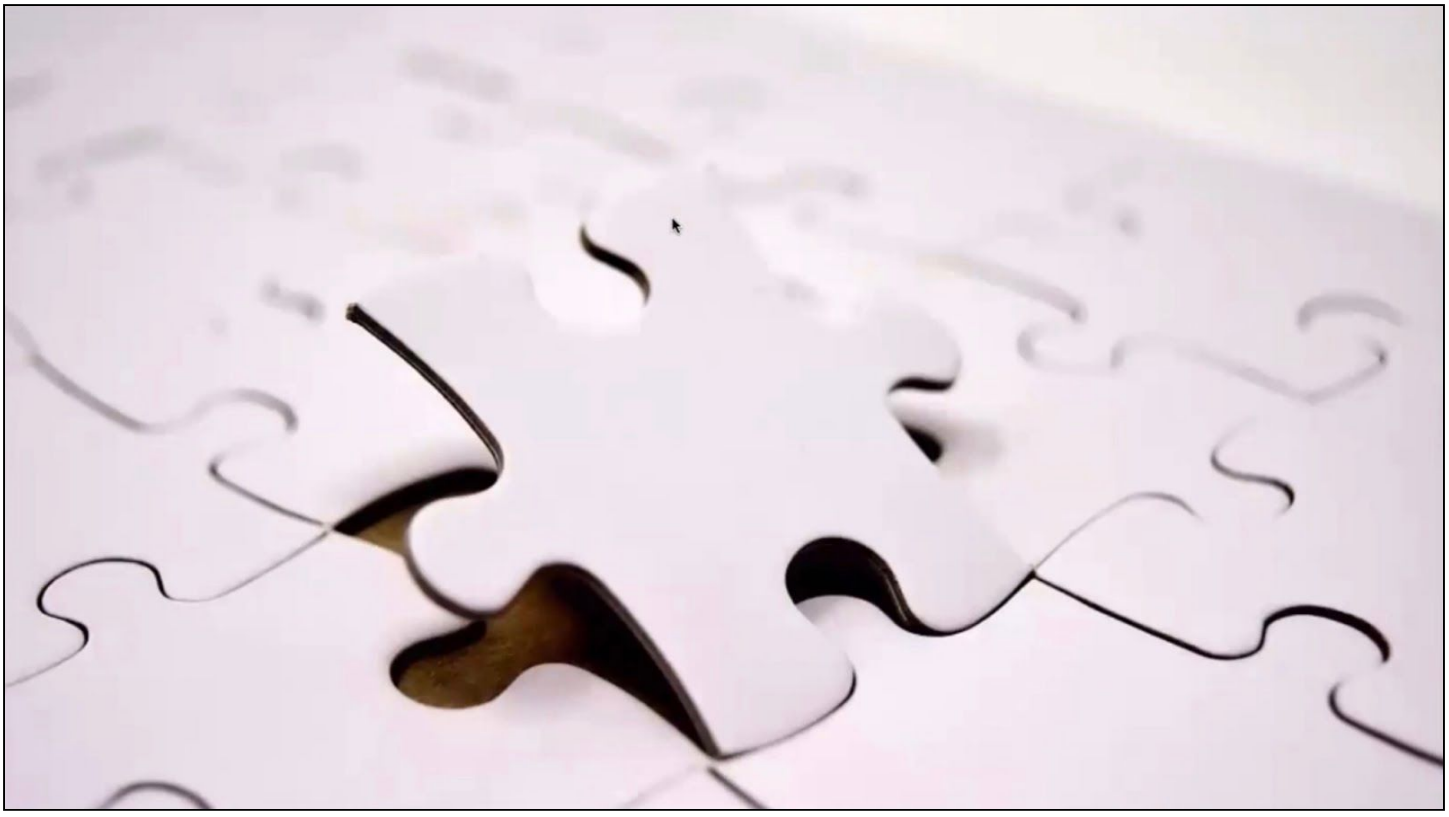
Das ist doch im Prinzip der Wunsch von uns allen, oder? Also Traffic ist das größte Nadelöhr und jetzt hast du den blauen Ozean um dich herum.

Stell dir vor, wie es für dich wäre, 1000 Besucher am Tag zu haben oder 10.000 Besucher am Tag oder einfach mal 100.000 Besucher im Monat für ein oder zwei Cent.

Du hast die Zahlen am Anfang gesehen, 200.000 Klicks für 1 bis 2 Cent. Es ist wie gesagt egal, ob du ganz am Anfang stehst, ob du erst gestern deine Webseite eröffnet hast und technisch unbegabt bist und dir das alles schon über den Kopf gewachsen ist oder ob du schon mittendrin bist mit 500.000 € Umsatz im Monat.

Warum denn nicht diesen günstigen Traffic noch mitnehmen?

10.000 Besucher lasse ich doch nicht einfach so liegen. Auch wenn du schon Traffic hast, das ist eine Traffic-Quelle, die du als Webseiten-Betreiber einfach nicht liegen lassen darfst.



Du wirst auch überrascht sein, wie nah du dem Ganzen schon bist. Das Puzzle ist schon fast dabei, in die Form zu fallen.

Im Weg stehen dir aber einfach noch diese Mythen und Märchen, die am Leben erhalten werden, damit Agenturen und Industrie sich an dir bereichern können. Ich werde diese drei kleinen Hindernisse aus dem Weg räumen.

Am liebsten ist mir das Wort Traffic-Maschine, weil dieses Traffic-Thema für dich kein Thema mehr sein darf. Das muss funktionieren wie eine Maschine, du musst einmal dieses Ding einschalten und dann muss das laufen.

Wenn du dich jeden Tag wieder in der Früh darum kümmern musst, wo du heute oder diese Woche deinen Traffic herbekommst, dann kommst du mit allem anderen nicht weiter und kannst dein Business nicht so weiterentwickeln, wie du möchtest. Der Traffic steht dir im Weg.

Es sind einfach drei kleine Hindernisse, die ich aus dem Weg schaffen möchte und in den seltensten Fällen kämpfst du mit allen drei gleichzeitig. In den meisten Fällen musst du einfach nur ein oder zwei Hindernisse aus dem Weg räumen und dann läuft die ganze Sache auch.

Dann hast du ein feines Traffic-Leben.

Drei Schlüssel

Ich möchte dir hier die drei Traffic-Schlüssel mit auf den Weg geben, denn mit diesen drei Traffic-Schlüsseln, die für alle meine Kunden bisher das Traffic-Problem gelöst haben, wirst auch du deine Traffic-Probleme aus dem Weg räumen.

Fangen wir an mit Schlüssel #1.

Schlüssel 1 bringt dir Traffic wie Sand am Meer und ich möchte Schluss machen mit diesem „zu wenig Traffic“Märchen. Ich habe dir gesagt, ich bin ein Zahlenmensch, ich bringe dir Zahlen dazu, ich bringe dir Beweise.

Ich werde dir beweisen, Traffic gibt's da draußen genug. Der Mangel an Traffic ist es nicht. Du hast niemals zu wenig Traffic, du hast vielleicht zu wenig Traffic auf deiner Seite, aber es ist nicht so, dass es zu wenig Traffic gibt. Du musst nur einfach wissen, wie du dir den Traffic holst, und zwar so günstig wie möglich. Das ist mal das Erste. Der 2. Schlüssel, diese zweite Strategie, bringt dir Traffic für Cent-Beträge pro Klick und damit machen wir dann Schluss mit „Traffic ist zu teuer“. Ich habe dir gesagt, wenn alle in eine Richtung rennen und der Traffic zu teuer wird, na ja, dann gehst du einfach ganz gemütlich in die andere Richtung. Ich zeige dir, wie du das für dich umsetzt. Nun zum 3. Schlüssel.

Ich höre schon die Unkenrufe von wegen, „ja klar, günstiger Traffic, aber Traffic ist nur was wert, wenn er auch kauft“. Glaube mir, wenn überhaupt jemand, dann bin ich derjenige, der dir da zustimmt. Schlüssel 3 bringt dir Traffic, der dann auch kauft und zwar ohne Google oder Facebook Ads. Dort laufen nämlich alle hin und deswegen ist es dort zu teuer. Und dann hast du also dein Rezept, deine drei Schlüssel und die bringen dir in der Gesamtheit kaufbereiten Traffic für 1 Cent ohne Google und Facebook Ads.

Schlüssel #1

Schlüssel 1: Traffic wie Sand am Meer. Wie kann ich sowas behaupten?

Na ja, ich hole Beweise. Wenn es eine Sache gibt, die den meisten Webseiten- und Onlineshop-Betreibern im Wege steht, dann ist es dieses Märchen von „zu wenig Traffic“. Ich weiß nicht wirklich, wie sich der Mythos so lange halten konnte, aber es ist sehr schade, weil dies das größte Missverständnis ist, das dir im Wege steht.

Damit möchte ich einfach jetzt Schluss machen. Das Märchen stammt aus der Urzeit vom Internet. Das hat sich einfach so herübergeschleppt und es hat sich für ein paar findige Geschäftsleute einfach geeignet, diesen Mythos am Leben zu erhalten.

Denn man kann damit auch Geld verdienen, wenn man die Leute dazu bringt, zu glauben, es gäbe keinen Traffic.

Traffic gibt’s wie Sand am Meer.

Das ist kein Geheimnis.

SCHLÜSSEL #1

Das Internet ist VOLL mit Traffic ...

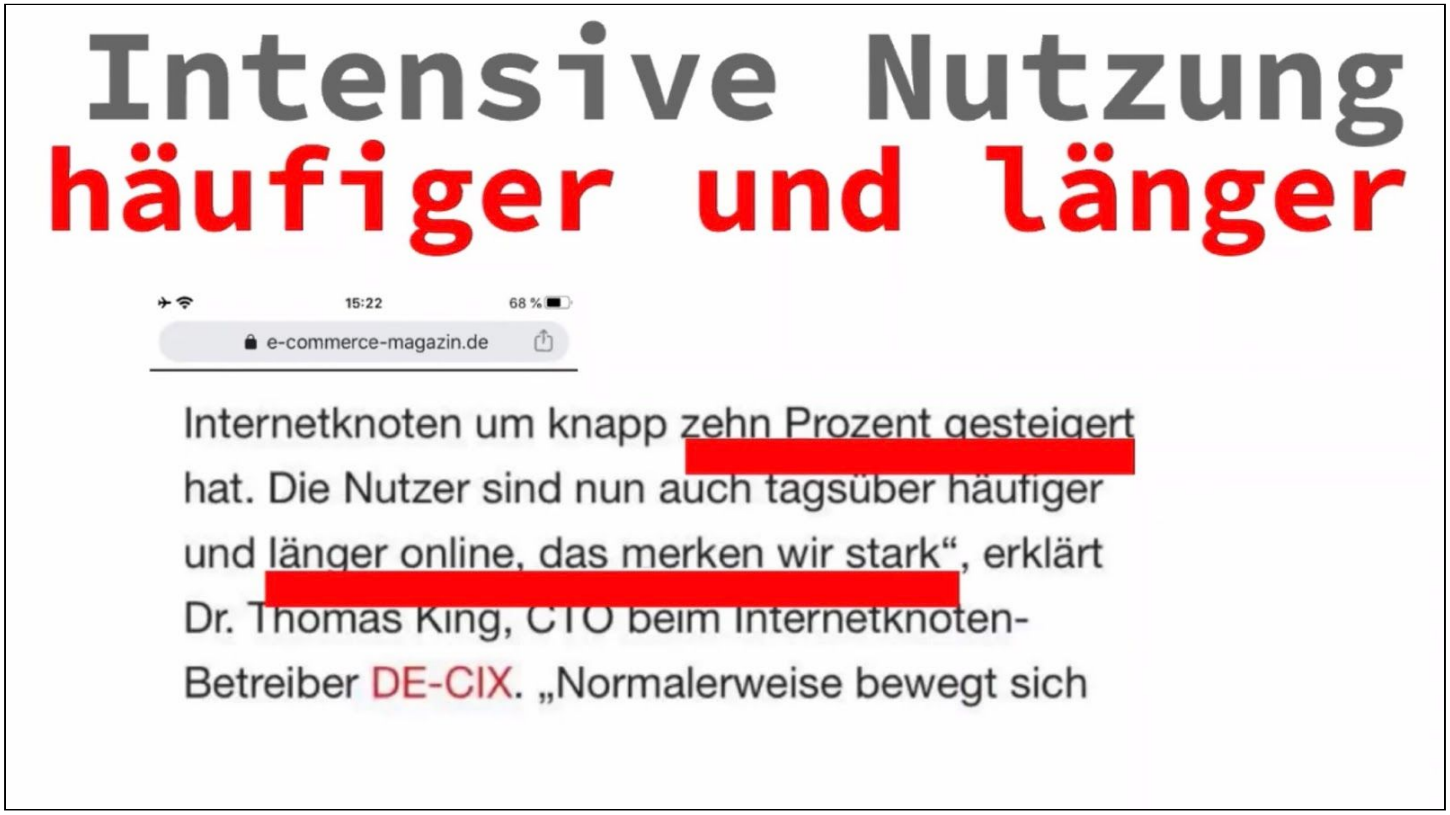
Das Internet ist randvoll mit Traffic. Das ist die Wahrheit. Hier kommen die Beweise.

63 Millionen Deutsche sind jetzt im Internet, also fast ganz Deutschland ist im Internet, mehr geht einfach nicht mehr.

Die internetfähige Bevölkerung Deutschlands ist schon im Internet, alles unter 6 Jahren geht nicht ins Internet, alles unter 16 oder 18 darfst du nicht bewerben und alles über 80 hat dann wahrscheinlich auch Schwierigkeiten, mitzuspielen. Aber dazwischen sind es 63 Mio., also das Internet ist voll und du siehst es auch hier. Unter den 14- bis 29-Jährigen in Deutschland im Jahr 2019 zählten 100 % zu den Internetnutzern. Unter den 30-59-Jährigen war der Anteil der Internetnutzer mit 95 bis 99 % sehr hoch.

Mehr geht einfach nicht, das Internet ist voll.

Traffic ist da draußen genug.



Im Jahr 2020 nutzt diese Masse an Leuten, die im Internet ist, das Internet auch noch viel häufiger, länger und intensiver.

Über das letzte Jahr allein ist die Nutzung noch über 10 % gestiegen. Internetknoten verzeichnen über 10 % zusätzlichen Traffic, obwohl einfach nicht mehr Leute reinpassen.

Diejenigen, die im Internet sind, sind länger drin, öfter drin und intensiver unterwegs, schauen sich mehr Seiten an und konsumieren mehr.

Mehr Beweise brauchen wir nicht. Das Internet ist voll und die Leute sind bereit, zu konsumieren.

Sie konsumieren mehr denn je, sie schauen mehr denn je, sie sind mehr denn je bereit, zu klicken, sie sind bereit, sich Informationen abzuholen.

Die warten im Prinzip nur darauf, dass du ihnen Informationen lieferst und sie abholst. Du hast also nicht nur das Maximum an Traffic zur Verfügung, sondern auch endlose Aufmerksamkeit. Diesen Mythos von wegen „zu wenig Traffic“ glaube ich haben wir damit ein für alle Mal erledigt. Es gibt mehr als genug Traffic und du musst ihn dir bloß holen.

Du musst jetzt einfach wissen, wie du diesen Traffic möglichst günstig schöpfst. Ein großer Teil von diesem blauen Ozean ist nicht günstig und wir wollen den günstigen Traffic.

Schlüssel #2

Kommen wir zu Schlüssel 2:

Traffic für 1 Cent, wie funktioniert das? Wo kommt der her und wie kannst du das für dich umsetzen? Wenn wir auch diesen „Traffic ist zu teuer“ Mythos aus der Welt schaffen, hätten wir schon mal die ersten zwei Schlüssel an unserem Gürtel hängen. Ich bringe auch hier wieder Beweise, viele Bildschirmfotos und auch den Grund dafür, warum Traffic auf der einen Seite so teuer sein kann und warum du genauso qualifizierten Traffic für Cent-Beträge bekommen kannst.

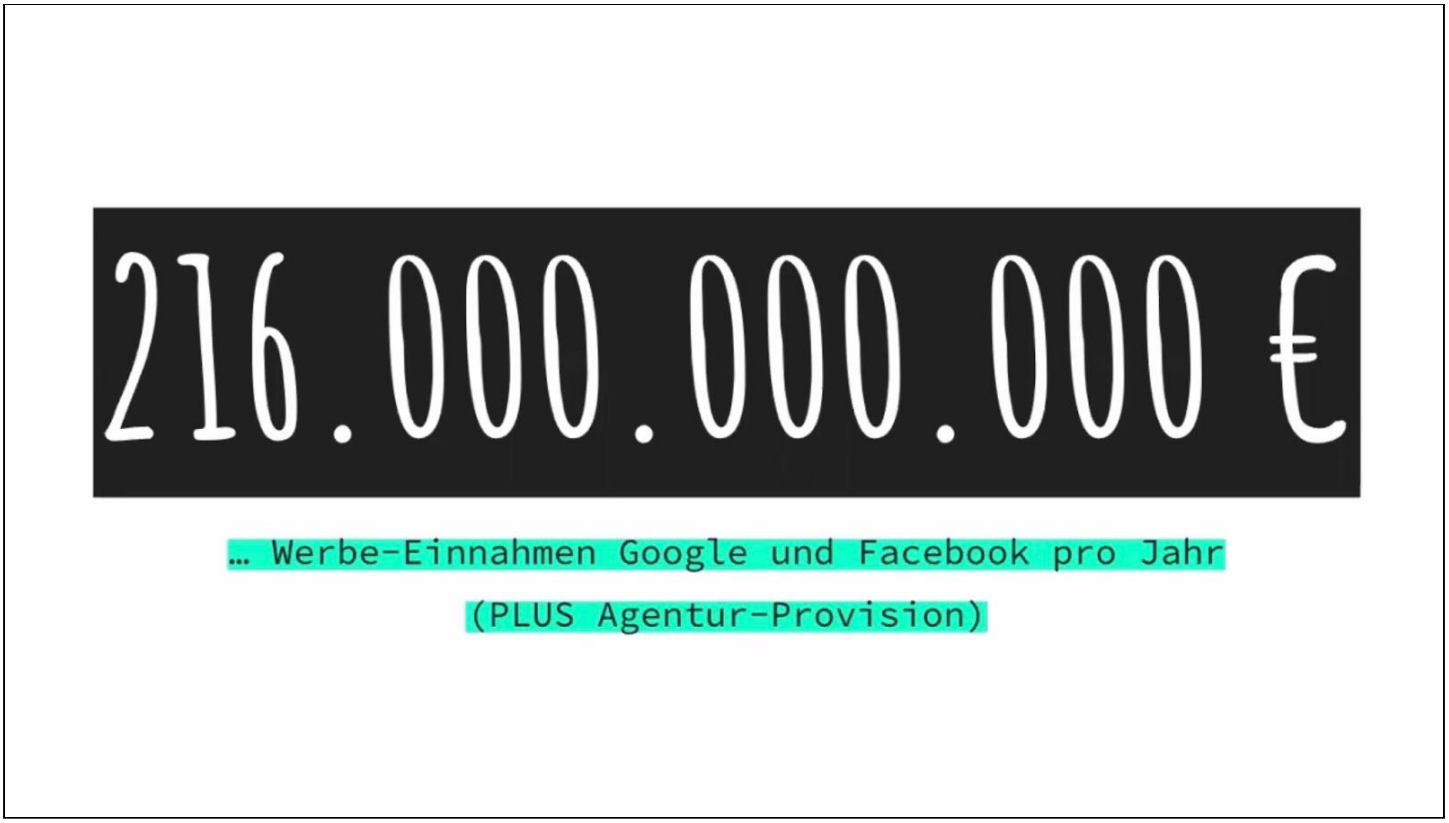
Du weißt jetzt, dass da draußen genug Traffic ist und jetzt lernen wir, wie du dir diesen Traffic für ein paar Cent pro Klick holen kannst.

Spannend, oder?

Wenn dich der erste Schlüssel nicht weiter gebracht hat, dann ist es dieser zweite, denn das ist wirklich die Krux dieser ganzen Strategie. Es gibt nämlich eine oft verschwiegene Tatsache.

Es gibt zwei Wege, entweder du rennst der Herde hinterher und zahlst viel oder du schaust um die Ecke und holst dir Traffic, den du dir noch leisten kannst. Leider wissen viel zu wenig Leute darüber Bescheid, weil eine Riesenindustrie da unterwegs ist und es gibt einen einfachen Grund dafür, dass du nichts davon weißt.

Wenn du dich jetzt wunderst, warum du noch nichts von unserem Schlupfloch gehört hast, dann ist hier der Grund:



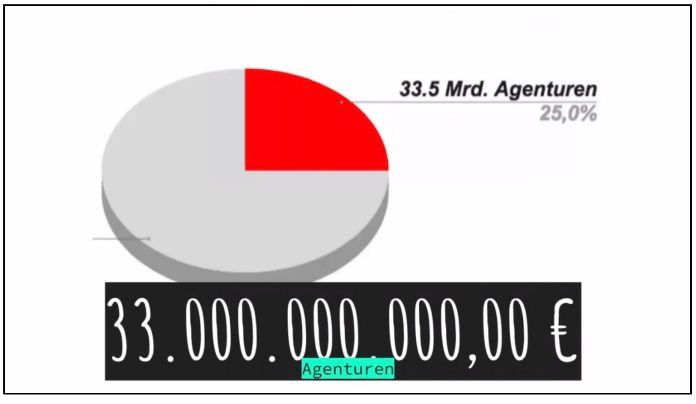
216.000.000.000 €. Das sind die Werbeeinnahmen von Google und Facebook pro Jahr.

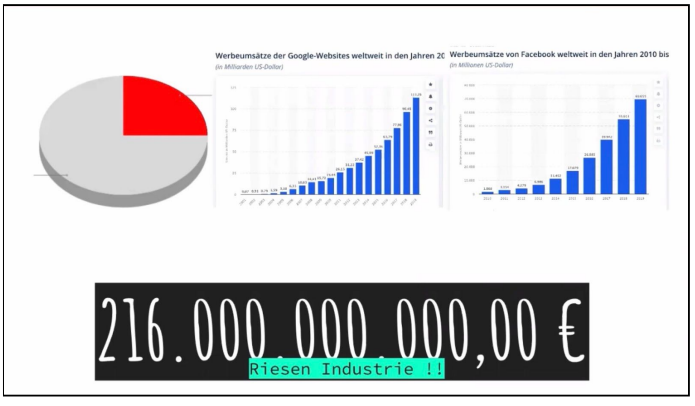
Oben drauf kommen noch die Agenturen die auch kräftig mitverdienen. Wenn du jetzt irgendwo Werbung siehst, von wem kommt die denn? Diese Werbung für Traffic kommt von Traffic-Agenturen.

Die machen natürlich Werbung und sagen, „Hey, schalte hier Traffic mit uns, wir wissen, wie es geht“ und dass die dabei auch kräftig die Hand aufhalten, ist auch klar.

Ich habe ja nichts gegen Traffic-Agenturen, wenn sie tatsächlich profitablen Traffic bringen, aber diesen Traffic, den sie anschleppen, kann sich kein Mensch mehr leisten.

Also 216 Milliarden stehen dem entgegen, dass du herausfindest, dass es auch für Cent-Beträge geht.





Auch interessant: 70 Milliarden Dollar Werbeumsatz bei Facebook und 113 Milliarden Dollar bei Google.

Unfassbare Mengen an Geld, die da verdient werden und was auch oft vergessen wird, sind die Agenturen. Diese holen sich 25-45 % von diesem Budget und legen noch ein paar Milliarden darauf.

Kurzum: Es gibt niemanden da draußen, der dir sagen würde, dass du sehr günstigen Traffic bekommen kannst. Daran kann nämlich niemand Geld verdienen und deswegen wird eine Strategie wie unsere nicht groß herumposaunt da draußen.

Warum machen wir das also? Ganz einfach, weil wir möchten, dass du so viel Traffic wie möglich auf deiner Seite hast, den du dir leisten kannst, weil du dann zu unserem Beratungskunden werden kannst.

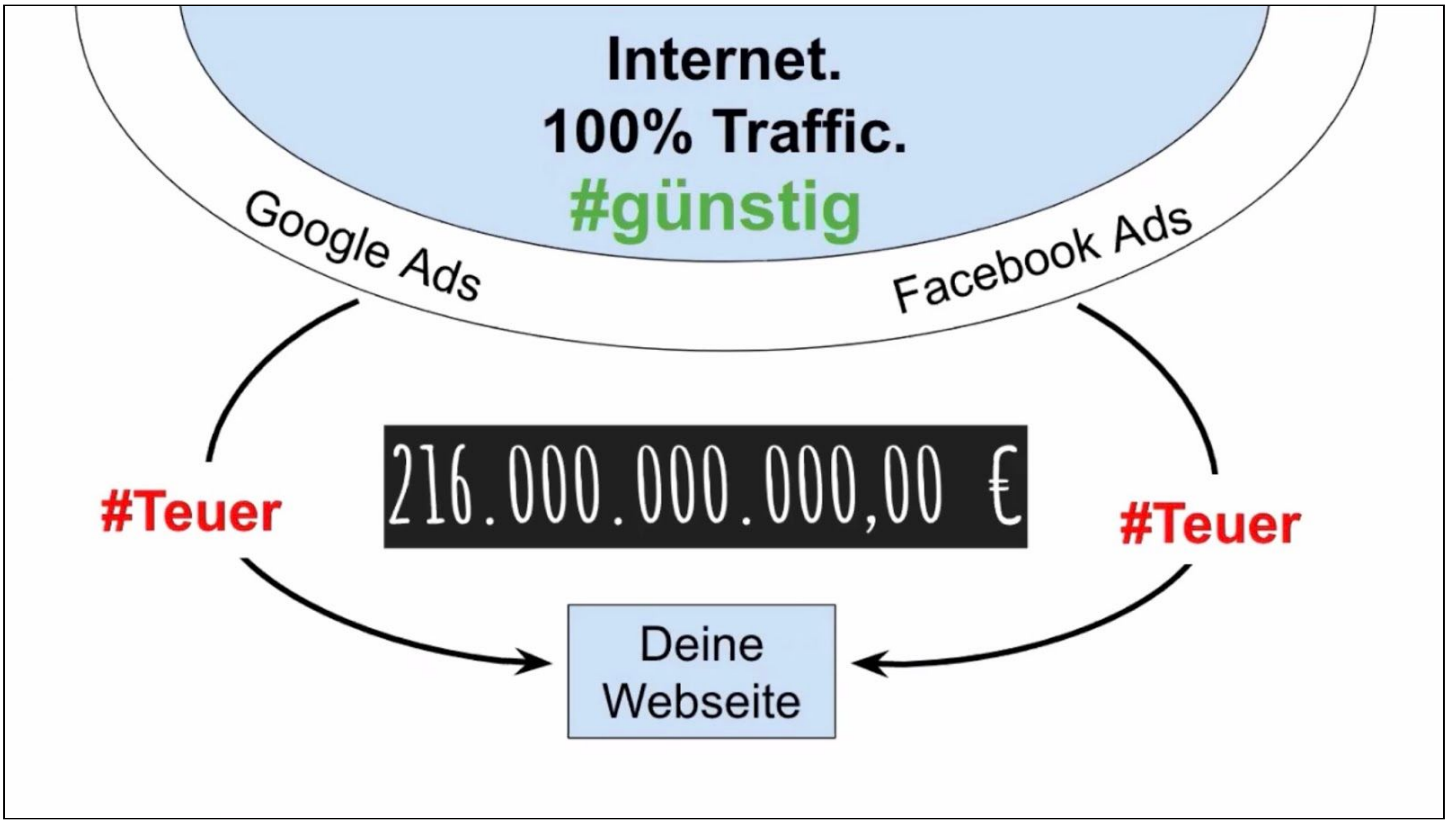
Du wirst dich zu uns begeben, wenn wir dir massenweise Tipps gegeben haben, wie Traffic für einen Cent. Dann läuft dein Laden, dann holst du Umsatz, machst die Kontakte, die du brauchst, machst Termine für dein Online-Business. Dann sagst du, „Hey, das war ja richtig fein, Flo und Gerd wissen, wovon sie sprechen, vielleicht sollte ich mich mal für ein Beratungsgespräch melden“.

Das wird aber nur dann passieren, wenn du schon Business in der Hütte hast, deswegen möchten wir jetzt hier dafür sorgen, dass du eben Business in die Hütte bekommst.

Dir als Webseiten-Betreiber wird Geld abgenommen und mit den Preisen, die da aufgerufen werden, kannst du nicht mehr profitabel werden.

Ich zeige dir auch gleich die Preise, die wir bezahlen, z.b. pro Klick bis zu 35 €. Also nicht mehr Cent, sondern 35 € pro Klick. Andere Branchen zahlen noch mehr, 50 €, 80 € oder 100 € pro Klick. Es sind keine Fantasiezahlen, es gibt wieder Beweise.

Es ist klar, glaube ich, dass man sich bei 100 Kunden im Jahr dann nach Möglichkeiten umschaut, diese Kunden profitabler werden zu lassen. Also wie funktioniert das? 1. Wie kommt es, dass der Traffic so teuer werden konnte? 2. Was kannst du dann einfach anders machen, um günstigeren Traffic zu holen?



Hier ist der große blaue Ozean, wo du den Traffic findest.

Ganz Deutschland ist im Internet oder besser gesagt, die komplette internetfähige Bevölkerung. Das hast du zur Verfügung. Auf der anderen Seite steht deine Webseite und du möchtest dir diesen Traffic holen.

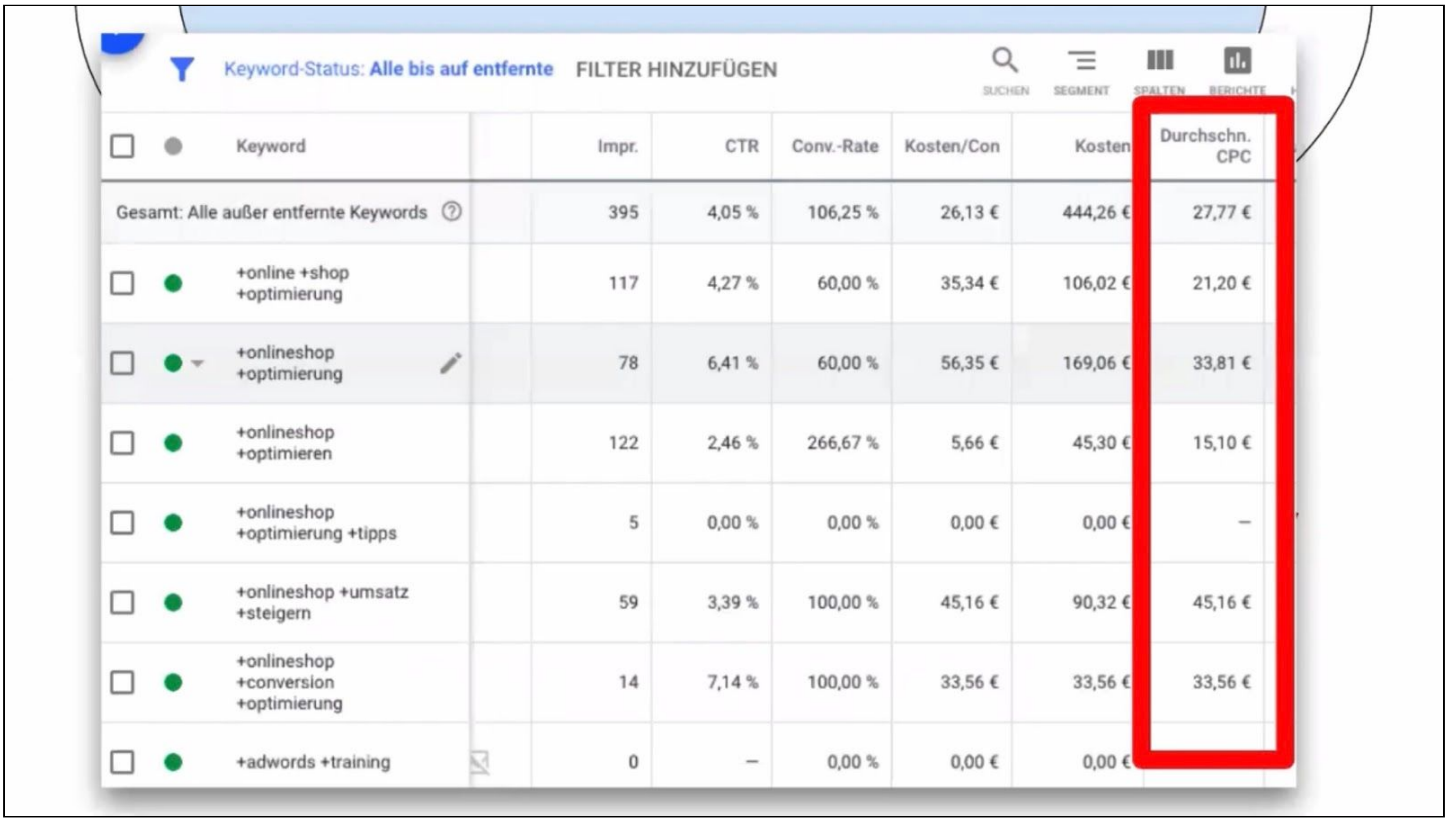
Jetzt haben sich ein paar findige Business-Leute im Silicon Valley gedacht: „Wir setzen uns jetzt erstmal direkt auf diesen Traffic drauf und werden zum Gateway.

Wir machen hier richtig Asche, indem wir diesen Traffic zurückhalten und günstig einkaufen.“ Der Traffic kostet nichts. Ich als Internetnutzer muss ja nicht dafür bezahlt werden, dass ich im Internet bin.

Ich bin einfach als Nutzer im Internet, surfe den ganzen Tag herum und schaue mir 100.000 Webseiten an. Mich muss ja keiner bezahlen, also den Traffic, also mich als den Internetnutzer, muss ja niemand bezahlen. Das heißt, der Traffic im Internet ist im Prinzip kostenlos.

Die Infrastruktur wurde aufgebaut und dieser günstige Traffic wird dann einfach teuer weiter verkauft. Durch diesen Wiederverkauf sind Google und Facebook Ads nichts anderes als Wiederverkäufer von Traffic.

Die gehen an die Quelle, kaufen den Traffic günstig ein und verkaufen ihn dir teuer wieder. Die handeln mit Traffic.



Keyword	Impr.	CTR	Conv.-Rate	Kosten/Con	Kosten	Durchschn. CPC
Gesamt: Alle außer entfernte Keywords	395	4,05 %	106,25 %	26,13 €	444,26 €	27,77 €
+online +shop +optimierung	117	4,27 %	60,00 %	35,34 €	106,02 €	21,20 €
+onlineshop +optimierung	78	6,41 %	60,00 %	56,35 €	169,06 €	33,81 €
+onlineshop +optimieren	122	2,46 %	266,67 %	5,66 €	45,30 €	15,10 €
+onlineshop +optimierung +tipps	5	0,00 %	0,00 %	0,00 €	0,00 €	–
+onlineshop +umsatz +steigern	59	3,39 %	100,00 %	45,16 €	90,32 €	45,16 €
+onlineshop +conversion +optimierung	14	7,14 %	100,00 %	33,56 €	33,56 €	33,56 €
+adwords +training	0	–	0,00 %	0,00 €	0,00 €	

Das sind diese Klickpreise, Kosten pro Klick (CPC = cost per click). 27 €, 33 €, 45 € pro Klick für die Begriffe (Keywords), die für unsere Agentur interessant sind.

Und da kommen wir in eine Zone, wo es nicht mehr lustig ist.

fernstudium bauingenieurwesen	26,63
fernstudium bauingenieur	22,25
fernstudium architektur	19,97
webmeeting	17,16
webkonferenz	15,60
architektur fernstudium	15,12
web meeting	14,35
fernstudium soziale arbeit	11,21
fernstudium	9,75
wirtschaftspsychologie fernstudi	8,83
handy online bestellen mit vertrag	7,22
handy online bestellen	7,18
handyvertrag online	7,18
handy bestellen	6,22
kaufen handy online	5,28
smartphone bestellen ohne vertrag	5,16
kartenvertrag	5,10
vodafone handy	4,16
aktuelles iphone	4,06
handy auf rechnung	3,99
chanel modeschmuck	5,33
edeluhren	3,45
lord of the rings online	3,41
keramik uhr	2,48
schmuck auf rechnung	2,31
tudor uhren	2,23

google werbung	20,97
advertising words	19,63
content advertising	8,27
leadmanagement	5,57
marketing automatisierung	4,87
online pr agentur	4,38
nutzungsbasierte online werbun	4,34
marketingkonzept	4,27
marketing mindmap	4,01
marketing werkzeuge	3,82
comdirect girokonto	25,85
commerzbanking	23,92
online kredit	14,19
financial services	13,19
girokonto eröffnen	11,33
konto eröffnen	11,11
online konto	10,27
sofortkredit	9,39
direkt kredit	9,29
kreditkartenakzeptanz	9,16
leggings kaufen	8,53
strickjacken kaufen	6,89
herrenmode auf rechnung	3,38

fossil uhr	11,56
schmuck auf rechnung	6,24
chanel modeschmuck	6,07
valmano schmuck	4,98
edeluhren	4,03
uhren schmuck	3,05
keramik uhr	2,74
christ schmuck	2,38
juwelier schmuck	2,18
swarovski ohrringe	2,11
pkw vergleich	143,22
kfz angebote	30,07
kfz versicherung online abschlie	19,88
da versicherung	14,97
kfz online versicherung	13,23
private krankenversicherung verg	13,19
online kfz versicherung	12,92
württembergische versicherung	12,66
deutsche allgemeine versicherur	12,47
private krankenversicherung onli	12,19
meine geräte google	64,14
google geräte	64,14
cl computer	21,51
cs computer	18,48
csl shop	17,85
elektro dortmund	16,56
elektro bochum	16,52

Quelle: SEMRUSH s +training

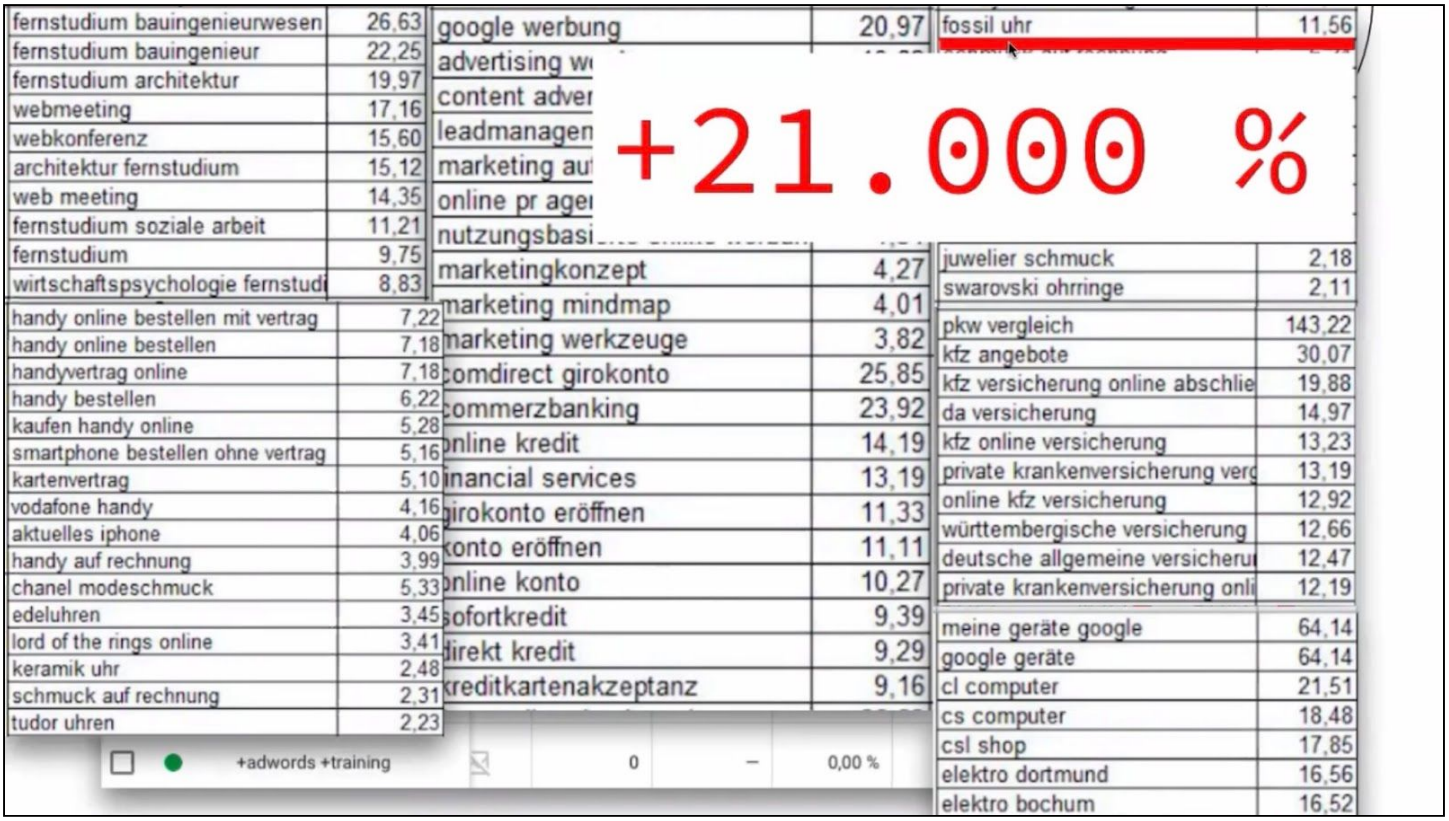
Es geht nicht nur uns so.

Diese Traffic-Preise gehen überall nach oben. Vor allem in dieser Zeit, in der wir uns jetzt befinden, in der mehr und mehr Leute das Internet intensiver nutzen, werden die Klickpreise nichts anderes als nach oben gehen, weil der Werbedruck auch immer stärker wird.

Du wirst jetzt über die nächsten Jahre erleben, das Milliarden an Budget woanders abgezogen und ins Internet gepumpt werden und dann wirst du dich umschauen. Da werden diese Preise, die du hier siehst, noch günstig sein.

Edeluhren 4 € pro Klick, Google-Werbung 20 € pro Klick, auch die Bildungsbranche mit 26 € pro Klick, Handy online bestellen mit Vertrag 7 € pro Klick, Leggings kaufen 8 € pro Klick, bei einem PKW-Vergleichsportal zahlst du 143 € pro Klick, für Versicherungen bis 20 € und bei Elektronik bis zu 60 € pro Klick.

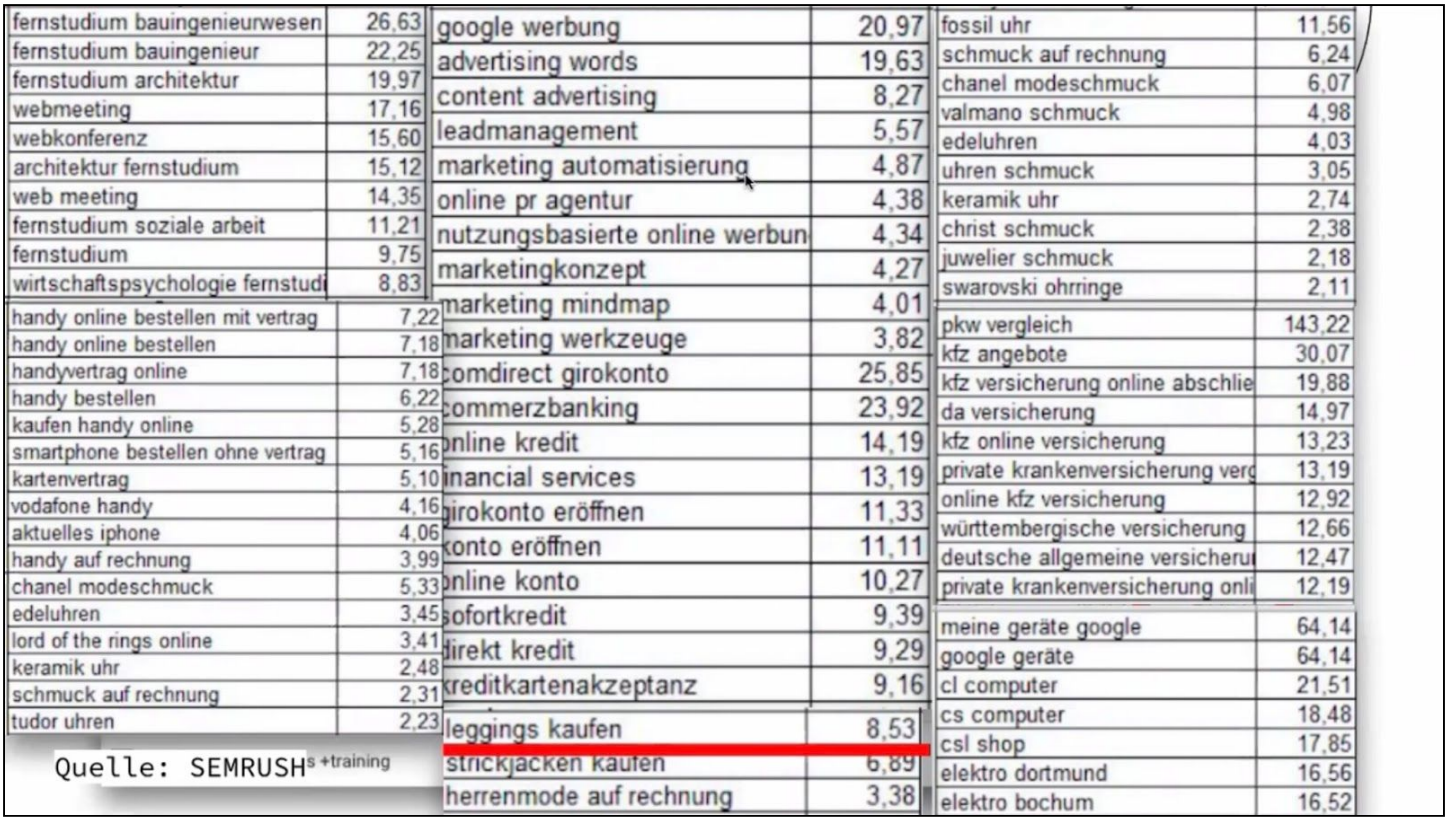
Das sind keine Leads oder kein Verkauf, sondern der CPC. Das heißt, du brauchst erstmal 100 Klicks bis du überhaupt etwas verkaufst.



Wer heute eine Fossil-Uhr verkaufen möchte, zahlt 11,56 € pro Klick.

Damals, als ich bei Fossil war, haben wir dieses Wort auch gekauft, aber für 5 Cent pro Klick.

Das ist eine Steigerung von 21.000%. Schöne Zahl, aber so wird es weitergehen und dann wirst du dich umschauen.



fernstudium bauingenieurwesen	26,63
fernstudium bauingenieur	22,25
fernstudium architektur	19,97
webmeeting	17,16
webkonferenz	15,60
architektur fernstudium	15,12
web meeting	14,35
fernstudium soziale arbeit	11,21
fernstudium	9,75
wirtschaftspsychologie fernstudi	8,83
handy online bestellen mit vertrag	7,22
handy online bestellen	7,18
handyvertrag online	7,18
handy bestellen	6,22
kaufen handy online	5,28
smartphone bestellen ohne vertrag	5,16
kartenvertrag	5,10
vodafone handy	4,16
aktuelles iphone	4,06
handy auf rechnung	3,99
chanel modeschmuck	5,33
edeluhren	3,45
lord of the rings online	3,41
keramik uhr	2,48
schmuck auf rechnung	2,31
tudor uhren	2,23

google werbung	20,97
advertising words	19,63
content advertising	8,27
leadmanagement	5,57
marketing automatisierung	4,87
online pr agentur	4,38
nutzungsbasierte online werbun	4,34
marketingkonzept	4,27
marketing mindmap	4,01
marketing werkzeuge	3,82
comdirect girokonto	25,85
commerzbanking	23,92
online kredit	14,19
financial services	13,19
girokonto eröffnen	11,33
konto eröffnen	11,11
online konto	10,27
sofortkredit	9,39
direkt kredit	9,29
kreditkartenakzeptanz	9,16
leggings kaufen	8,53
strickjacken kaufen	6,89
herrenmode auf rechnung	3,38

fossil uhr	11,56
schmuck auf rechnung	6,24
chanel modeschmuck	6,07
valmano schmuck	4,98
edeluhren	4,03
uhren schmuck	3,05
keramik uhr	2,74
christ schmuck	2,38
juwelier schmuck	2,18
swarovski ohrringe	2,11
pkw vergleich	143,22
kfz angebote	30,07
kfz versicherung online abschlie	19,88
da versicherung	14,97
kfz online versicherung	13,23
private krankenversicherung verg	13,19
online kfz versicherung	12,92
württembergische versicherung	12,66
deutsche allgemeine versicherur	12,47
private krankenversicherung onli	12,19
meine geräte google	64,14
google geräte	64,14
cl computer	21,51
cs computer	18,48
csl shop	17,85
elektro dortmund	16,56
elektro bochum	16,52

Noch ein schönes Beispiel:

Du verkaufst online oder offline Leggins. Du musst 8,53 € auf den Tisch legen für einen einzigen Besucher, den du dir auf deine Webseite holst.

Da hast du noch kein Geld verdient.

Du hast erstmal nur 8,53 € ausgegeben.

Was passiert denn dann mit diesem Klick?

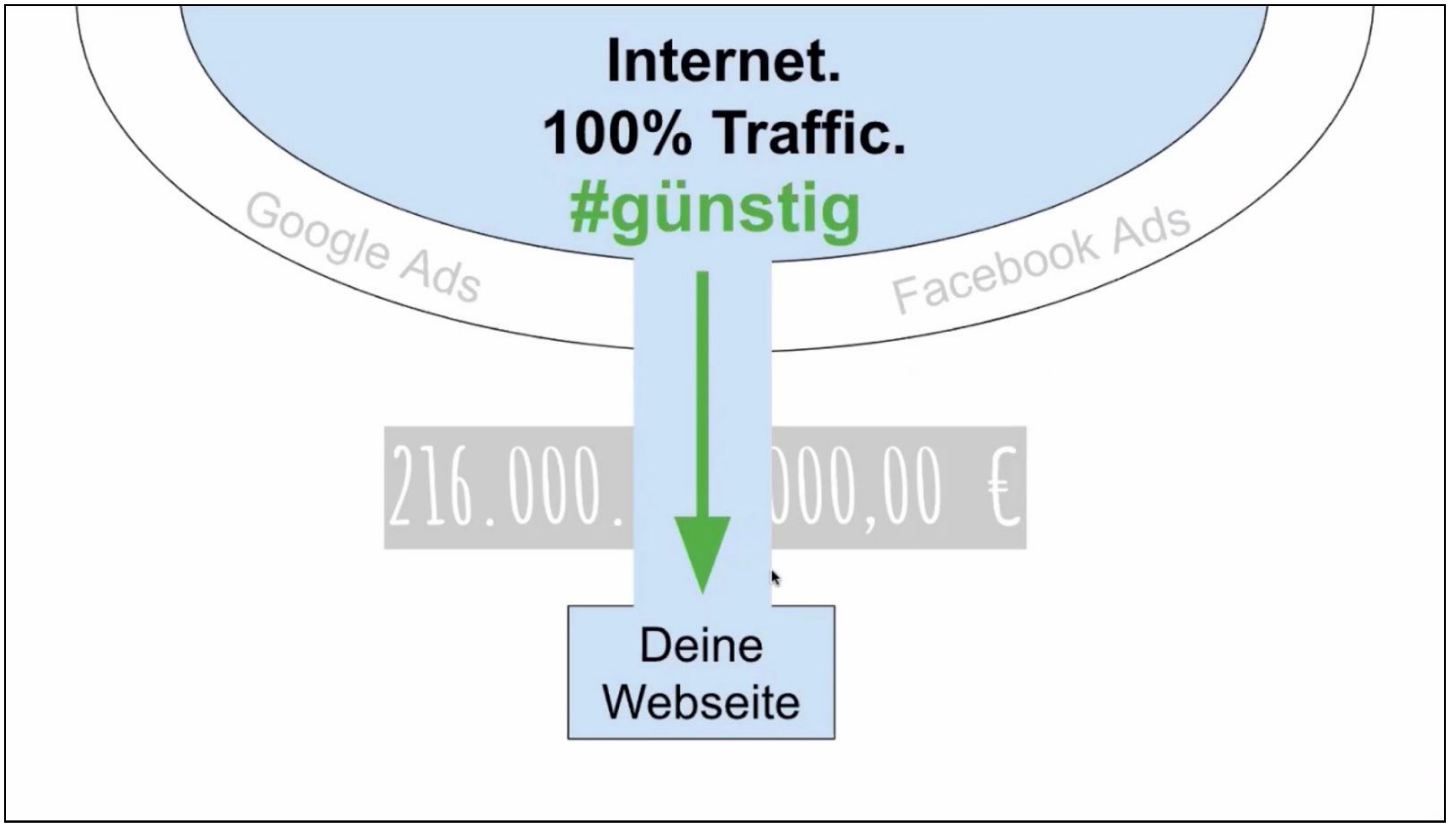
Wenn ich mir die Anzahl der Nutzer ausrechne, die ich brauche, um einen Verkauf zu machen, dann müsste ich theoretisch für mein Leggings-Angebot 507,53 € bezahlen.

Um die Leggings dann noch loszuwerden, muss ich den Kunden ein Stück Gold dazu schenken.

Kein Mensch kauft deine Leggings für 507 €.

Also da wird’s einfach ganz schön krass, aber es wird immer weiter so gehen.

Diese Traffic-Preise werden sich nicht umkehren, sondern weiter in diese Richtung laufen. Du hast einfach nur noch eine Chance.



So wie die Zahlen stehen, gibt es keine Alternative, du musst wieder zurück zum günstigen Traffic.

Du musst diesen ganzen Milliarden-Wahnsinn umgehen, dich diesem Preiskampf entziehen.

Du musst wieder zurück an die Quelle gehen.

Und genau das haben wir gemacht.

Keyword	Impr.	CTR	Conv.-Rate	Kosten/Con	Kosten	Durchschn. CPC
Gesamt: Alle außer entfernte Keywords	395	4,05 %	106,25 %	26,13 €	444,26 €	27,77 €
+online +shop +optimierung	117	4,27 %	60,00 %	35,34 €	106,02 €	21,20 €
+onlineshop +optimierung	78	6,41 %	60,00 %	56,35 €	169,06 €	33,81 €
+onlineshop +optimieren	122	2,46 %	266,67 %	5,66 €	45,30 €	15,10 €

Kampagne	Budget	Status	Impr.	Interaktionen	Interaktionsrate	Durchschn. Kosten	Kosten
— Lima - 1	3,00 € pro Tag	Aktiv	184.365	2.782 Klicks	1,51 %	0,02 €	61,79 €
— Lima - 2	2,00 € pro Tag	Aktiv	92.515	2.678 Klicks	2,89 %	0,03 €	72,78 €
— Lima - 3	1,00 € pro Tag	Aktiv	56.841	1.184 Klicks	2,08 %	0,04 €	52,64 €
Gesamt: Gefilterte Kam...			333.721	6.644 Klicks	1,99 %	0,03 €	187,21 €

Du siehst, wir haben unsere Klickpreise von 30 € auf 2-4 Cent gebracht.

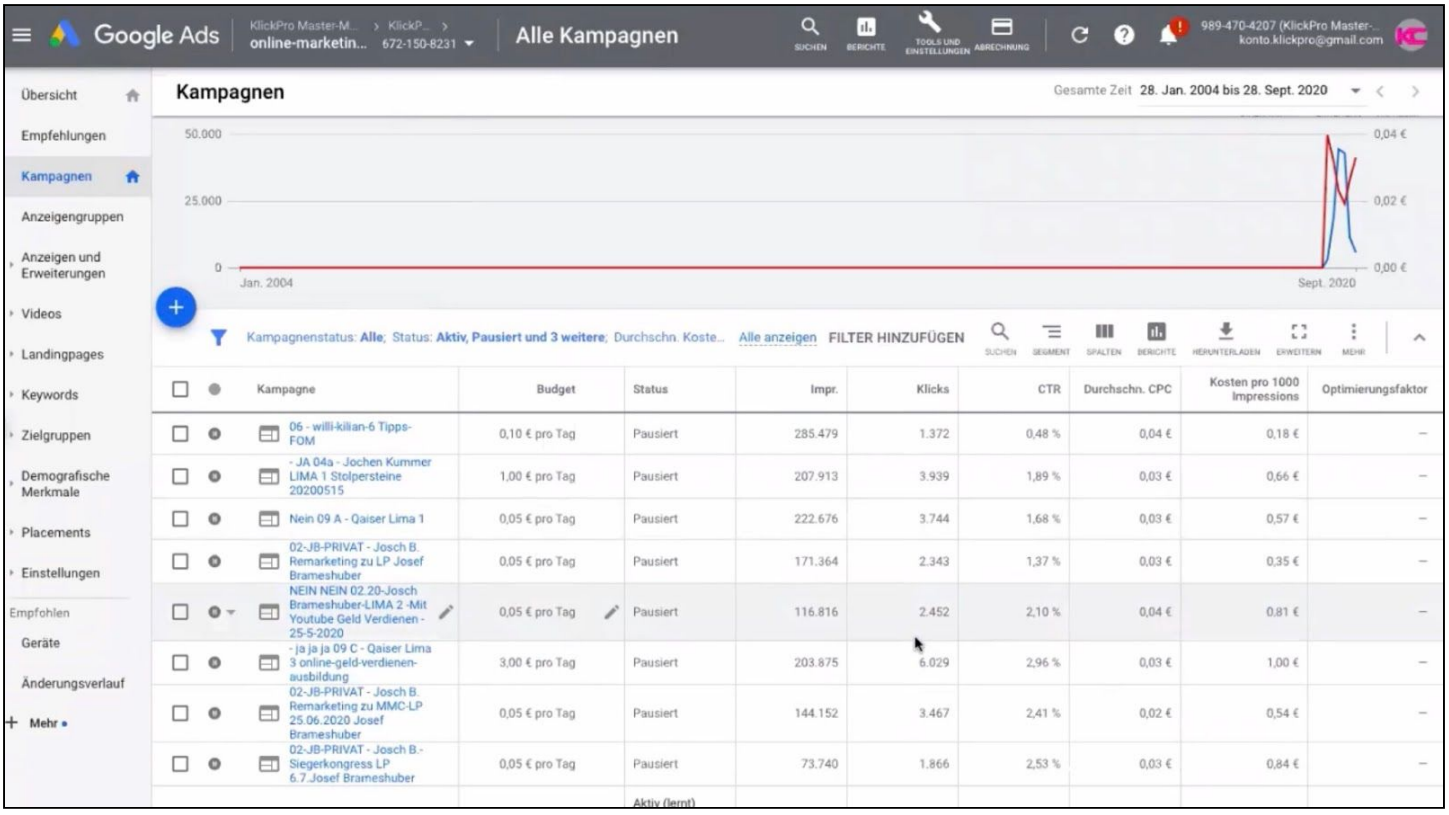
Du siehst hier auch den Namen der Strategie: **LiMa Strategie**, LiMa für Listen Marketing. Es wird gleich klar, warum sie so heißt.

Das ist also ein Hundertstel von dem Originalpreis, also 99 % günstiger. Im Bild siehst du nochmal die Interaktionen (heißt Klicks): 2.700 Klicks, 2.600 Klicks, 1.100 Klicks. Da kann ich mir 1000 Klicks kaufen für den gleichen Preis von einem Klick.

So wird einfach klar, was das für Verhältnisse sind, da kann ich nichts mehr falsch machen. Wenn ich mir für einen Cent pro Klick 1.500 Klicks hole und von diesen 1.500 einfach nur eine Person das macht, was ich mir wünsche, dann kann ich wirklich alles andere falsch machen.

Da kann ich die Webseite von mir aus nur schwarz machen mit einem weißen Button, auf dem steht „kaufe jetzt“. Ich kann alles falsch machen, weil einer von 1500 wird immer kaufen. Und ich bin immer noch günstiger unterwegs, als wenn ich hier oben eingekauft hätte für 30 € pro Klick.

Also ich kriege hier unten das Tausendfache an Traffic als hier oben. Das ist das, was ich mit diesem Screenshot herüberbringen wollte.



Das ist unser tatsächlicher Google Account.

Du siehst, er ist aktuell (bis 28. September 2020) und du siehst auch die ganzen Klicks für wenige Cent. Das sind nicht nur unsere Profi-Kampagnen, sondern auch Kampagnen von einem Team von Leuten, die das mit uns getestet haben, von absoluten Anfängern bis zum Oberprofi und alle holen sich diese Klickpreise.

CTR ist die Durchklickrate. Sie gibt dir einen Eindruck davon, wie zufrieden die Leute mit diesen Anzeigen sind.

Alles über 1% ist gut. Optimierungsfaktor 100%, das heißt, Google liebt diesen Traffic, obwohl Google ihn im Prinzip herschenkt. Das ist der Beweis, dass das ganze auf breiter Front funktioniert und nicht nur mit einem zufälligen Klick.

Die LiMa Strategie kann für dich dauerhaft funktionieren und das wollte ich dir mit diesen Zahlen zeigen.

Also es gibt nicht nur Traffic wie Sand am Meer, sondern auch Möglichkeiten, sich 250.000 Klicks in ein paar Wochen zu holen für ein paar Cent pro Klick. Das wäre hiermit bewiesen und dieser Mythos vom teuren Traffic ist hiermit auch gekillt.

Es bleibt uns also noch eine letzte Baustelle.

Schlüssel #3

Und zwar diese Zaungäste.

Wie ist es denn jetzt mit diesen 200.000 Klicks, die wir uns da geholt haben?

Wie gesagt, Traffic ist nur dann was wert, wenn er kauft. Darüber können wir uns einig sein.

Wir möchten, dass der Traffic kauft. Zaungäste braucht kein Mensch.

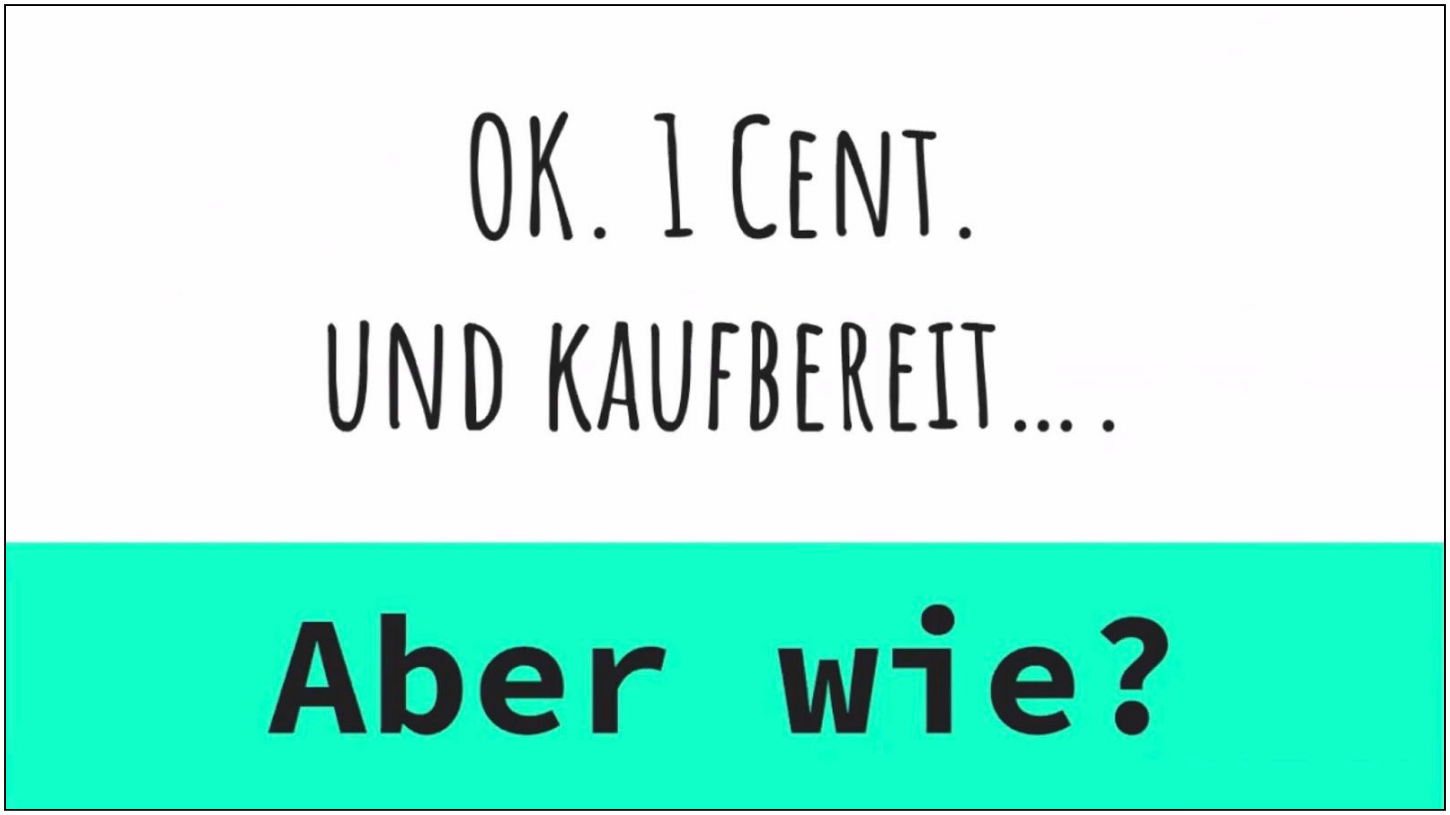
Ich zeige dir gleich die Strategie, die dazu führt, dass der Traffic auch kaufbereit wird.

	Kosten	Interaktione	Interaktions	Durchschn. Kosten	Optimierungsfi	Kosten pro 1000 Impressions	Conversions	Conv.-Rate
LIMA 0515	1	197 Klicks	0,52 %	0,05 €	–	0,27 €	83,00	42,13 %
		1.600 Klicks	0,58 %	0,05 €	–	0,28 €	277,00	17,31 %
		1.732 Klicks	0,66 %	0,05 €	–	0,36 €	162,00	9,35 %
n im	169,18 €	3.121 Klicks	1,09 %	0,05 €	–	0,59 €	265,00	8,49 %
	117,75 €	2.758 Klicks	1,07 %	0,04 €	–	0,46 €	169,00	6,13 %
A 1	47,45 €	731 Klicks	0,65 %	0,06 €	–	0,42 €	42,00	5,75 %
xfield	205,19 €	3.360 Klicks	1,48 %	0,06 €	–	0,91 €	187,00	5,57 %
ri - en 5	115,44 €	3.221 Klicks	0,75 %	0,04 €	–	0,27 €	173,00	5,37 %
l Lima	217,04 €	3.627 Klicks	0,55 %	0,06 €	–	0,33 €	184,00	5,07 %
	6,51 €	86 Klicks	0,64 %	0,08 €	–	0,48 €	4,00	4,65 %
Ma 1	82,98 €	1.502 Klicks	0,69 %	0,06 €	–	0,38 €	60,00	3,99 %
ma 1	126,46 €	3.744 Klicks	1,68 %	0,03 €	–	0,57 €	86,00	2,30 %
	381,03 €	15.787 Klicks	1,41 %	0,02 €	100 %	0,34 €	353,00	2,24 %

Hier sind die Beweise. Conversions sind die Ziele, die wir hier erreicht haben, entweder Leads, Anrufe, Kontaktformulare oder Käufe.

Davon hatten wir insgesamt 2.243 über den Zeitraum von April bis September. Wir holen uns also nicht nur extrem günstige Klicks, die Klick bereit sind, und nicht nur ist Google zu 100 % zufrieden mit dem, was wir machen, auch die Conversionrate kann sich sehen lassen.

Das Internet ist also nicht nur bis oben hin voll, die Nutzer sind auch handlungsbereit. Sie wollen Informationen, sich etwas herunterladen, Inhalte lesen und auch was kaufen.



Und jetzt kommen wir zu Butter bei die Fische.

1 Cent und kaufbereit – aber wie? Ich zeige dir jetzt, wie wir diese Conversions generieren. Ich habe dir gesagt, wir sind Software-Hersteller.

Unsere Software macht das, wofür wir normalerweise Google bezahlen. Google und Facebook werden normalerweise von uns dafür bezahlt, dass sie uns Traffic liefern, der schon gebündelt ist, der einfach schon vordefiniertes Interesse hat.

Wir machen es jetzt anders, denn wir bringen unsere Software auf die Seite und diese Software entscheidet dann ganz alleine und automatisch, ob die Besucher kaufbereit sind oder nicht.

Das ist im Prinzip genauso, wie wenn du einen Offline-Laden hast und vor deinem Laden hält ein Bus voller Leute.

Du hast jetzt entweder die Möglichkeit, den Busfahrer zu bitten: „Hey, lieber Busfahrer, ich habe Herrenschuhe zu verkaufen. Schick mir doch bitte mal nur die Leute in meinen Laden, die Lust auf Herren-Lederschuhe haben.“ Da sagt der Busfahrer: „Logisch, mache ich, kostet aber 100 €.“

Dann gibst du dem Busfahrer 100 € und er schickt drei Leute in deinen Laden, die dann aber nicht wirklich kaufen. Sie stöbern ein bisschen herum und gehen wieder, also waren die 100 € für die Katz.

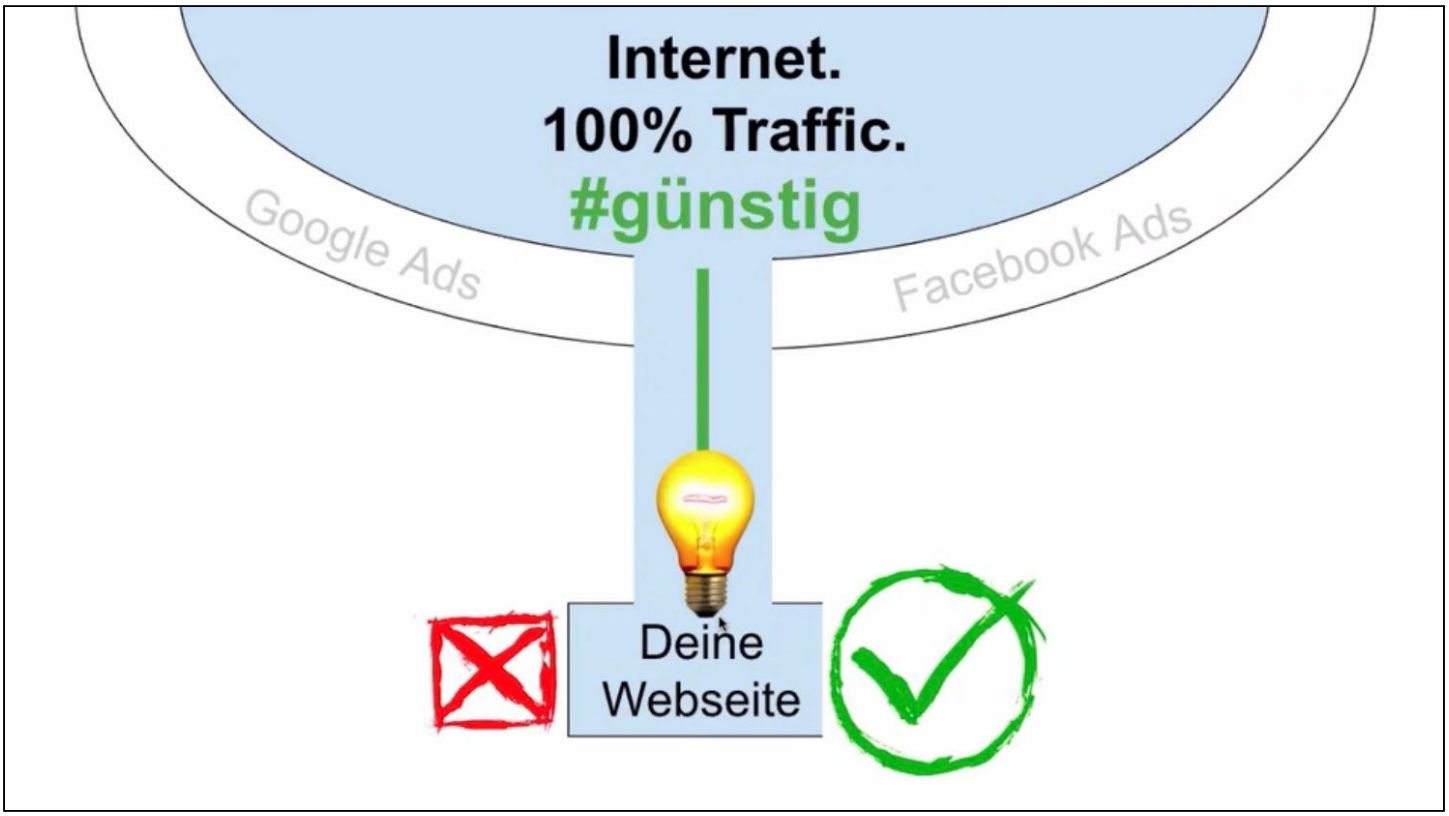
Du kannst es aber auch anders machen.

Du kannst auch einfach sagen, mir ist es egal, ich lasse einfach alle in den Laden rein, Frau oder Mann, und stellst dann fest, dass sich auf einmal auch manche von diesen Frauen mit deinen Schuhen beschäftigen, obwohl es Herrenschuhe sind.

Frauen haben nämlich auch Männer, sie haben auch Väter und so weiter. Du holst dir also aus dieser Masse an Traffic alle in den Laden herein, denn du hast auf deiner Webseite kein Platzproblem.

Deine Webseite ist unendlich groß.

Du holst dir alles herein und auf deiner Webseite macht diese Software genau das:



Sie erkennt, ob der Nutzer interessiert ist oder nicht.

Die Software erkennt, wenn jemand lange auf deiner Seite bleibt, sich deine Texte intensiv durchliest, herumklickt, eine Seite nach der anderen ansieht, scrollt, ob sich jemand den ganzen Text von oben bis unten zweimal durchliest. Hier sprichst du mit den Leuten genau wie in einem Schuhladen.

Die Leute, die sich Schuhe aus dem Regal nehmen und sich die Schuhe anschauen, dreimal herumdrehen, vielleicht sich darüber unterhalten, mit denen sprichst du und da sparst du dir endlos viel Geld.

Denn dafür lassen sich Google und Facebook fürstlich bezahlen, genau dafür, dass sie dir diesen Traffic einfach brühwarm servieren.

Aber warum denn wieder so teuer? Ich hole mir doch alle auf meine Seite, egal ob sie jetzt große Vorqualifikation haben oder nicht und unsere Software übernimmt dann diese Qualifikation. So kannst du im Anschluss genau den Leuten deine Werbung zeigen, die hohes Interesse an deinem Angebot und deiner Seite gezeigt haben.

Das sind die Leute, die am längsten da waren, am weitesten gescrollt haben und am meisten geklickt haben. Genau diesen Leuten zeigst du dann dein Angebot. Nur diesen Leuten zeigst du deine Werbung. Dadurch ist diese Vorauswahl, für die du Google und Facebook normalerweise richtig teuer bezahlen musst, erledigt. Du kannst

genau den Leuten, die genauso qualifiziert sind, als hättest du sie von Google und Facebook gekauft, deine Werbeanzeigen schalten für Cent-Beträge und das ist im Prinzip die Strategie dahinter.

Das ist die Kaufbereitschaft, die wir hier generieren. So vermeidest du es, Facebook und Google endlos viel Geld zu bezahlen.

Du umgehst einfach diesen ganzen Teich, holst dir den Traffic direkt und sorgst einfach selbst dafür, dass du nur noch den Menschen deine Werbung zeigst, die sich tatsächlich qualifiziert haben. So sparst du dir, wie wir gesehen haben, 99 % von deinem Budget und entscheidest dann selbst über diese Software ganz automatisch, wem du deine Anzeigen für günstiges Geld zeigst.

Also zahlst du nicht mehr 20 € pro Klick, sondern vielleicht bloß noch zwei Cent pro Klick. Das ist das Ziel: Traffic für einen Cent ganz ohne Google und Facebook Ads. Ganz bewusst ohne, denn dort entstehen die großen Kosten.

Das ist alles legal.

Es ist nur eine andere Traffic-Quelle, die du dir da anzapfst. Die gibt's, die hat es schon immer gegeben, aber sie wird einfach aktuell nicht so groß beworben, weil sich darüber kein großes Geld machen lässt.

Es ist ganz einfach: Du holst dir den Traffic dort, wo er günstig ist, und holst dir da 1500 Besucher für den gleichen Preis, bei dem du dir normalerweise zwei Besucher auf den anderen Kanälen geholt hättest und unter diesen 1500 Besucher sind dann einfach diejenigen dabei, die kaufbereit sind, so einfach ist es.

Diesen Filter setzt du selbst oder wir setzen ihn für dich.

Alles in allem...

Es war ein Haufen Informationen.

Ich habe dir jetzt drei Schlüssel gegeben. Zum einen gibt es endlos viel Traffic da draußen, es ist nicht so, dass es zu wenig gäbe. Du hast vielleicht zu wenig auf deiner Seite, aber auch nur deshalb, weil du denkst, dass es nur teuren Traffic gibt und du deshalb zu wenig Traffic auf deiner Seite hast.

Aber auch das ist nicht wahr. Es gibt sehr günstigen Traffic, wie du gerade gesehen hast, und zwar 100.000-fach und diesen Traffic bekommst du dann auf deiner Seite schön kaufbereit. Ja es war ein Haufen Informationen und wenn du dich jetzt mit dem Mädchen auf dem Bild identifizieren kannst, als würde ich dir die Informationen gerade einfach so drüber schütten, dann kann ich das gern verstehen.

Ich glaube, das ist was ganz normales. Es ist eine komplett neue Sache, die man einfach nicht oft zu hören bekommt. Du hast neue Informationen geliefert bekommen und du weißt, dass sie dir helfen werden.

So viel ist klar, glaube ich. Also günstiger Traffic wie Sand am Meer und jetzt einfach bloß noch zugreifen.

Es ist, glaube ich, klar geworden, dass es eben dieses Traffic-Schlupfloch gibt, wo man sich sehr günstig Traffic holen kann. Beweise habe ich dir genug gezeigt.

Es gibt genug Leute, die auf deiner Webseite kaufbereit oder auch handlungsbereit sind. Es ist klar geworden, dass du nicht diesem teuren Traffic-Schema hinterherlaufen und nicht länger auf den heiligen Gral des Traffic warten musst, sondern du gehst einfach in die andere Richtung und holst dir den günstigen Traffic.

Du weißt jetzt, wie es im Prinzip läuft und du hast jetzt auch Bock darauf, dir den günstigen Traffic zu holen.

LiMa-Paket

Wenn du das jetzt interessant fandest, dann haben wir ein komplettes Angebot: das LiMa-Komplettpaket, in dem wir, zum einen, das größte Problem aus dem Weg schaffen: die komplette technische Einrichtung für dich. Du musst dich um nichts mehr kümmern. Wir machen das für dich.

Diese LiMa Strategie, von der ich dir hier erzählt habe, bringt maximalen Traffic für Cent pro Klick. Wir zeigen dir jeden einzelnen Schritt, wie es im Detail funktioniert, welche Traffic-Quelle du anzapfst, was du dort zeigen musst, welche Bilder und welche Texte, auf welche Webseiten du den Traffic am besten schickst und wie du auch damit umgehst, wenn dieser Traffic auf einmal nicht nur drei, sondern fünf Cent kostet, wie du den Traffic dann noch auf zwei Cent bringst. Es wird dir alles erklärt, Schritt für Schritt.

Das ist die Traffic-Strategie: der Komplettkurs LiMa zum Normalpreis von 599 €.

Zusätzlich und da ich weiß, dass so ein Text nicht alles erklärt, auch wenn er noch so umfangreich ist, haben wir für dich zweimal pro Monat ein Live-Training mit dabei.

Es ist ein exklusives Live-Training, wo Gerd und ich dir zur Verfügung stehen und diese Strategie mit dir durchgehen, wo wir deine Fragen beantworten. Es ist für mich einer der größten Mehrwerte, den wir dir persönlich liefern können, dass wir dir persönlich zur Hand gehen.

https://www.digistore24.com/product/349947