

Traffic generieren kostenlos - Teil 1

Quellen für neue Besucher im Internet gibt es eine ganze Menge und das Gute ist, dass in den meisten Fällen das Traffic generieren kostenlos ist. Zu Beginn Deines Online-Geschäfts oder zum Start Deiner Webseite musst Du also nicht erst tief in die Tasche greifen, um interessierte Leser und potenzielle Kunden zu erreichen. Für Alle die erst einmal nicht in der Lage oder Willens sind, Geld in die Traffic-Generierung zu investieren, ist das eine gute Nachricht.

Ein Tipp von mir: Lass Dich nicht erschlagen von der Fülle der Traffic-Quellen. Such Dir einfach eine für Dich Vielversprechende heraus und baue diese soweit auf, wie es geht. Anschließend widmest Du Dich der nächsten Besucherquelle. So kommst Du nicht durcheinander und baust Dir Stück für Stück eine grundsolide Traffic-Versorgung für Deine Webseite auf.

Flickr und Pinterest

Flickr und Pinterest sind zwei weltweit bekannte Foto-Netzwerke, mit zig Millionen angemeldeten Usern und einem noch weit höheren Besucheraufkommen. Hier ist das Traffic generieren kostenlos mit wenig Aufwand zu erreichen.

Flickr ist eine der größten Fotoportale weltweit und hat viele Millionen User und noch viel mehr nicht-registrierte Besucher. Beim Stöbern in den Kategorien und über die Suchfunktion in Flickr selbst, können Deine Bilder gefunden werden und neue Besucher auf Deine Website bringen. Wenn Du viele und vor allem qualitativ hochwertige Bilder zu bieten hast, dann verpasse diesen doch einfach ein Wasserzeichen in Form Deiner URL und lade Sie auf flickr hoch.

Pinterest ist mit 175 Millionen registrierten Usern nach Instagram das zweitgrößte soziale Netzwerk für Bilder. Wenn Du Dir einen eigenen Account bei Pinterest erstellst, erhältst Du Deine persönliche Pinnwand, an die Du virtuell sämtliche graphischen Inhalte pinnen und in Kategorien einteilen kannst.

Ähnlich wie bei allen anderen Social Media auch, kann jeder User Follower sammeln, also Menschen, die das eigene Profil abonniert haben und fortan immer sehen, wenn Du ein neues Bild an Deine Pinnwand hängst.

Inhalte dieser beiden Plattformen werden, bei geschickter Kategorisierung und Verschlagwortung, regelmäßig gut in der Bildersuche von Google gefunden. Allein über diese lässt sich mit einer guten Positionierung enorm viel Traffic abgreifen. Außerdem aber verfügen die genannten Plattformen jeweils über eine eigene Suchfunktion und werden von einer Menge Menschen, dank der hohen Popularität, mittlerweile schon selbst als Suchmaschinen für Bilder genutzt.

Mit einem Profil bei Pinterest und Flickr schlägst Du also zwei Traffic-Fliegen mit einer Klappe. Deine Bilder können gut in der Bildersuche bei Google ranken und gleichzeitig erreichst Du die hunderte Millionen User, die sich bereits auf diesen Plattformen tummeln.

YouTube

Was viele nicht wissen oder übersehen ist, dass YouTube nach Google die zweitgrößte Suchmaschine der Welt ist. Aufgrund dieser Tatsache, gibt es hier ein unendlich großes Potenzial neue Besucher für die eigene Website zu gewinnen.

Um YouTube als Traffic-Quelle nutzen zu können, benötigst Du einen eigenen Kanal und Content (in Videoform), den Du hier veröffentlichst. Lege Dir dazu also einen kostenlosen Account, passend zu Deiner Website, an und erstelle ein Einleitungsvideo, indem Du so genau wie möglich erklärst, worum es auf Deiner Seite geht. Hier geht es nicht darum, sich mit Imagefilmen möglichst ins beste Licht zu rücken, sondern eher um eine lockere Art, multimedial mit Deinen Lesern und Zuschauern zu kommunizieren.

Um Videos auf YouTube veröffentlichen zu können, musst Du außerdem kein Hollywood-Produzent sein und auch kein Film-Team unterhalten. Wenn Du nicht willst, musst Du Dich nicht mal selbst vor die Kamera stellen, um Deinen Content zu präsentieren.

Eine mögliche Vorgehensweise Deinen Kanal mit Inhalt zu füllen und Traffic generieren kostenlos ist: Nutze Facebook-Gruppen, um die Probleme und Wünsche Deiner Zielgruppe aufzunehmen und schreibe anschließend einen richtig guten Blogartikel dazu. Aus dem Inhalt dieses Artikels erstellst Du nun eine Zusammenfassung in Form einer PowerPoint Präsentation, die Du mit Text und erklärenden Bildern gestaltest und anschließend über Mikrofon aufnimmst (Audio hinzufügen – Text vorlesen oder frei sprechen).

Am Ende Deines zukünftigen Videos solltest Du dem Zuschauer dann eindeutig klar machen, dass Du einen ausführlichen Artikel dazu auf Deinem Blog geschrieben hast und diesen in der Videobeschreibung verlinkt hast (was Du auf keinen Fall vergessen darfst). Exportiere die PowerPoint Präsentation nun als Video-Datei, im .mp4-Format beispielsweise und lade das Video auf Deinen YouTube-Kanal hoch.

Facebook Seite (Fanpage)

Facebook ist das größte soziale Netzwerk der Welt und damit auch das mit dem größten Potenzial für die Traffic-Generierung. Neben einem persönlichen Profil bietet Facebook die Möglichkeit eine sogenannte Fanpage (Facebook Seite) für das eigene Unternehmen, die eigene Person, eine Organisation oder irgendein anderes Projekt zu erstellen.

Mit einer Facebook Seite auf Facebook erschaffst Du Dir eine Zweigstelle Deiner Website direkt auf Facebook, die es Dir erlaubt Deine Zielgruppe genau dort anzusprechen, wo sie sich gerade aufhält und Traffic generieren kostenlos geradezu einfach zu erreichen ist. Facebook-User können Deine Seite nun liken und werden als Fans fortan immer benachrichtigt, wenn Du etwas Neues veröffentlichst. Eine Benachrichtigung dieser Art ist so unkompliziert über eine Website nicht möglich. Über Deine Fanpage-Posts kannst Du Deine Fans nun auf jede Seite Deines Webauftritts weiterleiten.

Wenn Du einen Blog mit einem CMS wie WordPress betreibst, dann verpasse nicht die Chance Deinen Blog direkt mit Deiner Fanpage zu verbinden.

Das geht sehr einfach beispielsweise über den Dienst Onlywire oder Buffer und sorgt dafür, dass neue Beiträge, die Du auf Deinem Blog veröffentlichst automatisch auf Deiner Fanpage veröffentlicht werden. Das spart Zeit und Arbeit. Um Deine Fanpage interessant zu machen, solltest Du Sie regelmäßig mit Inhalt füttern, im besten Fall mit Inhalt unterschiedlicher Art. Dazu zählen wie erwähnt Blogartikel, aber auch kurze News-Posts, geteilte Beiträge von anderen Seiten, Bilder und Grafiken und Videos.

Je besser mehr Inhalte Du auf Deiner Fanpage bietest, desto interessanter wird sie für neue Fans. Und das Sammeln von neuen Fans ist ja DAS Ziel einer solchen Seite. Mit einer Fanpage ist Deine potenzielle Reichweite aber nicht nur auf die Anzahl Deiner Fans beschränkt. Eine der elementaren Funktionen von Facebook ist es Inhalte teilen zu können, wie Du wahrscheinlich weißt. Wenn einem Deiner Fans einer Deiner Posts also gefällt ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass er diesen teilt, oder mindestens mit „Gefällt mir“ markiert, und damit auch dessen Freunde und Freundesfreunde auf Dich und Deine Seite aufmerksam werden.

Veröffentliche regelmäßig neue Posts –mindestens einmal am Tag– auf Deiner Fanpage, um im Newsfeed Deiner Fans auch sichtbar zu sein. So wirst Du regelmäßig wiederkehrende Besucher aus Deiner Fanbase auf Deine Website erhalten.

Facebook Gruppen

Facebook Gruppen funktionieren auf zweierlei Weise super. Zum einen erfährst Du hier aus erster Hand, was die Menschen beschäftigt und was für Probleme sie haben. Zum anderen hast Du dann die Möglichkeit Direkt mit Deiner Zielgruppe zu interagieren und zu auftretenden Problemstellungen und Fragen zu beantworten und hilfreiche Inhalte zur Verfügung zu stellen, die eine Lösung versprechen.

Suche Dir also mindestens eine, besser noch mehrere Gruppen in Deiner Nische aus und werde Mitglied. Halte Dich unbedingt an die Gruppenregeln und denke daran, dass Gruppen von ihren Gründern nicht als Werbeveranstaltung ins Leben gerufen wurden.

Beim „Gruppenmarketing“ geht es darum subtil an der Basis zu arbeiten und sich und sein Angebot möglichst nahtlos einzufügen. Falle also nicht als Werbender auf, sondern als Helfer.

Facebook Werbegruppen

Neben normalen, themenspezifischen Gruppen, gibt es bei Facebook auch Werbegruppen. Diese Gruppen sind extra dafür ins Leben gerufen worden, um für Produkte, Dienstleistungen oder sonst was zu werben. Werbe-Posts sind hier also ausdrücklich erlaubt.

Die Qualität der Besucher, die man Durch solche Gruppen erreicht, ist qualitativ natürlich eher schlecht, weil die meisten Mitglieder ja nur selbst etwas bewerben wollen, dennoch ist es ein schneller Weg, überhaupt mal Menschen mit dem eigenen Angebot, der eigenen Website zu erreichen. Außerdem sollte man daran denken, dass jeder Werbetreibende gleichzeitig auch immer Privatperson mit privaten Interessen und damit Konsument ist.

Jemand der in einer solchen Gruppe Werbung für seinen Versicherungsvergleich macht, der kann genauso daran interessiert sein, wie er „in 8 Wochen die Sommer-Strandfigur erreicht“, wie jeder andere auch. Wenn dein Produkt oder Deine Website also das private Interesse eines Gruppen-Mitglieds berührt, dann hast Du auch hier einen potenziellen Kunden und mindestens einen interessierten Leser Deiner Seite erreicht.

Twitter

Twitter gehört wohl zu den bekanntesten Social Networks und hat mit mehr als 500 Millionen Nutzern weltweit ein nicht zu unterschätzendes Traffic-Potenzial. Das Prinzip ist es, sich mit dem eigenen Account eine Followerschaft aufzubauen, ähnlich wie das Abonnenten-Prinzip bei YouTube. Diese Follower bekommen dann fortan jeden Deiner Tweets in Ihrer Timeline angezeigt. Im Vergleich zu Facebook bietet Twitter jedoch weniger Möglichkeiten der Interaktion, sondern dient vielen Usern eher als Nachrichten-Stream.

Um Twitter nun vernünftig als Traffic-Quelle nutzen zu können, solltest Du folgendes beachten. Zuerst einmal musst Du Dir selbstverständlich einen Account erstellen. Fülle dein Profil anschließend vollständig und gewissenhaft aus. Dazu gehört ein ansprechendes Profilbild, ein professionelles und aussagekräftiges Banner für den Kopfbereich Deines Accounts, eine kurze Beschreibung Deines Accounts und nicht zuletzt ein Link zu Deiner Website. Anschließend geht es darum, Inhalte in Deinem Account zu veröffentlichen und parallel dazu erste „Follower“ zu sammeln. Veröffentliche unbedingt regelmäßig neue Inhalte, aber dazu gleich mehr.

Follower findet man bei Twitter in der Regel, indem man selbst anderen Usern folgt und/oder deren Tweets retweetet. Das wird viele auf Dich aufmerksam machen und sie werden Dir „zurückfolgen“. Inhaltlich kannst Du so ziemlich alles tweeten, was Dir einfällt. Das können kurze Status-Meldungen über Deinen Tag sein, Blogartikel, Links zu einer besonderen Website auf die Du gerade gestoßen bist, Videos, Fotos oder Nachrichten mit Deinem persönlichen Kommentar. Für alle WordPress-Nutzer gibt es auch noch die Möglichkeit, die eigene Seite mit dem Twitter-Account zu verbinden und jeden neuen Artikel im Blog automatisch bei Twitter posten zu lassen. Als Dienst ist auch hier Onlywire oder Buffer zu empfehlen.

Wenn Du einen Blog mit WordPress betreibst, kannst Du mit dem Plugin „Revive Old Posts“ außerdem dafür sorgen, dass Deine Artikel automatisch nach Deinen Vorgaben immer wieder getweetet werden. Damit musst Du Dich dann nicht mehr selbst darum kümmern, sondern kannst Dich wichtigeren Aufgaben widmen. Wenn Du Deine Tweets per Hand erstellst, dann achte auch darauf, so oft wie möglich eine sogenannte Call To Action, also eine Handlungsaufforderung in Deine Tweets einzubauen. Fordere die Leute auf, einen Link zu klicken, mehr Inhalt auf Deiner Website zu lesen, zu retweeten etc. Das wird die Interaktion mit Deinen Posts deutlich erhöhen.