AFFILIATE MARKETING

OHNE FACHCHINESISCH

Dein ehrlicher Einsteiger-Guide
für den Start ins Online-Business

MARKETING MIT DIRK



Willkommen - schön, dass du hier bist

Vielleicht hörst du ständig Begriffe wie Affiliate Marketing, Reichweite, Content oder Conversion - aber niemand erklärt dir verständlich, was du nun konkret machen sollst.

Genau deshalb gibt es dieses E-Book. Ohne Fachchinesisch, ohne unrealistische Versprechen und ohne so zu tun, als würde alles über Nacht funktionieren.

Auch ich kenne das Gefühl, am Anfang vor unzähligen Informationen zu stehen. Jeder erzählt etwas anderes, überall wartet der nächste Kurs und irgendwann fragt man sich: Wo fange ich eigentlich an?

Mein Versprechen an dich

Du bekommst hier keinen geheimen Geldknopf. Du bekommst Orientierung, klare erste Schritte und Aufgaben, die du direkt umsetzen kannst. Dein Tempo bestimmst du selbst.

So nutzt du diesen Guide

- Lies zunächst einmal alles in Ruhe durch.
- Markiere die Stellen, die zu deiner Situation passen.
- Bearbeite anschließend den 7-Tage-Plan.
- Setze lieber einen kleinen Schritt um, statt zehn weitere Videos zu speichern.

Ich wünsche dir viel Freude beim Lesen und vor allem beim Umsetzen.

Dein Dirk

Inhalt

01 Affiliate Marketing einfach erklärt

02 Kein Schneeballsystem - der Unterschied

03 Was du zum Start brauchst

04 Dein Thema und deine Zielgruppe

05 Ein seriöses Produkt auswählen

06 Instagram oder TikTok?

07 Content, der Vertrauen aufbaut

08 Dein einfacher Content-Plan

09 Werbekennzeichnung und ehrliche Kommunikation

10 Häufige Anfängerfehler

11 Dein 7-Tage-Startplan

12 Vorlagen, Hooks und Checklisten

13 Dein nächster Schritt

Impressum und rechtliche Hinweise

KAPITEL 1

Affiliate Marketing einfach erklärt

Affiliate Marketing bedeutet Empfehlungsmarketing. Du empfiehlst ein Produkt oder eine Dienstleistung eines anderen Anbieters. Kauft jemand über deinen persönlichen Affiliate-Link, kann der Anbieter dir dafür eine Provision zahlen.

Das Prinzip in einem Satz

Du vermittelst einen interessierten Menschen an einen Anbieter - der Anbieter übernimmt Produkt, Bezahlung und Auslieferung.

Ein einfaches Beispiel

Du nutzt einen Online-Kurs, der Anfängern beim Aufbau ihres Social-Media-Auftritts hilft. Du teilst ehrlich, was der Kurs enthält, für wen er geeignet ist und welche Erfahrungen du damit machst. Eine Person entscheidet sich über deinen Link für den Kurs. Der Anbieter ordnet den Kauf deinem Link zu und zahlt dir die vereinbarte Provision.

Die vier Beteiligten

Anbieter	Erstellt und verkauft das Produkt
Affiliate	Empfiehlt das Produkt mit eigenem Link
Plattform	Erfasst Klicks, Käufe und Provisionen
Kunde	Entscheidet freiwillig über den Kauf

Womit verdienst du die Provision?

Nicht dafür, dass du einfach irgendwo einen Link ablegst. Deine eigentliche Leistung besteht darin, Aufmerksamkeit zu gewinnen, Fragen zu beantworten, Orientierung zu geben und Menschen dabei zu helfen, eine passende Entscheidung zu treffen.

KAPITEL 2

Kein Schneeballsystem - der Unterschied

Die Frage kommt häufig: Ist Affiliate Marketing ein Schneeballsystem? Die kurze Antwort lautet: Seriöses Affiliate Marketing basiert auf dem Verkauf echter Produkte oder Dienstleistungen - nicht auf dem Anwerben immer neuer Teilnehmer.

Woran du den Unterschied erkennst

- Beim Affiliate Marketing steht ein konkretes Produkt oder eine Dienstleistung im Mittelpunkt.
- Eine Provision entsteht normalerweise durch einen vermittelten Kauf oder eine klar definierte Handlung.
- Der Kunde muss nicht selbst weitere Personen anwerben.
- Bei problematischen Systemen fließt Geld vor allem für die Anwerbung neuer Mitglieder oder durch Eintrittszahlungen.

Dein Prüfstein

Würde das Produkt auch dann einen echten Nutzen haben, wenn der Käufer es niemals weiterempfiehlt? Wenn du diese Frage nicht klar mit Ja beantworten kannst, solltest du besonders kritisch prüfen.

So kannst du es verständlich erklären

„Ich werde nicht dafür bezahlt, Menschen in ein System zu holen. Ich empfehle ein konkretes Produkt. Wenn jemand über meinen gekennzeichneten Link kauft, erhalte ich vom Anbieter eine Provision. Die Person zahlt dadurch nicht mehr.“

Bleibe trotzdem sorgfältig: Nicht jedes Angebot, das sich Affiliate-Programm nennt, ist automatisch seriös. Prüfe Produkt, Anbieter und Vergütungsmodell.

KAPITEL 3

Was du zum Start brauchst

Für den Anfang brauchst du weniger Technik, als viele glauben. Entscheidend ist nicht das teuerste Equipment, sondern dass du verständlich kommunizierst und regelmäßig ins Handeln kommst.

Deine Grundausstattung

☐ Ein Smartphone mit brauchbarer Kamera

☐ Eine stabile Internetverbindung

☐ Eine E-Mail-Adresse für dein Business

☐ Ein Social-Media-Profil mit klarer Beschreibung

☐ Zugang zu einem seriösen Partnerprogramm

☐ Eine einfache Möglichkeit, Links bereitzustellen

☐ Zeit zum Lernen, Testen und Verbessern

Was du am Anfang nicht brauchst

- Kein großes Büro oder professionelles Studio
- Keine Tausenden Follower
- Keine teure Kamera
- Keine perfekte Webseite
- Keine zehn Produkte gleichzeitig
- Keine künstliche Expertenrolle

Merke

Reichweite kann dir Aufmerksamkeit bringen. Vertrauen entscheidet, ob Menschen dir zuhören, wiederkommen und deine Empfehlung ernst nehmen.

Deine Startfrage

Welche drei Dinge hast du bereits, die dir den Einstieg erleichtern?

KAPITEL 4

Dein Thema und deine Zielgruppe

Wenn du versuchst, jeden anzusprechen, fühlt sich am Ende kaum jemand wirklich gemeint. Eine klare Zielgruppe macht deine Inhalte nicht kleiner - sie macht deine Botschaft verständlicher.

Die einfache Positionierungsformel

Formel

Ich helfe [wem] bei [welchem Problem], damit sie [welches realistische Ziel] erreichen können - auf eine Art, die [deine Besonderheit] berücksichtigt.

Beispiel

„Ich begleite Menschen, die sich neben ihrem Alltag online etwas aufbauen möchten, aber von den vielen Informationen überfordert sind. Ich erkläre die ersten Schritte verständlich, ehrlich und ohne Fachchinesisch.“

Vier Fragen für deine Zielgruppe

- Wie sieht ihr Alltag aus?
- Welches konkrete Problem beschäftigt sie gerade?
- Was haben sie bereits ausprobiert?
- Welche kleine Veränderung wünschen sie sich als Nächstes?

Deine Version

Ich helfe ...

KAPITEL 5

Ein seriöses Produkt auswählen

Ein Produkt passt nicht zu dir, nur weil die Provision hoch ist. Langfristig ist entscheidend, ob du es mit gutem Gefühl empfehlen kannst und ob es ein echtes Problem deiner Zielgruppe löst.

Die 8-Punkte-Prüfung

☐ Das Produkt hat einen nachvollziehbaren Nutzen.

☐ Die Angebotsseite erklärt Preis und Leistung transparent.

☐ Es gibt keine unrealistischen Verdienstversprechen.

☐ Anbieter, Impressum und Kontaktmöglichkeiten sind auffindbar.

☐ Provision und Bedingungen sind klar beschrieben.

☐ Kündigung, Widerruf oder Rückgabe sind verständlich geregelt.

☐ Ich kenne das Produkt ausreichend oder habe es selbst genutzt.

☐ Ich würde es auch einem guten Freund ehrlich empfehlen.

Warnsignal

Druck, künstliche Verknappung, unklare Folgekosten und Aussagen wie „garantiert reich“ sind keine guten Grundlagen für Vertrauen.

Produkt-Fit in einem Satz

Dieses Produkt hilft _____ dabei, _____, weil _____.

KAPITEL 6

Instagram oder TikTok?

Du musst nicht überall gleichzeitig starten. Wähle zunächst die Plattform, auf der du regelmäßig Inhalte erstellen und mit Menschen ins Gespräch kommen kannst.

Reels, Stories und Direktnachrichten lassen sich gut verbinden.	Kurze Videos können schnell neue Menschen erreichen.
Stories eignen sich für Nähe und Einblicke in deinen Alltag.	Lives und Kommentare ermöglichen direkten Austausch.
Gut, wenn du Beziehungen und wiederkehrende Inhalte aufbauen möchtest.	Gut, wenn du gern ausprobierst und schnell Feedback sammeln möchtest.

Meine Empfehlung

Starte für 30 Tage mit einer Hauptplattform. Du darfst Inhalte anschließend auf einer zweiten Plattform wiederverwenden, aber konzentriere deine Aufmerksamkeit auf einen Ort.

Entscheidung

Meine Hauptplattform für die nächsten 30 Tage ist: _____

Ich wähle sie, weil: _____

KAPITEL 7

Content, der Vertrauen aufbaut

Guter Content schreit nicht ständig „Kauf jetzt!“. Er hilft Menschen, sich selbst in einem Problem wiederzuerkennen, etwas zu verstehen und einen nächsten Schritt zu sehen.

Die vier Content-Säulen

- Problem: Sprich eine konkrete Alltagssituation an.
- Orientierung: Erkläre einen Begriff oder räume mit einem Irrtum auf.
- Persönlichkeit: Zeige deinen Weg, deine Zweifel und deine Fortschritte.
- Lösung: Zeige einen hilfreichen Schritt oder eine passende Empfehlung.

Eine einfache Reel-Formel

HOOK → PROBLEM → GEDANKE → NÄCHSTER SCHRITT

Beispiel: „Du speicherst jeden Tag Tipps, aber startest trotzdem nicht?“ → Beschreibe die Überforderung → Teile deine Erkenntnis → Lade zu einer kleinen Handlung ein.

Vertrauen entsteht durch

- klare und verständliche Sprache
- ehrliche Grenzen statt Übertreibungen
- wiedererkennbare Themen
- Antworten auf echte Fragen
- regelmäßige kleine Einblicke
- nachvollziehbare persönliche Erfahrungen

Wichtig

Du musst nicht so tun, als hättest du schon alles erreicht. Du kannst Menschen auch glaubwürdig mitnehmen, während du selbst lernst - solange du offen sagst, was Erfahrung, Meinung oder Empfehlung ist.

KAPITEL 8

Dein einfacher Content-Plan

Ein Plan soll dir Arbeit abnehmen, nicht noch mehr Druck machen. Beginne mit drei Beiträgen pro Woche und ergänze kurze Stories, wenn es zu deinem Alltag passt.

Tag	Ziel	Beispiel
Montag	Problem ansprechen	„Geld und Monat liefern sich bei dir auch ein Rennen?“
Mittwoch	Wissen vermitteln	„Affiliate Marketing in 20 Sekunden erklärt“
Freitag	Persönlicher Weg	„Was ich am Anfang völlig falsch eingeschätzt habe“
Sonntag	Nächster Schritt	Checkliste, DM-Einladung oder Empfehlung

Ein Inhalt - mehrere Formate

Aus einer einzigen Frage deiner Zielgruppe kannst du ein Reel, drei Story-Seiten, einen Karussell-Post und eine Live-Fragerunde machen. Du musst nicht jeden Tag bei null anfangen.

Beispiel

Thema: „Brauche ich viele Follower?“
Reel: kurze Antwort. Story: Umfrage plus Erklärung. Karussell: fünf Gründe, warum Vertrauen wichtiger ist. Live: Fragen zum Einstieg beantworten.

KAPITEL 9

Werbung ehrlich kennzeichnen

Wenn du durch eine Empfehlung finanziell profitieren kannst, sollte das für dein Publikum klar erkennbar sein. Transparenz schützt nicht nur rechtlich - sie stärkt auch das Vertrauen.

Praktische Grundregeln

- Kennzeichne werbliche Inhalte klar und gut sichtbar.
- Verstecke den Hinweis nicht zwischen vielen Hashtags.
- Erkläre bei Affiliate-Links kurz, dass du eine Provision erhalten kannst.
- Mache keine garantierten Einkommens- oder Erfolgsaussagen.
- Nutze nur echte Erfahrungen und erfinde keine Ergebnisse.
- Prüfe zusätzlich die aktuellen Regeln der jeweiligen Plattform.

Formulierungsbeispiel

Werbung | Affiliate-Link: Wenn du über meinen Link kaufst, kann ich eine Provision erhalten. Für dich verändert sich der Preis dadurch nicht.

Rechtliche und plattformspezifische Anforderungen können sich ändern. Dieser Guide ersetzt keine individuelle Rechtsberatung. Prüfe die aktuellen Vorgaben, bevor du Inhalte veröffentlichst.

KAPITEL 10

Häufige Anfängerfehler

1. Zu viele Produkte gleichzeitig

Wenn heute ein Kurs, morgen eine App und übermorgen ein völlig anderes Thema erscheint, fehlt deinem Publikum die Orientierung. Starte mit einem klaren Schwerpunkt.

2. Nur Produktmerkmale aufzählen

Menschen möchten zuerst verstehen, welches Problem gelöst wird und ob die Lösung zu ihnen passt. Übersetze Funktionen in einen verständlichen Nutzen.

3. Auf Perfektion warten

Das erste Video darf unsicher wirken. Routine entsteht nicht vor dem Start, sondern durch Wiederholung.

4. Nur Links posten

Ein Link ohne Kontext schafft selten Vertrauen. Gib vorher Orientierung, beantworte Fragen und zeige, warum du etwas empfiehlst.

5. Ergebnisse versprechen

Dein Ergebnis ist kein Beweis dafür, dass jeder dasselbe erreicht. Sprich über Möglichkeiten und Aufwand - nicht über Garantien.

6. Nach wenigen Tagen aufgeben

Content liefert dir zunächst Daten: Welche Fragen kommen? Wo bleiben Menschen dran? Was wird gespeichert? Nutze diese Hinweise zum Verbessern.

Besser als perfekt

Veröffentlicht, ehrlich und lernbereit schlägt perfekt geplant, aber niemals gestartet.

KAPITEL 11

Dein 7-Tage-Startplan

Dieser Plan soll dich ins Handeln bringen. Plane täglich 30 bis 60 Minuten ein. Wenn du mehr Zeit hast, ist das schön - aber nicht nötig.

Tag 1 - Zielgruppe

Beschreibe eine Person, der du helfen möchtest: Alltag, Problem, Wunsch und bisherige Versuche.

☐ erledigt

Tag 2 - Thema

Formuliere deine Positionierung in einem Satz. Wähle drei Themen, über die du regelmäßig sprechen kannst.

☐ erledigt

Tag 3 - Produktprüfung

Prüfe ein mögliches Produkt mit der 8-Punkte-Liste aus Kapitel 5.

☐ erledigt

Tag 4 - Profil

Überarbeite Profilbild, Name und Beschreibung. Ein Besucher soll in fünf Sekunden verstehen, worum es geht.

☐ erledigt

Tag 5 - Erster Inhalt

Nimm ein kurzes Reel nach der Formel Hook → Problem → Gedanke → nächster Schritt auf.

☐ erledigt

Tag 6 - Austausch

Beantworte Kommentare, stelle in der Story eine Frage und notiere die echten Formulierungen deiner Zielgruppe.

☐ erledigt

Tag 7 - Auswertung

Was fiel leicht? Wo gab es Reaktionen? Was möchtest du in der kommenden Woche wiederholen oder verbessern?

☐ erledigt

ARBEITSSEITE

Dein Wochenblatt

Mein Ziel für diese Woche:

Die eine Person, die ich anspreche:

Meine drei Content-Themen:

Mein wichtigster nächster Schritt:

Das habe ich diese Woche gelernt:

KAPITEL 12

20 Content-Ideen

01 Was ich gern vor meinem Start gewusst hätte

02 Affiliate Marketing in drei einfachen Sätzen

03 Braucht man dafür viele Follower?

04 Drei Begriffe, die Anfänger verwirren

05 Woran ich ein seriöses Angebot erkenne

06 Mein größter Denkfehler am Anfang

07 Warum ich nicht mehr jedem neuen Trend folge

08 Ein Blick hinter die Kulissen meines Content-Tages

09 Was Reichweite allein nicht lösen kann

10 Eine häufige Frage aus meinen Nachrichten

11 Drei Dinge, die du zum Start nicht kaufen musst

12 So plane ich eine Woche mit wenig Zeit

13 Warum Vertrauen wichtiger ist als Druck

14 Ein Fehler, den ich heute anders machen würde

15 Meine Checkliste vor einer Empfehlung

16 Was Affiliate Marketing nicht ist

17 Warum kleine Fortschritte zählen

18 Ein ehrliches Zwischenfazit meines Weges

19 So finde ich Ideen aus echten Alltagsproblemen

20 Der nächste kleine Schritt für Einsteiger

VORLAGEN

15 Hooks für deine ersten Reels

01 Du willst mit Affiliate Marketing starten, aber verstehst nur Bahnhof?

02 Bevor du deinen ersten Affiliate-Link teilst, solltest du das wissen.

03 Viele Follower sind nicht dein erstes Problem.

04 Ich dachte, ich brauche nur mehr Reichweite - bis ich das verstanden habe.

05 Affiliate Marketing ist kein magischer Geldknopf.

06 Diesen Anfängerfehler hätte ich mir gern erspart.

07 Du speicherst jeden Tag Tipps, aber startest trotzdem nicht?

08 Drei Dinge, die du zum Einstieg wirklich brauchst.

09 So erkennst du, ob ein Produkt zu deiner Zielgruppe passt.

10 Nein, du musst am Anfang noch kein Experte sein.

11 Warum einfach nur einen Link zu posten meistens nicht reicht.

12 Wenn dich das Wort Positionierung verwirrt, hör kurz zu.

13 Was passiert eigentlich, nachdem jemand dein Reel gesehen hat?

14 Du brauchst nicht noch mehr Motivation - du brauchst den nächsten Schritt.

15 Wenn du ehrlich starten möchtest, fang genau hier an.

Hook-Regel

Eine Hook soll Aufmerksamkeit gewinnen, aber nicht täuschen. Löse im Inhalt ein, was du am Anfang ankündigst.

CTA-Vorlagen ohne Verkaufsdruck

Ein Call-to-Action sagt deinem Publikum, was es als Nächstes tun kann. Er darf klar sein, ohne künstlichen Druck aufzubauen.

- Speichere dir den Beitrag, wenn du später darauf zurückkommen möchtest.
- Welche Frage beschäftigt dich gerade? Schreib sie in die Kommentare.
- Wenn du Teil 2 sehen möchtest, folge mir für den nächsten Schritt.
- Schreib mir „START“, wenn du wissen möchtest, womit ich arbeite.
- Wenn du dich darin wiedererkennst, schreib mir einfach „INFO“.
- Du möchtest die Checkliste? Schreib „CHECK“ in die Kommentare.
- Schau dir zuerst in Ruhe alle Informationen an und entscheide dann, ob es zu dir passt.
- Teile den Beitrag mit jemandem, der gerade vor demselben Problem steht.

Deine eigene CTA

Ich möchte, dass mein Zuschauer als Nächstes ...

ARBEITSSEITE

Checkliste: Bin ich startklar?

☐ Ich kann Affiliate Marketing in eigenen Worten erklären.

☐ Ich habe eine klar umrissene Zielgruppe.

☐ Ich kenne mindestens drei Probleme meiner Zielgruppe.

☐ Ich habe ein Produkt sorgfältig geprüft.

☐ Ich kenne die Bedingungen des Partnerprogramms.

☐ Mein Profil erklärt verständlich, worum es geht.

☐ Ich habe drei Content-Themen festgelegt.

☐ Ich kenne die Werbekennzeichnung für meinen Inhalt.

☐ Ich habe meinen ersten Beitrag geplant oder veröffentlicht.

☐ Ich bin bereit, aus Rückmeldungen zu lernen.

Noch nicht alles angekreuzt?

Das ist völlig in Ordnung. Nutze die offenen Punkte als Reihenfolge für deine nächsten Schritte.

KAPITEL 13

Dein nächster Schritt

Du musst nicht heute alles können. Aber du kannst heute eine Entscheidung treffen: nicht länger nur Informationen sammeln, sondern einen kleinen Schritt umsetzen.

Wenn du dir beim Aufbau deines Online-Business eine klare Struktur, Anleitungen und Hilfsmittel wünschst, kannst du dir das System ansehen, mit dem ich selbst arbeite: Social Queens Club Elite.

Mir ist wichtig: Prüfe in Ruhe, ob Inhalt, Umfang und Preis zu deiner Situation passen. Eine Empfehlung ist keine Erfolgsgarantie. Entscheidend bleibt immer deine eigene Umsetzung.

DU MÖCHTEST MEHR ERFAHREN?

Schreib mir unverbindlich „START“
oder besuche marketingmitdirk.de

In dir steckt viel mehr, als du dir heute vielleicht noch zutraust.

Dirk Paschke - Marketing mit Dirk

Impressum

Angaben gemäß § 5 DDG

Dirk Paschke
handelnd unter „Marketing mit Dirk“
Landstr. 101
45968 Gladbeck
Deutschland

Kontakt
E-Mail: info@marketingmitdirk.de
Website: www.marketingmitdirk.de

Verantwortlich für den Inhalt
Dirk Paschke
Anschrift wie oben

Urheberrecht

© 2026 Dirk Paschke - Marketing mit Dirk

Alle Inhalte dieses E-Books, insbesondere Texte, Grafiken und Gestaltungselemente, sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung oder Weitergabe - auch auszugsweise - ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Autors nicht gestattet.

Haftungshinweis

Die Inhalte dieses E-Books wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und dienen ausschließlich der allgemeinen Information und Weiterbildung. Sie stellen keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung dar.

Es wird keine Garantie für bestimmte geschäftliche oder finanzielle Ergebnisse übernommen. Der Erfolg im Affiliate Marketing hängt unter anderem von der persönlichen Umsetzung, dem zeitlichen Einsatz, den verwendeten Plattformen und weiteren individuellen Faktoren ab.

Dieses E-Book kann Empfehlungen und Verweise auf Produkte oder Dienstleistungen enthalten. Einige dieser Verweise können Affiliate-Links sein. Wenn über einen solchen Link ein Kauf erfolgt, kann der Autor eine Provision erhalten. Für den Käufer entstehen dadurch keine zusätzlichen Kosten.

Stand: August 2026