



## **Reflink verteilen bei Facebook - na klar, kostenlos und effektiv**

Das nenne ich mal range. Bei Facebook einen Reflink verteilen gleicht dem Spaziergang mit dem Hund, anleinen, losgehen. Auch in meinem [Starterkurs](#) geht es anfangs nur um Facebook. Nahezu jeder kennt FB, nutzt FB, weiß aber kaum welches potenzial darin steckt.

**Dein Profil bei FB** sollte gut gestaltet sein, persönliches Profilbild, anständiges Headerbild. Vollständig ausgefüllte Bio mit allen Infos die es zu Dir gibt. Solltest du mit einem Blog arbeiten so darf dein Link dazu im Profil natürlich nicht fehlen. Deine Chronik sollte schon etwas gefüllt sein, am besten mit Beiträgen und Bildern, die Deine Zielgruppe auch ansprechen.

Nutze hier vielleicht Spruchbilder zum Thema. Wie du diese einfach erstellst, erfährst du in meinem [Beitrag zu Spruchbildern](#). Eine weitere Möglichkeit unheimlich viel Aufmerksamkeit zu erregen ist [SociSpot](#), interaktive Bilder, das Review dazu findest Du [hier](#).

**Arbeite dich weiter durch die Gruppen** deiner Zielgruppe, tritt diesen bei und agiere damit, mal ohne, mal mit Reflink. Ein anständig verfasster Post findet hier anklang und sollte bestenfalls Deinen Reflink beinhalten. Informiere, gebe und lass die Menschen genau wissen worum es geht. Besser noch sind Erfahrungen die Du mitteilen kannst. - keinesfalls solltest Du hier einfach nur stumpf deinen Link posten und auf Klicks oder gar Sales hoffen.

Sei kreativ, freundlich, nah beim Interessenten, dann klickts von ganz allein. - Vorsicht beim Posten in Gruppen, nicht übertreiben sonst gibts ne Sperre! Ein gutes Zeichen für einen guten Beitrag sind Kommentare, schaffst Du es deine Zielgruppe zu Interaktionen zu bewegen so bist du ganz weit vorn. Erstelle Umfragen, gib Tipps, und bereite dich darauf vor gutes Wissen preis geben zu können. Dominiere deine Nische durch dein Expertenwissen - eigne Dir dieses unbedingt an. Du bist Experte sobald du mehr weißt als andere und solltest über das, was du verkaufen möchtest bestens bescheid wissen. Dies gilt immer, egal wo Du Deinen Reflink verteilen möchtest solltest Du Dich in der Expertise dazu beweisen können. Das posten allgemein lässt sich mit dem Tool [nwCloud](#) sogar automatisieren. Gute Zeiten um in Gruppen zu interagieren ist morgens von 8 - 9, mittags von 12-13 und abends von 18-21 Uhr.

Kommt es zum persönlichen **Austausch über den Messenger**, so bist du auf jeden Fall darauf vorbereitet und kannst reichlich Infos und Tipps an dein Gegenüber geben. Gib viel und gib mehr, dann wirst auch Du dafür belohnt werden.



Halte mal eine .pdf oder eine Checkliste bereit, vielleicht ein gutes Video welches Du deinem Interessenten zukommen lässt. Baue Vertrauen auf und gib was das Zeug hält. Man wird es dir danken, im besten Falle mit einem Abschluss - zudem gibt es dir ein super Gefühl anderen geholfen zu haben. Du wirst Gefallen daran finden und daraus Motivation ziehen.

**Nutze eine Facebook-Fanpage (Seite).** Erstelle eine Seite, entweder zu Dir oder auch zu Deinem Produkt oder Deiner Nische. Auch hier muss das Profil gepflegt sein. Auf dieser Seite sollten Infos zu deiner Nische, deinem Produkt veröffentlicht werden. Likes dafür findest du in Facebook-Gruppen, z.B. "Like4Like" oder "Liketausch". Nutze hierfür die Suchfunktion in Facebook - poste die URL deiner Fanpage und die Likes kommen fast automatisch.

Auf der Seite selbst lässt sich ein Button einfügen, "mehr dazu", "Kontakt", und einige andere, den Du natürlich mit Deinen Reflink verlinken kannst. Beiträge auf der Seite lassen sich planen. Meine Seite zu Socitools hat aktuell für einen Monat Spruchbilderchen eingespeist und wirft diese voreingestellt nach Datum und Uhrzeit heraus, einfach um meinen Reflink zu verteilen. Ähm...okay, aktuell der Link zu Socitools.com.

### **Auf Instagram gehts richtig ab**

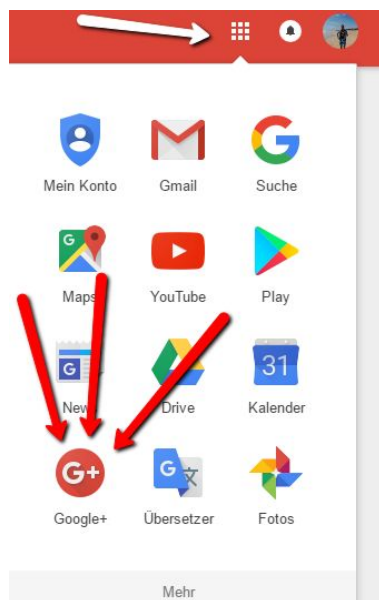
Lange Zeit habe ich selbst Instagram total unterschätzt. Erst mit dem Start von Socitools habe auch ich mich intensiv damit beschäftigt, Traffic von Instagram zu bekommen. Auch hier lässt sich ein Reflink verteilen und das gar nicht so schlecht. Ich möchte hier nicht so ausführlich darauf eingehen, da der [Blogartikel "mehr Follower auf Instagram"](#) eigentlich alles relevante dazu erklärt.

Nutzen solltest Du es auf jeden Fall, es steckt nicht viel Arbeit dahinter und wird nach geringer Zeit zum Selbstläufer. Profil einrichten, Bilder posten, Text dazu. Im Beitragstext immer auf den Link im Profil hinweisen und auch deinen Reflink direkt hier einfügen. Oft schreibe ich im Text: "Link wie immer auf meinem Profil oder hier heraus kopieren: <http://meinreflink.irgenwas>"

Die meisten Instagram-User sitzen am Smartphone oder Tablet, was das kopieren eines Links natürlich erschwert, nutze diese Möglichkeit dennoch. Du solltest auch die Verwendung von Hashtags # nicht außer acht lassen. Dazu aber später mehr in diesem Beitrag.

## Google+ ist doch wie Facebook

Google macht alles ein wenig anders. Das Netzwerk hier heisst Google+, gern auch mit dem G+ gekennzeichnet. Ich persönlich bin ja ein Google Fan, ehrlich! Viele schimpfen von wegen "Datenkrake" und so weiter (hey, Facebook macht doch nichts anderes), aber man darf auch nicht vergessen was Google uns alles einfach so, kostenlos, an die Hand gibt. Hier aber erstmal nur mehr über das Netzwerk G+ selbst.



Profil einrichten, komplett ist hier empfehlenswert. Ähnlich wie bei Facebook muss dieses auch gepflegt sein. Header, Profilbild, Bio ausgefüllt (ein Link in der Bio...warum nicht) - ansprechend. Sei auf jeden Fall authentisch, freundlich, näher dran als andere. Schon im Profil lässt sich der erste Link setzen. Zum Beispiel zu deinem Blog, deiner Landingpage oder eben zu deinem Affiliate-Produkt.

Von da an kannst Du G+ nutzen und das in allen Bereichen die Google dir zur Verfügung stellt. In deinem Browser (sofern dies Chrome ist) findest du oben, rechts neben deinem Profilbild das Apps-Menü, hier gelangst du umgehend zu Google+.

Der Aufbau von G+ ist schier anders als der, der Anderen - aber dennoch simpel und übersichtlich gehalten. Du hast Zugriff auf deine "Chronik", die Oberfläche wo alles erscheint, was Du auf G+ verteilst. Diese Chronik erscheint auch direkt nach dem Öffnen der App, "Übersicht" genannt. Hier erscheint alles was Du auf Google+ veröffentlichst und Beiträge der Menschen, denen Du folgst.

Bei Google+ musst Du natürlich Reichweite aufbauen, das geht nur nach und nach. Suche dir hier passende Communities, einfach durch klicken auf Communities und

dann über die Suchfunktion finden. Schreibe gute Beiträge in diesen Gruppen, die, wer hätte es gedacht, deinen Reflink enthalten. Folge selbst interessanten Menschen aus deiner Nische und liefere einfach etwas Mehrwert. Du bist ja inzwischen Experte und kannst anderen Menschen mitteilen wie der Hase läuft. - andere werden auch Dir folgen, das Prinzip ist das gleiche wie bei Facebook und Instagram. Kommentiere, agiere, sei dabei.

Deine Beiträge von Facebook kannst Du hier zackig per Copy & Paste einfach einfügen und posten. Ob auf deiner Übersicht als Beitrag oder eben in den Communities. Ich habe meistens beides genutzt. Ist Dein Betrag gut genug so werden andere Nutzer diesen teilen und gleichzeitig deinen Reflink verteilen.

### **Lass die Brieftauben Deinen Reflink verteilen, bei Twitter**

Das pfeifen die Spatzen von den Dächern. Nichts anderes ist Twitter. Kurz (140 Zeichen), knapp, genau. Ich habe mal gehört, Twitter hätte die SMS fürs Internet erschaffen. Auf Twitter agieren ist im Grunde ganz einfach - nur eben etwas Kurz. Wie überall, benötigst du hier einen Account und ein ausschlaggebendes Profil. Folge anderen, mach mit (Notiz an mich: - sollte das als Grundregel festlegen) und setze Hashtags im Text. Ein Beispiel: Neue Ideen fürs **#Blumenbeet** und der **#Frühling** kann kommen, mehr dazu auf <http://reflink> Das ist manchmal gar nicht so einfach, da der Text ja nun mal begrenzt ist. Du benötigst also einen Hashtag zu deinem Produkt. Entweder du recherchierst in sozialen Netzwerken oder auch über Google nach deinem Hashtag.

Gib hier, jeweils, in der Suchleiste einfach **#deingesuchterhashtag** ein und es wird Dir passendes ausgeworfen. Teste das ruhig mal mit **#socitools** :-), einmal bei Google und einmal bei Facebook. Je nach dem in welcher Produktnische Du dich bewegst kannst du natürlich neue Hashtags kreieren.

Überlege Dir, ob andere Menschen deinen Hashtag nutzen würden. Hashtagnutzer finden relevante Beiträge zum verwendeten Hashtag je nach Plattform, so erhalten sie andere Ergebnisse bei Facebook und wieder andere bei Google. Findet ein Hash anklang in den Netzwerken und wird weiter genutzt so hast du hiermit einen viralen Effekt erzielt der sich verbreitet. - Du wirst also unter dem Hashtag gefunden.

## langfristig denken, mit Youtube



verteile deinen Reflink bei Youtube

Youtube können wir für uns auf zwei Arten nutzen. Einfach, durch die Kommentarfunktion, aufwendig aber zukunftsorientiert durch eigene Videos und einen eigenen Kanal. Je nach dem wie affine Du bist was die eigene Darstellung angeht, kannst Du natürlich hier mit Präsenz glänzen. Ich empfehle Dir beide Varianten bei Youtube zu nutzen um Deinen Reflink unter die Leute zu bringen.

**Kommentare posten** ist nicht wirklich schwer. Einen Google-Account besitzt Du bereits, also kannst auch Du einfach und schnell unter den Videos bei Youtube mitwirken. Oftmals wird diese Art jedoch als Spam eingestuft und vom Urheber direkt gelöscht, sobald sich ein Link darin befindet. Interagiere keinesfalls einfach nur mit Deinem Reflink. Trage etwas zum Thema bei, informiere richtig und verschleierte deine Absicht so gut es geht. Je besser dein Kommentar ist, desto größer wird die Wahrscheinlichkeit, dass dieser auch mit Link bestehen bleibt.

Besser ist es **eigene Videos, also einen eigenen Kanal** bei Youtube zu veröffentlichen. Das ist wesentlich einfacher als Du denkst und Du solltest keine Bange davor haben diesen Schritt zu gehen. Nach den ersten paar Videos wirst du merken das es eigentlich ganz normal ist eines zu veröffentlichen. Du kannst mit dem kostenlosen Tool: [Screencast-o-matic](https://www.screencast-o-matic.com/) ganz einfach ein Screenvideo machen, dies speichern und bei Youtube hochladen.

Du benötigst natürlich ein Mikrofon. Besser noch eine Webcam, denn es lässt sich so ein Bild im Bild erzeugen. Persönlichkeit erreicht immer mehr. Ein Branding von

Screencast-o-matic wird dein Video zieren solange Du die Freeware nutzt, ansonsten kostet die Lizenz 15\$ im Jahr und das Logo verschwindet. Du nutzt also das was dir dein Bildschirm zeigt als Video, erzählst etwas informatives dazu und weist auf deinen Link hin, that's it. Dein Kanal bei Youtube sollte sich um das Thema, Deine Nische, drehen.

Youtube ist Google und neben Google die zweitgrößte Suchmaschine. Google selbst wirft die Youtube-Videos bei der Suche direkt mit aus, hier können wir also unheimlich gut punkten. Nutze im Titel deines Videos auf jeden Fall Keywords die genau auf dein Thema treffen oder gleich Produktnamen. Sucht ein Nutzer bei Google zum Beispiel nach Hundetraining, so wird auch hier sofort ein Youtube-Video mit angezeigt.

Entscheidend ist hierfür natürlich ein gutes Ranking in Youtube. Likes, Views, Kommentare, die Beschreibung des Videos und der Titel sowie die angegebenen Tags mixen dieses Ranking zusammen. Scheue nicht dein Video in allen sozialen Netzwerken zu verteilen - du baust hier langfristig Reichweite auf. Das Thema Youtube-SEO ist sehr umfangreich, es würde diesen Beitrag komplett sprengen, gehe ich näher darauf ein. - einfach Anfangen wird Dir aber schon helfen.

Möglichkeiten für Videos:

- Testimonials - Kundenstimmen
- Tutorials - Anleitungen
- Reviews - ausführliche Erfahrungsberichte
- how-to-use-Videos
- Unboxing - zeige wie du etwas auspackst
- oder einfach nur ein Video das zum Thema passt

Natürlich sind der Kreativität hier kaum Grenzen gesetzt. Ein Video, welches fix mit dem Smartphone gemacht wurde kann ebenso erfolgreich werden wie ein hoch professionelles einer Werbeagentur. Wichtig ist einfach, dass Du es tust.

Unter dem Video sollte die Beschreibung ausführlich, zielgerichtet und informativ sein. Dein Reflink darf hier natürlich auch nicht fehlen. Viele Youtuber haben dafür ein vorgefertigtes Template in dem sogar Affiliatelinks zu ihrem Equipment auf Amazon verweisen.

Der Vorteil eigener Videos liegt klar auf der Hand - sie bleiben auffindbar an Ort und Stelle, und somit auch dein Reflink. ;-)

## **das Tumblr-Ding**

Tumblr selbst ist eine spitzen Kiste. Ein Baukasten eben. Dein eigener Microblog lässt sich hier wunderbar gestalten und verwalten. Dies geschieht bei Tumblr vollkommen kostenlos.

Ein Profil ist sehr schnell eingerichtet und die Oberfläche von Tumblr selbsterklärend. Ein kleiner Helfer steht dir mit Tips und einer Führung durch die Tumblrwelt zur Seite. Ist dein Tumblr einmal eingerichtet, so kannst Du Dich gleich ans Werk machen und erste Beiträge veröffentlichen.

Du bist also nun Micro-Blogger - Herzlichen Glückwunsch! :-)

Nutze Tumblr genau so als wäre es eine Webseite. Du kannst hier alles nach deinen Vorlieben gestalten, sei ruhig kreativ und ausgefallen aber nah beim Thema. Anziehende Bilder und gute Texte bringen Dich voran. - wie eben bei allen SocialMedia´s.

Deine Tumblrbeiträge solltest du gut formulieren und informativ umsetzen, bevor Du sie veröffentlichst. Setze deinen Reflink stets mit in deine Beiträge die Punktgenau auf dein Thema treffen. Ein paar Worte reichen hier nicht, du musst schon informieren, geben, liefern. Dein Text sollte mindestens 300 Wörter und ein paar Bilder enthalten. Richte ihn so aus, dass in der Überschrift dein Keyword oder auch das beworbene Produkt erscheint. Dieses Keyword solltest du nach guter Möglichkeit auch in weitere Überschriften und in den Text einfließen lassen. Versuche hier ein Dichte von 0,5 - 2% zu erreichen. Ein [Keyword Tool](#) hilft dir dabei dies zu messen. Deine Textlänge, also die Anzahl der Wörter lässt sich mit Google Drive, über Tools >> Wörter zählen, einfach feststellen.

## **angepinnt mit Pinterest, alternativ auch Pocket**

[Pinterest](#) (oder auch Pocket, Du kannst beide einfach nutzen) ist ein ril-Dienst (read-it-later). Interessante Dinge im Netz werden hier für dich festgehalten aber auch anderen zugänglich gemacht. Bei Pinterest musst Du Deine Pinnwand erstellen und diese der Öffentlichkeit freigeben. Profil einrichten, erste Pinnwand erstellen, [Browser-Button installieren \(hier für Chrome\)](#).



## Erweiterungen



PinterestButton  
für Chrome

So lassen sich  
also zahllose  
Pinnwände zu  
jedem

x-beliebigen Thema erstellen. Fasse hier zusammen, z.B. eine Pinnwand für Vegane Rezepte, alte Autos oder Tutorials für Workouts.

Deine Beiträge von Tumblr lassen sich dann ganz einfach mit einem Klick per Mouseover über das Beitragsbild oder den Text anpinnen. Sofern die Browser App aktiv ist, wirst Du über Bildern und Texten das "pin it" Zeichen sehen. Mit einem Klick darauf wirst Du gefragt auf welcher Pinnwand, falls Du mehrere hast, gepinnt werden soll und dein Pin ist vollzogen und erscheint. You did it!

## LinkedIn und Xing zum Netzwerken

Es ist einfach Geschmackssache. Ich persönlich bin eher vertraut mit LinkedIn, andere wiederum schwören auf Xing. Es kann aber auch nicht schaden die Registrierung bei beiden Netzwerken zu vollziehen. Wie immer gilt - Profil einrichten, Bilder, Bio, Links setzen.

**LinkedIn** erinnert bei der Verwendung eher an Facebook. Links werden hier automatisch von LinkedIn verschleiert, das macht aber nichts, denn sie funktionieren. Hast Du Dein Profil erstellt, so kannst du Menschen die sich in deinem Themenbereich bewegen suchen und mit ihnen interagieren. In deinem Profil selbst kannst Du Medien, Links oder auch andere Dateien kenntlich machen. Hier packen wir die Reflinks dazu.

Ab und an etwas auf LinkedIn teilen: News, Beiträge, Bilder, natürlich immer mit Link - wird Dein Netzwerk wachsen lassen. Du triffst hier genau auf die Menschen deines Interessengebietes und kannst diese gezielt suchen.

Die Funktion gleicht fast der von Facebook, Du solltest damit keine Schwierigkeiten bekommen, alles einzurichten und zu bedienen. - wenn doch, schick mir eine Mail oder frag Google ;-)

Das **Berufsnetzwerk Xing** funktioniert ebenso. Hier wird zusätzlich dein Lebenslauf tabellarisch angezeigt und veröffentlicht. Du findest hier Menschen aus allen Bereichen des Lebens, kannst diesen folgen und Dich mit ihnen verknüpfen. Foren und Diskussionsrunden stehen den Nutzern zur Verfügung, ebenso ein Terminkalender für Veranstaltungen. All dies kannst und solltest Du nutzen um deinen Refflink publik zu machen.

---

Selbstverständlich gibt es noch viele weitere Netzwerke. Habe ich ein Dir bekanntes, wichtiges vergessen? - sags mir mit einer Mail!

**Teil 2 folgt! ...zu finden natürlich auf <http://socitools.com>**

---

relevante Links aus diesem Ebook:

[kostenloser Affiliate Starterkurs](#)

[der Artikel zu Spruchbildern](#)

[SociSpot - interaktive Bilder](#)

[nwCloud FacebookAutoPoster](#)

[der Artikel zu Instagram](#)

[Videosoftware Screencast-o-matic](#)

[Keyword Tool von SEO-semantix](#)

[Browser Button für Pinterest](#)

WICHTIG:

Informationen und Anleitungen in diesem Ebook sind sorgfältig von mir geprüft und recherchiert. Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jegliche Vervielfältigung, z.B. durch Kopieren, Übersetzung, Mikroverfilmung, Einspeicherung in Datenbanken und Einspeicherung in elektronischen Systemen ist ausdrücklich untersagt und wird ggf. straf- und zivilrechtlich verfolgt. Alle sonstigen Rechte liegen beim Autor. Alle Angaben zu diesem Buch wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Dennoch sind Fehler nicht ganz auszuschließen. Autor und Verlag übernehmen keine juristische Verantwortung oder Haftung für Schäden, die durch evtl. verbliebene Fehler entstehen. Alle Warenzeichen werden ohne Gewährleistung der freien Verwendbarkeit benutzt und sind möglicherweise eingetragene Warenzeichen.

Daniel Rüter  
Differdinger Str. 1  
59227 Ahlen  
Email: [ruetermedia@gmail.com](mailto:ruetermedia@gmail.com)  
Webseite: <http://socitools.com>

