

PEER WANDIGER

NISCHENSEITEN AUFBAUEBOOK

5. AUFLAGE

Schritt für Schritt zur Nischenwebsite

BACKLINKS

EINNAHMEQUELLEN

PLUGINS

OPTIMIERUNG

ANALYSE

NISCHENFINDUNG

AFFILIATE MARKETING

SOCIAL WEB

SEO

DATENSCHUTZ

LAYOUT

CMS

AUTOMATISIERUNG

MONETARISIERUNG

INHALTE

OUTSOURCING

DOMAIN

CPC

Leseprobe

5. aktualisierte Auflage - April 2022

Die Inhalte dieses E-Books sind urheberrechtlich geschützt und die Inhalte dürfen ohne explizite Erlaubnis des Autors weder komplett, noch auszugsweise weitergegeben, weiterverkauft, kopiert oder veröffentlicht werden.

Für den Inhalt der verlinkten Websites ist ausschließlich der jeweilige Anbieter verantwortlich.

Dieses E-Book wurde nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. Der Autor übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch die Anwendung der vorgestellten Methoden, Tools, Plugins und anderer Inhalte, oder durch das Anklicken von Links entsteht.

Impressum

Peer Wandiger

Kranichweg 1

06773 Gräfenhainichen

eMail: nische@selbstaendig-im-netz.de

Web: www.selbstaendig-im-netz.de

Tag der Veröffentlichung:

04. April 2022

verantwortlich für den Inhalt:

Peer Wandiger

"Als ich mit einer Nischenwebsite das erste Mal eine Affiliate-Provision von 10 Euro verdient habe, war das ein tolles Gefühl. Nach einigen fehlgeschlagenen Versuchen hatte sich die Ausdauer ausgezahlt und so langsam stiegen die Einnahmen an.

Die gewonnenen Erfahrungen habe ich dann später bei weiteren Projekten genutzt und verdiene mit Nischenwebsites mittlerweile gutes Geld.

Meine Erfahrungen und meine Vorgehensweise habe ich in diesem E-Book aufgeschrieben."

Inhaltsverzeichnis

Praxisbeispiel	6
Einführung	7
1. Nischenfindung - Basis des Erfolgs	11
1.1. Nischenseiten-Typen	11
1.2. Viele kleine Nischenwebsites oder eine große?	15
1.3. Nische finden	18
1.3.1. Warum Nischenwebsites scheitern	21
1.3.2. Persönliche Voraussetzungen	23
1.3.3. Nischen-Ideen finden	24
1.3.4. Nischen-Ideen prüfen	29
2. Nischenseite aufbauen	43
2.1. Website erstellen	44
2.1.1. Hosting	44
2.1.2. Domainwahl	46
2.1.3. WordPress Installieren	48
2.1.4. Einstellungen	56
2.1.5. Theme	60
2.1.6. Theme-Anpassungen	63
2.1.7. Plugins	68
2.1.8. Kosten einer Nischenwebsite	77
2.2. Inhalte für Nischenseiten	78
2.2.1. Keine Ahnung vom Thema?	79
2.2.2. Inhaltsideen finden	79
2.2.3. Wie viele Inhalte?	84
2.2.4. Tipps zum schnellen Schreiben von Artikeln	85
2.2.5. Artikel-Typen	86
2.2.6. Artikel oder Seiten?	94
2.2.7. Tipps für gute Artikel	96
2.2.8. Sieben Merkmale hochwertiger Inhalte	98
2.2.9. Klickstarke Headlines schreiben	101
2.2.10. Review/Produktvorstellung schreiben	103
2.2.11. Artikel-Struktur Beispiel	106
2.2.12. Struktur einer Nischenwebsite	108
2.2.13. Die Hauptnavigation einer Nischenwebsite	110
2.2.14. Ehrliche Texte	113
2.2.15. Texte einkaufen	114
2.2.16. Meine Content-Strategie	115
2.2.17. Spezialfall Startseite	116
2.2.18. Bilder, Videos und Podcasts	120
2.2.19. Tipps für eigene Produktfotos	122
2.2.20. Veraltete Inhalte	129
2.3. Rechtliche Aspekte	132
2.4. Launch Tipps	138
2.5. Was kann schief gehen?	139
3. Vermarktung der Nischenseite	143
3.1. Warum vermarkten?	143
3.1.1. Typische Fragen zur Vermarktung	144
3.1.2. So funktioniert Google	146
3.1.3. Langfristiger Erfolg vs. kurzfristige Tricks	149
3.2. SEO	150
3.2.1. Onpage-Optimierung	150
3.2.2. Offpage-Optimierung	170
3.2.3. Rich Snippet Optimierung	179
3.2.4. Backlink-Quellen und deren Qualität	180
3.2.5. Ranking-Optimierung	188
3.2.6. Wie viel Zeit sollte man in SEO investieren?	190

3.3. Social Web	190
3.3.1. Spam oder Mehrwert?	191
3.3.2. Interessante Social Networks für Nischenwebsites	192
3.3.3. Wie nutzt man Social Networks für eine Nischenseite?	193
3.4. Kontakte	195
3.5. Bestehende Website nutzen	196
3.6. Sonstige Vermarktungsmöglichkeiten	197
3.7. Marketing-Mix	199
3.8. Outsourcing	200
3.9. Was tun, wenn die Nischenseite nicht rankt?	201
4. Monetarisierung der Nischenseite	207
4.1. Typische Fragen zur Monetarisierung	208
4.2. Einnahmequellen finden	211
4.2.1. Recherche	212
4.2.2. CPC	212
4.2.3. Affiliate-Marketing	214
4.2.4. Linkverkauf & -vermietung	215
4.2.5. Werbung	216
4.2.6. eigene Produkte	218
4.2.7. Sonstiges	220
4.2.8. Testen, Testen, Testen	221
4.3. CPC	222
4.3.1. Google AdSense	222
4.3.2. AdSense Tipps	227
4.3.3. Optimierungstipps	229
4.3.4. AdSense und der Datenschutz	231
4.4. Affiliate-Marketing	232
4.4.1. Lukrative Partnerprogramme finden	233
4.4.2. Einbau	236
4.4.3. Plugins	240
4.4.4. Plugins für das Amazon Partnerprogramm	242
4.4.5. Optimierungstipps	245
4.5. VG Wort	249
4.6. Wie viele Nischenwebsites, um davon zu leben?	250
4.7. Wenn keine Einnahmen reinkommen	254
5. Optimierung	257
5.1. Analyse	257
5.1.1. Top-Themen finden	258
5.1.2. Content Audit durchführen	259
5.1.3. Usability-Probleme identifizieren	261
5.1.4. Einnahmenstarke Seiten	262
5.1.5. Lukrative Einnahmequellen	262
5.1.6. Rankings in Google	263
5.2. Optimierung	264
5.2.1. Monetarisierung	264
5.2.2. Suchmaschinenoptimierung	265
5.2.3. Probleme beheben	265
5.2.4. Testen, Testen, Testen	266
5.3. Weiterer Ausbau der Nischenwebsite	267
5.3.1. Content Gap Analyse	268
6. So geht es weiter im Alltag	272
6.1. Regelmäßige Pflege	272
6.2. Automatisierung	274
6.2.1. Was kann man automatisieren?	274
6.2.2. Macht das Sinn?	276
6.2.3. Plugins, Services, API-Zugriffe	277
6.2.4. Mit Geld schneller zum Ziel	278
7. Fazit	281
Glossar und Screenshot-Quellen	

Praxis-Beispiel

Im Jahr 2012 habe ich das erste Mal bewusst eine Nischenwebsite erstellt, als ich damals die erste Nischenseiten-Challenge durchgeführt habe. Bereits vorher habe ich kleine, sehr spezielle Affiliate-Websites erstellt, aber die Idee der Nischenwebsites ist damals entstanden. Ich habe dabei eine Menge Erfahrungen sammeln können und in den Folgejahren weitere Nischenwebsites aufgebaut. Nicht alle sind erfolgreich gewesen, aber ich habe aus den Fehlern gelernt und neue Ideen umgesetzt.

Und so gab es natürlich auch viele Erfolge, einige etwas unerwartet. So habe ich vor einer Weile eine Nischenwebsite über [Mikrofone und Podcasts](#) umgesetzt. Für das Thema Podcasts habe ich mich schon lange interessiert und war selber schon eine Weile Podcaster. Die Nischenwebsite entwickelte sich erstaunlich gut, was größtenteils nicht nur an der Suchmaschinenoptimierung oder Marketingmaßnahmen lag, sondern weil ich mit Herzblut dabei war. Ich hatte mich intensiv mit dem Thema beschäftigt, konnte einiges an Know-how und Erfahrungen in die Texte einbringen und hatte vor allem eigene interessante Geschichten zu erzählen und Tipps zu geben.

Auch bei einer neuen Website über [Videoaufnahmen, Streaming und YouTube](#) konnte ich meine eigenen Erfahrungen einbringen, aber auch viel Neues lernen. Ich habe vor ein paar Jahren ein eigenes Video-Studio aufgebaut und so bin ich auch bei diesem Thema mit großer Leidenschaft dabei und es macht mir viel Spaß. Das erleichtert es natürlich sehr für neue Inhalte zu sorgen, kreative Ideen umzusetzen und praxisnahe Beispiele zu zeigen.

Mittlerweile werfen diese Nischenwebsites dreistellige Einnahmen pro Monat ab, was sicher nicht unglaublich viel ist. Das hat auch nichts mit den Versprechen angeblicher Internet-Experten zu tun, die einem weismachen wollen, dass man im Internet ohne Arbeit über Nacht reich werden kann. So funktioniert es nicht. Stattdessen machen Nischenwebsites viel Arbeit und von einer allein wird man nicht leben können. Aber wer die Arbeit und Zeit investiert, kann sich mehrere solche Nischenwebsites erstellen und gute Einnahmen erzielen.

Genau diese Möglichkeiten motivieren mich seit vielen Jahren, mich weiter mit Nischenwebsites zu beschäftigen und deshalb habe ich dieses eBook für alle geschrieben, die sich mit Nischenwebsites ein regelmäßiges Einkommen aufbauen wollen.

Einführung

Du hast dieses E-Book sehr wahrscheinlich gekauft, weil du im Internet Geld verdienen möchtest. Dafür gibt es viele Möglichkeiten, die allerdings jeweils ihre eigenen Anforderungen und Herausforderungen mit sich bringen.

Einen Online-Shop zu starten ist nicht nur technisch anspruchsvoll, sondern auch die Logistik und die rechtlichen Aspekte sind nicht zu verachten.

Mit einem [Blog](#) kann man sich zwar ebenfalls ein Vollzeiteinkommen aufbauen, aber das dauert in der Regel sehr lange und man muss schon sehr gern, regelmäßig und viel schreiben. Zudem „schlägt“ man sich mit einer Community herum, die nicht immer nur Vorteile bringt und ebenfalls viel Arbeit macht.

[Infoprodukte](#), wie z.B. das E-Book, welches du gerade liest, sind eine weitere interessante Einnahmequelle. Allerdings benötigt man dafür einiges an Know-how und Erfahrungen. Zudem verkauft man davon nur dann genug, wenn man sich bereits eine gewisse Reichweite bzw. einen guten Ruf erarbeitet hat.

Nischenseiten dagegen sind für Einsteiger oder als Nebenprojekte sehr gut geeignet. Sie sind meist recht klein, erfordern einen überschaubaren Aufwand, können in kurzer Zeit erstellt werden, sind leicht zu vermarkten und werfen oft verhältnismäßig schnell Geld ab. Zudem bedürfen sie nach der Fertigstellung nur relativ wenig Pflegeaufwand, was ebenfalls ein nicht zu unterschätzender Vorteil ist.

Was sind Nischenwebsites?

Nischenwebsites behandeln in der Regel eine kleine thematische Nische und richten sich damit an eine sehr genau definierte Leserschaft. So könnte sich eine Nischenwebsite z.B. um ein bestimmtes Gartengerät drehen oder auch einen konkreten Urlaubsort behandeln.

Diese sehr genaue thematische Ausrichtung mag der eine oder andere als Einschränkung empfinden, aber diese **erleichtert die Erstellung** sehr, da man das Thema recht schnell umfassend behandeln kann. Zudem ist bei solchen sehr spezifischen Themen die **Konkurrenz meist nicht so stark**, was die eigene Nischenwebsite sowohl in Google leichter nach vorn bringt, als auch vielen Lesern sehr gut gefällt, die genau nach diesem Thema gesucht haben.

Nischenseiten bieten also gute Chancen, um damit regelmäßige Einnahmen zu erzielen und wer davon eine ganze Reihe aufbaut, kann evtl. sogar davon leben.

Doch natürlich sind auch Nischenseiten nicht ohne Risiken. Es gibt keine Garantie auf den Erfolg einer Nischenseite, welcher wesentlich von guten Rankings in Google abhängt.

Warum Qualität sehr wichtig ist

Google ist in der Vergangenheit immer strenger gegen minderwertige Websites mit schlechten oder nicht vertrauenswürdigen Inhalten vorgegangen, die allein darauf aus sind, Besucher dazu zu bringen etwas zu kaufen (Affiliate-Marketing) oder etwas anzuklicken (Google AdSense). Auch Partnerprogramm-Anbieter, wie z.B. Amazon, achten mehr und mehr auf die Qualität der Websites ihrer Affiliates und schmeißen minderwertige Websites gern mal aus ihrem Partnerprogramm.

Doch hier ergibt sich auch eine Chance. Wer hochwertige Nischenseiten baut, der kann sich gegen einen Großteil der Konkurrenz durchsetzen und braucht sich vor zukünftigen Google-Updates nicht zu fürchten.

Leider versuchen immer wieder Website-Betreiber die Besucher über den Tisch zu ziehen, nur um höhere Einnahmen zu erzielen. So wurden z.B. vor ein paar Jahren einige Websites wegen Fake-Tests abgemahnt. Sie hatten in Reviews so getan, als ob wirklich eigene Produkttests durchgeführt wurden, was aber gar nicht der Fall war.

Qualität und Ehrlichkeit sind sehr wichtige Faktoren, um langfristig mit einer Nischenwebsite erfolgreich zu sein. Das zeigt sich unter anderem in der von Google seit einer Weile verstärkt umgesetzten E-A-T Maxime, was für „Expertise, Authoritativeness and Trustworthiness“, also Expertise, Autorität und Vertrauen steht. Gerade bei sensiblen Themen und wo es um Geld geht, aber auch in vielen anderen Bereichen spielt das eine wesentliche Rolle für den Erfolg einer Website.

Was hast du von diesem E-Book?

In diesem E-Book werde ich meine eigenen langjährigen Erfahrungen im Aufbau von Nischenseiten nutzen, um dir zu zeigen, wie du Schritt für Schritt deine erste Nischenwebsite aufbaust. Ich werde dich durch alle Phasen der Erstellung führen und die häufigsten Fragen beantworten, damit du schnell ein Erfolgserlebnis hast und wichtige Erfahrungen sammeln kannst.

Dazu habe ich das Buch in 6 Kapitel unterteilt:

- Im ersten Kapitel „**Nischenfindung**“ geht es um die Ideenfindung und wie man prüfen kann, ob eine Nische wirklich lohnenswert ist. Das ist die Grundlage einer erfolgreichen Nischenwebsite.
- Im zweiten Kapitel „**Aufbau der Nischenseite**“ geht es um technische Aspekte, den eigentlichen Website-Aufbau, bis hin zur Inhaltserstellung.
- Das dritte Kapitel „**Vermarktung der Nischenseite**“ beschäftigt sich mit der Steigerung der Besucherzahlen durch Suchmaschinenoptimierung, das Social Web, Content-Marketing und mehr.
- Im vierten Kapitel „**Monetarisierung der Nischenseite**“ widme ich mich dann dem lieben Geld. Ich stelle Einnahmequellen vor und zeige, wie man diese am besten einbaut, und beantworte die Frage, ab wann man mit dem Geld verdienen beginnen sollte.
- Im fünften Kapitel „**Optimierung**“ beschäftige ich mich mit der Analyse der Nischenwebsite und der Steigerung der Besucherzahlen und der Einnahmen.
- Im sechsten und letzten Kapitel „**So geht es weiter**“ gebe ich Tipps zum weiteren Ausbau und der notwendigen Pflege.

Die ersten fünf Themen sind alle sehr wichtig, um eine Nischenseite erfolgreich zu machen und sie werden auch in dieser Reihenfolge abgearbeitet. Das bedeutet, dass du das E-Book von Anfang bis Ende lesen kannst und so nach und nach genau über die Schritte etwas erfährst, die als Nächstes anstehen.

Dabei versuche ich vor allem zeitlose Tipps und Anleitungen zu geben, die langfristig Gültigkeit haben. Bei den technischen und rechtlichen Ausführungen kann es aber sein, dass sich mit der Zeit Änderungen ergeben und die Tools oder Plugins nicht mehr ganz so aussehen, wie hier im E-Book beschrieben. Der Stand der fünften Auflage dieses des E-Books ist Frühjahr 2022.

Am Ende des Buches gibt es dann noch das Bonus-Kapitel „So geht es weiter“, welches sich unter anderem mit der Pflege einer Nischenseite beschäftigt.

Muss man es so machen, wie es hier im E-Book beschrieben steht?

Natürlich nicht! Die Tipps und Anleitungen basieren auf meinen Erfahrungen und dem, was sich bei mir über die Jahre bewährt hat. Es ist sicher ein guter Startpunkt für Neulinge. Aber dennoch solltest du immer auch andere Möglichkeiten ausprobieren, testen und selber Erfahrungen sammeln!

Gibt es eine Garantie für den Erfolg?

Ich bin zu meinen Lesern immer ehrlich und das bin ich natürlich auch in diesem E-Book. Es gibt keine Garantie auf den Erfolg einer Nischenwebsite. Aber mit den hier vorgestellten Tipps und Anleitungen steigerst du deine Erfolgchancen immens. Zudem wirst du wertvolle Erfahrungen sammeln, die sich über kurz oder lang auf jeden Fall auszahlen.

Ich wünsche dir viel Spaß bei der Lektüre des E-Books und viel Erfolg mit deiner Nischenwebsite.

Peer Wandiger

www.selbstaendig-im-netz.de

1. Nischenfindung - Basis des Erfolgs

Zum Start in dieses E-Book ein Überblick über die 5 Kapitel, die du Schritt für Schritt abarbeiten solltest:

1. **Nischenfindung**
2. Aufbau der Nischenseite
3. Vermarktung der Nischenseite
4. Monetarisierung der Nischenseite
5. Optimierung

Der Aufbau einer Nischenseite ist keine Hexerei und auch kein Geheimwissen, das nur die erfolgreichsten Internet-Marketer mit sich herumtragen. Es ist ein Handwerk, das Know-how voraussetzt, was ich dir aber in diesem E-Book vermitteln werde.

Allerdings gibt es nicht nur eine einzige Möglichkeit eine Nischenseite zu erstellen. Vieles hängt vom eigenen Wissen und den eigenen Fähigkeiten und Vorlieben ab. Man kann also auf unterschiedlichen Wegen zum Ziel kommen und ich werde an den entsprechenden Stellen alternative Möglichkeiten vorstellen, auch wenn ich im Folgenden primär meinen Weg aufzeigen werde.

Was wirst du am Ende dieses Kapitels gelernt haben?

Du wirst wissen, wie man eine gute Nische findet und damit die besten Voraussetzungen dafür schafft, dass diese später finanziell erfolgreich sein wird.

1.1. Nischenseiten-Typen

Es gibt verschiedene Arten von Nischenseiten, die sich in wichtigen Punkten unterscheiden:

Aufwand und Umfang

Es gibt sehr kleine Nischenwebsites, die mit wenigen Seiten arbeiten. Aber es gibt auch sehr umfangreiche Nischenseiten, die dutzende oder sogar hunderte einzelne Seiten enthalten.

Es hängt zum einen von den eigenen Vorstellungen ab, welchen Umfang die eigene

Nischenseite haben sollte. Zum anderen spielt natürlich auch das Thema dabei eine wichtige Rolle.

Meine Empfehlung ist es, erst mal klein anzufangen. Später kann man den Umfang der Nischenseite immer noch erhöhen.

Art der Monetarisierung

Die Art der Monetarisierung spielt eine wichtige Rolle. Es gibt recht unterschiedliche Möglichkeiten online Geld zu verdienen und das wirkt sich natürlich stark auf die Inhalte, das Layout, die Vermarktung und andere Punkte aus.

Auch hier würde ich empfehlen, erst mal einfach zu starten und die einfachen und bekannten Einnahmequellen zu nutzen, wie z.B. dem Amazon Partnerprogramm.

Das bringt zum einen den besten Lerneffekt mit sich und man ist damit zudem recht flexibel und erhält in relativ kurzer Zeit erste Ergebnisse.

Kurz- oder langfristig

Ob man kurz- oder langfristig mit einer Nischenseite erfolgreich sein möchte, hat gleich 2 Auswirkungen.

Zum einen beeinflusst es die Art der Inhalte und der Monetarisierung, da es da doch recht große Unterschiede in der Zeitdauer gibt, bis sich der Erfolg einstellt.

Es gibt aber auch Seitenbetreiber, die planen gar nicht langfristig und sind nur auf kurzfristigen Profit aus. Diese nutzen z.B. Lücken im Google-Algorithmus aus und verdienen durch sehr hohe Besucherzahlen in kurzer Zeit relativ viel. Bis Google diese Lücke dann schließt und die betreffende Nischenseite aus dem Index fliegt.

Ich bin eher der langfristig denkende Mensch, da ich von meiner heutigen Arbeit auch morgen und in ein paar Monaten und Jahren noch profitieren möchte. Deshalb werde ich in diesem E-Book vor allem auf **langfristig erfolgreiche Nischenseiten** eingehen.

Egal für welche Art Nischenseite du dich entscheidest, im Folgenden werde ich Schritt für Schritt den Aufbau einer Nischenseite behandeln.

Dabei handelt es sich um die Grundlagen, die fast allen Nischenseiten gemein sind.

1.1.1. Nischenseiten-Typen

Im Folgenden stelle ich kurz einige Nischenseiten-Typen vor und gehe auf deren Besonderheiten ein. Zudem habe ich 7 Website-Blueprints separat erstellt.

News-Website

News aus einer Branche zu veröffentlichen, ist eine gute Möglichkeit viele Artikel 'rauszuhauen' und vor allem kurzfristigen Traffic zu erhalten. Wer zu den ersten gehört, kann über Google News, Google Discover, Facebook und Co. viele Besucher abgreifen.

Allerdings sind News nicht nachhaltig und bringen später keinen Traffic mehr. Für Nischenwebsites, die ja vor allem dauerhaft passiv Geld einbringen sollen, ist dieser Typ also eher ungeeignet.

Nischen-Blog

Eine interessante Möglichkeit ist ein Nischen-Blog. Dabei handelt es sich im Grunde um einen Blog, der sich aber auf eine sehr spezielle Nische beschränkt. Auch hier werden hochwertige und persönliche Blog-Beiträge veröffentlicht.

Dabei ist es wichtig, dass man für das Thema wirklich viel Leidenschaft und Interesse mitbringt und gern viel schreibt. Dann aber kann man damit sowohl bei Google, als auch bei den Lesern viel Vertrauen aufbauen, was wiederum gute Einnahmemöglichkeiten bedeutet. Man kann hier noch zwischen Makro- und Mikro-Nischenblog unterscheiden.

Review-Website

Reviews sind deutlich aufwändiger und deshalb kann man davon nicht so viele in kurzer Zeit veröffentlichen. Nutzer lieben allerdings gute Reviews und diese werden auch langfristig gelesen. Zudem kann man hier sehr gut Einnahmequellen einbauen.

Produkt-Vorstellungen sind nicht so tiefgehend wie Reviews, aber man geht regelmäßig auf neue Produkte ein. Das Vertrauen der Besucher ist nicht so groß in diese Vorstellungen, aber dafür benötigt man die betreffenden Produkte nicht zwingend, um eine fundierte Produkt-Vorstellung zu schreiben.

Vergleichs-Website

Produkt-Vergleiche sind heutzutage im Netz häufig anzutreffen und auch als Nischenseite

kommen diese oft gut an. Zumal man bei einer Nische meist eine überschaubare Zahl an Produkten hat, die man vergleichen kann. Gerade Preisvergleiche sind bei den Nutzern sehr beliebt.

Know How-/Hintergrund-Website

Know How oder Hintergrund-Artikel sind ein weiterer Nischenseiten-Typ. Hier geht man nicht direkt auf einzelne Produkte ein, sondern primär auf Informationen, Probleme und Lösungen für die Leser. Das hat den Vorteil, dass man meist den Nerv der Leser trifft, aber man benötigt natürlich ein entsprechendes Wissen zum Thema.

eBooks und Online-Kurse finden sich auf solchen Nischenwebsites ebenfalls des öfteren. Google legt großen Wert auf den sogenannten 'Beneficial Purpose' für die Nutzer, was frei übersetzt 'nützliche Wirkung' oder auch 'nützliche Absicht' heißen könnte. Diesen Effekt erreicht man mit diesem Nischenseiten-Typ am besten.

Authority-Website

Oft wird Nischenseiten vorgeworfen, dass diese nicht sehr vertrauenswürdig sind. Deshalb gibt es immer mehr Betreiber, die den Authority-Ansatz verfolgen. Hier investiert man richtig viel Zeit und Arbeit, um qualitativ über allen Konkurrenten zu liegen und die Nummer 1 Quelle in dieser Nische zu werden. Es handelt sich dann nicht mehr um eine kleine Website mit 20 oder 30 Seiten/Artikeln. Stattdessen wächst diese zu einer großen Website heran, die sich aber weiterhin auf die Nische konzentriert. Google setzt verstärkt auf den E-A-T Faktor, also auf Expertise, Autorität und Vertrauenswürdigkeit.

Gutschein-/Angebot-Website

Sehr beliebt ist der Einsatz von Gutscheinen bzw. die Auflistung von Angeboten. Solche Nischenseiten sind sehr aktuell, weil diese Angebote in der Regel nicht langfristig vorhanden sind. Das bedeutet regelmäßige Arbeit, aber Schnäppchen funktionieren sehr gut und sorgen für eine höhere Conversion-Rate.

Newsletter-Marketing

Hier wird die Nischenwebsite vor allem für die Generierung von eMail-Adressen genutzt. Der eigentliche Inhalt und die Affiliatelinks werden dann größtenteils über Newsletter verteilt. Das bietet den großen Vorteil, dass man Abonnenten mehrmals erreichen kann.

1.1.2. Kombination unterschiedlicher Typen

In der Praxis trifft man eher selten auf einen reinen Vertreter dieser Typen, sondern in der Regel gibt es eine Kombination. So enthalten meine Nischenwebsites in der Regel Produkt-Vorstellungen, Gutscheine/Angebote, Know How-/Hintergrund-Artikel und Vergleiche.

Auch eine Kombination aus News, Reviews und Vergleiche ist denkbar und bietet die Möglichkeit mehrmals auf Produkte einzugehen und diese damit öfter zu bewerben.

Mit der Zeit kann man dann nach und nach die Nischenwebsite zu einer Authority-Website ausbauen, was damit einhergeht, dass man meist viele unterschiedliche Inhaltsarten integriert.

Bei meiner „Videokamera und Streaming“-Website habe ich z.B. umfangreiche Tutorials erstellt, veröffentliche Reviews, beantworte typische Fragen der Zielgruppe, führe Interviews und mehr. Hier setze ich bewusst auf eine Kombination unterschiedlicher Nischenwebsite-Typen, um daraus eben mehr zu machen, als „nur“ eine Affiliate Website.

Aber das ergibt sich in der Regel mit der Zeit und zu Beginn ist es vollkommen okay, sich auf einen Nischenwebsite-Typ zu beschränken. Das erleichtert den Aufbau der Website enorm.

1.2. Viele kleine Nischenwebsites oder eine große?

Es gibt 2 grundsätzliche Strategien von Nischenwebsite-Betreibern. Die einen bauen viele kleine Websites auf, andere setzen lieber auf eine große Nischenwebsite. Beide Vorgehensweisen haben ihre Vor- und Nachteile.

Vorteile von vielen kleinen Nischenwebsites:

- Kleine Nischenwebsites sind relativ schnell zu erstellen. Das führt dazu, dass man nicht so schnell zwischendrin aufgibt und schneller Erfolgserlebnisse hat.
- Nach der Erstellung bedürfen kleine Nischenwebsites nicht so viel Aufmerksamkeit. Man muss nicht ständig neue Artikel erstellen, muss keine Kommentare moderieren und so weiter.
- Hat man viele kleine Website, kann man in verschiedene Nischen gehen, die

zudem nicht so groß sein müssen und deshalb nicht so starke Konkurrenz haben.

- Man hat insgesamt mehr Möglichkeiten für Tests, z.B. von Layout-Änderungen, neuen Einnahmequellen, SEO-Maßnahmen und so weiter.
- Durch die Verteilung der Einnahmen auf diverse Websites ist das Risiko insgesamt geringer. Falls mal eine kleine Nischenwebsite nicht mehr so gut rankt, tut das nicht so weh.
- Viele verschiedene Nischenwebsites bedeuten mehr inhaltliche Abwechslung. Mir hilft das sehr dabei meine Motivation hoch zu halten.
- Hat man viele kleinere Websites, ist auch mal ein Verkauf möglich, ohne dass man gleich die gesamten Einnahmen verliert.
- Kleine Nischenwebsites kommen dem passiven Einkommen recht nahe.

Nachteile von vielen kleinen Nischenwebsites:

- Der Aufwand für die Verwaltung vieler kleiner Nischenwebsites sollte nicht unterschätzt werden. Man kann zwar unter anderem Updates automatisieren, aber z.B. war der Aufwand für die Anpassung an die neue DS-GVO sehr hoch. Auch Layout-Anpassungen sind aufwändig, wenn man das bei vielen Websites machen muss.
- Hatte ich nicht gerade geschrieben, dass das Risiko niedriger ist? Ja, das ist korrekt, aber dafür gibt es mehr Risiken. Alle eigenen kleinen Websites in Sachen Technik, Recht und so weiter aktuell und sicher zu halten, ist mit viel Aufwand verbunden.
- Generell hat man mehr Planungsaufwand, da man viele verschiedene Projekte unterschiedlich behandeln muss.
- Zu guter Letzt kann man sich nicht so richtig stark auf ein Projekt konzentrieren. Man arbeitet meist parallel an verschiedenen Websites und da fehlt dann etwas der Fokus, um sich richtig in ein Projekt zu vertiefen.

Viele kleine Nischenwebsites bringen also sowohl Vorteile, als auch Nachteile mit sich. Viele der Punkte kehren sich dann für eine große Website um.

Vorteile einer großen Nischenwebsite:

- Bei einer großen Website kann man sich viel besser fokussieren. Man muss nicht ständig umdenken. Das ist auch der Grund, warum man viel mehr in die Tiefe gehen und z.B. besondere Features umsetzen kann.
- Man kann verschiedene Unterthemen passend zum Hauptthema behandeln und damit die Reichweite und potentielle Zielgruppe vergrößern, ohne an Profil zu verlieren. Das ermöglicht zudem die Content-Silo-Strategie, auf die ich später noch genauer eingehen werde.
- Ein weiterer wichtiger Punkt ist bei einer großen Website, dass man dann viel mehr Reichweite bekommt, oft besser Kontakte (z.B. zu Firmen) knüpfen und sich ein gutes Image aufbauen kann.
- Direkt mit dem vorherigen Punkt hängt dieser Vorteil zusammen. Große Websites haben die Möglichkeit mehr Einnahmequellen zu nutzen, als kleine Websites. So z.B. eigene Infoprodukte.
- Der Verwaltungs- und Planungsaufwand bei nur einer Website ist geringer, da z.B. das Verhältnis zwischen Pflegeaufwand und der Zeit, die man ins Schreiben investieren kann, besser wird.
- Nicht unterschätzt werden sollte zudem, dass Google große Websites mit viel Trust mag.
- Um eine große Website kann sich eine Community mit treuen Fans bilden, was Vorteile mit sich bringt.

Nachteile einer großen Nischenwebsite:

- Auch wenn vielleicht der Pflegeaufwand geringer ist, sollte man den Verwaltungsaufwand nicht unterschätzen. Je größer die Website, um so mehr Leute wollen etwas von einem. An passives Einkommen ist hier nicht zu denken.
- Der Aufbau einer großen Website dauert oft länger, da man damit natürlich nicht in einer kleinen Nische aktiv ist, sondern in einer größeren mit mehr Konkurrenz.
- Das Risiko ist höher, da alle Einnahmen von einer Website stammen. Gibt es irgendwelche Probleme mit der Website (Hacks, Google-Strafen ...), brechen die

Einnahmen sehr stark ein.

- Dem einen oder anderen könnte es langweilig oder zumindest eintönig werden, immer nur über ein Thema zu schreiben. Ich brauche z.B. thematische Abwechslung, weshalb ich verschiedene kleinere Nischenwebsites betreibe.
- Die angesprochene Community kann sich nachteilig auswirken. Bei großen Websites kommen eher mal die Trolle, aber auch loyale Fans können auf Änderungen oder bestimmte Einnahmequellen allergisch reagieren.

Sowohl kleine, als auch große Nischenwebsites sind durchaus attraktiv. Für welche Vorgehensweise du dich entscheidest, hängt stark von deinen eigenen Stärken, deinen Vorlieben und deiner Erfahrung ab.

Schreibst du z.B. sehr gern, dann ist eine große Website, die regelmäßig neue Inhalte benötigt, interessant für dich. Auch ein gutes Durchhaltevermögen ist eher bei großen Websites gefragt.

Wenn du eher auf Abwechslung Wert legst und zudem wenig Zeit mitbringst, dann sind viele kleine Nischenwebsites besser für dich geeignet.

Ich kann jedem Einsteiger nur empfehlen, es erst einmal mit einer kleinen Nischenwebsite zu probieren. Da sind die Erfolgchancen deutlich höher. Wenn sich diese kleine Website später gut entwickelt, kann man diese immer noch zu einer großen Website ausbauen.

Ich selbst setze auf eine Mischung aus ein paar großen Nischenwebsites und mehreren kleinen. Auf diese Weise kann ich die Vorteile beider Varianten nutzen und die Nachteile werden dadurch abgeschwächt.

1.3. Nische finden

Als erstes steht die Suche nach einer geeigneten Nische auf dem Plan. Dabei stellt sich gleich mal die interessante Frage, was eine Nische überhaupt ist. Das ist nicht so einfach zu beantworten.

Eine Nische ist ein Teil eines Gesamtmarktes. Eine gute Nische ist in der Regel durch 4 Merkmale gekennzeichnet:

Geringere Nachfrage

Die Nachfrage, also das Google-Suchvolumen und damit die Zahl potentieller Besucher, ist im Vergleich zum Gesamtmarkt natürlich deutlich niedriger.

Allerdings sollte trotzdem eine ausreichend große Zahl an potentiellen Besuchern vorhanden sein. Wie man dies sicherstellt, erläutere ich in Kürze.

Keine starke Konkurrenz

Die geringere Nachfrage wird durch eine geringere Konkurrenz kompensiert.

Dadurch ist es möglich, mit relativ wenig Aufwand in Google ganz nach vorn zu kommen und die Nutzer auf die eigene Nischenwebsite zu bekommen.

Monetarisierungs-Potential

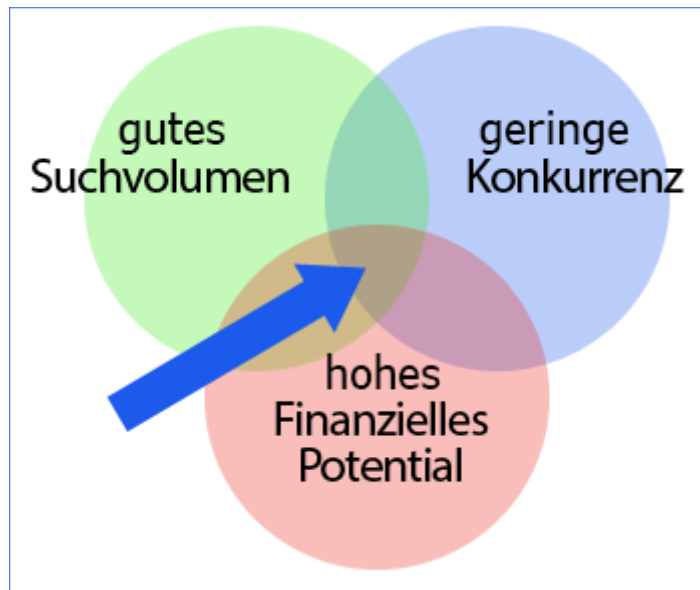
Doch diese relativ guten Besucherzahlen nutzen nichts, wenn man kein Geld verdienen kann und es gibt viele Nischenthemen, die sich nur schwer zu Geld machen lassen. Deshalb sollte man darauf achten, dass es mindestens eine gute Einnahmequelle gibt. Im Idealfall gibt es sogar mehrere. Diese sollten zudem relativ lukrativ sein. Mehr dazu in Kapitel 4.

Spaß und Leidenschaft

Mittlerweile sehr wichtig sind für mich Spaß und Leidenschaft. Wenn ich eine Website, einen Blog oder eben auch eine Nischenwebsite betreibe, möchte ich mit Herzblut dabei sein und gern neue Artikel schreiben und an der Website arbeiten. Das hat sich bei mir seit den Anfängen stark geändert und deshalb habe ich einige Nischenwebsites in den letzten Jahren eingestellt, die mir einfach keinen Spaß gemacht haben, sondern nur aus wirtschaftlichen Gründen entstanden sind.

Das liegt einfach daran, dass vieles so viel einfacher fällt und auch die Qualität der Nischenwebsite deutlich steigt, wenn man mit Leidenschaft dabei ist.

Natürlich wird man selten Nischen finden, bei denen die ersten 3 Faktoren optimal sind. In der Regel ergibt sich eine Schnittmenge der Nischen-Ideen und der Faktoren. Die folgende Darstellung soll noch einmal verdeutlichen, dass du dir eine Nische suchen solltest, bei denen die 3 Faktoren günstig sind und die dich persönlich interessiert.

**Profi-Tipp:**

Einfach gesagt, sollte man sich eine profitable Nische suchen: Ertrag - Aufwand = Profit. Bei einer Nischenwebsite wollen wir also mit relativ wenig Aufwand langfristig einen guten Ertrag erzielen, so dass es sich lohnt.

Nun fragst du dich vielleicht, warum du dich mit weniger Nachfrage zufrieden geben solltest. Dazu eine kleine Rechenaufgabe.

Beispiel:

Nehmen wir an, wir stehen vor der Entscheidung, ob wir eine Website zum Thema „Opel“ oder zum Thema „Opel Ersatzteile“ starten sollten. (Da ich einen Opel fahre, habe ich es mal als Beispiel genommen. :-)

Natürlich hat der Suchbegriff „Opel“ viel mehr Suchvolumen pro Monat. Rund 300.000-mal wird der Begriff im Monat gesucht.

Der Suchbegriff „Opel Ersatzteile“ wird hingegen nur rund 3.000-mal im Monat gesucht. Das sind natürlich deutlich weniger potentielle Besucher.

Doch schaut man sich die Konkurrenz an, dann sieht man, dass bei „Opel“ deutlich stärkere Konkurrenz in den Suchergebnissen vorhanden ist.

Bei „Opel Ersatzteile“ ist die Konkurrenz auf der ersten Google-Seite deutlich geringer.

Das sieht man unter anderem an der Zahl der gefundenen Ergebnisse bei Google. Für „Opel“ werden rund 1,6 Milliarden Dokumente gefunden, für „Opel Ersatzteile“ „gerade mal“ 6,5 Millionen. Das bedeutet schon mal tendenziell weniger Konkurrenz.

Aber natürlich kommt es vor allem auf die Qualität der Konkurrenz an und ich werde gleich ein Tool vorstellen, mit dem man die Konkurrenz sehr gut analysieren kann.

Die Rechnung ist dann ganz einfach. Bei dem Suchbegriff „Auto“ landet man nur auf einer Position weit hinten, was trotz des hohen Suchvolumens dazu führt, dass man nur eine Handvoll Besucher bekommen wird, wenn überhaupt.

Beim Begriff „Opel“ wird man sicher schon etwas weiter vorn landen, aber die erste Suchergebnisseite wird sehr schwer.

Bei dem Suchbegriff „Opel Ersatzteile“ stehen die Chancen dagegen deutlich besser auf die erste Suchergebnisseite in Google zu kommen, was ein paar hundert Besucher pro Monat einbringen sollte. Mit ein wenig mehr Geduld und Optimierung kommt man vielleicht sogar ganz nach vorn. Für „Opel Astra Ersatzteile“ wird es noch einfacher, aber da muss man dann schauen, wie viel Potential diese Nische noch bietet.

Am Ende ist es also meist besser, ein großes Stück von einem kleinen Kuchen abzubekommen, als nur einen Krümel von einem großen Kuchen.

1.3.1. Warum Nischenwebsites scheitern

Es gibt keine Garantie darauf, dass eine Nischenwebsite erfolgreich wird und das ist auch nicht schlimm, denn man lernt auch und gerade aus gescheiterten Projekten viel.

Dennoch gibt es ein paar häufige Gründe, warum Nischenwebsites scheitern und diese kann man im Vorfeld umgehen und so die Erfolgswahrscheinlichkeit deutlich steigern.

Schlechte Nischen-Recherche

Ich lege nicht umsonst so viel Wert auf die Recherche einer guten Nische. Eine schlecht gewählte Nische ist nach meiner Erfahrung einer der Hauptgründe für das Scheitern von Nischenwebsites. Deshalb sollte man sich ausreichend Zeit nehmen eine gute Nische zu finden.

Niedrige Qualität

Die Zeiten von kopierten Produkttexten und spammigen Inhalten ist vorbei. Wer keine hohe Qualität bei seiner Nischenwebsite erreicht, der wird damit auch nicht erfolgreich sein. Das gilt neben den einzigartigen Inhalten, die Mehrwert bieten und die Suchintention der Besucher aufgreifen auch für das Layout und die Technik der Website.

Schlechte Planung

An einer Website sollte man nicht nur dann arbeiten, wenn man gerade mal Lust darauf hat. Man sollte gut planen, wann man neue Inhalte erstellt, wann man SEO-Maßnahmen umsetzt und vieles andere. Eine gute Planung spart sogar Zeit.

Fehlende Optimierungen

Einfach einer Nischenwebsite zu erstellen und dann gar nichts mehr machen, funktioniert heute ebenfalls nicht mehr. Und so scheitern viele Website daran, dass keine Suchmaschinenoptimierung, keine Optimierung der Einnahmequellen und auch der Inhalte geschieht. Auch SEO und Backlinks sind wichtig, damit eine Nischenwebsite nicht scheitert.

Keine Ausdauer

Ein ganz entscheidender Punkt, den ich in der Nischenseiten-Challenge immer wieder sehe, ist die fehlende Ausdauer. Heute rankt man in Google nicht mehr in wenigen Wochen, sondern das dauert viele Monate. Deshalb muss man Disziplin, Ausdauer und Motivation mitbringen, um langfristig an einer Nischenwebsite zu arbeiten. Das ist ein weiterer guter Grund dafür, dass einem das Thema der Website Spaß machen sollte.

Falsche Erwartungen

Eng mit dem vorherigen Punkt hängen auch die falschen Erwartungen zusammen. Wer denkt, dass eine Nischenwebsite über Nacht und ohne Arbeit entsteht, der wird schnell eines Besseren belehrt. Und auch das Geld sprudelt nicht nach wenigen Tagen, sondern es dauert, sich ein gutes Einkommen aufzubauen.

Fehlendes Know How

Man muss kein Experte sein, um eine Nischenwebsite aufzubauen. Mein E-Book ist ja gerade für Einsteiger gedacht, die noch keine eigene Website erstellt haben. Aber man

muss bereit sein zu lernen und besser zu werden. Mit der Zeit sammelt man viele Erfahrungen und eine Menge Know How. Nur wenn man dafür bereit ist, wird man langfristig erfolgreich Nischenwebsites aufbauen können.

1.3.2. Persönliche Voraussetzungen

Auch wenn dieses E-Book für Einsteiger gedacht ist, die ihre erste Website erstellen wollen, so muss man dennoch ein paar persönliche Voraussetzungen erfüllen, um erfolgreich sein zu können

Dazu gehören die Folgenden:

Ausdauer

Ich weiß, ich wiederhole mich, aber ich kann aus eigener Erfahrung sagen, dass dies ein sehr wichtiger Faktor ist. Ausdauer gehört beim Website-Aufbau einfach dazu.

Offenheit

Ich gebe hier in meinem E-Book eine sehr umfangreiche und genaue Anleitung, wie man eine Nischenwebsite aufbauen kann. Dennoch ist das "nur" mein Weg und es gibt in vielen Bereichen natürlich alternative Wege und auch jede Website ist anders. Deshalb muss man offen dafür sein auch andere Dinge auszuprobieren, mit neuen Herausforderungen umzugehen und Neues zu lernen.

Empathie

Sich in die eigene Zielgruppe einfühlen zu können ist sehr wichtig, um passende Inhalte zu erstellen. Man muss die Suchintention verstehen und ein Gefühl dafür bekommen, was die Besucher wirklich wollen.

Kreativität

Dabei spielt auch die eigene Kreativität eine wichtige Rolle. Es geht in meinem E-Book nicht darum einfach alles 1:1 umzusetzen, ohne darüber nachzudenken. Stattdessen sollte man meine Tipps und Anleitungen als Ausgangspunkt sehen und eigene kreative Wege finden, diese umzusetzen. Das sorgt dafür, dass du eine Menge lernst und deine Nischenwebsite etwas besonderes wird.

Spaß am Schreiben

Natürlich kann man Texte auch einkaufen, aber die meisten werden die Texte für ihre Nischenwebsite selber schreiben. Deshalb ist es sehr hilfreich, wenn man Spaß am Schreiben hat. Das heißt allerdings nicht, dass man schon ein erfahrener Autor oder eine Autorin sein muss, aber man sollte es zumindest nicht hassen zu schreiben. Alles andere lernt man mit der Zeit.

Know How

Technisches Wissen ist zwar nicht zwingend notwendig, aber sehr hilfreich, um eine Nischenwebsite zu erstellen, zu optimieren und Probleme beheben zu können. Zudem hilft es sehr, wenn man sich mit dem verwendeten CMS bereits gut auskennt, aber auch das kann man lernen.

Zeit

Stichwort Zeit. Auch diese sollte vorhanden sein. Mit ein paar Stunden in der Woche kann man eine Nischenwebsite aufbauen, aber diese Zeit sollte mindestens vorhanden sein und das regelmäßig. Wer durch Familie, Job und andere Verpflichtungen gar keine freie Zeit zur Verfügung hat, wird kaum eine Nischenwebsite in einer halbwegs angemessenen Zeit umsetzen können.

1.3.3. Nischen-Ideen finden

Viele tun sich schwer damit, eine Idee für eine Nischenseite zu finden. Oft kommt dann der Spruch „Alle guten Themen sind bereits weg“ oder ähnliches.

Natürlich gibt es schon sehr viele Websites zu allen möglichen Themen, aber auch heute ist noch sehr viel unerschlossenes Potential vorhanden. Schließlich gibt es immer wieder neue Themen und viele bestehende Websites wurden nicht optimal umgesetzt.

Mir selber fällt es nicht sehr schwer auf neue Ideen zu kommen, so dass ich bereits eine lange Liste mit Nischenseiten-Ideen habe, die ich umsetzen möchte, wenn ich dazu komme.

Es gibt eine Vielzahl von Möglichkeiten, um Ideen für Nischen zu finden. Im Folgenden möchte ich einige vorstellen.

Offene Augen und Ohren

Jeden Tag hat man mit anderen Menschen zu tun, stößt im Internet auf Meinungen und Erfahrungen anderer Nutzer und bekommt viele News mit. Natürlich kann man das alles versuchen zu ignorieren, aber dann verschenkt man eine gute Möglichkeit an neue Ideen zu kommen. Mal sollte sich angewöhnen, alles was man so hört und mitbekommt danach zu bewerten, ob sich daraus vielleicht eine Nischenwebsite machen lässt.

Beispielsweise könnte ein Freund ein bestimmtes Problem haben und eine Lösung dafür suchen. Oder in einem Forum schildert jemand seinen Wunsch nach einer bestimmten Website, die es aber leider nicht gibt. Auch in der Werbung oder in Zeitschriften kann man immer auf neue Ideen und Ansätze stoßen.

Das bedeutet natürlich nicht, dass man daraus gleich eine Nischenwebsite machen sollte. Vorher sollte man die Idee noch auf Herz und Nieren überprüfen (siehe Kapitel 1.3.4.).

Man sollte dabei nur auf 3 Dinge achten, die eine potentiell gute Nischenseiten-Idee ausmachen:

1. Die Idee dreht sich um ein bestimmtes Bedürfnis oder Problem, das eine bestimmte Gruppe Menschen hat.
2. Das Bedürfnis oder die Lösung des Problems ist ihnen so wichtig, dass sie danach im Internet suchen und Geld ausgeben würden.
3. Das Bedürfnis bzw. das Problem ist von Dauer.

Erfüllt die Idee diese 3 Kriterien, dann ist das schon mal eine gute Voraussetzung und du solltest dir diese Idee notieren.

Beispiel:

In meinem Bad bin ich vor ein paar Jahren auf Flecken an der Wand gestoßen. Da ich kein wirklicher Heimwerker bin, habe ich mich natürlich gefragt, was das bedeutet und ein wenig Sorgen habe ich mir natürlich auch gemacht.

Und obwohl ich natürlich eine Lösung für mein Problem gesucht habe, erkannte ich darin auch eine Chance für eine Nischenseite, da ich sicher nicht der Einzige bin, der nicht sofort genau weiß, was er dann tun muss.

Doch handelt es sich um eine gute Idee?

Checken wir doch die 3 Kriterien:

1. *Ist ein Problem/Bedürfnis vorhanden, welches wahrscheinlich eine ganze Reihe von Menschen hat? **Ja, ich denke schon.***
2. *Ist das Bedürfnis oder das Problem so wichtig, dass ich und auch andere nach einer Lösung im Internet suchen und Geld ausgeben würden? **Ja, also ich schon.***
3. *Kann das Problem/Bedürfnis auch in Zukunft bei vielen Menschen immer wieder auftauchen? **Ja.***

Damit handelt es sich erstmal um eine gute Idee, die es sich lohnt zu merken. Im nächsten Kapitel zeige ich wie du vorgehst, um herauszufinden, ob sich eine Idee wirklich für eine Nischenwebsite eignet.

Eigene Interessen

Eine weitere Möglichkeit Ideen zu finden sind die eigenen Interessen. Jeder hat irgendwelche Hobbys oder Leidenschaften, mit denen er sich in seiner Freizeit oder in seinem Beruf besonders beschäftigt.

Mit welchen Themen beschäftigst du dich in der deiner Freizeit?

Worin kennst du dich gut aus?

Hobbys sind hier ein guter Ansatzpunkt, da die meisten Menschen viel Zeit hinein stecken und dann oft auch Experten in diesem Bereich sind. Und viele Menschen sind bereit viel Geld für ihr Hobby auszugeben!

Eigene Interessen als Grundlage für Nischenseiten zu nutzen, hat gleich mehrere Vorteile:

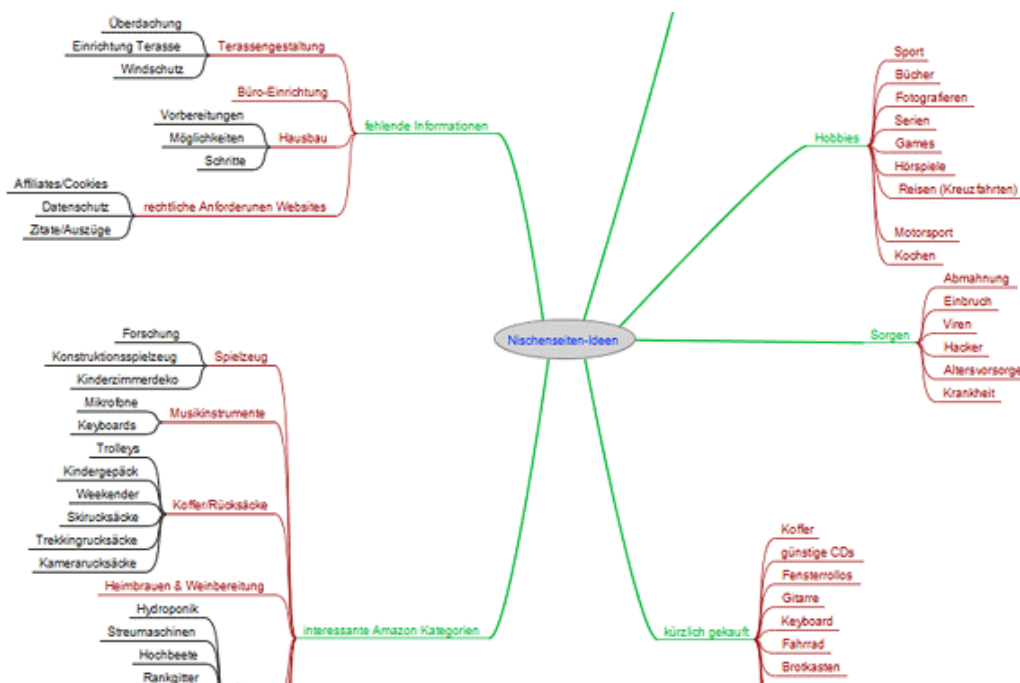
- Man besitzt bereits Know-How in diesem Thema und muss sich dieses nicht erst mühsam aneignen.
- Man hat Spaß an dem Thema und ist mit Leidenschaft dabei. Das hilft sehr dabei, eine Nischenseite umzusetzen.
- Für Hobbys geben Menschen sehr viel Geld aus und das ist natürlich auch sehr gut für die eigene Nischenseite.
- Natürlich sollte man auch hier die oben genannten 4 Kriterien überprüfen, um festzustellen, ob sich die Idee grundsätzlich als Nischenseitenthema eignet.

Brainstorming

Eine dritte Möglichkeit zur Ideenfindung ist das Brainstorming, denn dabei handelt es sich um eine etablierte Methode.

Dabei assoziiert man zu bestimmten Themen bzw. Wörtern einfach weitere passende Wörter und so entsteht ein Netz aus potentiellen Ideen.

Eine sehr gute Variante hat Pat Flynn von smartpassiveincome.com mal vorgestellt. Dazu schreibt man zu den 3 Bereichen „Leidenschaften“, „Probleme“ und „Ängste“ jeweils 5–10 Stichworte auf, die einem so einfallen. Diese bilden dann die Grundlage für die Ideenrecherche.



Der Vorteil dieser Methode ist, dass die 3 Ausgangsbereiche „Leidenschaften“, „Probleme“ und „Ängste“ bereits die persönliche Ebene der Menschen betreffen und damit die erdachten Stichworte dem oben genannten Kriterium „Bedürfnis und Probleme“ in der Regel schon entsprechen.

Kommt man selber nicht auf genug Assoziationen, dann kann man Freunde, Partner oder die Familie bitten, dieses Brainstorming zusammen durchzuführen. Dadurch bekommt man zudem andere Ideen, als nur die eigenen, denn jede Person hat eigene Erfahrungen gesammelt. Ein gutes kostenloses Tool für so ein Brainstorming ist Freeplane. Im Browser gibt es zum Beispiel MindMeister und MindMapOnline.

Online-Recherche

Etwas praktischer ist die Ideenfindung durch eine Online-Recherche. So kann man sich z.B. auf [Amazon](#) viele Anregungen holen, in dem man die Bestseller der einzelnen Unterkategorien durchstöbert. Zum einen zeigt dies ein bereits vorhandenes Kaufinteresse, zum anderen hätte man dann auch gleich eine Monetarisierungsmöglichkeit, nämlich das Amazon-Partnerprogramm.

Das Problem bei dieser Herangehensweise ist allerdings, dass man das Pferd sozusagen von hinten aufzäumt. Man kennt sozusagen die Lösung für ein Problem bzw. die Befriedigung für ein Bedürfnis.

Aber die meisten Menschen suchen in Google eben nicht nach der Lösung oder der Befriedigung, sondern nach dem Problem bzw. dem Bedürfnis. Hat man also interessante Produkte bei der Recherche gefunden, muss man herausfinden, warum Menschen dieses Produkt eigentlich gekauft haben.

- Welche Probleme werden damit gelöst?
- Nach was haben die Menschen gesucht, die dieses Produkt am Ende gekauft haben?

Anhaltspunkte kann man z.B. in den Beurteilungen eines Produktes bei Amazon finden. Oft hilft aber auch ein gewisser gesunder Menschenverstand, um herauszufinden, warum jemand etwas Bestimmtes gekauft hat.

Profi-Tipp:

Nach meiner Erfahrung ist es ratsam, keine „sexy“ Themen für die Nischenseite zu wählen. Damit meine ich Themen, die populär sind, wofür viel geworben wird, die starke Marken haben etc. Dort ist die Konkurrenz meist stärker, weil auch viele andere auf solche Themen kommen und Webseiten dazu aufbauen. „Unsexy“ Themen werden dagegen von den meisten Affiliates und SEOs ignoriert.

Weitere Tipps zur Ideenfindung

Es gibt noch eine Reihe weiterer Möglichkeiten auf gute Ideen für Nischenwebsites zu stoßen. So kann man z.B. beim Fernsehen immer wieder auf Anregungen stoßen, indem man nicht nur konsumiert, sondern darüber nachdenkt, warum bestimmte Dinge

thematisiert werden bzw. gut ankommen.

Ebenfalls bewährt haben sich Magazine und Zeitschriften. Diese sprechen oft bestimmte Probleme oder Wünsche an, die man auch auf einer Nischenwebsite sehr gut thematisieren kann.

Und natürlich sollte man auch beim täglichen Surfen im Netz aufmerksam sein. Ob in Foren, Blog-Kommentaren, Facebook, Instagram usw., die Menschen sind online offen wie noch nie und das bietet viel Potenzial für Nischenseiten-Themen.

1.3.4. Nischen-Ideen prüfen

Am Ende der Ideen-Findungsphase solltest du eine Liste mit verschiedenen Nischenseiten-Ideen haben. Nun geht es daran, diese zu überprüfen und die vielversprechendsten herauszufiltern.

Das ist einer der wichtigsten Schritte bei der Nischenwebsite-Erstellung, da nur eine gut gewählte Nische später auch eine erfolgreiche Nischenwebsite ermöglicht. Wer diesen Punkt überspringt und nicht ernst nimmt, der merkt meist erst sehr viel später, dass viel Arbeit und Zeit umsonst investiert wurde. Eine schlecht gewählte Nische kann man später auch mit viel Aufwand nicht retten.

Um das zu vermeiden, muss man jede Idee nach den folgenden Kriterien überprüfen:

Größe der Nische

Es gibt unterschiedliche Ansichten, was eine Nische ist. Während der eine ein bestimmtes Thema noch zu umfangreich findet, ist es für den anderen okay.

Ich selber beurteile eine Nische danach, ob es nur ein Hauptkeyword gibt oder mehrere. Sollte es mehrere Hauptkeywords geben, kann man die Nische meist noch teilen. Allerdings ist das natürlich eine Sache der persönlichen Einschätzung und zu klein sollte die Nische nicht werden.

Beispiel:

In meinem Beispiel ist die Nische „Opel Zubehör“ okay, könnte aber evtl. noch geteilt werden, z.B. in „Opel Zafira Zubehör“, „Opel Astra Zubehör“ usw. Allerdings besteht dann die Gefahr, dass das Suchvolumen zu gering wird.

Suchvolumen

Das Suchvolumen ist ein weiteres wichtiges Kriterium und gibt die Anzahl der Suchanfragen nach einem Keyword in Google pro Monat an.

Eine gute Möglichkeit ist der [Google Ads Keyword Planer](#), der allerdings nur noch für jene nützlich ist, die dort auch eine Anzeige schalten. Alle anderen bekommen nur noch ungefähre Suchvolumenbereiche angezeigt, die nicht so aussagekräftig sind.

Wenn man sich ein Google Ads-Konto erstellt und eine Anzeige für wenige Euro pro Tag geschaltet hat, ist es aber immer noch das beste Analyse-Tool. Dort kann man Suchbegriffe eingeben und bekommt dann unter anderem angezeigt, wie viele Suchanfragen pro Monat im Schnitt zu diesem Keyword erfolgen.

Suchbegriffe	Durchschnittl. Suchanfragen pro Monat [?]	Wettbewerb [?]	Vorgeschlagenes Gebot [?]	Anteil an mögl. Anz.impr. [?]	Zu Plan hinzufügen
opel zubehör	1.900	Niedrig	0,76 €	-	»

1 - 1 von 1 Keywords

Keyword (nach Relevanz)	Durchschnittl. Suchanfragen pro Monat [?]	Wettbewerb [?]	Vorgeschlagenes Gebot [?]	Anteil an mögl. Anz.impr. [?]	Zu Plan hinzufügen
opel astra zubehör	210	Hoch	0,45 €	-	»
opel zafira zubehör	170	Hoch	0,47 €	-	»
opel corsa zubehör	170	Mittel	0,54 €	-	»
opel corsa d zubehör	480	Hoch	0,66 €	-	»
opel meriva zubehör	260	Hoch	0,57 €	-	»
ersatzteile auto	6.600	Hoch	0,98 €	-	»
opel signum zubehör	90	Mittel	0,68 €	-	»
opel insignia zubehör	320	Hoch	0,35 €	-	»

Die angezeigten Werte entsprechen den Suchen exakt nach diesem Keyword. Es wird also angegeben, wie viele Menschen genau nach dem Keyword suchen. Daran erkennt man sehr gut, wie populär das Thema ist.

Ein monatliches Google-Suchvolumen von mindestens 500 - 1.000 für Deutsch (Sprache) und Deutschland (Standort) sollte vorhanden sein, da die Nische sonst zu klein wird. Das gilt aber nur für sehr lukrative Nischen. Besser ist ein Suchvolumen von mindestens 2.000 - 5.000 pro Monat für das Hauptkeyword.

Liegt das Suchvolumen allerdings deutlich höher, dann ist das ein Hinweis darauf, dass die Nische noch zu groß ist und man sich eine Teilnische suchen sollte.

Beispiel:

In meinem Beispiel gibt das Tool für „Opel Zubehör“ 1.900 Suchanfragen und für „Opel Zafira Zubehör“ lediglich 170 Suchanfragen an. Deshalb würde ich bei der Nische „Opel Zubehör“ bleiben. Aber man kann dort dann auch einzelne Artikel einbauen, die sich z.B. mit dem Keyword „Opel Zafira Zubehör“, „Opel Astra Zubehör“ ... beschäftigen.

Interessant sind **Longtail-Keywords** (Suchbegriffe ab 3 Wörtern) aber dennoch, denn diese bilden oft die Basis für die einzelnen Artikel deiner Nischenwebsite.

Deshalb ist es wichtig, dass du viele solcher Longtail-Keywords in der Nische finden kannst. Nur so ist gesichert, dass du später ausreichend Ideen für Inhalte haben wirst.

Zudem sind viele Longtail-Keywords nützlich, da auf diese Weise in der Summe viele Besucher auf die eigene Website kommen werden. Die Summe des Suchvolumens vieler Longtail-Suchanfragen kann sehr groß werden.

Prüfe also an dieser Stelle, ob du schnell 10 bis 20 Longtail-Keywords finden kannst, die mindestens 50-100 Suchanfragen im Monat haben. Dabei lohnt es sich nach Varianten mit Begriffen wie „vergleich“, „beste“, „test“, „wie macht man“ etc. zu suchen.

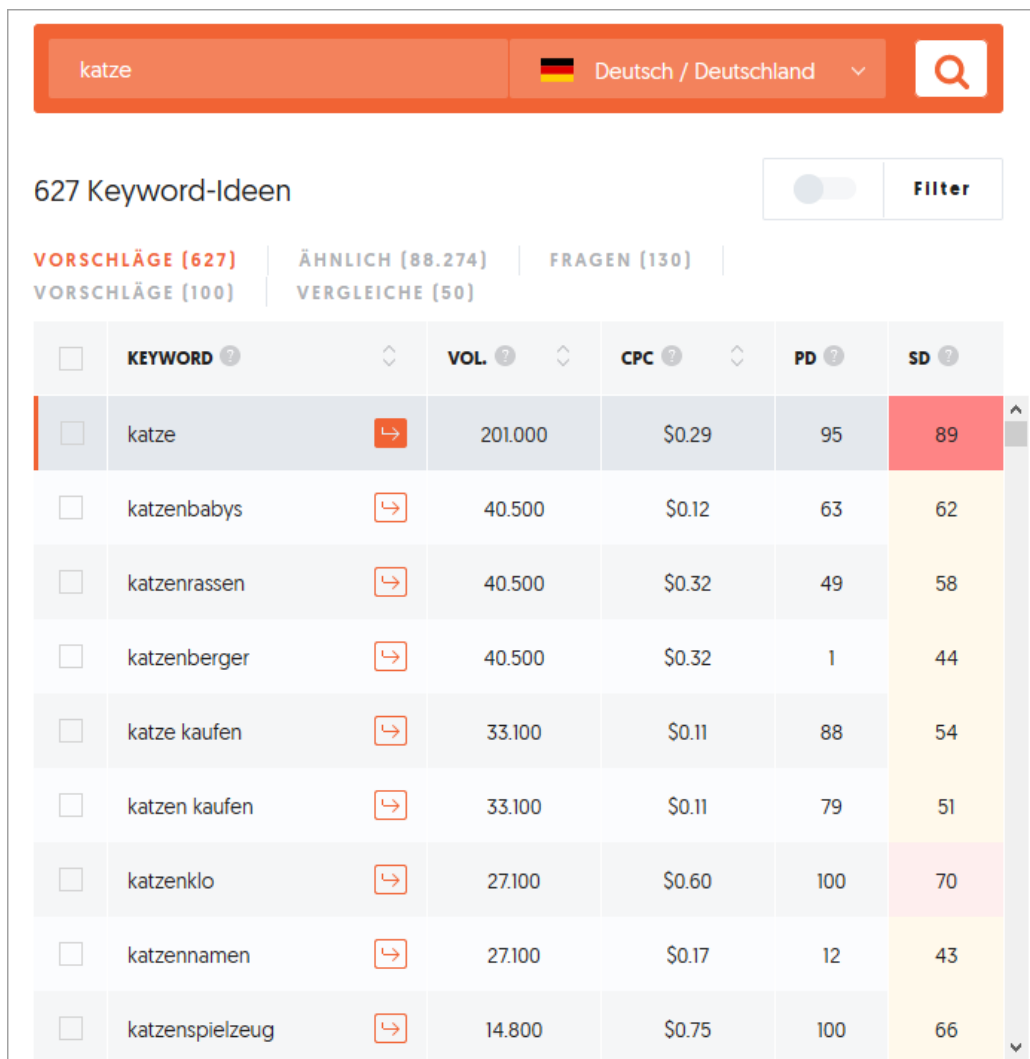
Wer keine Google Ads-Anzeige schalten kann oder will, kann z.B. das Tool ubersuggest.com nutzen. Dort sind nach der kostenlosen Registrierung Keyword-Recherchen möglich, wobei nur zu den ersten 10 ausführliche Daten angezeigt werden. Aber das reicht für die Nischen-Analyse auf jeden Fall erst einmal aus. (Zudem sind nur 3 Anfragen pro Tag möglich)

Will man alle Daten in Ubersuggest sehen, kostet das Tool derzeit 29 Euro im Monat, was günstiger als viele andere SEO-Tools ist und zudem eine Ranking-Überwachung bietet.

Man bekommt neben konkreten Google-Suchvolumen-Werten auch verwandte Begriffe und typische Fragen dazu angezeigt. Gerade letzteres ist sehr spannend für die Inhaltserstellung.

Im folgenden Screenshot sieht man das durchschnittliche Suchvolumen pro Monat im letzten Jahr.

Zudem gibt es weitere interessante Daten, wie etwa eine Einschätzung der Schwierigkeit und Google Ads-Klickpreise.



627 Keyword-Ideen Filter

VORSCHLÄGE (627) | ÄHNLICH (88.274) | FRAGEN (130)
 VORSCHLÄGE (100) | VERGLEICHE (50)

<input type="checkbox"/>	KEYWORD		VOL.	CPC	PD	SD
<input type="checkbox"/>	katze	↳	201.000	\$0.29	95	89
<input type="checkbox"/>	katzenbabys	↳	40.500	\$0.12	63	62
<input type="checkbox"/>	katzenrassen	↳	40.500	\$0.32	49	58
<input type="checkbox"/>	katzenberger	↳	40.500	\$0.32	1	44
<input type="checkbox"/>	katze kaufen	↳	33.100	\$0.11	88	54
<input type="checkbox"/>	katzen kaufen	↳	33.100	\$0.11	79	51
<input type="checkbox"/>	katzenklo	↳	27.100	\$0.60	100	70
<input type="checkbox"/>	katzennamen	↳	27.100	\$0.17	12	43
<input type="checkbox"/>	katzenspielzeug	↳	14.800	\$0.75	100	66

Mehr Informationen und Tipps zu diesem Tool findest du [in diesem Artikel](#).

Alternativ kann man auch das kostenlose Keyword-Tool von [ahrefs](#) nutzen, welches ich seit einer Weile einsetze. Es ist kein Wundermittel und ohne Arbeit kommt man auch damit nicht ans Ziel. In der kostenlosen Version zeigt das Tool 100 Keyword-Ideen samt monatlichem Suchvolumen (in dem gewählten Land) zu einem eingegebenen Suchbegriff an. Das ist schon mal sehr hilfreich.

Zu den ersten 10 Keywords gibt es zudem eine Angabe der Keyword Difficulty (KD), also wie stark die Konkurrenz ist und wie schwer es voraussichtlich ist, in den Top 10 zu diesem Keyword zu ranken. Das ist ein Wert zwischen 0 und 100 (sehr schwer).

Free Keyword Generator

Erhalte Tausende Keyword-Ideen in Sekundenschnelle.

Google Bing YouTube Amazon

Opel Astra

Germany

Keywords finden

< Zurück

Keyword-Ideen: "Opel Astra"

Exakte Phrase Fragen

Die ersten 100 Keywords von 56,189 [Sign up for Ahrefs](#)

Keyword	KD	Volumen	Aktualisiert
opel astra	9	85T	ein Tag
opel astra 2021	8	23T	2 Tage
opel astra kombi	0	14T	2 Tage
opel astra h	0	13T	2 Tage
opel astra k	1	12T	2 Tage
opel astra l	2	10T	10 Stunden
opel astra j	5	10T	ein Tag
opel astra g	0	9.4T	7 Stunden
opel astra sports tourer	4	5.7T	9 Stunden
opel astra 2022	4	5.7T	ein Tag

Mit einer kostenlosen Anmeldung zum ahrefs Tool kann man zudem eigene Websites analysieren und viele weitere nützliche Informationen bekommen.

Relevanz

Nicht nur die Menge des Traffics ist wichtig, sondern auch die Relevanz der Besucher. Das analysierte Keyword sollte wirklich eine Nische beschreiben, mit der auch Geld verdient werden kann und den Inhalten der Nischenseite entspricht.

So sollte bereits im Keyword (und den verwandten Longtail-Keywords) eine Kaufabsicht bzw. eine konkrete Suchintention erkennbar sein, wenn man später z.B. auf Affiliate-Marketing setzen möchte. Das erkennt man z.B. an Suchanfragen mit Zusätzen wie

„kaufen“ oder „vergleich“ oder nach bestimmten Produkten.

Manchmal haben Begriffe aber auch mehrere Bedeutungen und dann kann es sein, dass man zwar viele Besucher bekommt, diese aber eigentlich etwas anderes erwarten. Dann bringt auch der meiste Traffic nichts.

Beispiel:

Zwischen „Essen“ und der „Stadt Essen“ gibt es einen großen Unterschied. Hier sollte man genau hinschauen, was da wirklich gesucht wird und im Zweifel davon ausgehen, dass der relevante Traffic geringer ist.

Entwicklung

Die langfristige Entwicklung der Nischen-Idee spielt ebenfalls eine wichtige Rolle. Es bringt nichts, wenn das Thema nur für eine gewisse Zeit aktuell ist und danach nicht mehr danach gesucht wird.

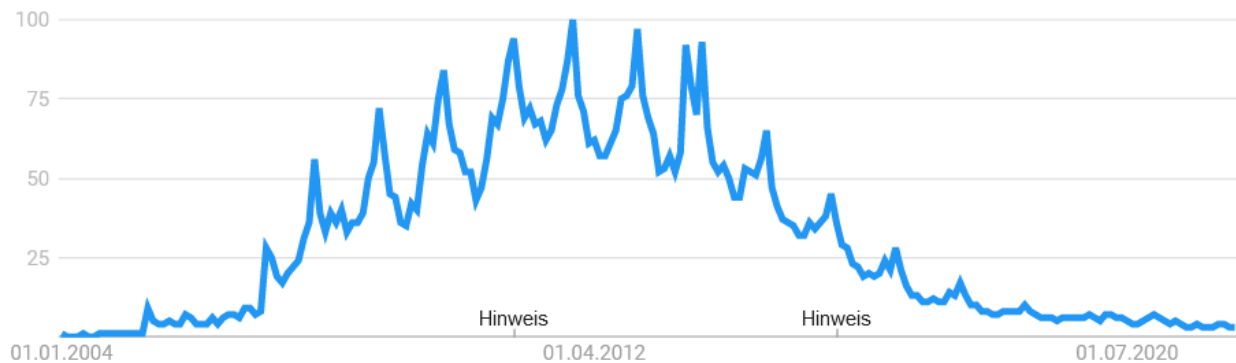
So macht es wenig Sinn, eine Nischenwebsite für das Keyword „Sportart EM 2024“ zu starten. In dem halben Jahr vor der EM und besonders während der EM, hat man sicher einigen Traffic und kann ggf. gute Einnahmen erzielen, aber danach wird kaum noch jemand danach suchen.

Ebenso sollte man die bisherige Entwicklung des Suchbegriffes in Google überprüfen. Sinkt das Interesse daran (also die Zahl der Suchanfragen) seit einigen Jahren, ist das ein Hinweis auf einen schrumpfenden Markt. Sehr hilfreich ist hierbei das Tool [Google Trends](#), welches man kostenlos nutzen kann.

Beispiel:

Der folgende Screenshot zeigt die Entwicklung des Interesses am Keyword „PS3“. Das Beispiel veranschaulicht sehr gut, dass es mit den Suchanfragen auch nach unten gehen kann, wenn ein Thema nicht mehr von Interesse ist. Bei diesem Suchbegriff gibt es zwar immer noch ein wenig Interesse, es geht aber durch die schon länger vorhandenen Nachfolger PS4 und PS5 gegen Null.

Interesse im zeitlichen Verlauf ?



Ist eine solche Entwicklung vorhanden, sollte man diese Nischenseiten-Idee fallen lassen. Ist es dagegen anders herum, also steigt das Interesse weiter an, dann ist das natürlich ein Pluspunkt.

Konkurrenz

Dieser Faktor wird bei der Beurteilung von Nischenseiten-Ideen immer wieder vernachlässigt. Dabei spielt die Stärke der Konkurrenz eine sehr wichtige Rolle bei den eigenen Erfolgsaussichten. Je stärker die Konkurrenz ist, umso schwerer wird es, in den Suchergebnissen von Google ganz nach vorn zu kommen (Google ist mit einem Marktanteil von rund 95 % in Deutschland die einzige wirklich relevante Suchmaschine). Das ist aber notwendig, da in einer Nische nur auf den vordersten Rängen, idealerweise natürlich auf Position 1, wirklich gute Besucherzahlen zu erreichen sind.

Die Konkurrenz kann man manuell recht einfach prüfen. Man installiert in seinem Browser ein Addon (z.B. [SEO Quake](#) oder [MozBar](#)) und googelt dann den gewünschten Begriff. Nun zeigt einem das Plugin in den normalen Suchergebnissen zusätzliche Informationen an. Page Authority, Domain-Alter, Backlinkzahl, indexierte Seiten etc. Das ermöglicht eine Beurteilung der Top 10 Ergebnisse.

Aber auch durch das Anschauen der einzelnen Websites in den Top 10 kann man viele nützliche Informationen erhalten. Finden sich in den Top 10 einige qualitativ schlechte Websites, dann ist es oft einfacher dort rein zu kommen. Auch das Auftreten von 2 oder 3


Affiliate-/Nischenwebsites ist meist ein gutes Zeichen, dass die Konkurrenz nicht so stark ist.

Einfacher, schneller und bequemer geht es mit meinem Lieblingstool Übersuggest.

Dieses analysiert ebenfalls die Top 10 bei einem gewähltem Suchbegriff und zeigt übersichtlich diverse Kennzahlen an.

<input type="checkbox"/>	KEYWORDS ?	VOLUMEN ?	CPC ?	PAID DIFFICULTY ?	SEO DIFFICULTY ?
<input type="checkbox"/>	opel Suchergebnisse ^	246.000	€0,53	10	68

SUCHFUNKTION(EN) ? Verbergen Zeigen Schlagzellen Local Pack Twitter Ähnliche Fragen



Webseiten, die in den Top 10 der Suchergebnisse platziert werden, haben im Durchschnitt **80.982 Backlinks** und einen **Domain Authority von 30**.

	GOOGLE-SUCHERGEBNISSE ?	GESCH. AUFRUFE ?	LINKS ?	DOMAIN AUTHORITY ?	SOCIAL SHARES ?
1	www.opel.de/	74.783	473.185	60	38.009
2	de.wikipedia.org/wiki/Opel	6.297	73.674	94	203
3	www.media.stellantis.com/de-de/opel	3.689	262.910	68	0
4	www.mobile.de/auto/opel/marke	2.779	51	82	0
5	www.autobild.de/marken-modelle/opel/	518	7.284	76	18
6	www.opel.com/	393	265.611	65	4.050
7	www.facebook.com/OpelDE/	304	203.038	96	0

(starke Konkurrenz beim Suchbegriff „Opel“)

Aber nicht nur das: Übersuggest gibt auch eine Schätzung der Aufrufe auf dieser Position an und wie viele Backlinks diese Website besitzt. Zudem gibt es eine generelle Einschätzung der SEO Difficulty (wie schwer es für dieses Keyword ist in den Google Top 10 zu ranken.)

Und auch die Anzahl der Social Shares, also wie oft diese Website auf Facebook und Co. geteilt wurde, kann man hier sehen.

Der obere Screenshot zeigt so eine schwere Nische, während der folgende Screenshot eine leichtere Nische zeigt.

<input type="checkbox"/>	KEYWORDS ?	VOLUMEN ?	CPC ?	PAID DIFFICULTY ?	SEO DIFFICULTY ?
<input type="checkbox"/>	opel ersatzteile gebraucht	Suchergebnisse ^ 210	€0,42	100	31

SUCHFUNKTION(EN) ? Verbergen Zeigen

Bilder Verwandte Suchanfragen



Webseiten, die in den Top 10 der Suchergebnisse platziert werden, haben im Durchschnitt **8 Backlinks** und einen **Domain Authority von 31**.

	GOOGLE-SUCHERGEBNISSE ?	GESCH. AUFRUFE ?	LINKS ?	DOMAIN AUTHORITY ?	SOCIAL SHARES ?
1	www.autoparts24.eu/opel/	63	33	30	0
2	www.teilehaber.de/autoteile-shop/ersa...	34	39	36	0
3	www.seik.de/opel-gebrauchte-autoteile	20	3	31	0
4	www.ebay-kleinanzeigen.de/s-autoteile...	13	0	74	0
5	www.autoteile-markt.de/shop/opel-ers...	9	1	32	0
6	www.gebrauchteautoteilelager.de/opel...	7	0	12	0
7	www.autoverwertung-wieben.de/shop...	5	0	26	0

(weniger Konkurrenz beim Suchbegriff „Opel Ersatzteile gebraucht“)

Profi-Tipp:

Man sollte sich nicht nur anschauen, welche Websites in den Top 10 zu dem betreffenden Keyword stehen. Oft sind dies große News-Portale oder Online-Magazine, die ein hohes Domainalter haben und auch sonst gute Werte in der Auswertung stehen haben. Allerdings sind die jeweiligen Unterseiten, die zu diesem Keyword ranken, oft nicht so toll optimiert und haben nur wenige Backlinks. Deshalb hat man in diesen Fällen dennoch eine Chance. Besser ist es meist dennoch, wenn schwache Konkurrenten überwiegen.

Monetarisierung

Das dritte Kriterium, nach dem man die Ideen beurteilen sollte, ist das finanzielle Potential. Ein hohes Suchvolumen und schwache Konkurrenz bedeuten zwar, dass man sehr viele Besucher erwarten kann, aber was bringt das, wenn man diese nicht zu Geld machen kann.

Deshalb sollte man an dieser Stelle genau analysieren, auf welche Weise man mit dieser bestimmten Idee Geld verdienen kann.

Folgende Einnahmequellen sind am verbreitetsten:

CPC

Hier wird pro Klick vergütet. Der bekannteste Vertreter ist sicher [Google AdSense](#), wo es selbst zu ausgefallenen Themen Werbung gibt. Deshalb eignet sich Google AdSense für sehr viele Nischen und kommt dementsprechend oft zum Einsatz. CPC-Alternativen sind dünn gesät und leiden unter deutlich weniger Werbekunden und damit gibt es zu vielen spezielleren Themen keine passende Werbung.

Zudem ist Google AdSense sehr pflegeleicht, was bei einer Nischenwebsite ebenfalls interessant ist. Durch die DS-GVO ist die Nutzung von Google AdSense allerdings an die Einwilligung durch die Besucher gebunden.

Werbung

Gibt es in der Nische viele kleine und mittlere Firmen, die vor allem online auf „Kundenfang“ gehen? Dann könnte es möglich sein, diese Firmen später als Werbekunden zu gewinnen (die sogenannte [Direktvermarktung](#)). Für [Werbenetzwerke](#) ist der Traffic, den man mit einer Nischenseite erreicht, meist zu gering.

Affiliate-Marketing

Verlinkt man Produkte eines Online-Shops mit einem speziellen Link, bekommt man eine prozentuale Vergütung, wenn jemand auf diesen Link klickt und dann dort etwas kauft. Das nennt man [Affiliate-Marketing](#).

Das ist eine ideale Einnahmequelle für Nischenseiten. Affiliate-Links oder -Banner zu vorgestellten Produkten lassen sich einfach einbauen und funktionieren meist recht gut. Besonders dann, wenn die Besucher eine gewisse Kaufabsicht mitbringen. Das schon angesprochene Amazon-Partnerprogramm ist z.B. sehr umfangreich und funktioniert sehr gut. Darüber hinaus gibt es allerdings unzählige weitere Partnerprogramme, die man teilweise sehr einfach in Affiliate-Netzwerken finden kann.

Mit dem kostenlosen Browser-Addon [Affilitizer](#) (für Firefox und Chrome) sieht man bei der Suche in Google und auch beim Surfen auf Websites, ob diese ein Partnerprogramm anbieten. Auf diese Weise kann man sehr schnell erkennen, ob es in bestimmten Nischen

ausreichend Partnerprogramme gibt.

Linkverkauf

Links zu verkaufen oder zu [vermieten](#) ist gegen die Spielregeln von Google und zudem in einer rechtlichen Grauzone. Aber es ist auch sehr lukrativ. Ob du das auf deiner kleinen Nischenseite riskieren willst, musst du ganz allein entscheiden. Anbieter wie [seedingup.de](#) oder [backlinkseller.de](#) erleichtern die Suche nach Linkkunden.

Infoprodukte

Es gibt Nischen, in denen man sehr gut eigene Infoprodukte erstellen und verkaufen kann. [E-Books](#) sind dabei am beliebtesten. Hier sind allerdings 2 Voraussetzungen notwendig. Zum einen muss die Bereitschaft bei der Zielgruppe bestehen, Geld für solche Informationen auszugeben. Zum anderen sollten die entsprechenden Informationen in dieser Form nicht so einfach kostenlos zu bekommen sein.

Sonstiges

Es gibt noch weitere Einnahmequellen, die man auf einer Nischenseite einsetzen kann. In Kapitel 4 gehe ich genauer auf die Monetarisierung mit praktischen Beispielen ein.

Profi-Tipp:

Man muss eine gute Balance zwischen möglichst viel Suchvolumen, möglichst geringer Konkurrenz und gutem Monetarisierung-Potenzial finden. Wenn diese 3 Faktoren optimal zusammenkommen, hat man eine sehr gute Nische gefunden.

Spaß & Leidenschaft

Ist es notwendig, dass du Spaß und Interesse am Thema der Nischenwebsite hast? Wirklich notwendig ist es bei Nischenwebsites zwar nicht, aber wie schon geschrieben, hilft es natürlich sehr bei der Umsetzung der Website. Die Motivation ist mit Sicherheit eher gewährleistet, wenn man Spaß daran hat. Zudem schreibt man nach meiner Erfahrung einfacher und schneller Artikel, wenn das Thema einen interessiert.

Ich habe in der Vergangenheit einige Nischenwebsites umgesetzt, die mich thematisch kaum interessiert haben. Zumindest nicht so, dass ich es als Leidenschaft bezeichnen würde.

Beispiel:

So bade ich zwar gern in einem Pool, aber als großer Fan von Poolheizungen würde ich mich nicht bezeichnen. Es ist ein eher trockenes Thema, welches dennoch auf meiner Poolheizungs-Website sehr gut funktioniert. Nun aber haben wir einen großen neuen Pool und damit ist der Themenbereich insgesamt für mich wieder spannender geworden.

Mittlerweile lege ich allerdings deutlich mehr Wert auf Spaß und Leidenschaft. Es ist langfristig deutlich einfacher, wenn man wirklich Interesse für ein Thema hat. Das merken auch die Besucher.

Das merke ich bei meinen Nischenwebsites über das Aufnehmen von YouTube-Videos, über Mikrofone bzw. Podcasting und auch über das Film- und Serien-Streaming sehr. Da ich mich selbst privat sehr intensiv mit diesen Themen beschäftige, kann ich nicht nur aus dem Vollen schöpfen, was Erfahrungen und Beispiele angeht, sondern ich bin viel stärker motiviert neue und interessante Inhalte zu erstellen, als ich das bei einer x-beliebigen Produkt-Nische wäre, zu der ich gar keinen persönlichen Bezug hätte.

Auch wenn man bei einer Nischenwebsite nicht so viel Aufwand investieren muss und zudem später wenig Pflegeaufwand hat, lohnt es sich Spaß und Leidenschaft für das Thema zu haben, da man auf diese Weise einfach bessere Nischenwebsites erstellen wird.

Know-how

Muss man Experte in dem Nischenthema sein, für das man sich entscheidet?

Auch hier gibt es eine ähnliche Antwort wie eben. Es hilft natürlich, wenn man sich auskennt. So spart man sich einiges an Recherche-Arbeit und schreibt schneller und einfacher Artikel zu dem Thema.

Auf der anderen Seite kann man sich als Einsteiger bei einem Thema noch eher in die potentiellen Besucher versetzen, da man dieselben Fragen hat und ähnlich denkt.

Deshalb ist es nicht wirklich entscheidend, ob man sich in einem Thema gut auskennt oder nicht, es hat beides Vor- und Nachteile. Man kann sich das Wissen zudem meist recht schnell aneignen, sodass man auf jeden Fall mehr weiß als die Besucher der geplanten Nischenwebsite.

Allerdings ist es für die Qualität der eigenen Inhalte dennoch ein Vorteil, wenn man sich etwas besser auskennt und Expertise vorweisen kann. Die **Qualität der Inhalte** ist für Google nicht erst seit den E-A-T Updates wichtiger. Auch für die Besucher ist die Qualität sehr wichtig und diese wird in Zukunft noch wichtiger werden.

Des Weiteren sollte man bei **sensiblen Themen** vorsichtig sein. So ist es im medizinischen Bereich auf jeden Fall sinnvoll, dass man sich auskennt und wirklich weiß, wovon man schreibt. Zudem gibt es da einige rechtliche Fallstricke, die man kennen sollte.

Deshalb solltest du bei der Prüfung der Ideen auf jeden Fall darauf achten, wie gut du dich damit auskennst, wie sensibel das Thema ist und wie vorsichtig du dabei sein solltest.

Profi-Tipp:

Ich lasse lieber die Finger von sensiblen Themen und Themen, von denen ich gar keine Ahnung habe, da eine Nischenwebsite ja nicht so viel Arbeit machen und schon gar keinen Ärger einbringen soll. Zudem will ich mit meinen Informationen niemandem schaden, nur weil ich doch kein Experte darin bin.

Nach der Prüfung der Ideen sind vielleicht eine Handvoll übrig geblieben, aber zumindest hoffentlich eine Idee. :-)

Für eine Nische sollte man sich nun entscheiden, um damit die erste Nischenwebsite umzusetzen. Nun geht es an die Umsetzung.

Vorsicht bei YMYL Nischen

Google bezeichnet mit der Abkürzung YMYL Themen, die sich um „Your Money Your Life“, also um Geld, Leben und Sicherheit drehen. Bei solchen Themen ist Google noch sensibler, als sowieso schon. So prüfen z.B. Mitarbeiter von Google einzelne Suchergebnisse manuell und beurteilen diese in verschiedenen Bereichen. Gerade bei YMYL-Themen wird dabei ein besonderer Wert auf „Expertise, Authoritativeness, and Trustworthiness“ (E-A-T) gelegt. Damit sind Fachkenntnisse, Autorität und Vertrauenswürdigkeit gemeint. Widmet man sich einem solchen Thema, dann sollte man diesbezüglich ein gutes Know How haben und am besten auch schon eine gute Reputation. Ist dies nicht vorhanden, wird es schwerer in diesen Nischen zu ranken, als in anderen.

Nicht nach der perfekten Nische suchen!

Eine Falle, in die Einsteiger immer wieder tappen, ist die Suche nach der perfekten Nische. Natürlich sollte man sich Zeit nehmen und eine gute Balance zwischen Suchvolumen, Konkurrenz und finanziellem Potenzial anstreben. Allerdings gibt es die perfekte Nische nicht. Du wirst keine Nische finden, die ein sehr hohes Suchvolumen hat, so gut wie keine Konkurrenz besitzt und besonders gut zu monetarisieren ist. Das ist ein Traum, aber wer diesem nachjagt, der wird nie loslegen.

Deshalb ist es wichtig, eine Nische mit einer guten Balance dieser 3 Faktoren zu finden und dann auch wirklich loszulegen. Viele warten leider Monate und fangen nicht an, weil sie sich nicht entscheiden können. Damit verschwendet man aber nur wertvolle Zeit.

Erfahrungen mit meinen eigenen Nischenwebsites

Als ich meine ersten kleinen Websites, damals habe ich diese noch gar nicht Nischenwebsites genannt, umgesetzt habe, achtete ich auch nicht so genau auf die oben genannten Faktoren Suchvolumen, Konkurrenz und finanzielles Potenzial. Das führte dazu, dass ich einige Websites startete und diese entweder wieder relativ schnell aufgegeben habe oder diese einfach nicht erfolgreich werden wollten.

Mit der Zeit habe ich dann immer mehr Wert auf die Nischenfindung und vor allem die Prüfung meiner Nischen-Ideen gelegt und das hat sich sehr positiv auf die Erfolgsrate ausgewirkt. Zudem erstelle ich nur noch Nischenwebsites, die mich inhaltlich wirklich interessieren und an deren Aufbau ich Spaß habe.

Mittlerweile betreibe ich ein gutes Dutzend Nischenwebsites, was nicht so wahnsinnig viel ist, aber da ich mit meinen Blogs und anderen Websites voll ausgelastet bin, ist auch nicht viel mehr möglich.

Dennoch sind meine Nischenwebsites aus den letzten Jahren fast durch die Bank alle sehr erfolgreich geworden und sorgen für einen guten Teil meines Einkommens. Ich kann dir nur noch mal dringend ans Herz legen, ausreichend Zeit in die Nischenfindung zu investieren, bevor du zum nächsten Kapitel weitergehst. **Eine gut gewählte Nische ist die Basis für den späteren Erfolg.**