

In 5 Steps kinderleicht
**MIT E-MAIL
MARKETING STARTEN**



Starte Schritt für Schritt
mit dem Aufbau einer
umsatzstarken E-Mail Liste

SABINE SCHÄFFER



Herzlich Willkommen

WAS ist E-Mail Marketing?

WER braucht E-Mail Marketing?

WIE hoch ist dein Invest?

WARUM E-Mail Marketing?

Ich zeige dir in meinem konkreten
5-Schritte Plan, wie auch du **easy & schnell** mit E-Mail Marketing **starten** kannst!

E-Mail Marketing kinderleicht erklärt

WAS ist E-Mail Marketing?

- ...im Vergleich zu anderen Marketingstrategien ein extrem **kostengünstiges und leicht umsetzbares** Marketing-Instrument!
- ...du erreichst mit EINER E-Mail ALLE deine Kontakte, bei Social Media bist du zu 100% vom Algorithmus abhängig!
- ...mit E-Mail Marketing versendest du **passgenaue und personalisierte** Angebote an die richtige Zielgruppe.
- ...eine Wahnsinns-Möglichkeit, deine Verkäufe und somit deine **Umsätze** zu **automatisieren**!
- ...mit E-Mail Marketing kannst du bestehenden Kunden zusätzliche oder auf dem vorherigen Kauf **aufbauende Angebote anbieten**!

WER braucht E-Mail Marketing?

Kurz gesagt: Jeder Unternehmer! Wusstest du, dass fast 95% aller Unternehmen E-Mail Marketing nutzen? Also jeder, der...

... ein Online- oder Offlinebusiness betreibt

... der automatisiert seinen Umsatz steigern möchte

... der sein Angebot skalieren möchte

... ab seinen ersten Kontakten, aber bedenke hier: Qualität der Kontakte steht vor Quantität!



WIE hoch ist dein Invest?

Du brauchst:

- Ein E-Mail Marketing Tool (meine Empfehlung ist Active Campaign (*Affiliatelink) in der LITE Version ab 29\$ monatlich
- Ein Tool für deine Landingpage (Seite für dein Eintragungsformular), evtl Wordpress, wenn dort bereits deine Website hinterlegt ist
- Zeitinvest, um dir alles zu er-googeln oder Geldinvest in einen Kurs oder eine virtuelle Assistenz

WARUM du E-Mail Marketing nutzen sollst:

- Um automatisiert deinen Umsatz steigern
- Um deine Kundenbindung zu stärken und Vertrauen aufzubauen
- Um deine Expertise zu zeigen und mit deiner Persönlichkeit zu überzeugen
- Damit du deinen Kunden einen besseren Service bieten kannst



In 5 Schritten zur umsatzstarken E-Mail Liste

1. DEIN LEAD-MAGNET
 - Fangen wir von vorne an: Ein Lead-Magnet ("Kontakt-Magnet") zieht sozusagen wie "magnetisch" Kontakte an und animiert sie dazu, sich in deine E-Mail Liste einzutragen.
Du bietest also ein kleines Danke-Geschenk für 0€ für die Eintragung in deinen Newsletter an, um die Anmeldung attraktiver zu gestalten. Sei ehrlich, wie oft hast du dich schon zu einem Newsletter angemeldet, NUR um den Newsletter zu erhalten? Wohl kaum, oder?

Dein "perfekter" Lead-Magnet sollte...

...ein PDF/ Audio-Kurs/ Mini-Kurs/ Video-Tutorial/ E-Book/ Checkliste/ Fahrplan... sein.

...deine Expertise zeigen, hau wirklich was raus, was EIN KONKRETES Problem deiner Zielgruppe löst. Man darf, nein, man SOLL sofort erkennen, das du wirkliche was auf dem Kasten hast!

...zugeschnitten sein auf dein Angebot. Nur so ziehst du die richtigen Kontakte an. Du hast noch gar kein Angebot? Dann überlege dir trotzdem ein Problem deiner "WunschkundInnen", dass sie mit deiner Hilfe lösen können, um die richtige Zielgruppe zu erreichen.

2. WILLKOMMENS-MAILS, UM NEUE LEADS ABZUHOLEN

Bestimmt wunderst du dich jetzt, warum wir immer noch nicht bei einem E-Mail Marketing Tool und der (oft) gefürchteten Technik angelangt sind?

Ganz einfach: Alle Todos bisher kannst du ohne ein E-Mail Marketing Tool vorbereiten, warum also ein Tool jetzt schon bezahlen, wenn du es noch gar nicht einsetzt?

Also, weiter geht's: Damit deine neuen Kontakte deinen Lead-Magneten nach der Eintragung in dein Formular automatisiert erhalten, brauchst du eine "Auslieferungsmail". In dieser E-Mail brauchst du gar nicht so viel zu schreiben. Die neuen "Leads" wollen ihr "Geschenk" abholen, das ist das Hauptziel dieser E-Mail.

Nach der Eintragung in deinen Newsletter ist das Interesse deiner Kontakte an dir so groß, wie später kaum noch einmal: Sie sind neugierig, wollen etwas über dich und dein Business erfahren.

Lass sie dich in 3-5 E-Mails, die du im Abstand von einem Tag versendest, kennenlernen. Sie sollen Vertrauen zu dir aufbauen, schenke ihnen in diesen E-Mails noch ein Extra-Zuckerl und zeig, was du drauf hast.



Deine nächsten Todos:

Schreibe deine E-Mails (z.B. in GoogleDrive oder in Word) von der Auslieferungsmail bis zur letzten E-Mail deiner Willkommens-Sequenz

(kleiner Tipp: In dieser letzten E-Mail darfst du auch ein kleines Mini-Produkt anbieten, wenn du schon eines hast. Wenn nicht, lade sie doch einfach zu einem Erst-Gespräch ein)

Wichtig: Wähle in diesen E-Mails gute Betreffzeilen aus – probiere sie aus und kontrolliere nach einiger Zeit deine Zahlen, du kannst den Betreff jederzeit wieder ändern. Im E-Mail Marketing geht es viel ums Ausprobieren, Optimieren und vor allem um UMSETZUNG!

Zusatz-Tipp: Die Kontakte, die automatisiert in deine Willkommens-Sequenz rutschen, brauchen jetzt noch keinen Newsletter. Also: KEINE PANIK! Eins nach dem anderen!



3. DIE WAHL DES E-MAIL MARKETING TOOLS

So, langsam kommen wir in die richtige Richtung.

Ich sage es dir ganz ehrlich: Mach jetzt keine Wissenschaft daraus, welches Tool du warum nutzen solltest.

Hier sind die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl:

Kostenlos oder nicht kostenlos?

Mache dir vorab Gedanken, ob und wie viele Automationen du erstellen wirst, es gibt bei manchen Tools Einschränkungen bei der Anzahl der E-Mails und/ oder bei der Anzahl der Kontakte.

Mein persönlicher Favorit ist Active Campaign (*Affiliate-Link), du hast selbst in der günstigsten LITE-Version für 29\$ monatlich unendlich viele Möglichkeiten und Platz für bis zu 1.000 Kontakte!

“

Bis vor kurzem gab es noch die Limitierung auf 500 Kontakte für 9\$ monatlich. Wenn du den Support von AC kontaktierst, gibt es aktuell noch die Möglichkeit, auf diesem Wege das Angebot vielleicht noch zu ergattern...



4. DIE TECHNIK: ERSTELLEN UND VERKNÜPFEN

Puhhhuuuu, jetzt geht's los: Die liebe Technik kommt ins Spiel!

Da du bisher alles super vorbereitet hast, geht's jetzt rucki-zucki weiter:

Du erstellst ein Eintragungsformular mit einem DOI (Double-Opt-In: Es ist unbedingt eine automatisierte doppelte Bestätigung von deinen Leads nötig, damit du ihnen E-Mails zusenden darfst) und bettest es mit dem Code in deine Landingpage ein. Verknüpfe es mit einer Automation und erstelle deine Willkommensmails. Teste alles durch: FERTIG!

„Tipp: Eine Landingpage (Eine Seite, auf der das Eintragungsformular eingebettet wird) wirkt viel professioneller als einfach nur der Link zu deinem Formular. Ebenso eine selbst erstellte Fast-Fertig- und eine Dankesseite für das DOI. Bevor du aber jetzt zurückschreckst, ist es kein Problem, vorübergehend nur das Eintragungsformular OHNE Landingpage zu nutzen. Jetzt kannst du deine Willkommens-Automation bauen, die E-Mailtexte einpflegen und dein Freebie hinzufügen.“

5. So spülst du neue Kontakte in deine E-Mail Liste

Herzlichen Glückwunsch! Wenn du bisher alles umgesetzt hast, bist du ready, um dir eine umsatzstarke E-Mail Liste aufzubauen!

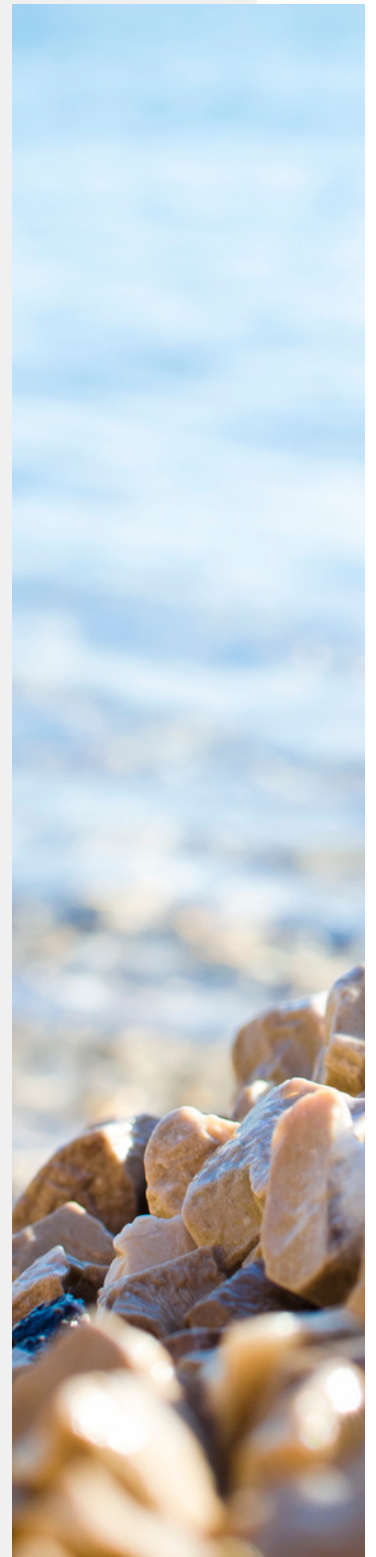
Wie kommen jetzt also die Kontakte in deine Liste?

Ich würde sagen LAUT und von ÜBERALL!

- Sprich bei jeder Gelegenheit auf Social Media von deinem MEGA-Lead-Magneten und bewerbe ihn!
- Verlinke den Link zur Landingpage oder vorerst zum Formular auf Facebook (im Header, als Beitrag (oben anpinnen!), in deiner Story) oder Instagram, wo auch immer du online unterwegs bist!
- Baue dein Formular auf deiner Website ein, erstelle ein Pop-up
- Verlinke es in deinem Blog, Podcast oder wo auch immer du deinen Content veröffentlichst!

Starte und beobachte, was passiert: Hast du mit deinem Freebie den Nagel auf den Kopf getroffen? Oder noch nicht so ganz? (AUSPROBIEREN-OPTIMIEREN-UMSETZEN ;))

Sobald dein Freebie läuft, wirst du später automatisch einmal an den Punkt kommen, dass du anfängst, deine E-Mail Liste mit Ads zu pushen.



Deine nächsten Schritte:

Erst einmal möchte ich mich bei dir für dein Vertrauen bedanken! Da du bis zu dieser Stelle immer noch dabei bist, konnte ich dich schon etwas für E-Mail Marketing und deinen Start mit dem Aufbau einer eigenen profitablen E-Mail Liste mitreißen!

Wie geht es weiter? Nun, du hast zwei Möglichkeiten: Arbeite dich Schritt für Schritt mit meinem 5-Steps-Plan zu deinem Ziel oder nimm die Abkürzung und lass dir unter die Arme greifen! Ich lade dich hiermit herzlich zu einem kostenlosen & unverbindlichen Strategiegelgespräch ein, in dem wir gemeinsam deine konkreten nächsten Schritte besprechen können. Buche dir hier (KLICK), ganz easy deinen Wunschtermin.

Und wenn dir dieses Workbook gefallen/ geholfen hat, freu ich mich riesig über Feedback von dir :)



*Liebe Grüße,
Deine Sabine*

Ich bin Sabine und unterstütze
UnternehmerInnen und
Selbstständige beim Auf- und Ausbau
ihres E-Mail Marketings um
automatisiert Umsätze mit einer
ständig wachsenden E-Mail Liste zu
generieren :)



kontakt@sabineschaeffer.de
www.sabineschaeffer.de