



Die 3-Schritte-Formel um eine E-Mail-Liste erfolgreich aufzubauen

Der Prozess, um Deine E-Mail-Liste erfolgreich aufzubauen und dadurch auch bezahlende Kunden zu gewinnen, kann in der folgenden **3-Schritte-Formel** zusammengefasst werden:

E + W + A = bezahlende Kunden

1. Schritt

Der erste Schritt ist das „**E**“ und das bedeutet „**Eintragen**“

Die Leute müssen sich irgendwo eintragen können, damit sie in Deiner E-Mail-Liste landen. Sie können sich für den Newsletter auf Deiner Homepage eintragen oder Du bietest ein „Freebie“ oder „Leadmagnet“ (verschiedene Bezeichnungen aber mit der gleichen Funktion) an. Dieses Freebie können sie kostenlos erwerben – der Preis dafür ist, dass sie Dir ihre E-Mail-Adresse geben.

Auch diese Erfolgsübung ist bereits ein Beispiel für ein kostenloses Freebie. Alle Interessenten, die sie downloaden, landen in meiner E-Mail-Liste bei Mailchimp (wenn sie nicht schon da sind).

Andere mögliche Varianten von Freebies können sein;

Checklisten, Videotrainings, Webinare, Übungsblätter, Challenges etc.

Deine Kunden erhalten alles, was für sie hilfreich ist und Du bekommst dafür ihre E-Mail-Adresse.

Relevant & hilfreich:

Der Erfolg Deines Freebies und ob Leute dieses downloaden/mitmachen und Dir die Email-Adresse geben, ist davon abhängig, ob dieses Freebie für sie **relevant** und **hilfreich** ist.



2. Schritt

Der zweite Schritt in der Formel ist das „W“. Das bedeutet „Wertvolle Inhalte“ = Content.

Das sind die Information oder Inhalte, die Du den Leuten auf Deiner Liste liefern musst, um Dich als Experte zu positionieren und um Vertrauen aufzubauen. Diese Inhalte/der Content können auch Videos, Trainings, Webinare, Unterlagen oder andere Aktivitäten sein. Damit zeigst Du, dass Du vertrauenswürdig und kompetent bist in dem Bereich. Du zeigst, dass Du „Up to date“ bist in dem Thema, bei dem richtigen Event und mit den richtigen Leuten unterwegs bist.

Eigene Erfahrungen:

Wenn Du selbst eine Erfahrung in dem Bereich gemacht hast, ist es vorteilhaft, diese Erfahrung jetzt mitzuteilen. Das vermittelt Wissen und macht Dich zu einer vertrauensvollen Expertin in dem Bereich.

So baust Du Vertrauen auf, damit Leute letztendlich Geld für Deine Dienstleistung/Produkt ausgeben möchten.

3. Schritt

Der dritte Schritt, um mit Deiner Liste Geld verdienen zu können, ist das „A“ = du musst Deinen Followern/potentiellen Kunden ein **Angebot** machen, damit sie von Dir kaufen.

Nachdem die potentiellen Kunden sich in Deine Liste **eingetragen** haben und Du ganz viel **wertvollen Content** geliefert hast – kannst Du ihnen **ein Angebot** machen. Erst dann solltest Du etwas anbieten, etwas, was auf dem Content aufbaut und weiterhin relevant und hilfreich ist für Deine potentiellen Kunden. Angebote oder Versuche, etwas zu verkaufen, ohne sich vorher dafür zu „qualifizieren“, kommen nicht gut an. Wir müssen zeigen, dass wir authentisch helfen wollen, und das wir Ahnung von dem haben, worüber wir „reden“.

Der andauernde und zu wiederholende Prozess, um über Deine E-Mail-Liste Geld zu verdienen, ist also:

Einmalig: E-Mail Dienstleister aussuchen und die erste Liste anlegen

1. Ein „Freebie“ kreieren, damit die Leute sich auf Deine Liste eintragen
2. Immer wieder viel wertvollen Content liefern
3. Angebot machen und Geld verdienen



Jetzt werden wir uns mit dem zweiten Schritt, dem Erstellen des Freebies, damit die Leute sich eintragen, beschäftigen. Um ein gutes und erfolgreiches Freebie (oder Leadmagnet) zu erstellen, musst Du Dir folgende Fragen stellen?

1. Welches Problem haben Deine potentiellen Kunden, bei dem Du ihnen helfen kannst?

Schreibe 3-5 Probleme oder Herausforderungen auf.

Meine Kunden haben folgende Probleme / Herausforderungen ...

2. Welche Ziele und Ergebnisse möchten sie erreichen, bei denen du ihnen helfen kannst?

Schreibe 2-5 Ziele oder Ergebnisse/Resultate auf.

Ziele / Ergebnisse, die meine Kunden erreichen wollen:



3. Was ist Deine Lösung für das Problem? Wie können sie ihr Ziel mit Deiner Hilfe erreichen?

Schreibe 3-5 Möglichkeiten auf.

So erreichen meine Kunden ihr Ziel / Das ist meine Lösung ...

4. Was könnte das Thema in Deinem Freebie sein?

Kombiniere die Probleme/Herausforderungen mit den Zielen/Träumen Deiner Kunden und biete dazu Deine „schnelle“ und „einfache“ Lösung. Die Kunden sollen das Gefühl bekommen, sie können selbst und auf einfache Weise etwas TUN und ERREICHEN. Deine Lösung muss deshalb:

- a) Ergebnisorientiert
 - b) Einfach umsetzbar
 - c) Einzigartig
- sein.

Beispiele:

Personal Trainer: „5 wirkungsvolle und einfachen Übungen, die Du innerhalb von 10 Minuten zu Hause ausführen kannst, um deinen Körper zu stärken“.

Kochprofi: „3 Schritte, um den perfekten Teig zu erstellen – ohne Hefe und ohne Ofen“.

Life Coach: „8 Gedanken, wie du dich täglich motivieren kannst, um entspannter und glücklicher zu leben“.



Sprachexpertin: „Diese fünf Worte solltest Du täglich verwenden, um als professionell und kompetent rüber zu kommen“.

Datingexperte: „Fünf Gründe, warum Du nicht den Traummann findest und was Du statt dessen tun musst“

Mein Freebie-Thema lautet:

5. Freebie-Format:

Wie wirst Du dieses Freebie liefern, in welchem Format? Ist das ein PDF, ein Video, ein Webinar, ein Minikurs oder eine Challenge? Was würde Deinen Kunden gefallen? Was ist einfach für Dich zu kreieren? Ein Video ist natürlich aufwändiger als ein PDF, kann aber genauso gut sein.

Mein/e Freebie/s wird / werden folgende/s Format/e haben:



6. Freebie-Erstellung:

Kreiere jetzt Dein Freebie. Schreibe den Text, suche die Bilder und grafischen Element aus, die zu Deiner Marke passen. Es muss professionell und einheitlich aussehen, damit überall in Deiner Kommunikation mit den Kunden die gleiche grafische Botschaft gesendet wird. Frage Freunde oder Kollegen nach Feedback, bevor Du Dein Freebie veröffentlichst.

7. Freebie-Veröffentlichung:

Veröffentliche Dein Freebie auf den verschiedenen Kanälen, in Social Media, auf der Homepage, in einem Newsletter etc.

Hier werde ich mein Freebie veröffentlichen:

Viel Erfolg!

