

# E- Mail- Marketing Blueprint

Deine persönliche Start- Formel



# E- Mail- Marketing Blueprint

In 4 kinderleichten Schritten zur E- Mail- Liste

## Inhaltsverzeichnis

<b>Aufbau einer E-Mail Liste</b>	<b>3</b>
<b>Welche Elemente sind im E- Mail Marketing nötig?</b>	<b>3</b>
<b>Landing- Page/ Eintragungsformular</b>	<b>3</b>
<b>Autoresponder</b>	<b>4</b>
<b>Wichtig - Double OptIn</b>	<b>4</b>
<b>Freebie oder Give Away</b>	<b>5</b>
<b>Dein erster Funnel</b>	<b>5</b>
<b>Landing- Page/ Lead- Page/ Squeeze- Page</b>	<b>6</b>
<b>Danke- Seite</b>	<b>7</b>
<b>Download Seite</b>	<b>8</b>
<b>Dein Funnel</b>	<b>8</b>
<b>E- Mails</b>	<b>8</b>
<b>Wie geht es nun weiter?</b>	<b>9</b>
<b>Copyright © 2023 / Impressum</b>	<b>11</b>

## Aufbau einer E-Mail Liste

In diesem Report, bekommst du eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du deine eigene E - Mail- Liste aufbauen kannst. Bereits Größen, wie Ralf Schmitz sagen in ihren Büchern oder zu ihren Schülern/ Mentis:

**“Verändere das System nicht, sei kreativ beim Traffic!”**

Eine weitere Regel, die unbedingt beachtet werden muss, lautet:

**“Lead for Sale!”**

Sei dir bewusst, wenn du eine E- Mail Liste besitzt, das Geld liegt in der Liste und wird im Marketing verdient.

Also gebe Mehrwert, baue Vertrauen und eine Beziehung zu deinem Lead auf, so bekommst du deine Leistung langfristig vergütet.

Lass uns aber direkt einmal einsteigen...

## Welche Elemente sind im E- Mail Marketing nötig?

Es ist von deiner Nische abhängig. Ab und brauchst du ein Freebie. Ich zeige dir eine Möglichkeit, wie es auch ohne Freebie gehen kann. Aber nun erstmal zum Aufbau.

1. Ein Platz für die Eintragung/ Anmeldung
2. Ein Autoresponder, der alles automatisiert
3. Optional ein Freebie oder auch Give Away genannt

Für eine etwas bessere Orientierung habe ich das Ganze in 4 Schritte unterteilt. Je nachdem, was zu dir passt, ist es etwas mehr oder weniger Aufwand. Das ist allerdings von deiner Nische bzw. deinem Thema abhängig. Auf dich kommen die folgende 4 Schritt zu...

1. Eintragungsformular/ Landing Page
2. das Thema Freebie / Mehrwert
3. Autoresponder
4. Funnel- Erstellung

Stand Jan 2023		3
----------------	---	---

## Landing- Page/ Eintragungsformular

Diesen Punkt kannst du heute mit einem Pagebuilder lösen. Das entsprechende Eintragungsformular wird dann mit deinem Autoresponder verbunden.

Alternativ kann es sein, dass dein Autoresponder dir die Möglichkeit gibt, ein Eintragungsformular zu erstellen, das du auf deiner Seite einbinden kannst.

## Autoresponder

In der Regel, ist das eins der teuersten Tools. Es gibt aber auch kostenlose Varianten, mit denen du starten kannst. Allerdings, achte darauf, dass du direkt einen guten Anbieter auswählst. Sollte dies nicht der Fall sein, so werden deine E- Mail ziemlich sicher nicht bei deinen Leads ankommen.

Wichtig ist die Funktion eines Double OptIn. Ohne diesen bewegst du dich in der EU auf dünnem Eis und könntest abgemahnt werden.

Achte darauf, dass dein Autoresponder Tag basiert ist. Das bedeutet nichts anderes, als dass du die Möglichkeit hast, jedem Lead ein Label zu geben. Somit weist du immer, welche Interessen dein Lead hat. Mit der Bestätigung deiner E- Mail Adresse hast du in meinem System den Tag "E- Mail Marketing" erhalten.

Ich weiß nun das du ein Interesse an E- Mail Marketing hast. Somit könnte ich dir weitere Informationen zu diesem Thema geben oder ein artverwandtes Thema, wie z.B. Online Marketing etc.

So kannst du deinen Lead einfach besser kennenlernen und weißt genau, in welcher Sequenz dieser war.

## Wichtig - Double OptIn

Dieses Verfahren wird durch die DSGVO in den meisten Fällen vorgeschrieben. Es soll den Verbraucher schützen, dass nicht jeder deine Daten verwenden kann, um dich bei diversen Newsletterdiensten

anmelden zu können. Auch ist das Bewerben in Deutschland ohne einen Double OptIn nicht zulässig.

Hierbei bestätigt der Lead lediglich seine Eintragung/ Anmeldung. Dies wird meist in Form einer E- Mail gemacht. DSGVO- Konforme Anbieter bieten diesen Dienst an. Bei amerikanischen Anbietern ist dies nicht immer der Fall, oder du kannst diese Funktion deaktivieren.

## Freebie oder Give Away

Das kann alles mögliche sein. Es kommt ganz auf deine Nische an. Je nach Thema reicht es aus, wenn du ein Formular für eine Newsletteranmeldung platzierst. In der Regel, wirst du allerdings mehr Leads einsammeln, wenn du ein kleines kostenloses Geschenk anbietest.

Die Möglichkeiten für ein Freebie oder Give Away sind vielfältig. Du kannst eine Checkliste zu einem Thema erstellen. Einen kostenlosen Report wie du ihn gerade vor dir hast. Ein kleiner Onlinekurs mit 4- 6 Videos in dem du ein Problem deiner Zielgruppe löst.

Aktuell kommen zum Teil auch Test- Systeme zum Einsatz. Um das Ergebnis allerdings zu erhalten, muss der Lead seine E- Mail Adresse angeben.

Nun haben wir mal alles soweit durch, lass uns doch gleich mal ans Eingemachte gehen...

## Dein erster Funnel

Überlege dir, welches Ziel du mit deinem E- Mail Funnel verfolgen möchtest.

Diese können sein...

- Mehr Traffic auf deinem Content
- Geld verdienen durch Werbemails
- Informiere deine Zielgruppe über Neuigkeiten, Änderungen etc.
- Produktplatzierung/ eine Bedarf wecken

Gehen wir mal davon aus, du möchtest Mehrwert schaffen und neben Traffic ein Produkt platzieren.

Dann schnapp dir das Produkt, welches du platzieren möchtest. Erstelle ein Freebie wie oben beschrieben.

Nun erstellst du ein Angebot. In der Regel ist dies eine Landing- Page. Kann auch ein einfaches Pop Up sein oder ein Banner mit einer Pop-Up-Funktion. Erfahrungsgemäß funktioniert die klassische Landing Page am besten und hat zudem noch weitere Vorteile. Wichtig ist, dass du das Eintragungsformular für die E- Mail Adresse platzieren kannst.

Bedenke allerdings, du möchtest einen Bedarf wecken. Verrate nicht alles. Der Lead möchte mehr erfahren. Storytelling um seine Emotionen zu kitzeln, kann auch ganz gut funktionieren.

## Landing- Page/ Lead- Page/ Squeeze- Page

Um deinen potentiellen Lead abzuholen, benötigst du eine Landing- / oder Squeeze Page. Hierbei handelt es sich um eine Seite, auf der du deinen Lead abholst. Präsentiere dein Geschenk und wecke am besten die ersten Emotionen. Schmerzen oder ein Problem inkl. der Lösung funktionieren meist ganz gut.

### Beim Aufbau achte ich auf folgende Punkte:

- Headline**            Aussagekräftig, kurz und knackig (H1)
- Sub- Headline**    Was bekommt der Lead, welches Problem löst du mit dein Freebie? Die Positionierung, wie auch die Benennung der Zielgruppe kann seine Vorteile haben (H2)
- Bullet Points**     Kurze Übersicht über die Vorteile des Freebie
- Bild**                Zeige, was den Lead erwartet (Mockup, Einblicke etc.)
- Alternativ**         Erstelle ein kurzes Video - den VSL (Video Sales Letter). Hier bekommst du mehr Info rein und die mobile Optimierung ist einfacher.
- OptIn Formular**   Die Möglichkeit mind. die Email Adresse zu hinterlassen

**Call to Action** Du musst den Lead auffordern eine bestimmte Handlung auszuführen. In diesem Fall die Eintragung, den Button klicken

**Sales Letter** Die schriftliche Ausarbeitung deines Angebots (H2- Hxn) - Bringt die Vorteile im Thema SEO

**Trust- Elemente** Dies können Resultate sein oder auch Testimonials. Solltest du darüber noch nicht verfügen, kannst du auch Einblicke in dein Freebie geben.

**Footer** Impressum und Datenschutzerklärung sind auf jeder Seite verpflichtend

## Danke- Seite

Dies kann eine Seite auf deiner Website sein, aber auch ein einfaches Pop Up. Wichtig ist, dass du deinen Lead ganz einfach und deutlich leitest. Benenne jeden einzelnen Schritt. Überlasse nichts dem Zufall. Erst wenn der Lead den Double OptIn erledigt hat, ist es ein guter Lead.

Teil deinem Lead mit, dass du gerade eine E- Mail versendet hast, in dieser muss er seine Eintragung/ Anmeldung bestätigen.

Hier kannst du auch ein Video platzieren.

Zeige die E- Mail wie diese im Postfach ankommt. Alternativ auch den Aufbau und wo der Link ist. Weiße den Lead daraufhin, dass die E- Mail auch im Spam Ordner gelandet sein kann.

Wenn diese nach 5 Minuten nicht eingegangen ist, sollte er den Vorgang wiederholen, vielleicht hat sich ein Tippfehler in der E- Mail Adresse eingeschlichen?

Auch auf dieser Seite ist ein Impressum und der Zugriff auf deine Datenschutzerklärung nötig.



## Download Seite

Sobald der Lead die Eintragung bestätigt hast, kannst du diesen auf die Download Seite leiten. Hier kannst du dich noch einmal bedanken. Stelle deinem Lead eine Möglichkeit, dass Freebie direkt herunterzuladen. Solltest du einen Online Kurs nutzen, so kannst du diesen auf die erste Seite deines Online Kurs leiten. Auf das Thema Online Kurs gehe ich am Ende noch einmal etwas genauer ein.

Im Großen und Ganzen haben wir nun die Infrastruktur stehen. Jetzt starten wir direkt mit deinem ersten Funnel. Lass uns nicht viel Zeit verlieren...

## Dein Funnel

Wie es sich gehört, kommen nun die E- Mail für deine Leads. Mach dir nicht die Mühe, alles zu Beginn manuell erledigen zu wollen. Das wird dich früher oder später an deine Grenzen bringen. Achte darauf, dass du ein vorgefertigten Funnel in einem Autoresponder hast. Hier kannst du zudem alles von Beginn an automatisieren und stellst sicher, dass dein Lead, alle Informationen auch erhält.

## E- Mails

Sende direkt nach der Eintragung und der Weiterleitung auf die Download- Seite eine Danke -E- Mail heraus.

In dieser kannst du dich noch einmal bedanken und zudem den Downloadlink zu Freebie, oder dem ersten Teil des Online Kurs einsetzen.

## Baue Vertrauen auf

Die Mails 2 - 5 sollten komplett ohne Pitch auskommen. In der 5. Mail, kannst du in der Fußzeile oder im PS, den ersten Link platzieren und einen Tipp zur Lösung geben.

Allerdings sind diese E- Mail's dazu da, dass du das Vertrauen des Leads gewinnst. Am besten klappt es, wenn du dich langsam näherst.

Gehe auf das Freebie ein und gib weitere ergänzende Hilfestellungen. Oder beginne mit einem kleinen Problem und liefere dafür die Lösung.

Die Mails 6- 9 - Hier baust den den Pitch langsam auf. Thematisiere das Problem und platziere die Lösung, das Produkt offensichtlicher. Verweise auf weiteren Content. Z.B. Ein Video oder ein Blogbeitrag. In der letzten Mail kommt nun der Pitch. Hier geht es um das Problem, zeige das Ziel auf und präsentiere die Lösung. Storytelling kann hier ganz gut platziert sein.

## **Wichtig!**

Wenn du einen Pitch setzt, platziere einen unmissverständlichen Call to Action. Egal wo, wenn du etwas möchtest, dann sage es. Einen Link oder einen Button in eine Mail setzen, wird dir nicht viel bringen. Die Klick- Rate ist deutlich höher mit einem Call to Action.

Als Affiliate ist es an dieser Stelle nicht einfach, nachzufassen. Du weisst ja nicht, ob der Lead das Angebot in Anspruch genommen hat oder nicht. Als Vendor ist dies einfacher und du kannst nachfassen.

Ich persönlich lass den Lead dann in eine neue Sequenz oder dieser bekommt einen neuen Tag. z.B. Newsletter etc.

## **Wie geht es nun weiter?**

An diesem Punkt spalten sich die Meinungen, wenn es um die Intensität geht. Allerdings ist es wichtig, dass du regelmäßig E- Mails schreibst. Sammle nicht erst Leads und kontaktiere diese nach X- Wochen. Die Leads kennen dich nicht mehr. Somit wirst du schnell als Spam gemeldet oder deine Absprungrate geht sehr schnell hoch. So verbrennst du deine Liste.

Mein Rat: Es ist möglich, alle 1-3 Tage eine E-mail zu senden. Tritt auch gerne in die Interaktion. Stelle eine Frage und tausche dich mit deiner Zielgruppe aus. So bist du zum einen authentischer, zum anderen merken die Provider, dass die Korrespondenz nur einseitig ist. So kannst du sicherstellen, dass du weniger als Spam wahrgenommen wirst.

Stand Jan 2023		10
----------------	---	----







Sollte das mal nicht klappen, solltest du spätestens nach 7 Tagen eine E-mail schreiben.

Manche Marketer schreiben auch mal gerne 2- 3 Mails/ Tag. Allerdings haben sie in der Regel keine Probleme, Leads zu sammeln.

In den folgenden Mails werde ich dir Möglichkeiten zeigen, wie du effektiv Leads sammeln kannst. Allerdings würde dies hier den Rahmen sprengen.

Lass uns erstmal deinen Funnel erstellen. Erst wenn dein Fundament steht, dann bist du in der Lage, richtig durchzustarten und auf Knopfdruck Geld zu verdienen.

Wenn du mehr Informationen bereits vorab möchtest, schau doch einfach mal auf den folgenden Kanälen vorbei. Hier findest du weitere Informationen.

					
<b>Facebook</b>	<b>Instagram</b>	<b>Telegram</b>	<b>YouTube</b>	<b>TikTok</b>	<b>Pinterest</b>

## Copyright © 2023 / Impressum

Michael Handler

8345 NW 66 ST #E4537  
MIAMI, FL 33166-2696

Website: <https://kursnerd.de>

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werkes oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder einem anderen Verfahren), auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung, reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen. Trotz sorgfältigem Lektorat können sich Fehler einschleichen. Autor und Verlag sind deshalb dankbar für diesbezügliche Hinweise. Jegliche Haftung ist ausgeschlossen, alle Rechte bleiben vorbehalten.

Stand Jan 2023	<i>KursNerd</i>	12
----------------	-----------------	----