

Damit der Funnel gut läuft: Wir optimieren LIVE eine Landing Page

Präsentiert von Mireille van Reenen

Marketingkampagne: live in 9 Schritten



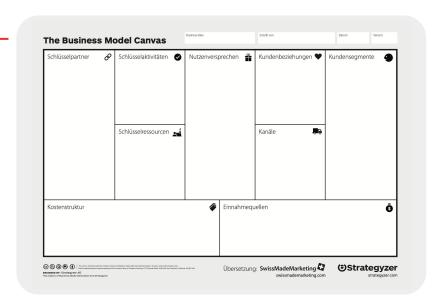
- 1. Die Firmen**strategie** festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-**Funnel** skizzieren
- 4. Ein Verkaufs**video** aufnehmen
- 5. Eventuell ein **Lead-Magnet** erstellen
- 6. Eine **Landing-Page** erstellen
- 7. **E-Mail**-Sequenzen einrichten
- 8. **Traffic** generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren

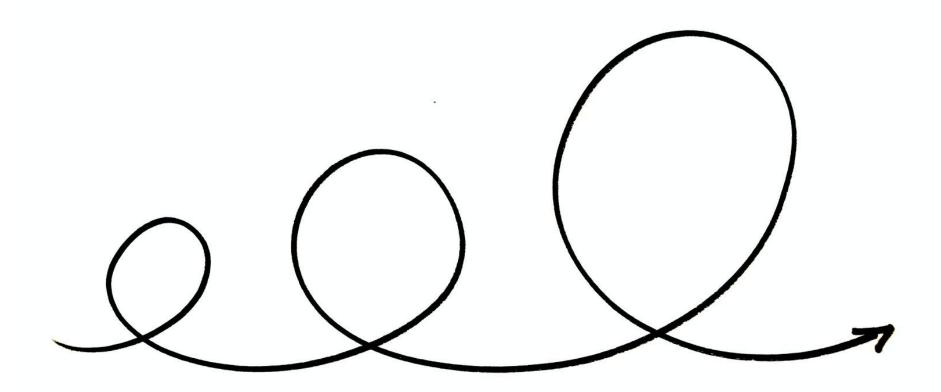
Strategie: Entscheidungen

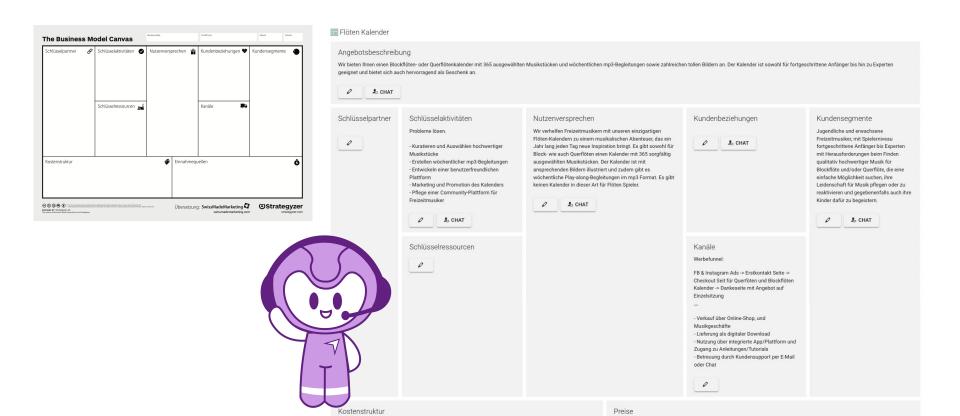
> Funnel: Umsetzen

Kampagne: live bringen

- 1. Die Firmen**strategie** festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-Funnel skizzieren
- 4. Ein Verkaufsvideo aufnehmen
- 5. Eventuell ein Lead-Magnet erstellen
- 6. Eine Landing-Page erstellen
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren







Schluss

25 Euro für den jeweiligen Kalender (Block- oder Querflöte)

Terms of Use: Business Model Canvas von www.strategyzer.com (CC BY-SA 3.0)

& CHAT

Nutzungsbedingungen

Nischenformel Manfredo



Wir verhelfen

Freizeitmusikern

zu

einem musikalischen Abenteuer, das ein Jahr lang jeden Tag neue Inspiration bringt

mit

mit unseren einzigartigen Flöten-Kalendern. Es gibt sowohl für Block- wie auch Querflöten einen Kalender mit 365 sorgfältig ausgewählten Musikstücken. Der Kalender ist mit ansprechenden Bildern illustriert und zudem gibt es wöchentliche Play-along-Begleitungen im mp3 Format. Es gibt keinen Kalender in dieser Art für Flöten Spieler.



Saskia Worf

Querflöten Kalender

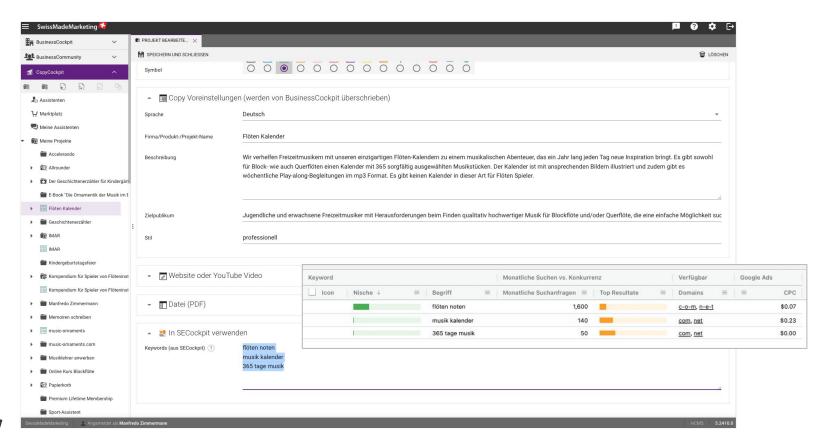
365 Stücke für 1 - 2 Querflöten



Blockflöten Kalender

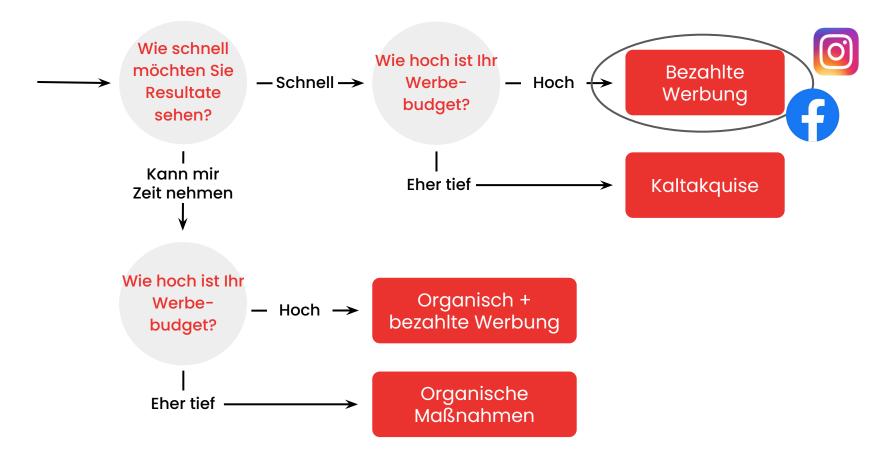
365 Stücke für Sopran-, Alt- oder Tenorblockflöte

Keywords: Flöten Noten, Musik Kalender, 365 Tage Musik

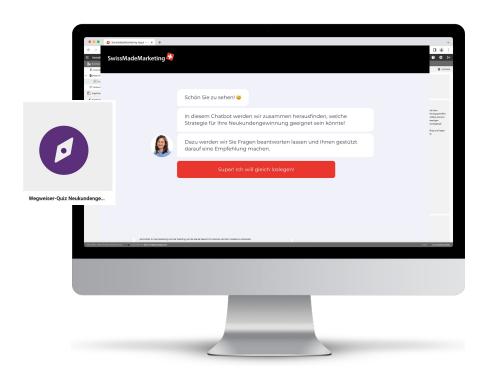


- 1. Die Firmenstrategie festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren •
- 3. Einen Sales-Funnel skizzieren
- 4. Ein Verkaufsvideo aufnehmen
- 5. Eventuell ein Lead-Magnet erstellen
- 6. Eine Landing-Page erstellen
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren



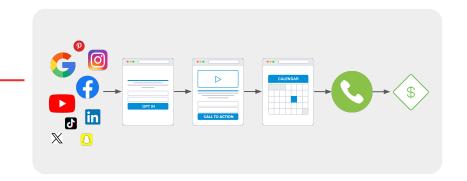


swissmademarketing.com/wegweiser

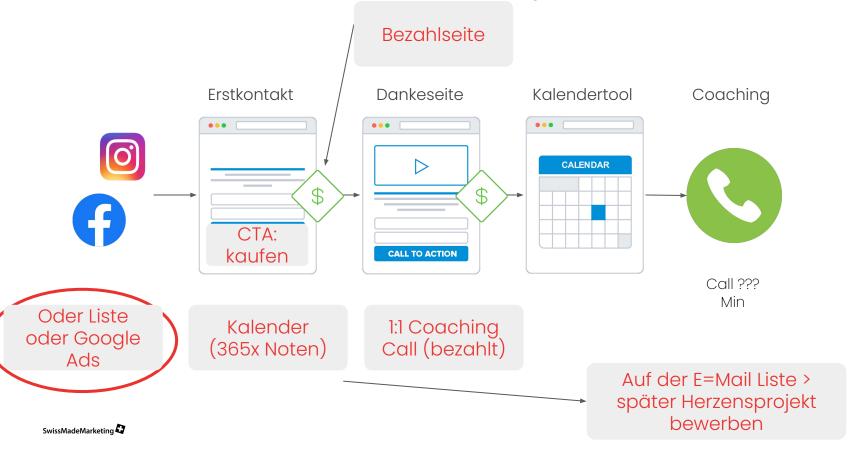




- 1. Die Firmenstrategie festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-**Funnel** skizzieren •——
- 4. Ein Verkaufsvideo aufnehmen
- 5. Eventuell ein Lead-Magnet erstellen
- 6. Eine Landing-Page erstellen
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren



Manfredo's Funnel: Direktverkauf, dann eins zu eins Call



- 1. Die Firmenstrategie festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-Funnel skizzieren
- 4. Ein Verkaufs**video** aufnehmen •
- 5. Eventuell ein Lead-Magnet erstellen
- 6. Eine Landing-Page erstellen
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren



Konzept Verkaufsvideotext

Du spielst ein Flöteninstrument? Blockflöte oder Querflöte? Und du würdest dich freuen, viele neue und tolle Stücke kennenzulernen?

Dann habe ich eine wunderbare Nachricht für dich! Stell dir vor, du entdeckst jeden Morgen ein neues Musikstück für dein Instrument, das deine Leidenschaft entfacht und deine Fähigkeiten verbessert.

Du glaubst vielleicht, das geht nicht?

Mein Name ist Manfredo Zimmermann und nach über 30 Jahren Hochschul- und Konzerterfahrung habe ich ein einmaliges Projekt gewagt: Einen Flötenkalender! Das ist ein Jahreskalender mit 365 exklusiv ausgewählten ein- oder zweistimmigen Stücken. Der Kalender ist entweder für die Querflöte oder für die Blockflöte konzipiert. Jede Version hat ihre instrumentenspezifischen Stücke.

Aber damit noch nicht genug! Ergänzt wird der Kalender durch wöchentliche mp3-play-along-Begleitungen (übrigens mit realen Instrumenten aufgenommen) und zusätzlich noch vielen tollen Bildern. Dieser weltweit einzigartige Kalender ist nicht nur ein "Werkzeug", sondern ein täglicher Begleiter – wunderbar geeignet für alle fortgeschrittenen Anfänger bis zu erfahrenen Spielern und Spielerinnen.

Perfekt, um deine musikalische Reise zu bereichern oder auch als Geschenk für deine Liebsten!

Die Musik, die du in diesem Video hörst, entstammt übrigens dem Flötenkalender!

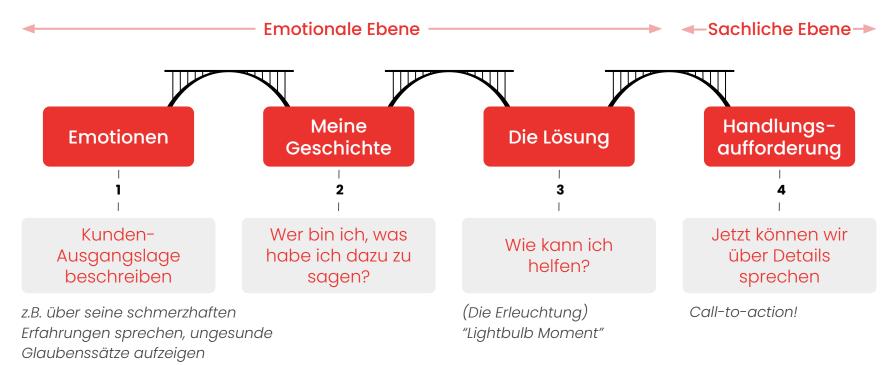
Lass dich von der Musik mitreißen und entdecke die einzigartige Welt des Flötenkalenders. Deine tägliche Dosis Inspiration wartet auf dich – weltweit, einzigartig, und voller Überraschungen!



Checkliste Videotext

Die Kernbotschaft ist klar
Jedes 10-jährige Kind könnte den Text verstehen
Der Nutzen für das Publikum wird klar ("was habe ich davon?")
Der Text ist klar strukturiert
Der Text ist erlebnisorientiert

Vorlage Erstkontakt-Video (AIDA Anwendung)



= oder Aussicht auf eine veränderte,

"positive" Wirkung geben

- 1. Die Firmenstrategie festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-Funnel skizzieren
- 4. Ein Verkaufsvideo aufnehmen
- 5. Eventuell ein **Lead-Magnet** erstellen •—
- 6. Eine Landing-Page erstellen
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren



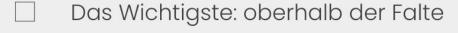
- 1. Die Firmenstrategie festlegen
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-Funnel skizzieren
- 4. Ein Verkaufsvideo aufnehmen
- 5. Eventuell ein Lead-Magnet erstellen
- 6. Eine Landing-Page erstellen •
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren



Konzept Landing-Page



Checkliste Landing-Page



- Nutzen ist sofort klar
- Schlichtes Design
- Text und Bild im Gleichgewicht
- Klar, was der Besucher tun soll
- Funktioniert auch auf dem Handy (!)



In den ersten Sekunden ist es der Zielgruppe klar:

- Was Sie anbieten
- Welchen Nutzen es bringt
- Was der Besucher tun muss, um den Nutzen zu erhalten

Landing-Page optimieren

Texte

Überschriften
Aufzählungspunkte
Call-to-Action-Schaltflächentexte
Usw.

Design

Farben

Bilder

Feinschliff & Kontrollen

Links hinzufügen CTA verknüpfen Prüfen



Fokus nächste Wochen



- 1. Die Firmenstrategie festlegen 🔽
- Die Neukundengewinnungsstrategie definieren
- 3. Einen Sales-Funnel skizzieren 🗸
- 4. Ein Verkaufsvideo aufnehmen
- 5. Eventuell ein Lead-Magnet erstellen
- 6. Eine Landing-Page erstellen
- 7. E-Mail-Sequenzen einrichten
- 8. Traffic generieren
- 9. Erfolg messen und optimieren

Funnel: Umsetzen

Kampagne: live bringen

Live Fragen & Antworten ...



support@swissmademarketing.com

