

Heute zeigen wir, wie E-Mails schnell erstellt werden können, um das Maximum aus einer Werbekampagne zu holen

Präsentiert von Mireille van Reenen

Marketingkampagne: live in 9 Schritten



1. Die Firmen**strategie** festlegen
2. Die **Neukundengewinnungs**strategie definieren
3. Einen Sales-**Funnel** skizzieren

**Strategie:
Entscheidungen**

4. Ein Verkaufs**video** aufnehmen
5. Eventuell ein **Lead-Magnet** erstellen
6. Eine **Landing-Page** erstellen
7. **E-Mail**-Sequenzen einrichten

**Funnel:
Umsetzen**

8. **Traffic** generieren
9. Erfolg messen und **optimieren**

**Kampagne:
live bringen**

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

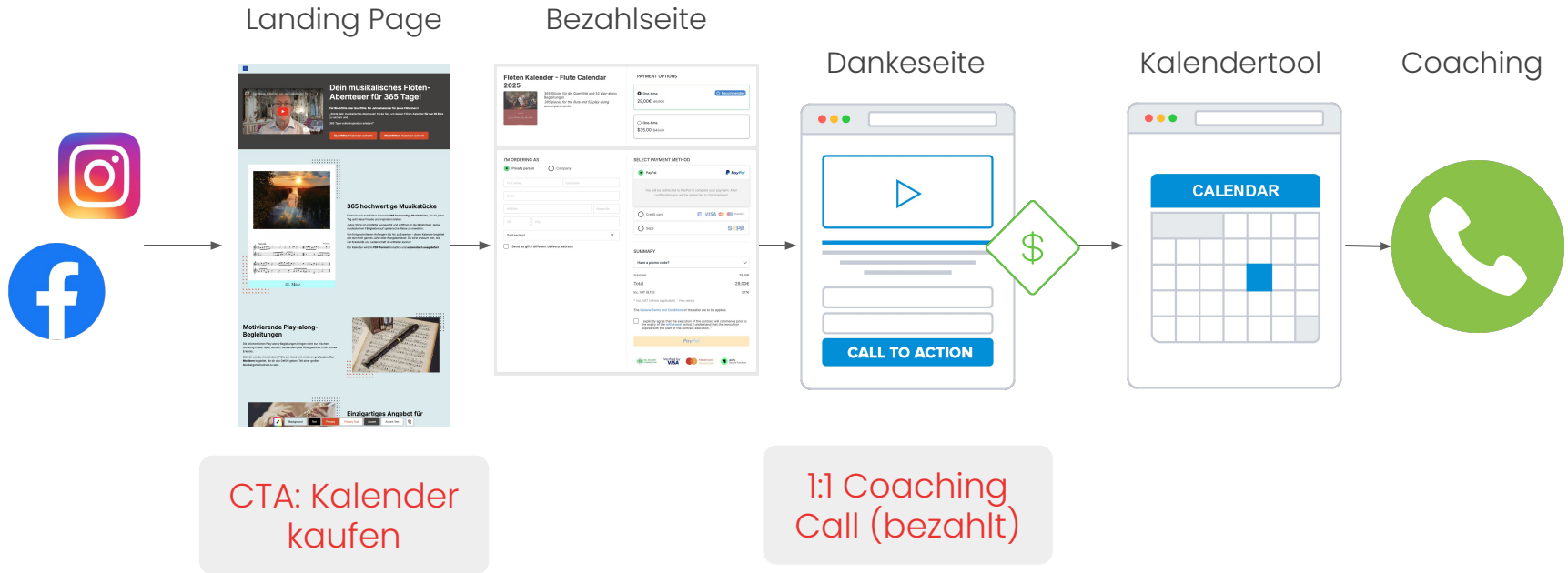
365 Stücke für
1 - 2 Querflöten



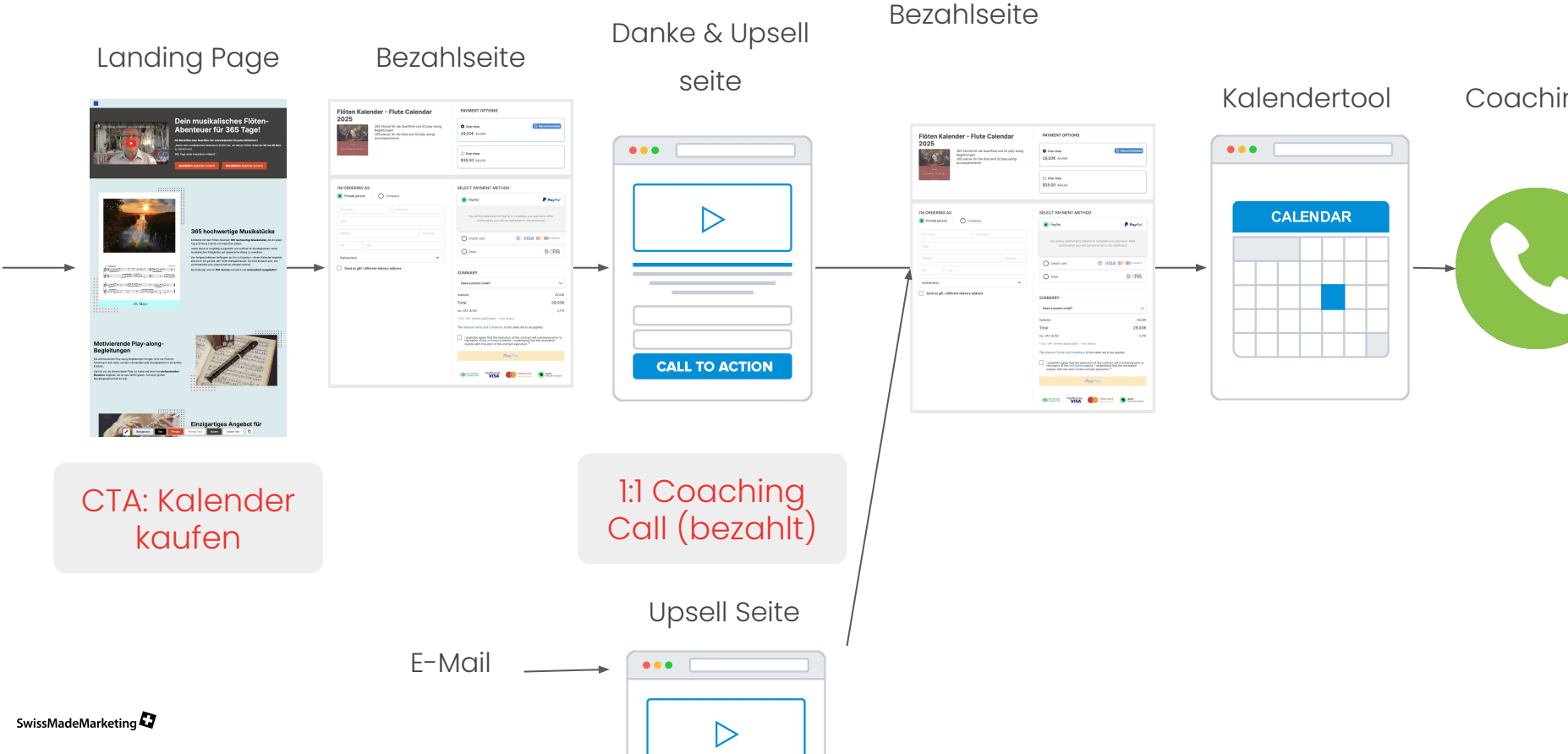
Blockflöten Kalender

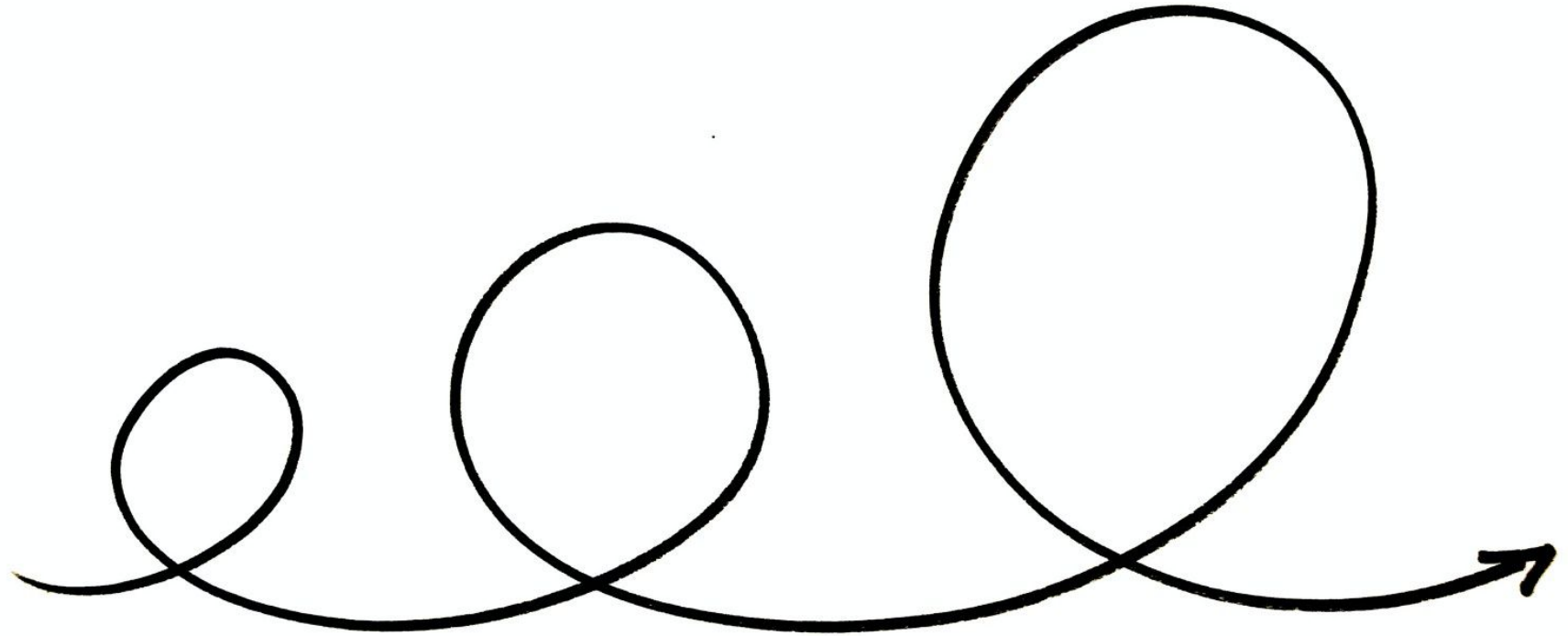
365 Stücke
für
Sopran-, Alt- oder Tenorblockflöte

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



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



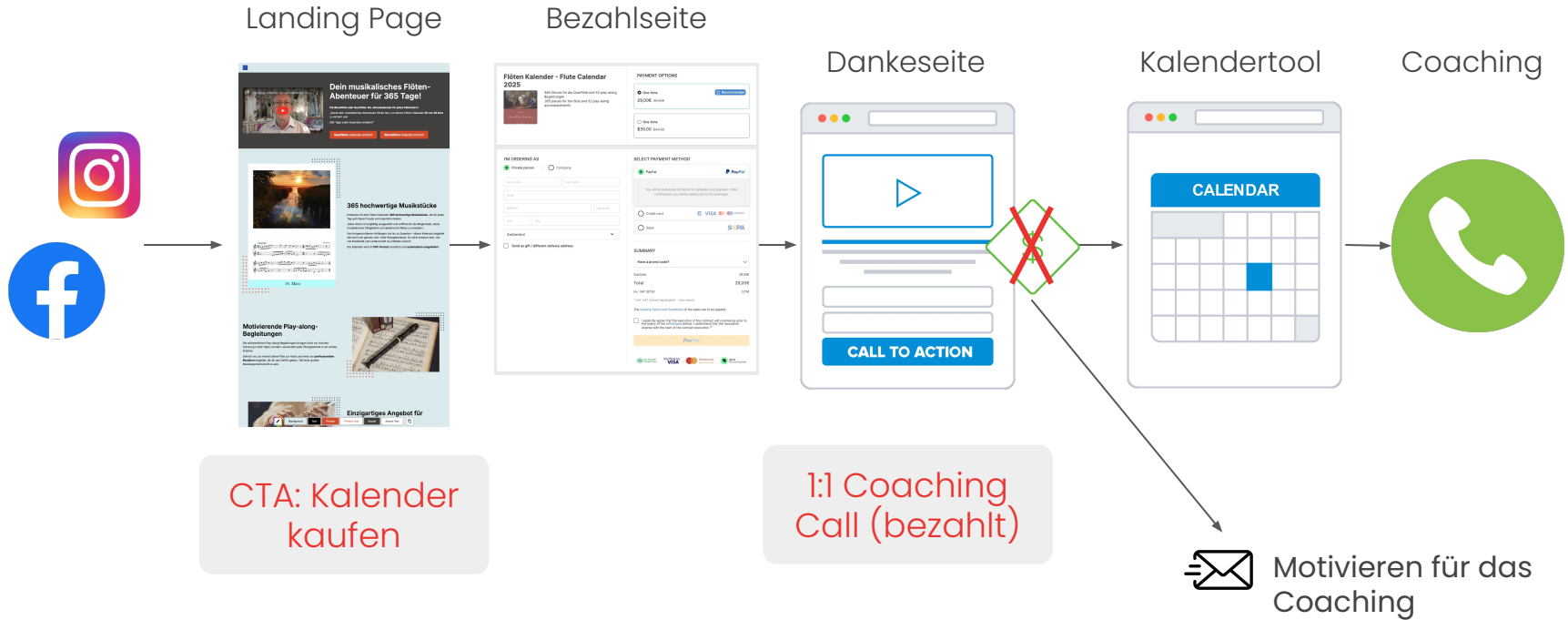


Fokus heute: E-Mail Sequenzen

1. Die Firmenstrategie festlegen
2. 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



E-Mails: für das Coaching motivieren



Sequenzen und (regelmäßiger) Newsletter

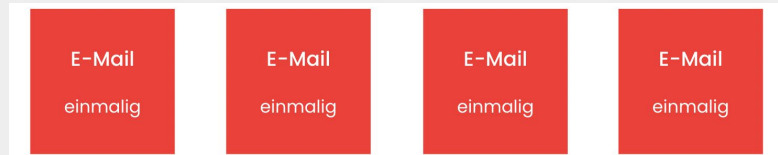
E-Mail Sequenz

- Potenzielle Kunden gezielt zum Mitmachen, Kaufen, Nutzen motivieren

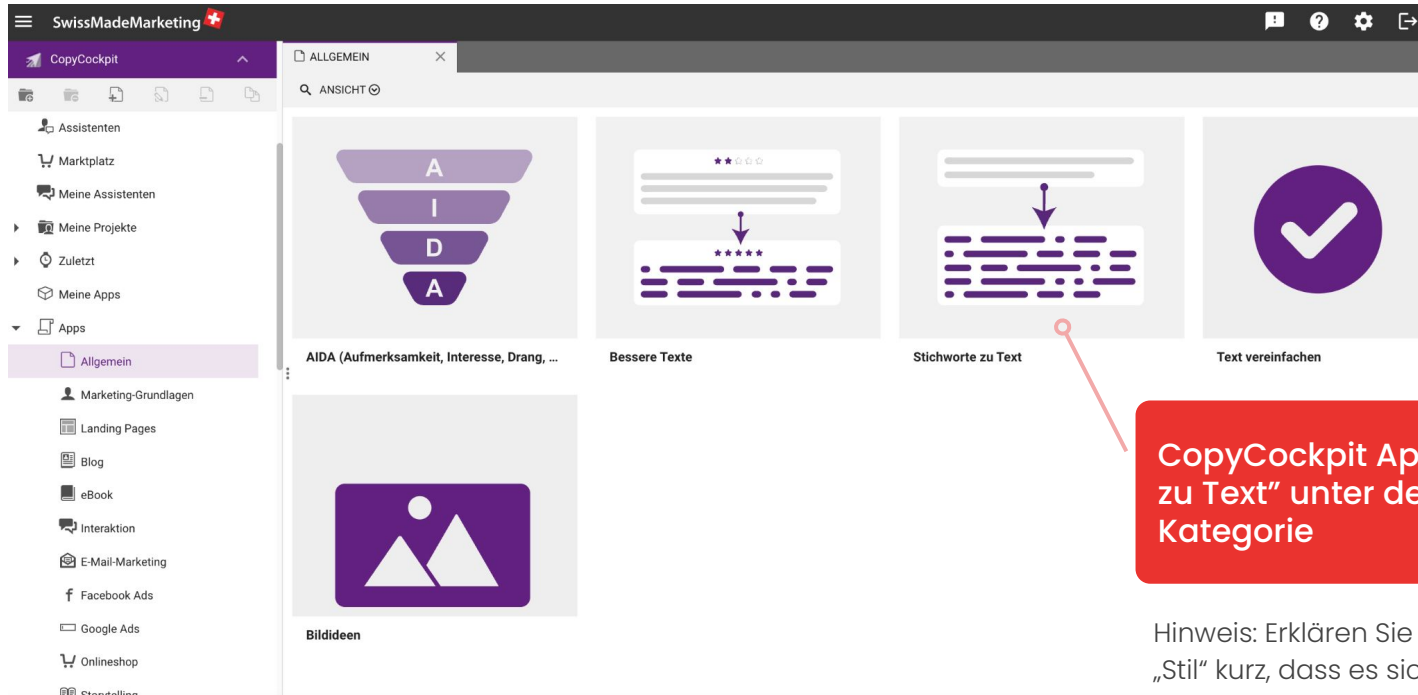


(regelmäßiger) Newsletter

- Beziehung aufbauen, informieren, inspirieren, auf Angebote aufmerksam machen



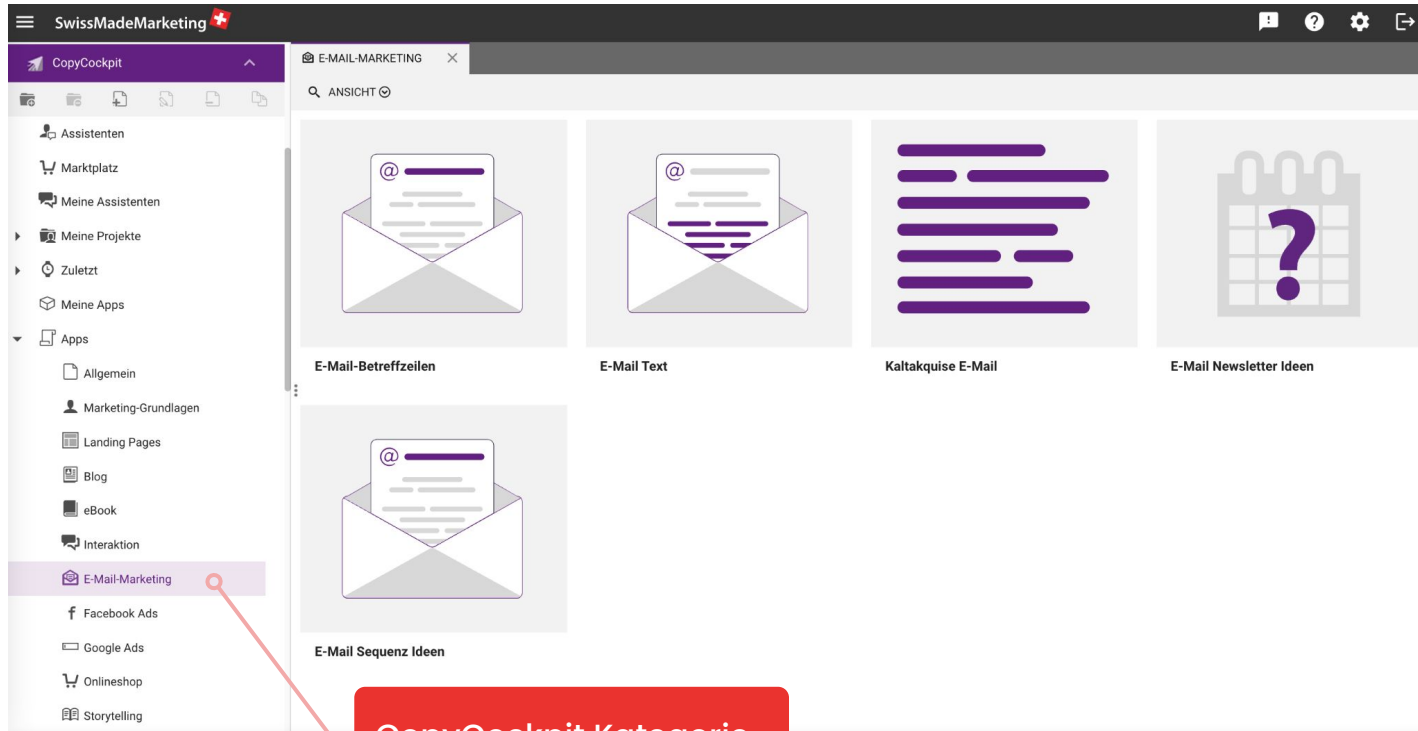
Nutzen Sie dieses CopyCockpit App, ...



CopyCockpit App "Stichworte zu Text" unter der Allgemein Kategorie

Hinweis: Erklären Sie im Eingabefeld „Stil“ kurz, dass es sich um eine bestimmte E-Mail handelt

... die E-Mail Apps in CopyCockpit, ...



CopyCockpit Kategorie
"E-Mail-Marketing"

... und natürlich das E-Mail-Marketing-Board im BusinessCockpit

E-Mail Marketing Board

Funnel Strategie

- Facebook > Landingpage > Gratis-Webinar über die Vorteile von Jobcoaching in Unternehmen (Eingeladenes Beratungsgespräch) > Verkauf

[📄](#) [CHAT](#)

Leadmagnet

Gratis-Webinar über die Vorteile von Jobcoaching in Unternehmen

[📄](#) [CHAT](#)

E-Mail Plan

1. E-Mail: Dank für die Teilnahme am Gratis-Webinar über die Vorteile von Jobcoaching in Unternehmen, kurze Zusammenfassung der wichtigsten Punkte des Webinars
CTA: Erfahren Sie mehr über unsere individuellen Jobcoaching-Lösungen und vereinbaren Sie ein Beratungsgespräch!

2. E-Mail: Erfolgsgeschichten von Unternehmen, die Jobcoaching implementiert haben und von den positiven Ergebnissen berichten
CTA: Nutzen Sie die Chance und buchen Sie jetzt ein Beratungsgespräch!

3. E-Mail: Vorstellung des Teams von erfahrenen Jobcoaches und deren Expertise im Bereich der Unterstützung von Unternehmen und Mitarbeitenden
CTA: Vereinbaren Sie noch heute ein Beratungsgespräch mit unserem kompetenten Team!

E-Mail 1

📄 Stärken Sie Ihr Team mit professionellem Jobcoaching

[📄](#) [CHAT](#)

📄 Stärken Sie Ihr Team mit professionellem Jobcoaching

Sehr geehrte Teilnehmerin, sehr geehrter Teilnehmer,

wir möchten uns herzlich bei Ihnen für Ihre Teilnahme am Gratis-Webinar über die Vorteile von Jobcoaching in Unternehmen bedanken. Es war uns eine Freude, Ihnen die wichtigsten Punkte und Erkenntnisse zu präsentieren, wie professionelles Jobcoaching zur Entwicklung eines starken und leistungsfähigen Teams beitragen kann.

Im Webinar haben wir betont, dass wir bei Jobcoach auf langjährige Erfahrung und Expertise setzen, um Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Mitarbeiter:innen bestmöglich bei ihrer beruflichen Entwicklung zu begleiten. Durch individuelle Karriereentwicklung, Bewerbungsmanagement und strategische Planung schaffen wir ein motiviertes und erfolgreiches Arbeitsumfeld.

Für einen kurzen Überblick über die präsentierten Inhalte finden Sie hier eine Zusammenfassung der wichtigsten Punkte:

- Die Bedeutung von Jobcoaching für die berufliche Entwicklung von Mitarbeiter:innen
- Die Vorteile eines professionellen Bewerbungsmanagements
- Die strategische Planung zur Förderung des individuellen Potenzials

Wir möchten Sie dazu einladen, mehr über unsere individuellen Jobcoaching-Lösungen zu erfahren und ein persönliches Beratungsgespräch mit uns zu vereinbaren. So können wir gemeinsam besprechen, wie wir Ihr Unternehmen bei der Entwicklung eines starken Teams unterstützen können.

Klicken Sie hier, um weitere Informationen zu erhalten und ein Beratungsgespräch zu vereinbaren!

Wir freuen uns, von Ihnen zu hören und stehen Ihnen bei Fragen gerne zur Verfügung.

Mit besten Grüßen

Ihr Team von Jobcoach

E-Mail 4

📄 Individuelle Lösungen für Ihr Unternehmen: Professionelles Jobcoaching mit Jobcoach

[📄](#) [CHAT](#)

E-Mail 5

📄 Optimieren Sie Ihr Team: Sichern Sie sich Ihren Beratungstermin!

[📄](#) [CHAT](#)

Weitere Infos



Online Academy Consulting-Programm Case Studies

Warum E-Mail-Marketing immer noch relevant ist und wie Sie es umsetzen

E-Mail Marketing ist nach wie vor eine der effektivsten und kostengünstigsten Methoden, um mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und langfristige Beziehungen aufzubauen.

Eine gut aufgebaute Mailingliste ist Gold wert. Warum? Weil E-Mail Marketing eine persönliche, direkte Linie zu Ihren potenziellen Kunden darstellt - und das ganz ohne die Flüchtigkeit einer Timeline in den sozialen Medien.

Doch wie sammelt man effektiv E-Mail-Adressen und baut eine qualitativ hochwertige Mailingliste auf?

In diesem Artikel präsentieren wir Ihnen Strategien, um E-Mail-Adressen zu sammeln und Ihre Mailingliste auszubauen. Über den Einsatz von Lead-Magneten bis hin zur Klaren Gestaltung Ihrer Anmeldeprozesse.

Sollten Sie bereits eine E-Mail-Liste haben und stellen sich nun die Frage, wie sie den am besten eine Email-Kampagne aufbauen? Wir geben Ihnen praktische Tipps, wie Sie Ihre E-Mail Marketing Kampagnen gestalten.

Gehen Sie den nächsten Schritt in Ihrem Online-Marketing und lesen Sie weiter, um wertvolle Einblicke in erfolgreiche E-Mail Marketing Strategien zu erhalten.

Den Artikel teilen

Grats download: kostenloser Ratgeber für Online-Marketing

✓ Ratgeber in PDF-Format
✓ Kostenlos & unverbindlich
✓ Keine Hone und Tüpsel
✓ 100% umsetzbar in der Praxis

Jetzt Her damit!

Wieso Sie E-Mail Marketing betreiben sollen

- langfristige Beziehungen aufbauen
- automatisierbar
- relativ einfach zu bedienen
- kosteneffizient
- Möglichkeit zur Personalisierung

E-Mail Marketing ist noch immer die günstigste und nachhaltigste Form von Marketing. Viele Leute sagen immer wieder, dass E-Mail Marketing altmodisch und nicht mehr relevant sei. Doch das ist nicht wahr: E-Mail Marketing funktioniert immer noch und bietet viele Vorteile.

- Es ist automatisierbar und kosteneffizient,
- relativ einfach zu bedienen und
- bietet zudem die Möglichkeiten zur Personalisierung.

Aber vor allem ermöglicht es den Aufbau langfristiger Beziehungen zu potenziellen Kunden.

Wenn jemand Ihre Landing-Page oder Website besucht oder sonst Interesse an Ihrem Unternehmen zeigt, kann es gut sein, dass diese Person zwar noch nicht sofort bereit ist, bei Ihnen zu kaufen, aber in ein paar Monaten Ihre Lösung braucht.

Wenn Sie kein E-Mail Marketing betreiben, wird diese Person Sie vergessen und sich anderswo umsehen. Aber, wenn Sie die E-Mail-Adresse erfassen und regelmäßig informative und relevante Inhalte anbieten, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sie bei Ihnen kaufen werden.

Überlegen Sie sich bei jeder Ihrer Marketingmaßnahmen, wie Sie damit Leads sammeln können

Um Ihre E-Mail-Liste aufzubauen, müssen Sie E-Mail-Adressen sammeln. Überlegen Sie sich bei jeder Ihrer Marketingmaßnahmen, wie Sie damit Leads erwerben können.

Auch wenn Sie bereits eine große Anhängerschaft auf Plattformen wie YouTube oder Instagram haben, sollten Sie dennoch daran denken, wie Sie diese Leute auf Ihre E-Mail-Liste bringen können. Denn während sich die Algorithmen auf diesen Plattformen ändern können oder Ihre Besucherzahlen sinken, haben Sie mit einer E-Mail-Liste immer ein wertvolles Asset für Ihre

Online Academy Consulting-Programm Case Studies

Online-Kurs: E-Mail Liste aufbauen und Kunden binden

E-Mails sind nach wie vor eines der effektivsten Marketinginstrumente. Doch wie schafft man es, eine wertvolle und engagierte E-Mail-Liste aufzubauen?

- ✓ **Praxisorientiert:** Sie lernen Schritt für Schritt, wie Sie eine E-Mail-Liste aufbauen und effektive E-Mails erstellen
- ✓ **Wertvolle Ressourcen:** mit vielen Beispielen, Vorlagen und Arbeitsblätter, um direkt loszulegen
- ✓ **Erfahrung zählt:** Nutzen Sie das Fachwissen und die langjährige Erfahrung unseres Teams
- ✓ **Flexibles Lernen:** in Ihrem eigenen Tempo und zu Ihrer eigenen Zeit

Bauen Sie eine tolle und aktive E-Mail-Liste auf, die Ihre Beschäftigten hören möchten und wachsende Sie interessieren in Kunden um Ihre den Online-Kurs kaufen und Zugang zu allen Trainingsvideos, Downloads und anderen Ressourcen erhalten.

7 Tage risikofrei testen 100% umsetzbar Vorlagen & Checklisten

Kostenlos testen Mehr erfahren

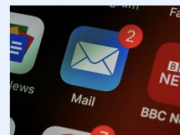
In diesem Training lernen Sie: Aufbau einer eigenen E-Mail-Liste und Erstellen überzeugender E-Mails

In verschiedenen Trainingsvideos erfahren Sie das Wichtigste, um Ihre eigene E-Mail-Liste aufzubauen und E-Mail-Marketing zu betreiben. Enthalten Beispiele, Schritt für Schritt-Anleitungen, Aufgaben, Vorlagen und Checklisten.

Behandelte Themen:

- Wie Sie Ihre E-Mail-Liste Schritt für Schritt aufbauen; kostenfreie vs. bezahlte Möglichkeiten im Vergleich
- Wie Sie mit Lead Magneten E-Mail-Adressen von potenziellen Kunden gewinnen
- Von Webseitenbesucher zu Leads - mit welchen Strategien kloppt's?
- So erstellen Sie E-Mail Newsletter, die Ihre Kunden interessieren und bewegen

Ihre Fortschritte beim Aufbau Ihrer E-Mail-Liste 0 / 22



Die Trainingsvideos Die Aufgaben Die Arbeitsgruppen

Überblick: Was Sie in diesem Kurs erwartet

Die Serie besteht aus 14 Videos zu 4 Themen des E-Mail-Marketing. Zu jedem Abschnitt finden Sie ein erklärendes Video. Sie können die Videos der Reihe nach durchgehen oder sich nur für die Inhalte interessieren, die Sie interessieren.

Das Training enthält außerdem:

- Aufgaben, mit denen Sie sofort loslegen können;
- Folien zum Herunterladen (insbesondere Links zu Beispielen, praktischen Checklisten und anderen Hilfsmitteln und Ressourcen);
- die Aufzeichnungen unserer Arbeitssitzungen, in denen wir Demonstrationen und Arbeitsabläufe zeigen, Fragen von unseren Teilnehmern beantworten und ihnen Feedback geben.

Wie Sie Ihre E-Mail-Liste Schritt für Schritt aufbauen; kostenfreie vs. bezahlte Möglichkeiten im Vergleich

Wie Sie mit Lead Magneten E-Mail-Adressen von potenziellen Kunden gewinnen

Von Webseitenbesucher zu Leads - mit welchen Strategien kloppt's?

So erstellen Sie E-Mail Newsletter, die Ihre Kunden interessieren und bewegen

Die 14 Trainingsvideos

Je mehr Budget und gewünschter Geschwindigkeit, desto höher sind die Ergebnisse. Müssen Sie andere Maßnahmen ergreifen?

Warum E-Mail Marketing immer noch wichtig ist

- Welche Neukundengewinnungsstrategie zu Ihnen passt, hängt hauptsächlich von 2 Punkten ab
 - Je nach Budget und gewünschter Geschwindigkeit des Ergebnisses müssen Sie andere Maßnahmen ergreifen
 - Das Gleiche gilt jedoch für alle: Stellen Sie sicher, dass Sie eine Liste mit Interessenten erstellen können
 - E-Mail Marketing ist noch immer die günstigste und nachhaltigste Form von Marketing
- 👉 Sie können die Folien hier herunterladen.

Fokus nächste Wochen



1. Die Firmenstrategie festlegen ✓
2. 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:
fertigstellen**

**Kampagne: weiter
vorbereiten & live bringen**

Live Fragen & Antworten ...

support@swissmademarketing.com