

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

Präsentiert von Mireille van Reenen, Jamie
Hänni und Michelle Ginzburg

05

Welche Formen gibt es? Und was passt zu Ihrem Unternehmen?

Mögliche ‚Lead-Magnete‘

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

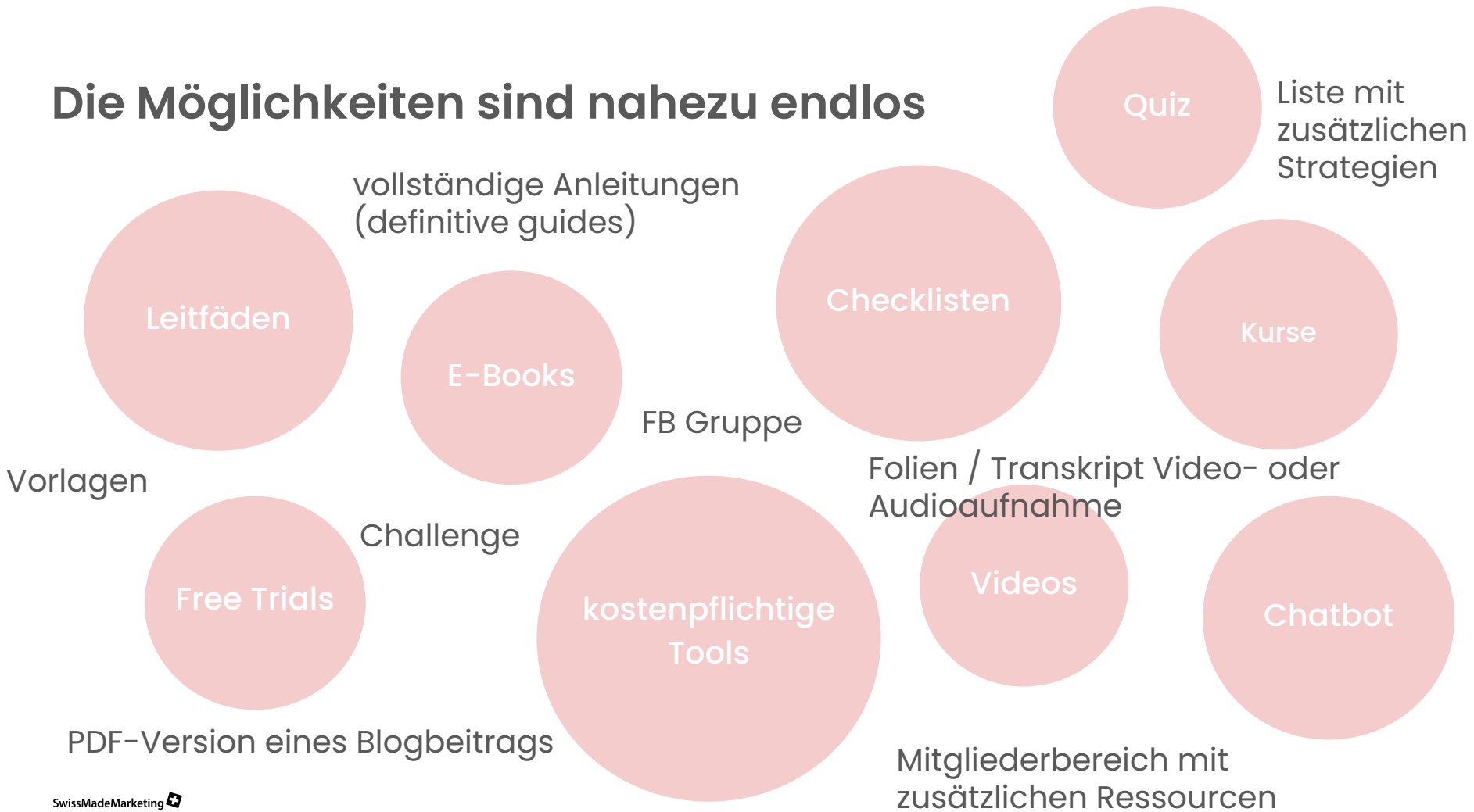
kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Die Möglichkeiten sind nahezu endlos



**Wie finden Sie heraus,
welcher Lead Magnet der richtige für Sie ist?**

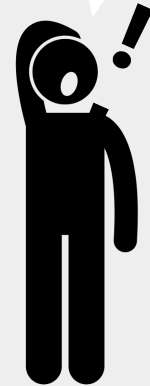
Der Kunde hat
ein Problem
oder eine Frage



Was braucht Ihr Kunde,
um die Brücke zu
überqueren?

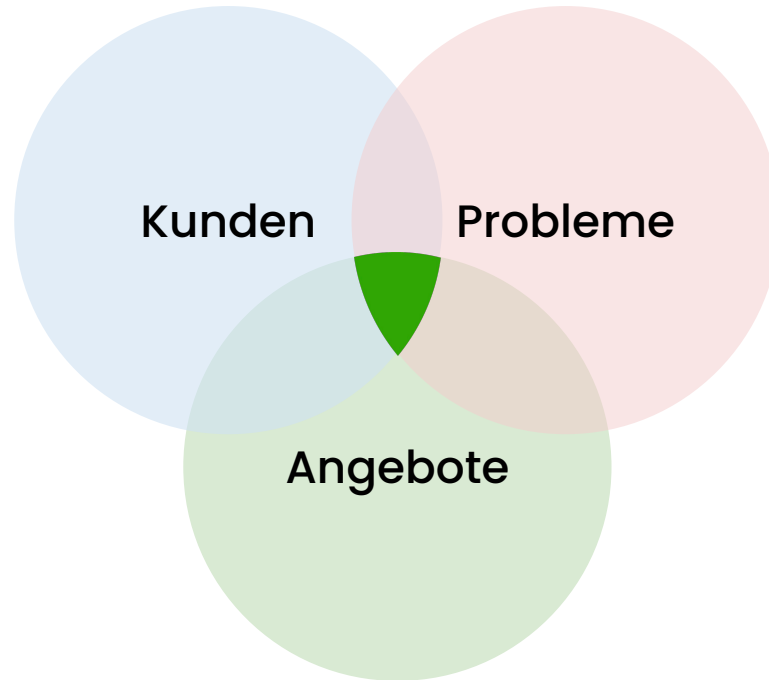


Kundenproblem
oder Frage
wurde gelöst!



**Wie löst Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung
dieses Problem / Frage?**

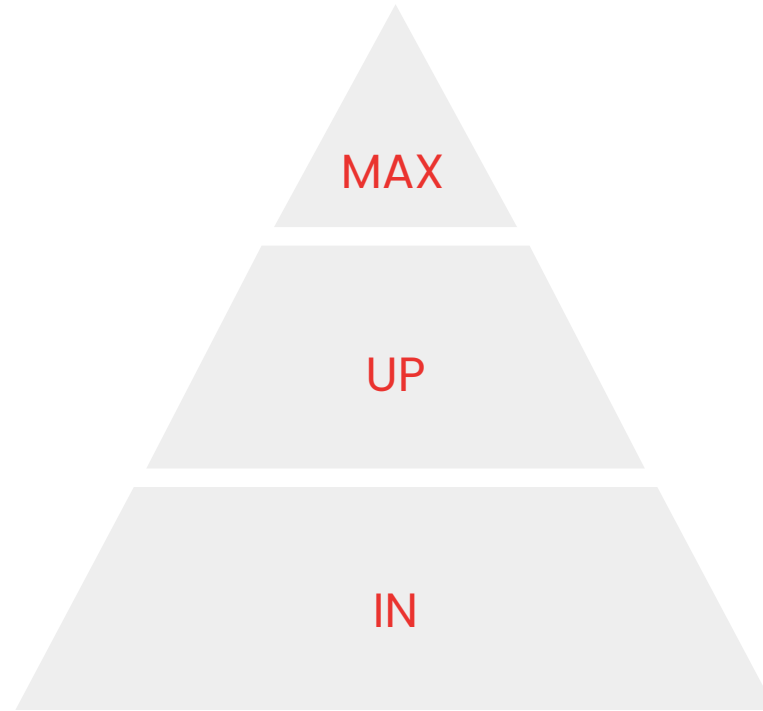
Die Kraft der Nische



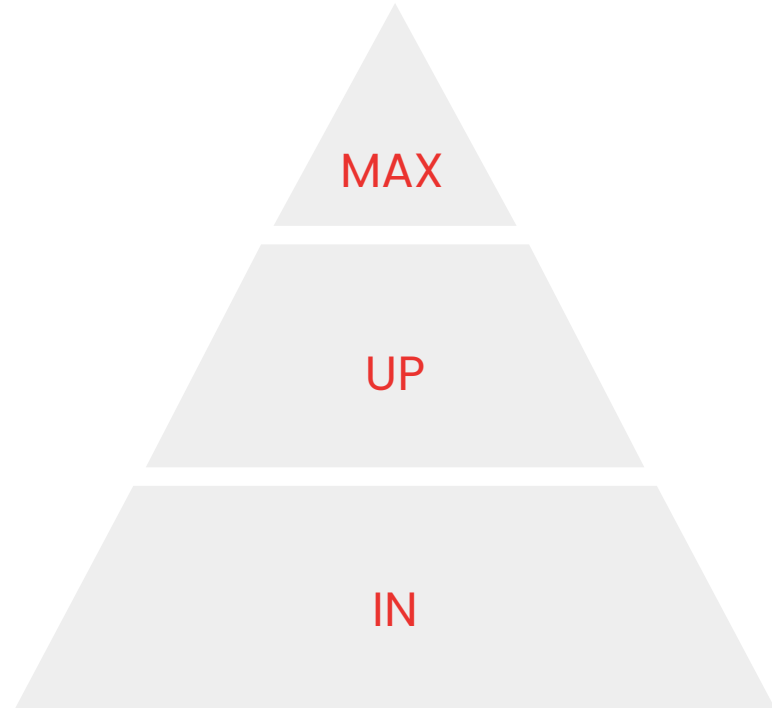
Nischen-Formel

Wir verhelfen **Kunden** zur **Lösung** mit **Angebot**

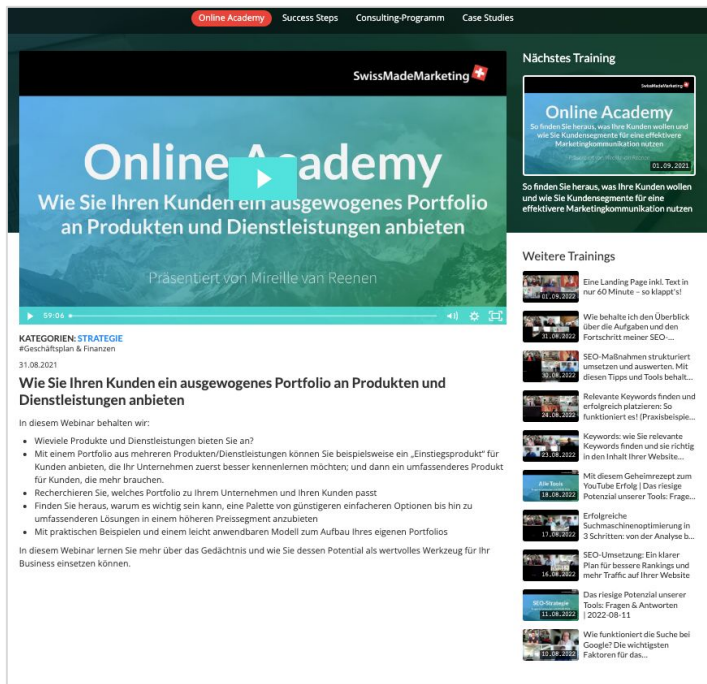
Der In-Up-Max Rahmen



Beispiel: Orchideenpflege



Hinweis



Online Academy

Success Steps Consulting-Programm Case Studies

SwissMadeMarketing

Online Academy

Wie Sie Ihren Kunden ein ausgewogenes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen anbieten

Präsentiert von Mirelle van Reenen

KATEGORIEN: STRATEGIE
#Geschäftplan & Finanzen

31.08.2021

Wie Sie Ihren Kunden ein ausgewogenes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen anbieten

In diesem Webinar erhalten wir:

- Wieviele Produkte und Dienstleistungen bieten Sie an?
- Mit einem Portfolio aus mehreren Produkten/Dienstleistungen können Sie beispielsweise ein „Einstiegsprodukt“ für Kunden anbieten, die Ihr Unternehmen zuerst besser kennenlernen möchten; und dann ein umfassenderes Produkt für Kunden, die mehr brauchen.
- Recherchieren Sie, welches Portfolio zu Ihrem Unternehmen und Ihren Kunden passt.
- Finden Sie heraus, warum es wichtig sein kann, eine Palette von günstigeren einfacheren Optionen bis hin zu umfassenderen Lösungen in einem höheren Preissegment anzubieten
- Mit praktischen Beispielen und einem leicht anwendbaren Modell zum Aufbau Ihres eigenen Portfolios

In diesem Webinar lernen Sie mehr über das Gedächtnis und wie Sie dessen Potential als wertvolles Werkzeug für Ihr Business einsetzen können.

Nächstes Training

Online Academy
So finden Sie heraus, was Ihre Kunden wollen und wie Sie Kundensegmente für eine effektivere Marketingkommunikation nutzen
01.09.2021

So finden Sie heraus, was Ihre Kunden wollen und wie Sie Kundensegmente für eine effektivere Marketingkommunikation nutzen

Weitere Trainings

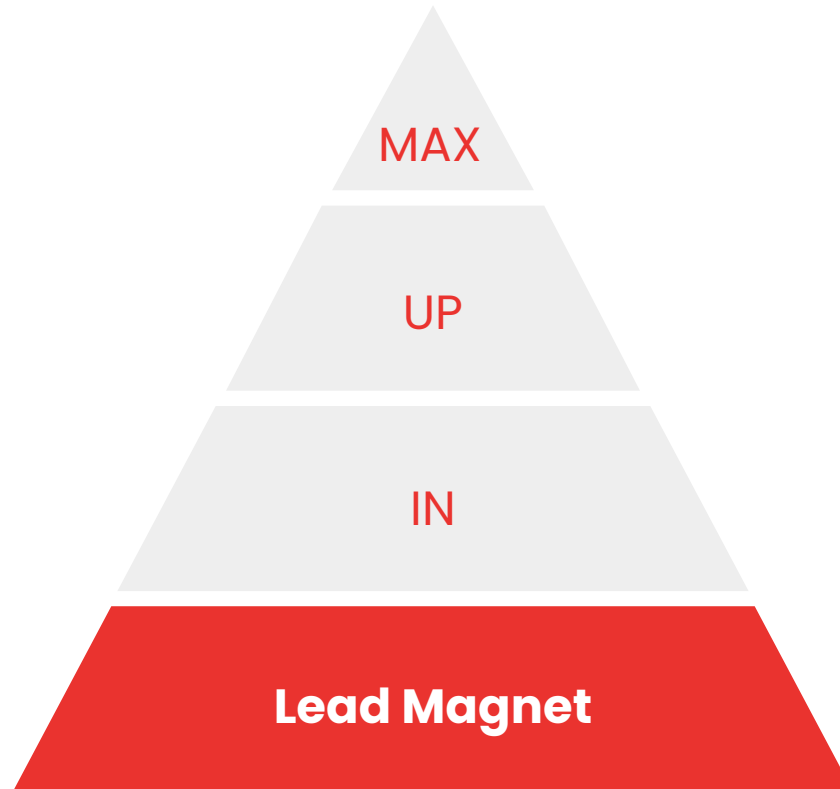
- Eine Landing Page inkl. Text in nur 60 Minuten – so klappt's! (01.09.2021)
- Wie behalte ich den Überblick über die Aufgaben und den Fortschritt meiner SEO... (11.08.2021)
- SEO-Maßnahmen strukturiert umsetzen und auswerten. Mit diesen Tipps und Tools behalt... (30.08.2021)
- Relevante Keywords finden und erfolgreich platzieren: So funktioniert es! (Praxisbeispi... (24.08.2021)
- Keywords: wie Sie relevante keywords finden und sie richtig in den Inhalt Ihrer Website... (23.08.2021)
- Mit diesem Geheimrezept zum YouTube Erfolg! Das riesige Potenzial unserer Tools: Frage... (18.08.2021)
- Erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung in 3 Schritten: von der Analyse b... (17.08.2021)
- SEO-Übersetzung: Ein klarer Plan für bessere Rankings und mehr Traffic auf Ihrer Website (14.08.2021)
- Das riesige Potenzial unserer Tools: Fragen & Antworten | 2022-08-11 (11.08.2021)
- Wie funktioniert die Suche bei Google? Die wichtigsten Faktoren für das... (10.08.2021)

Wie Sie Ihren Kunden ein ausgewogenes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen anbieten

31. August 2021

Portfolio Aufbau

Der In-Up-Max Rahmen



Verschiedene Strategien

Allgemein

z.B. Anmeldung
Newsletter,
kostenloses
E-Book zum
allgemeinen
Thema in dieser
Nische

Inhalt-Upgrades

Spezifische
Zusatz-
informationen zu
bestimmten
Inhalten

(z.B. Checkliste
bei einem Blog)

Opt-in

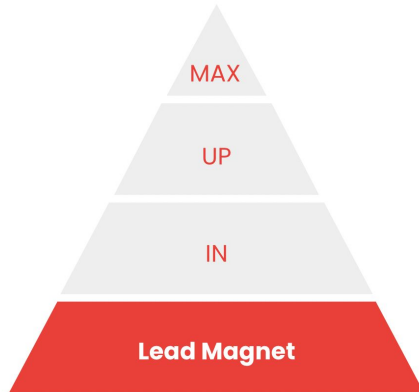
Ankündigung
einer neuen Serie

(z.B. neuer
kostenloser Kurs,
Blog-Serie)

Nutzen Sie dies als Inspiration, um Inhalt und Form auszuwählen, die zu Ihnen und Ihren Kunden passen

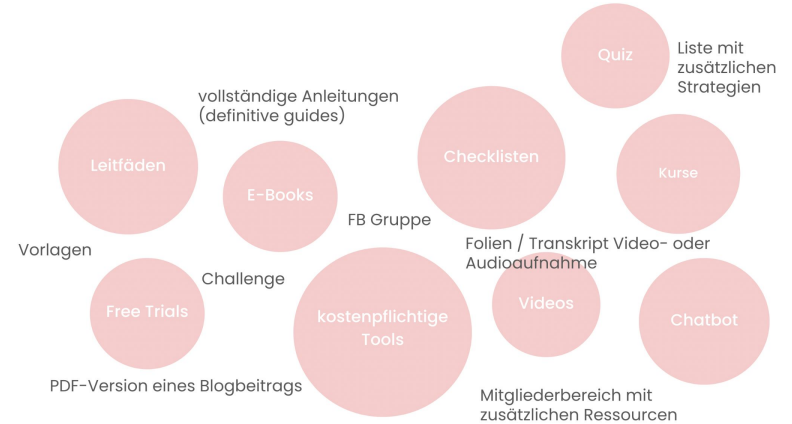


Inhalt



+

Form



Zusammenfassend

- Schaffen Sie etwas Wertvolles für Ihre Besucher
- Verschaffen Sie ihnen sofortigen Erfolg (schnell umsetzbar)
- Steigern Sie ihren Appetit auf mehr

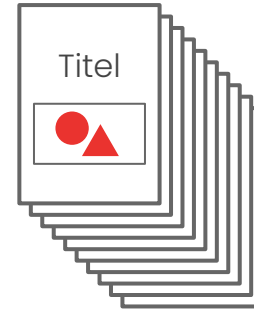
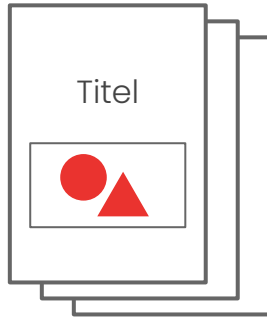


Hinweis:

**Verbringen Sie keine Stunden, Wochen, Monate damit,
Ihren Lead-Magneten zu erstellen**

MVP oder bis ins Detail ausgearbeitet

MVP



Bis ins Detail

Weniger Zeitaufwand

Mehr Zeitaufwand

Mehr Risiko

Weniger Risiko

support@swissmademarketing.com