

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

Präsentiert von Mireille van Reenen, Jamie
Hänni und Michelle Ginzburg

06

**Wie Sie mit
Leichtigkeit Ihre
eigenen Lead
Magnete erstellen**

E-Books erstellen

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Beispiel: Rezeptbuch (1)

- Lead-Magnet: Als Newsletter-Abonnent erhalten Sie kostenlos mein E-Rezeptbuch
- CTA: "Ja, schicken Sie mir diese Blogs, Gemüsegartentipps und Rezepte"

MOESBRIEF

Eike maand automatisch mijn nieuwste blog in je mail? Handige moestuintips en heerlijke recepten ontvangen? Meld je dan aan voor de Moesbrief.

Ontvang als Moesbrief-abonnee gratis mijn e-receptenboek

Voornaam

Achternaam

E-mail

Ja, stuur mij die blogs, moestuintips en recepten

MOESBRIEF

Eike maand automatisch mijn nieuwste blog in je mail? Handige moestuintips en heerlijke recepten ontvangen? Meld je dan aan voor de Moesbrief.

HIER BEN IK TE VINDEN

Voornaam

Achternaam

E-mail

Ja, stuur mij die blogs, moestuintips en recepten

MOESBRIEF

Eike maand automatisch mijn nieuwste blog in je mail? Handige moestuintips en heerlijke recepten ontvangen? Meld je dan aan voor de Moesbrief.

Ontvang als Moesbrief-abonnee gratis mijn e-receptenboek

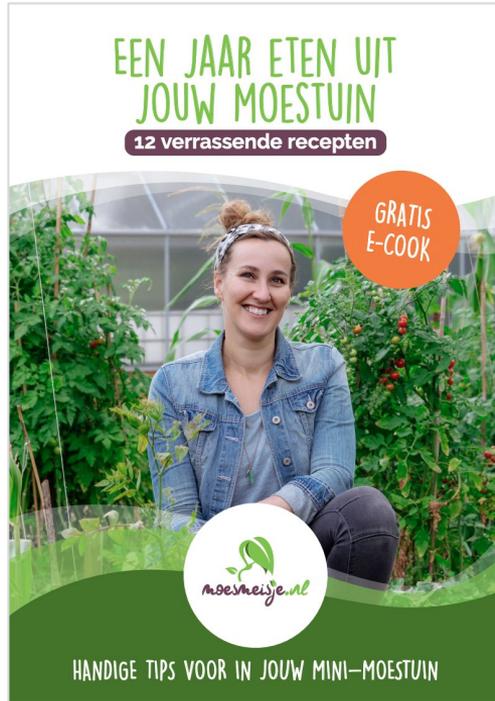
Voornaam

Achternaam

E-mail

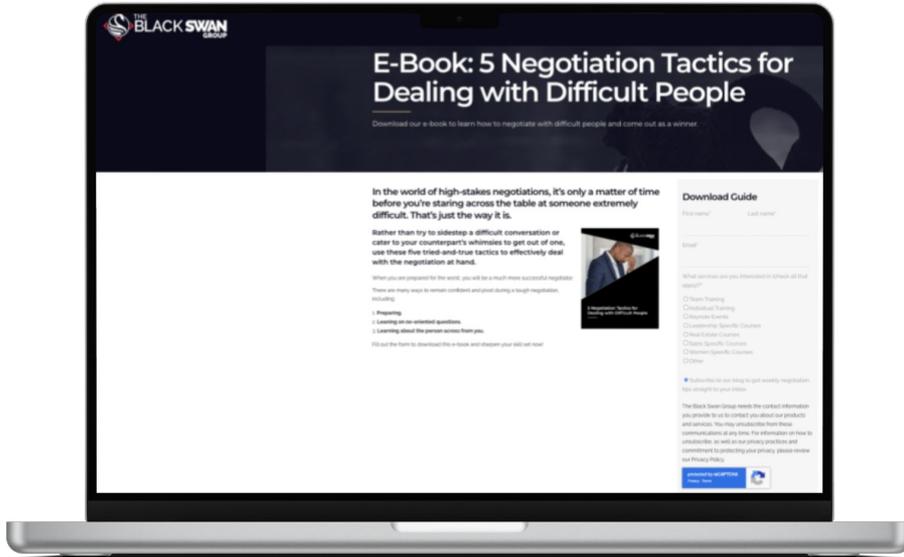
Ja, stuur mij die blogs, moestuintips en recepten

Beispiel: Rezeptbuch (2)



- 16 Seiten
- 12 Recepte (für jeden Monat 1 Rezept)
- Titelseite, Vorwort, Impressum, Rückseite (mit Verweis auf Website)
- Passt zur Nische, weckt das Interesse, mehr über das Gärtnern zu erfahren

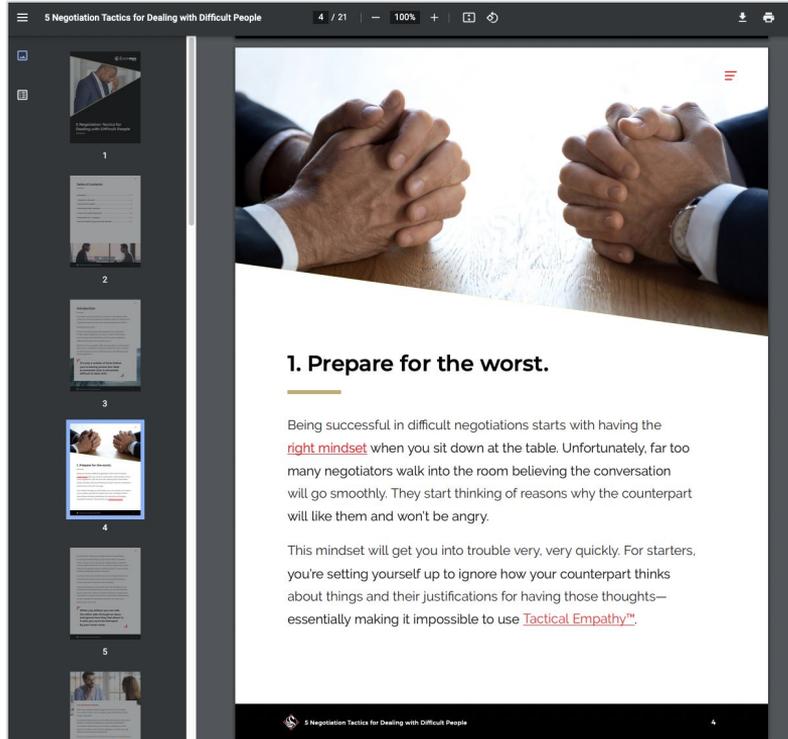
Beispiel: Verhandlung Tipps (1)



Lead-Magnet:

Beim Download melden Sie sich auch für den Newsletter an

Beispiel: Verhandlung Tipps (2)



- Titelseite, Inhaltsverzeichnis, Rückseite
- 18 Seiten mit 5 Tipps
- viele Fotos, große Schrift, viele Zitate
- Rückseite: CTA „Kontaktieren Sie uns“ und Informationen zur Ausbildung

Ein E-Book erstellen



Ziel?

Für wen?

Wo & wie?

Wann & wie
lange?

Thema?

Elemente?

Aufbau?

Inhalts-
verzeichnis

Welche Texte?

Welche Bilder /
Grafiken?

Master Seite
erstellen

Layout pro Seite /
Kapitel
verschönern

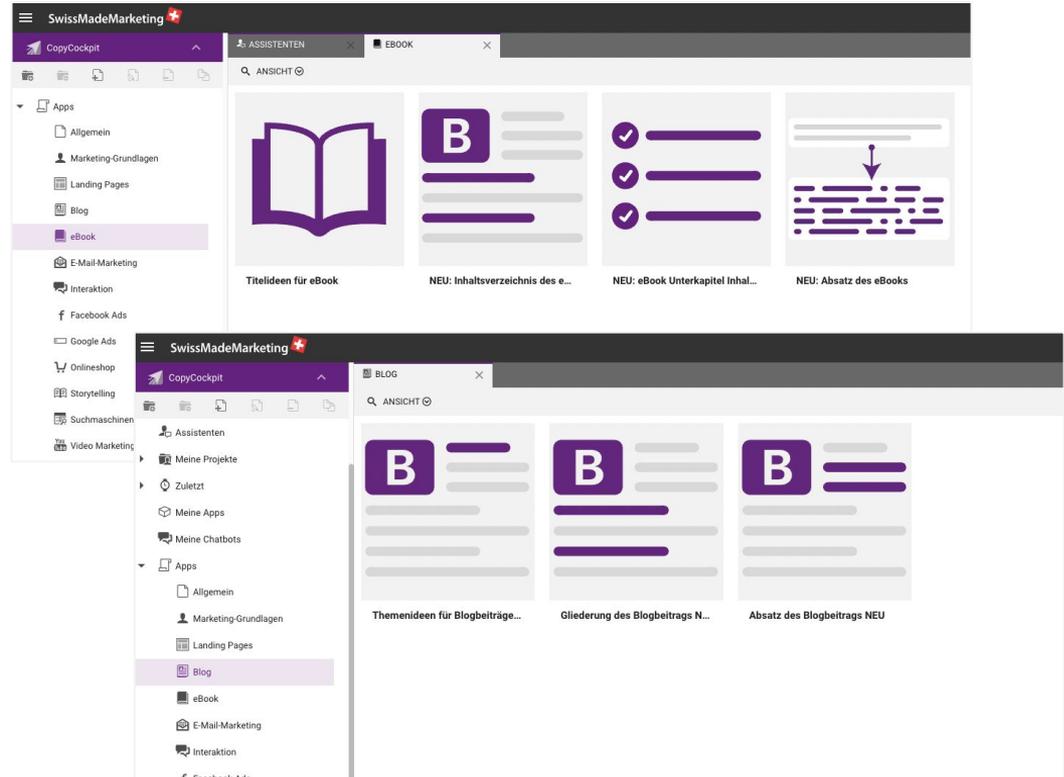
Dem Zweck dienend?

Globalen Inhalt prüfen

Details prüfen

Ideen brainstormen

- Keyword Recherche
- Forums und FAQs
- Ihre meistbesuchte(r) Unterseite / Blog / Social Media Post
- Tools, wie CopyCockpit



Weiteres Beispiel: eines unserer E-Books

SwissMadeMarketing 

 **AIDA** cockpit

Die besten Marketing-Strategien für Ihren Erfolg!

In diesem Dokument haben wir eine Aufstellung der besten Marketing-Strategien für Ihren Erfolg im Online-Marketing erstellt und kompakt für Sie zusammengefasst. Die Marketing-Strategien sind nach dem AIDA-Prinzip aufgeteilt, welches potentielle Kunden schrittweise zum Kauf / Buchung / Termin /... führen soll:

Attention (Aufmerksamkeit) - Interest (Interesse) - Desire (Wunsch) - Action (Handlung)



- ✓ die **BESTEN** Marketing Strategien kompakt zusammengefasst
- ✓ **SCHNELLER ÜBERBLICK** über erprobte Strategien
- ✓ gegliedert nach der Marketing-**ZAUBERFORMEL** AIDA

[Hier geht's weiter >>>](#) [Ja, das will ich >>>](#)

- 23 Seiten
- viele Themen
- kurzer Text mit Tipps pro Thema



AIDA - Die besten Marketing Strategien
zusammengestellt von SwissMadeMarketing

Inhaltsverzeichnis

Einleitung

1. Attention (Aufmerksamkeit)

1.1 Online-Plattform-Strategien

1.1.1 Facebook
1.1.2 YouTube
1.1.3 Instagram

1.2 Email-Marketing

1.2.1 Newsletter
1.2.2 News / Daily Mass
1.2.3 Newsletter (Live oder online)
1.2.4 Retargeting
1.2.5 Webtag
1.2.6 Webinars

1.2.7 Seminar / Webinar / Workshop durch Sie organisiert

1.3 Online-Aufmerksamkeitstrategien

1.3.1 Fan
1.3.2 Mentions in Hochwertigen Strategien
1.3.3 Produkt-Strategie

2. Interest (Interesse)

2.1 Content-Strategien

2.1.1 Facebook-Post (auch Insider-Post)
2.1.2 Die 5-Elemente-Liste
2.1.3 Insider-Tag

2.2 Content-Strategien

2.2.1 Content-Overlays/Kampagnen
2.2.2 Suchmaschinen
2.2.3 Social Search
2.2.4 Mailbox

2.3 Content-Optimierung/Conversion-Optimierung

2.3.1 Speed-Test
2.3.2 Grafik-Analyse / Checkliste
2.3.3 Content-Reduzierung
2.3.4 Die Content-Strategie als Journey

3. Desire (Wunsch)

Seite 2 von 23

1. Attention (Aufmerksamkeit)

In einem ersten Schritt gilt es, die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe auf sich zu ziehen und / oder sich einem grösseren Publikum bemerkbar zu machen. Welche Strategien hierzu bestens geeignet sind und wie Sie Ihre Reichweite **vergrössern** können, verraten wir Ihnen in diesem Kapitel.

1.1 Online-Plattform-Strategien

1.1.1 Facebook

Mit fast zwei Milliarden Nutzern gehört Facebook noch immer zu den mächtigsten sozialen Netzwerken der Welt. Das sind alles potenzielle Kunden für Sie! Erstellen Sie eine Fanpage oder eine Gruppe für Ihr Unternehmen und posten Sie dort **regelmässig Beiträge** zu Ihrem Angebot / Produkt. Werden Ihre Inhalte **erstmal kommentiert und geteilt**, erreichen Sie **schnell ein grosses Zielpublikum**. Haben Sie **erstmal das Prinzip der sozialen Medien erseht**, sind Ihre Reichweite keine Grenzen mehr gesetzt!

1.1.2 YouTube

Auch YouTube ist aus dem täglichen Gebrauch vieler Menschen nicht mehr wegzudenken. Nutzen Sie diese Chance und werden Sie auch auf dieser Plattform **aktiv**! Erstellen Sie eine Werbeanzeige und stellen Sie sich und Ihr Unternehmen YouTube-Besuchern vor oder nehmen Sie ein Produkt-Video auf, in welchem Sie Ihr **best laufendes Produkt vorstellen** und anbieten.

Tip: Fügen Sie im Video 3-3 Handlungs-Aufforderungen (Call-To-Action) ein!

1.1.3 AdWords

Jeden Tag verarbeitet Google mehrere Millionen Suchanfragen. Wie können Sie aus diesem riesigen Traffic **Profit schlagen**? Nutzen Sie Google AdWords und erstellen Sie eine **bezahlte Werbeanzeige** bei Google! Bieten Sie jedem, der auf Ihre Anzeige **klickt**, etwas auf Ihrer Webseite an, das sein Interesse weckt - zum Beispiel gratis Content im Gegenzug zu seiner

Seite 5 von 23

weitere Beispiele von uns: in Zusammenarbeit mit Partnern

SwissMadeMarketing

Wie auch Sie erfolgreich werden!

Das Buch "Der Tag an dem sich alles änderte" von Thomas Klusmann gehört zur "Erfolg im Blut"-Buchreihe und beinhaltet Tipps und Tricks, wie Sie (persönlich) erfolgreich werden, was Sie auf Ihrem Weg dahin beachten müssen und welche Herausforderungen Sie auf diesem Weg erwarten.

SwissMadeMarketing hat alle wesentlichen Inhalte dieses Buches für Sie zusammengefasst - in diesem Dokument. Die Zusammenfassung basiert auf der 1. Auflage 2017.

Laden Sie das Dokument herunter und starten Sie noch Heute mit der Veränderung!



- ✓ Der Weg wie Thomas erfolgreich wurde
- ✓ wie Sie erfolgreich werden
- ✓ welche Herausforderungen Sie erwarten
- ✓ Tipps von vielen bekannten Persönlichkeiten

Ja, das will ich >>>

Insider-Report

So machen Sie als Online-Dienstleister garantiert mehr Umsatz mit lokalen Unternehmen

Sind Sie auch ein Online-Dienstleister für lokale Geschäfte oder möchten in diesem Bereich ein (Neben)geschäft aufbauen?
Dann wurde dieser Report für Sie geschrieben!



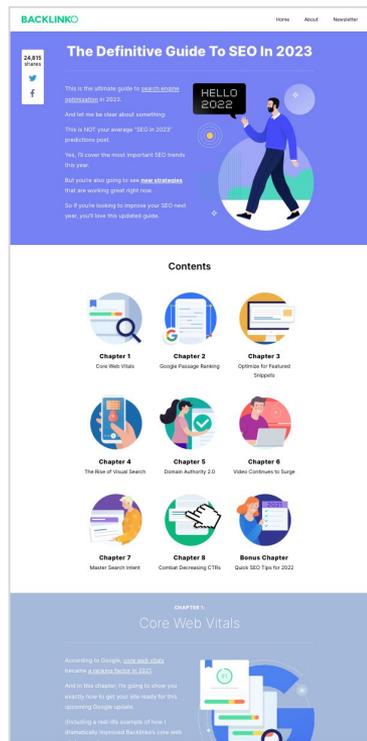
Erhalten Sie in diesem Report konkrete Tipps und Antwort auf die Fragen:

- ✓ Wer ist meine Zielgruppe und was soll ich anbieten?
- ✓ Wie komme ich an Leads und Kunden?
- ✓ Wie präsentiere ich mein Angebot um Verkäufe zu erreichen?
- ✓ Wie erbringe ich meine Dienstleistungen?
- ✓ Wie geht es nun weiter?

Ja, diesen Report will ich >>>

Erstellen Sie ein attraktives Layout

Beispiel: Backlinko 'Definitive Guide'



"Der endgültige
SEO-Leitfaden 2023"

Tipp: Finden Sie
Freelancers über
de.fiverr.com

Ein wichtiger Tipp von Sam!

SwissMadeMarketing 



Keyword Strategie

Ein Report von SwissMadeMarketing

Wenn es darum geht, eine Webseite einzurichten und deren Inhalte profitabel zu gestalten, ist eine gut geplante Keyword-Strategie unerlässlich. Aber:

- Wie finde ich profitable Keywords?
- Was für Keyword-Typen gibt es und wie nutze ich sie zu meinem Vorteil?
- Wie viel Traffic kann ich mit einem Top-Ranking bei diesem Keyword erwarten?
- Wie organisiere ich die Keywords auf meiner Seite?

SwissMadeMarketing kennt die Antworten auf diese Fragen.

Laden Sie unseren kostenlosen Report "Keyword Strategie" herunter und lernen Sie, profitable Keywords zu finden und richtig zu nutzen.

[HIER KLICKEN UND GRATIS REPORT ERHALTEN](#)

Checklisten & Leitfäden erstellen

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Beispiel: Hausaufgaben Leitfäden 'Tipps für gelungenes Lernen'

Welcher Hausaufgaben-Typ ist dein Kind? Tipps für gelungenes Lernen

Hausaufgaben sorgen mitunter für ganz schön Zündstoff. Was, wenn die Tochter lieber turnt, statt Mathe zu pauken? Oder der Sohn seine «Übgen» stets verläuert oder vergisst? Eine Expertin über sechs verschiedene Hausaufgaben-Typen und nützliche Tipps, wie es mit dem Lernen zu Hause besser klappt.

1. Die Schnell-Erlediger

Dein Kind kommt nach Hause, setzt sich hin und erledigt seine Hausaufgaben in zwei Minuten. Es plant oft eine Blöde, um es jedes Wort falsch und das in einer kaum beachteten Sekunde. Dann geht's raus zum Spielen.

Wichtig ist zu ahnen, dass das Kind seine Verantwortung wahrnimmt und die Aufgaben gleich vollständig erledigt. Normalerweise gibt es verschiedene Ideen. Du wirst sehen, sich Eltern. Ihre Kinder würden bereits kooperativ und selbstständig. Ich bin die Eltern selbst. Ich bin, umgeben sich mit Kreativität. Wenn Eltern sich zu sehr annehmen, werden die Kinder einen erheblichen Anreiz. In den Hausaufgaben gewinnen. Wichtig ist auch die Meinung der Lehrperson. Sie entscheidet, ob die Hausaufgaben in der richtigen Qualität erledigt werden, und nicht zurückkommen, wenn das nicht der Fall ist. Vielleicht lässt dein Kind bei einem Lieblingsfilm mehr Spielzeit. Nach diesen geliebten Momenten können die Eltern Ausschau halten und dann sagen: «Das war aber gut auch» Das motiviert.

2. Die Aufschieber

Oh Kind, wenn du bist kein Fröhlich, das Hausaufgaben zu erledigen. Es ist parat und bereit seine Eltern, um die Lösungen zu diktieren.

In einem ersten Schritt kann eine Wochenübersicht helfen. Wann ist der Kalender mit den Verpflichtungen? Wie viel Zeit bleibt für Lernen? Manchmal helfen sich die Notizen, und es wird Zeit, den Programmstress zu reduzieren. Neben die Aufgaben nicht sagen die Personen fragen, können sich die Eltern fragen. Wann und wie oft bist du mit dem Kind besprochen, wie die Situation wie verläuft und ob und wenn du es unterstützen möchtest. Was Eltern haben Angst davon, die Kinder ohne ernsthafte Aufgaben in die Schule zu schicken. Die bauen Vertrauen auf und unterstützen damit. Im Notfall fragen die Hausaufgaben in der Verantwortung der Eltern. Ein Vorteil ist es, dass Kind die Erfahrung machen zu lassen, ohne fertige Hausaufgaben in die Schule zu gehen.

3. Die Träumer- und Trödler

Dein Kind muss einen Hund, eine Kitzle und fünf Hühner auf einem Bauernhof malen. Es nimmt mehrere Anläufe, bis es die Tiere fertig

6. Die Vergesslichen

Dein Kind sagt, es habe keine «Übgen» oder es habe sie schon erledigt. Erste Woche kommt die Rückmeldung der Lehrern: Es habe die ganze Woche die Aufgaben vergessen.

Hier gilt es herauszufinden, was es liegt. Viele Kinder haben Mühe, die Hausaufgaben richtig im Kopf zu behalten. Die vergessen es, Notizen zu machen, wenn die Lehrperson die Hausaufgaben an die Tafel schreibt. Oder sie schreiben vergessen als die anderen, müde aber mit ihnen in die Pause gehen. Manchmal finden nicht es, wenn die Eltern mit ihnen die Hausaufgaben vorbereiten, zum Beispiel Faktoren schon diktiert schreiben, sodass das Kind nur noch die Aufgaben in die richtige Größe schreiben muss. Oder verhindern, dass es die Ziele erreicht, wenn es in einem Fach keine gibt. Dann bedeutet eine klare Zeit, dass das Kind etwas vergessen hat und die Kollegen nachfragen muss. Auch eine Prioritätenliste oder ein der aktuellen Status der Aufgaben helfen. Es ist hilfreich, gleich an der richtigen Stelle zu lernen. Manchmal endet sich auch die Lehrperson lernt, das Hausaufgaben für eine Weile am Ende des Schultags zu bekommen.

Gut zu wissen

- Eltern helfen im Idealfall nur, wenn das Kind eine Hilfe wirklich möchte, und drängen sich nicht auf. Aus Studien ist bekannt, dass unmerkliche Einmischung der Eltern sogar schädlich ist.
- Lebensalter mal zwei: So lange können sich Kinder ungefähr konzentrieren. Dann braucht eine kurze Pause. Nimmt die Konzentration ab, empfinden sie die Aufgaben oft nur noch als mühsam. Da es um die letzte Einheit bei einer «Ergebnis» merken, und mit dem Aufgeben dieser Aufgabenfeld verbunden.
- Den Fokus auf das legen, was gerade gut läuft. Eltern Kind, das sonst Mühe hat, sich zu konzentrieren, sagen: «Nimm dir gerade gut konzentriert». Eltern, die in der Regel wenig sorgfältig arbeiten: «Wow, die hast du so gut gemacht! So können Eltern eine gute Arbeitsleistung fördern.

Der beste Ort für Hausaufgaben

Manche Kinder lernen besser in der Nähe ihrer Eltern in der Küche oder am Esstisch. Andere haben sich gerne in ihr Zimmer oder im Büro zurück. Einige gemischten mit dem Kind heraus, was der richtige Ort für das erledigen der Hausaufgaben ist.

Positive Lernumgebung schaffen

Wenn du dich für einen Rückgangstrend anstellst, das Konzentration erfordern, nicht mit dem Kind zu sein, das mit allem. Nötigen für Schreibzeug oder Papier ausgestattet ist. Ein kleiner Zusatzgeräten (z.B. eine Schreibtasche, oder Wecker oder Stift mit Lieblingsmotiv) kann die Motivation erhöhen.

Unsere Lieblingsprodukte für erfolgreiches Pauken

			
76,- Klappstift Schreibtischlampe ★★★★	19,90 Klappstift ★★★★	39,90 Klappstift ★★★★	19,90 Klappstift ★★★★

- Hier: auf der Website. Kann aber auch als PDF erstellt werden
- 6 kurze Themen mit Erklärung, Einleitung und Schluss
- Verweis auf zugehörigen Artikel & Kaufangebot

Gleiche Schritte wie bei einem E-Book



Ziel?

Für wen?

Wo & wie?

Wann & wie
lange?

Thema?

Elemente?

Aufbau?

Inhalts-
verzeichnis

Welche Texte?

Welche Bilder /
Grafiken?

Master Seite
erstellen

Layout pro Seite /
Kapitel
verschönern

Dem Zweck dienend?

Globalen Inhalt prüfen

Details prüfen

Halten Sie es kurz und klar

- Begrenzte Anzahl von Seiten
- Aufzählungspunkte statt ganzer Texte möglich
- Mit Bildern ansprechend gestalten

zum Beispiel:

- Die 5 wichtigsten Tipps für...
- Die komplette Übersicht über...
- Der klare Schritt-für-Schritt-Plan, um endlich ...
- Alles was Sie wissen müssen über...

Weiteres Beispiel: Video & Tonausrüstung Liste

JETZT GRATIS HERUNTERLADEN!



PDF-Datei

Die Video und Tonausrüstung von SwissMadeMarketing GmbH

Wir haben die gesamte Video und Tonausrüstung aufgelistet, welche die SwissMadeMarketing GmbH für Ihre Videoaufnahmen nutzt.

Tragen Sie Ihren Namen und Ihre E-Mail-Adresse ein und klicken Sie auf den untenstehenden Button, um Zugriff auf die gesamte Liste zu erhalten!

- Hiermit stimme ich zu, dass meine Angaben aus dem Kontaktformular zur Bearbeitung meiner Anfrage erhoben und verarbeitet werden und von SwissMadeMarketing für weitere Angebote / Werbezwecke genutzt werden dürfen. Hinweis: Sie können Ihre Einwilligung jederzeit für die Zukunft per E-Mail an support@swissmademarketing.com widerrufen. Detaillierte Informationen zum Umgang mit Nutzerdaten finden Sie in unserer [Datenschutzerklärung](#).

Jetzt PDF herunterladen!

Die Video- und Tonausrüstung von SwissMadeMarketing GmbH

Kamera & Objektiv	
	
Canon EOS 700D DSLR Digitalkamera <ul style="list-style-type: none">✓ Full HD Video-Aufnahmen✓ Schwenkbare Display✓ Preis bei Amazon.de: ca. €630Klicken auf Amazon ansehen	Sigma Objektiv 18-200mm F3.5-6.3 <ul style="list-style-type: none">✓ Ideal für Aufnahmen mit Hintergrundunschärfe✓ Unschärfe ist nicht zu stark✓ Preis bei Amazon.de: ca. €730Klicken auf Amazon ansehen
	
Manfrotto Pro PT4627 30-teiliger Stativ <ul style="list-style-type: none">✓ max. Höhe 185 cm✓ leicht, dank der Karbon- und Aluminium im Stativ auf gleicher Höhe 185 cm✓ Drehbare Mittelstütze✓ Wasserdichte✓ inkl. Transporttasche✓ Preis bei Amazon.de: ca. €130Klicken auf Amazon ansehen	Professionelle Softbox <ul style="list-style-type: none">✓ 2x Leuchtröhre (d.h. man kann zwischen 2 oder 4 Leuchten wählen)✓ mit Stativ✓ inkl. der Einbauelementen✓ Preis bei Amazon.de: ca. €200Klicken auf Amazon ansehen

*alle Preise gem. Stand März 2018

- 3 Seiten
- kurz & klar
- auf den Punkt

Videos erstellen

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

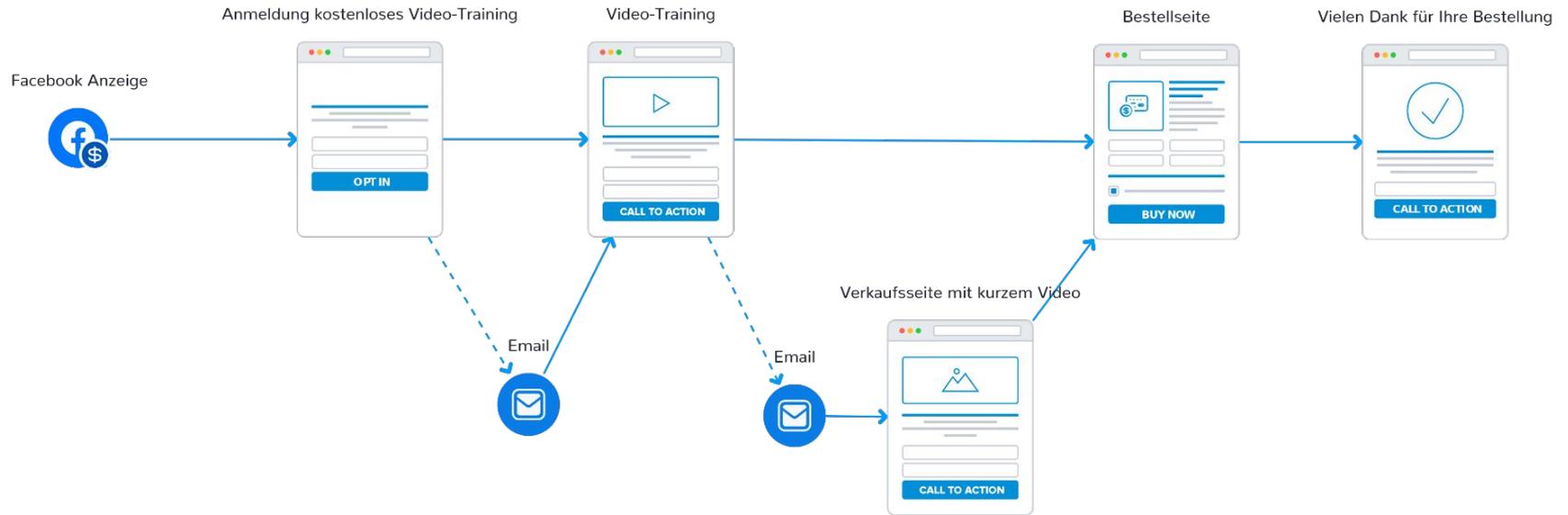
kostenpflichtige
Tools

Videos

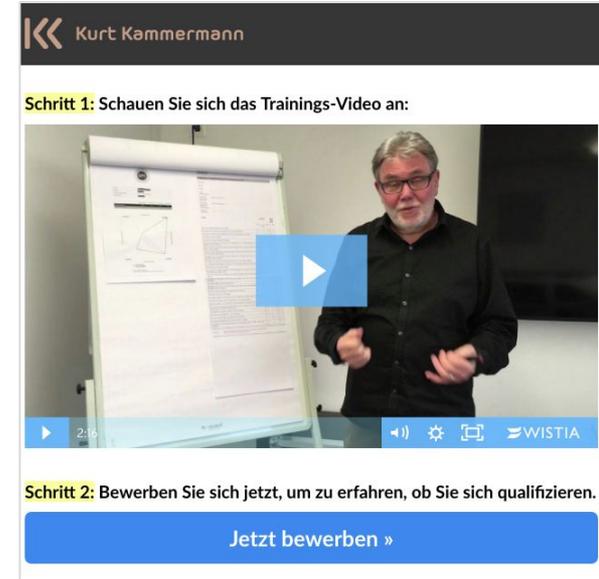
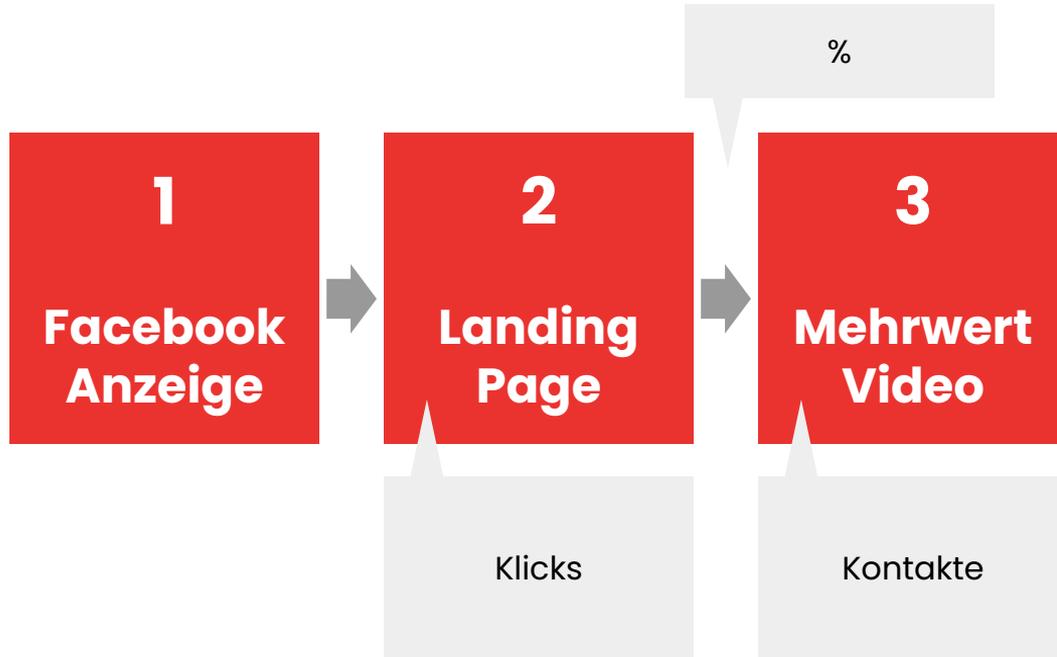
Chatbot

Usw. usw.

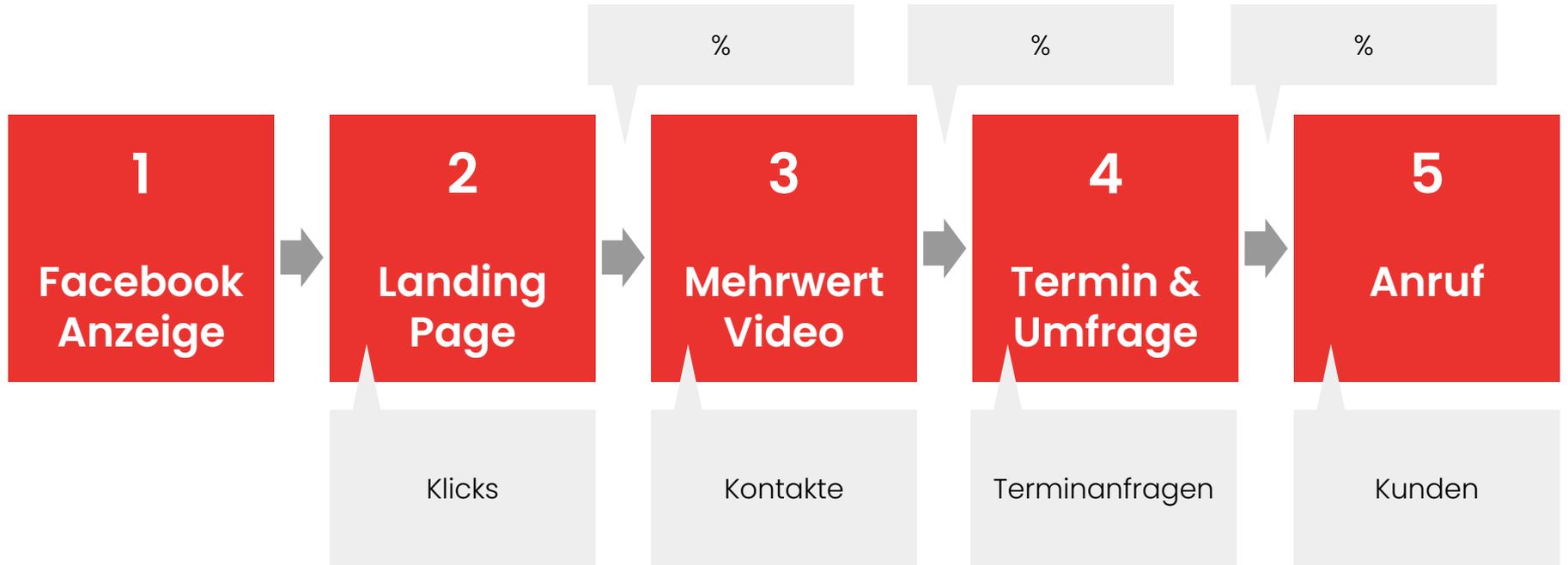
Funnelbeispiel: Kostenloses Video-Training mit anschließendem Kaufangebot



Echtes Fallbeispiel: Kurt Kammermann Coaching



Echtes Fallbeispiel: Kurt Kammermann Coaching



3-Schritte-Plan zum Trainingsvideo

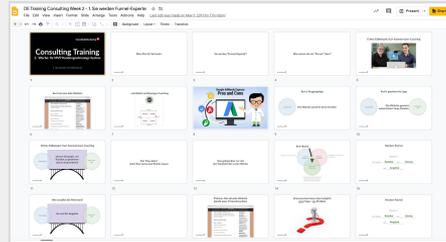
Mindmap

Strukturieren Sie Ihr Wissen in Schritten/Kapitel



Folien

Erstellen Sie aus dem Mindmap eine Präsentation

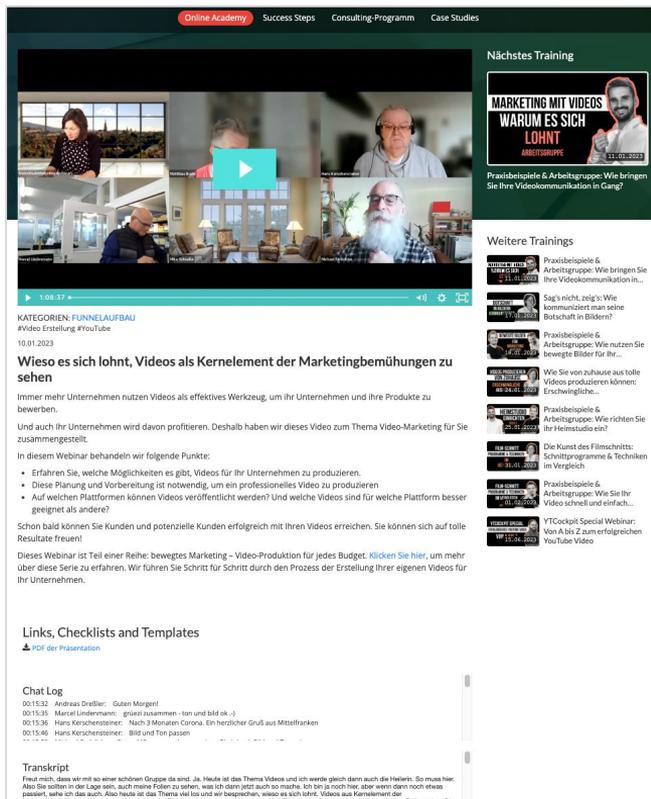


Aufnahme

Bildschirm mit oder ohne Webcam/
Kamera



Hinweis



The screenshot shows a webpage for an online academy. At the top, there are navigation links: "Online Academy", "Success Steps", "Consulting-Programm", and "Case Studies". The main content area features a video player with a play button and a progress bar at 1:08:37. Below the video, there is a section titled "KATEGORIEN: FUNNELAUFBAU" and "10.01.2023". The main heading is "Wieso es sich lohnt, Videos als Kernelement der Marketingbemühungen zu sehen". The text explains that many companies use videos as an effective tool and that this webinar will cover several key points. A list of bullet points follows, detailing the topics to be discussed. Below the list, there is a link to a presentation and a section for "Links, Checklists und Templates". A "Chat Log" section shows messages from participants, and a "Transkript" section is partially visible at the bottom.

Nextes Training

MARKETING MIT VIDEOS
WARUM ES SICH LOHNT
ARBEITSGRUPPE
11.01.2023

Praxisbeispiele & Arbeitsgruppe: Wie bringen Sie Ihre Videokommunikation in Gang?

Weitere Trainings

- Praxisbeispiele & Arbeitsgruppe: Wie bringen Sie Ihre Videokommunikation in Gang?
- Sag's nicht, zeig's! Wie kommuniziert man seine Botschaft in Bildern?
- Praxisbeispiele & Arbeitsgruppe: Wie nutzen Sie bewegte Bilder für Ihr...
- Wie Sie von zuhause aus tolle Videos produzieren können: Erzwingliche...
- Praxisbeispiele & Arbeitsgruppe: Wie richten Sie Ihr Heimstudio ein?
- Die Kunst des Filmschnitts: Schnittprogramme & Techniken im Vergleich.
- Praxisbeispiele & Arbeitsgruppe: Wie Sie Ihr Video schnell und einfach...
- YT-Cockpit Special Webinar: Von A bis Z zum erfolgreichen YouTube Video

KATEGORIEN: FUNNELAUFBAU
#Video Erstellung #YouTube
10.01.2023

Wieso es sich lohnt, Videos als Kernelement der Marketingbemühungen zu sehen

Immer mehr Unternehmen nutzen Videos als effektives Werkzeug, um ihr Unternehmen und ihre Produkte zu bewerben. Und auch Ihr Unternehmen wird davon profitieren. Deshalb haben wir dieses Video zum Thema Video-Marketing für Sie zusammengestellt.

In diesem Webinar behandeln wir folgende Punkte:

- Erfahren Sie, welche Möglichkeiten es gibt, Videos für Ihr Unternehmen zu produzieren.
- Diese Planung und Vorbereitung ist notwendig, um ein professionelles Video zu produzieren
- Auf welchen Plattformen können Videos veröffentlicht werden? Und welche Videos sind für welche Plattform besser geeignet als andere?

Schon bald können Sie Kunden und potenzielle Kunden erfolgreich mit Ihren Videos erreichen. Sie können sich auf tolle Resultate freuen!

Dieses Webinar ist Teil einer Reihe: bewegtes Marketing – Video-Produktion für jedes Budget. [Klicken Sie hier](#), um mehr über diese Serie zu erfahren. Wir führen Sie Schritt für Schritt durch den Prozess der Erstellung ihrer eigenen Videos für Ihr Unternehmen.

Links, Checklists und Templates

[PDF der Präsentation](#)

Chat Log

00:15:32 Andreas Dreßler: Guten Morgen!
00:15:35 Marcel Lindemann: gites zusammen - ton und bild ok. :)
00:15:36 Hans Kerschenslager: Nach 3 Minuten: Corona. Ein herzlicher Gruß aus Mittelfranken
00:15:46 Hans Kerschenslager: Bild und Ton passen

Transkript

Freud mich, dass wir mit so einer schönen Gruppe da sind. Ja, heute ist das Thema Videos und ich werde gleich dazu auch die Heften. So muss hier. Also die gelten in der Lage sein, auch meine Folien zu sehen, was ich ein geht auch so machen, ich bin ja auch hier, aber wenn dann noch etwas passiert, sehe ich das auch. Also heute ist das Thema viel los vor uns besprechen, wieso es sich lohnt, Videos als Kernelement der Marketingbemühungen zu sehen. Also das ist das Thema und heute ist das am besten, Sie können Videomarketing, also hier auf diesen Folien sehen Sie...

Bewegtes Marketing: Video-Produktion für jedes Budget

8 Webinare

Januar 2023

[Teil I: Wieso es sich lohnt, Videos als Kernelement der Marketingbemühungen zu sehen](#)

Noch einige Tipps

 **Paul Hänni Consulting**

Schritt 1: Schauen Sie sich das Trainings-Video an:



Schritt 2: Klicken Sie auf den Button und bewerben Sie sich für ein kostenfreies Beratungsgespräch:

Bewerben Sie sich für ein kostenfreies Beratungsgespräch >>

- Einfach und übersichtlich
- “Wenn Sie 5 Minuten Zeit hätten, persönlich mit einem Interessenten zu sprechen – was würden Sie ihm erzählen?”
- Trauen Sie sich! Erinnern Sie sich an das MVP
- Vergessen Sie die Handlungsaufforderung nicht!

Kurse erstellen

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Beispiel: Wunschstellen-Programm

- zum Wunschstellen-Programm
 - Willkommen
 - #1 - Einführung
 - #2 - Wer bist Du?
 - #3 - Wunschleben
 - #4 - Wunschstelle
 - #5 - Bewerbungsunterlagen
 - #6 - Stellenstrategie
 - #7 - Interview & Löhne
 - #8 - Lebensprinzipien
 - #9 - Feedback
 - Boni
 - Meine Empfehlungen

o o o

HIER STARTEN!

Home Über mich zum Wunschstellen-Programm Kreiere Dein Wunschleben zum Lifestyle-First-Programm

zum Bewerbungsunterlagen-Coaching zum Interview-Coaching Login/Logout

Herzlich willkommen zum Kurs!

Lektionen / Kapitel



1 Einführung

Was Du zum Programm wissen musst und wie Du die anstehenden Veränderungen einfach umsetzt. Ich gebe Dir Tools an die Hand, die wirken!



2 Wer bist Du ?

Hier finden wir Deine Superfähigkeiten, Erwartungen ans Leben und alle Antworten für zukünftige Stelleninterviews.



3 Wunschleben

Versprochen ist versprochen - wir starten mit Deinem Wunschlebensstil. Genial, oder? Ich nehm's Karriere-Entwicklung, anders rum.



5 Bewerbungen

Tipps zum Lebenslauf, Briefe schreiben und eine Tonne Briefvorlagen mit Lebensläufen dazu.

Echt hilfreich, wenn Du nicht so gerne Bewerbungen schreibst...



6 Stellenstrategie

Lass Dich inspirieren durch Stellenstrategien und wie Dein beruflicher Quereinstieg gelingt.



7 Interview & Löhne

Dein Interview, die weltbeste Präsentationstechnik und wie Du den Arbeitgeber für Deine

Hinweis



The screenshot shows a video player interface for a presentation. The main slide features the text: 'Online Academy', 'Spezial Workshop: Teil #1: Wie sich Patricia für einen Webseiten-Mitgliederbereich entscheidet', and 'Präsentiert von Mireille van Reenen'. The video player includes a progress bar at 1:04:08 and a category label 'KATEGORIEN: AUTOMATISIERUNG'. Below the video, there is a text block with the title 'Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #1: Wie sich Patricia für einen Webseiten-Mitgliederbereich entscheidet' and a paragraph of introductory text. To the right, there are sections for 'Nächstes Training' and 'Weitere Trainings', each listing related content with dates.

Online Academy
Teil #1: Wie Patricia für ihre Mitglieder-Webseite profitable Keywords findet und eine sinnvolle Struktur erstellt
07.07.2021

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #2: Wie Patricia für ihre Mitglieder-Webseite profitable Keywords findet und eine sinnvolle Struktur erstellt

Nächstes Training

Weitere Trainings

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #2: Wie Patricia für ihre Mitglieder-...
07.07.2021

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #3: Wie Patricia für ihren Webseiten-...
08.07.2021

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #4: Wie erstellt Patricia überzeugend...
09.07.2021

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #5: Die technische Umsetzung von...
14.07.2021

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #6: Wie Patricia weiß, wann Bre...
15.07.2021

KATEGORIEN: AUTOMATISIERUNG
#Online Kurse Erstellen
06.07.2021

Webseite mit Mitgliederbereich, Teil #1: Wie sich Patricia für einen Webseiten-Mitgliederbereich entscheidet

„Mein Programm, das ich zusammen mit euch auch umgesetzt habe, ist ein Online Bewerbungs- und Karriere Training... Ich habe letztes Jahr mit Tim begonnen, dieses Online Programm aufzubauen – mit seiner technischen Unterstützung – und heute kann ich sagen, ich habe mein offline Business aufgehört, ich mache nur noch online.“

Patricia Mösch konnte ihren Traum verwirklichen. Mit unserer Unterstützung hat Sie einen Online-Mitgliederbereich für ihre Dienstleistung aufgebaut. Mit dieser erfolgreichen Transition von offline zu online, kann Sie heute mit ihrem Angebot mehr Menschen erreichen und unterstützen und geniesst in ihrem Alltag gleichzeitig mehr Freiheit und Flexibilität.

Wir haben einen Spezial-Workshop "Webseite mit Mitgliederbereich". Im Rahmen von sechs Webinaren, zeigen wir Ihnen anhand von Patricias Fallbeispiel, wie auch Sie Ihr Business erfolgreich online aufbauen können.

In diesem Webinar lernen Sie:

- Blick über unsere Schultern: wie Patricia eine neue Website mit geschütztem Mitgliederbereich von A-Z für ihr Unternehmen entwickelt und erstellt
- Wir werfen einen Blick auf Patricias Geschäftsmodell und Strategie
- Patricia erklärt, warum ein geschützter Mitgliederbereich ein grundlegender Bestandteil ihres Geschäfts ist und was die Vorteile sind
- Wir sehen uns die Schritte an, die beim Erstellen einer Website mit Mitgliederbereich zu unternehmen sind (diese Schritten werden in den kommenden Tagen ausführlicher besprochen).

Links, Checklists and Templates
Gesamte Präsentation als PDF

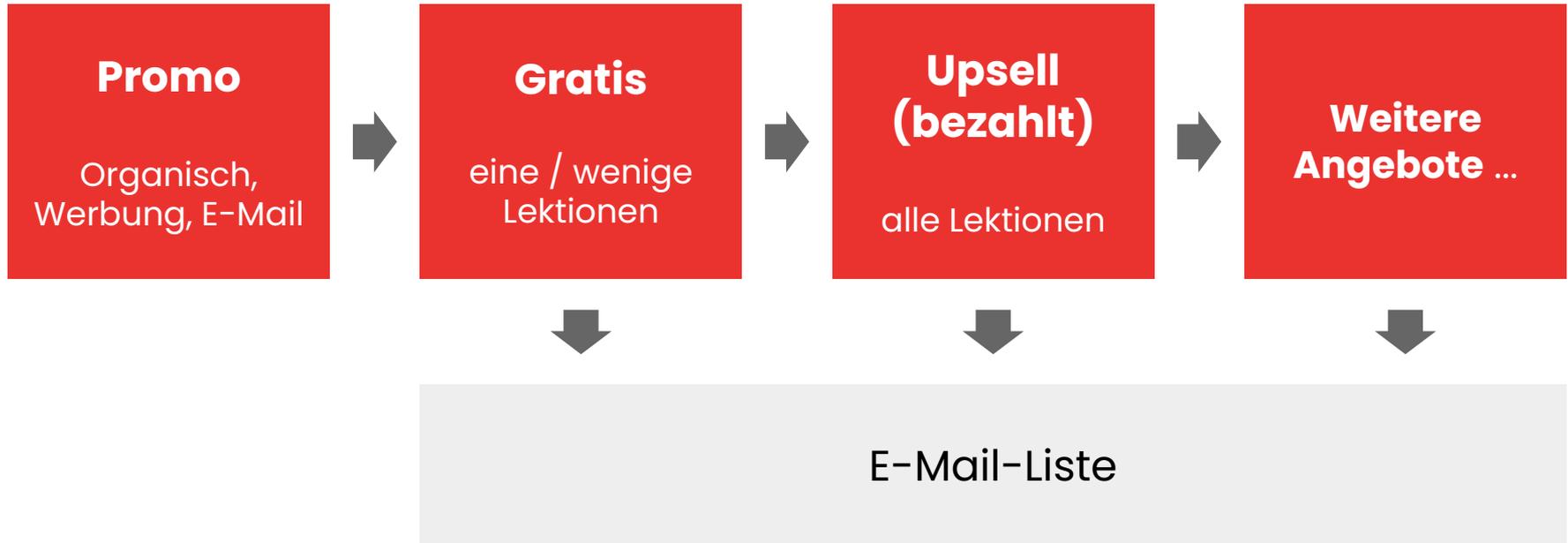
Spezial Workshop: Webseite mit Mitgliederbereich erstellen

6 Webinare

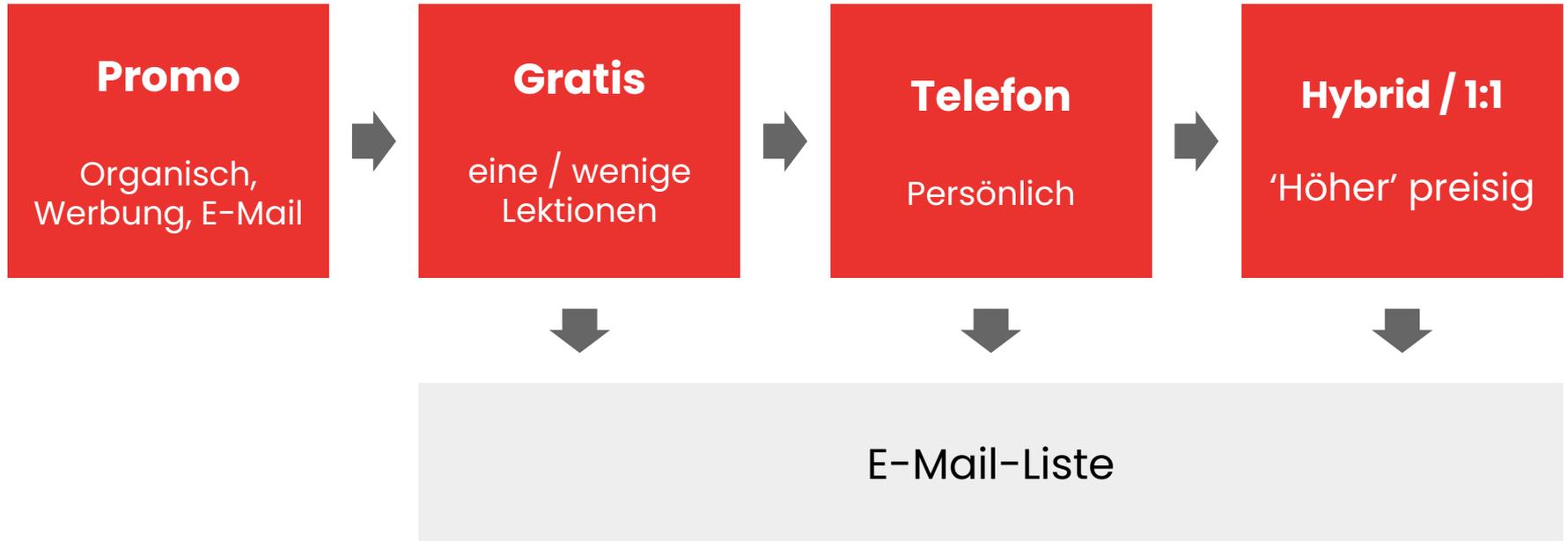
Juli 2021

Teil 1: Wie sich Patricia für einen Webseiten-Mitgliederbereich entscheidet

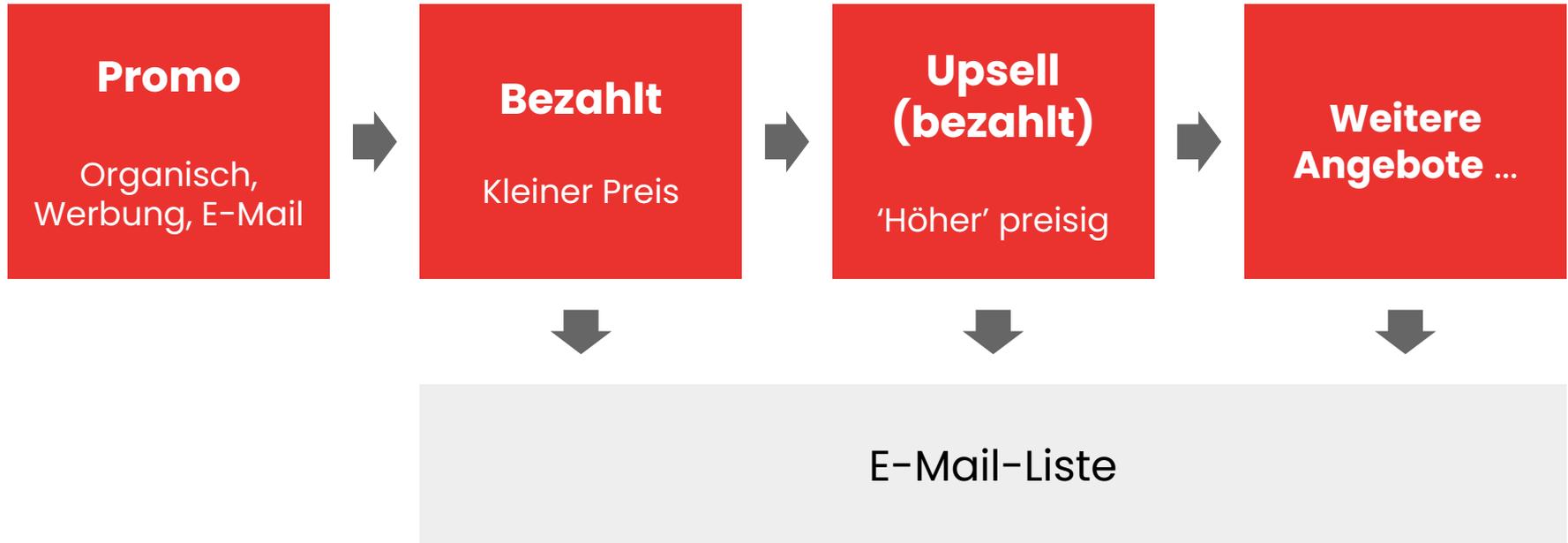
E-Mails gewinnen mit Online Kurs (Gratis)



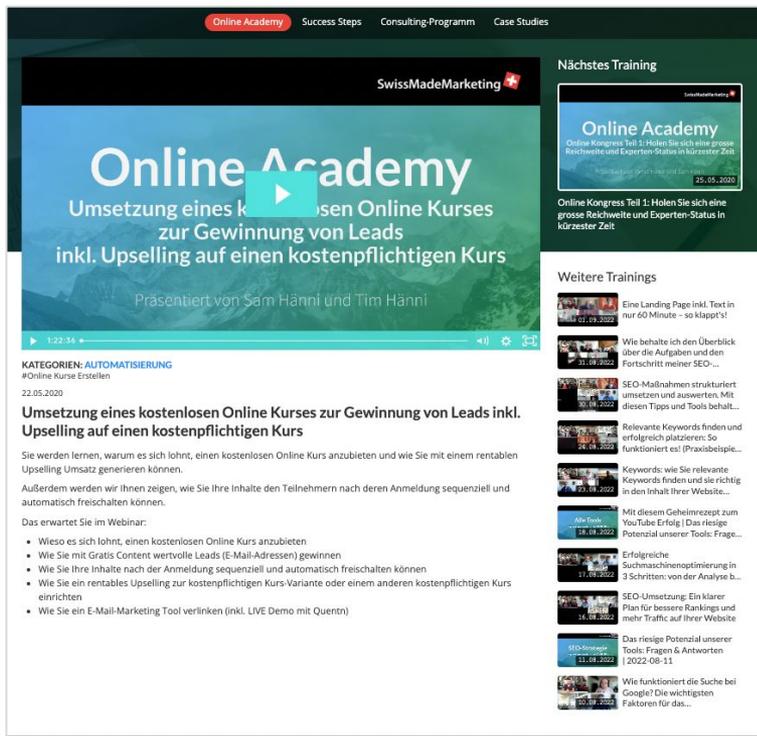
E-Mails gewinnen mit Online Kurs, Telefon, Hybrid-Kurs



E-Mails gewinnen mit Online Kurs (bezahlt)



Hinweis



Online Academy Success Steps Consulting-Programm Case Studies

SwissMadeMarketing

Online Academy

Umsetzung eines kostenlosen Online Kurses zur Gewinnung von Leads inkl. Upselling auf einen kostenpflichtigen Kurs

Präsentiert von Sam Hänni und Tim Hänni

1:22:35

KATEGORIEN: AUTOMATISIERUNG
#Online Kurse Erstellen

22.05.2020

Umsetzung eines kostenlosen Online Kurses zur Gewinnung von Leads inkl. Upselling auf einen kostenpflichtigen Kurs

Sie werden lernen, warum es sich lohnt, einen kostenlosen Online Kurs anzubieten und wie Sie mit einem rentablen Upselling Umsatz generieren können.

Außerdem werden wir Ihnen zeigen, wie Sie Ihre Inhalte den Teilnehmern nach deren Anmeldung sequenziell und automatisch freischalten können.

Das erwartet Sie im Webinar:

- Wieso es sich lohnt, einen kostenlosen Online Kurs anzubieten
- Wie Sie mit Gratis Content wertvolle Leads (E-Mail-Adressen) gewinnen
- Wie Sie Ihre Inhalte nach der Anmeldung sequenziell und automatisch freischalten können
- Wie Sie ein rentables Upselling zur kostenpflichtigen Kurs-Variante oder einem anderen kostenpflichtigen Kurs einrichten
- Wie Sie ein E-Mail-Marketing Tool verlinken (inkl. LIVE Demo mit Quenten)

Nächstes Training

Online Academy

Online Kongress Teil 5: Holen Sie sich eine grosse Reichweite und Experten-Status in kürzester Zeit

25.05.2020

Online Kongress Teil 1: Holen Sie sich eine grosse Reichweite und Experten-Status in kürzester Zeit

Weitere Trainings

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

Umsetzung eines kostenlosen Online Kurses zur Gewinnung von Leads inkl. Upselling auf einen kostenpflichtigen Kurs

22. Mai 2020

Quiz erstellen

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Beispiel: Wie sicher ist Ihr Zuhause – Befragung

dieMobiliar

Wie sicher ist Ihr Zuhause?

Machen Sie gleich hier den Check. Erfahren Sie, wie sicher Ihre Wohngegend ist und wie Sie Ihr Heim gegen Einbruch schützen können.

PLZ eingeben



dieMobiliar



Türen und Fenster immer schliessen

Achten Sie darauf, dass Haustüre, Fenster und Balkontüren immer ganz geschlossen sind, wenn Sie das Haus verlassen – auch wenn Sie nur ganz kurz weg sind. Achtung: Auch gekippte Fenster bieten Profis einen einfachen Einstieg.

Sicherheitsberatung [->](#)

1/10 [←](#) [→](#) 

Die Tipps sind personalisiert für Medienkonsumtion, Mieten, Partner*innen oder Hochparterre

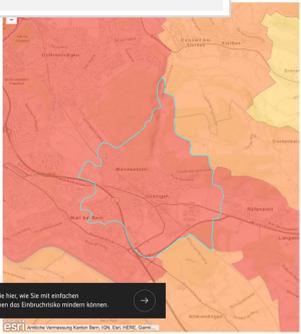
[Filter anpassen](#)

Erhöhtes Risiko für Einbrüche

Ihr Standort (3073) | Gesamte Schweiz

- 4.7%** anderer* Kunden meldeten in den letzten 5 Jahren mindestens einen Vorfall
- 4460 CHEF** Fachbetriebe/Vorfälle/Kunden
- Mo Mi Fr** Sie sind

Jan Feb Mär Apr Mai Jun Jul Aug Sep Okt Nov Dez
Rückblickende Monate



Erfahren Sie hier, wie Sie mit einfachen Massnahmen das Einbruchrisiko mindern können. [->](#)

CHZF | Anbieter: Normierung Kunden-Score, SW, Ein-, 120%, 2019

Info zu den Daten

Sehr Gering ●●●●● ● Einhalt

- Quiz von Versicherungsfirma
- Dieses Beispiel: 1 Frage & Tipps

Beispiel: Online-Fahrradberatung

Wunschprodukt finden

BIKESTER

VELOS E-BIKES TEILE ZUBEHÖR BEKLEIDUNG AKTIVITÄTEN SALE MARKEN BLOG

Einsatz

Einsatzzweck des Rennvelos

Wo und wie möchtest du dein neues Rennvelo einsetzen?

Auf geteerten Strassen
Klassische Rennvelos mit geringem Gewicht und dünnen Reifen

Mixed
Gravelbikes und Cyclocrossbikes mit Stollenreifen

Triathlon Bikes
Maximale Aerodynamik bei minimalem Gewicht

Geschätzter Preis 839 - 16.065 CHF

Keine Präferenzen Weiter

Powered by **neocom**

WEITERE INFORMATIONEN FINDEST DU HIER

Rennrad Berater Alle Beratungsthemen Persönliche Beratung

JETZT ANMELDEN UND CHF 5.00 GUTSCHEIN SICHERN.
Dich erwarten exklusive Angebote und Gutscheinaktionen.
Alle Informationen, wie wir mit deinen Daten umgehen, findest du in

Gib deine E-Mail-Adresse ein Anmelden

EVERYDAY FOR PEOPLE ON BIKES



Aus 122 Einträgen haben wir **3 passende Optionen** für Dich ausgewählt. Sieh Dir unten die Ergebnisse an.

Einsatz: Mixed ✓ Rahmenmaterial: Aluminium ✓ Rahmengröße: Mittlere Rahmengröße ✓

E-Bike: Nein ✓ Marke: Farbe: Grau ✓ Gewicht: 6 - 11 kg ✓ Schaltung: Shimano ✓

Mehr anzeigen

Geschätzter Preis 1.999 - 2.519 CHF Beratung erneut starten

Beste Leistung

Bombtrack Tension 1 grau
Der perfekte Einstieg in den Cyclocross. Mit einem

Rahmengröße(n): 53 cm Aluminium
Gewicht: 9,53 kg

2.519,00 CHF

6 von 7 gewünschten Anforderungen vorhanden:

- Schaltung: 8ram
- Farbe: grau
- Gewicht: 9,53 kg
- E-Bike: kein E-Bike
- + 3 weitere

Beste Preis-Leistung

Kona Rove NRB Ila
Sie sind tief in einem Traum, schreiben sanft über die

Rahmengröße(n): 54 cm Aluminium
Gewicht: 10 kg

2.199,00 CHF

5 von 7 gewünschten Anforderungen vorhanden:

- Schaltung: 8ram
- Farbe: Ila
- Gewicht: 10 kg
- E-Bike: kein E-Bike
- + 3 weitere

Günstiger Preis

Serious Gravit Pro weiß
Modernes Gravelbike für gehobene Ansprüche mit sehr gutem Preis

Rahmengröße(n): 54 cm Aluminium
Gewicht: 10,49 kg

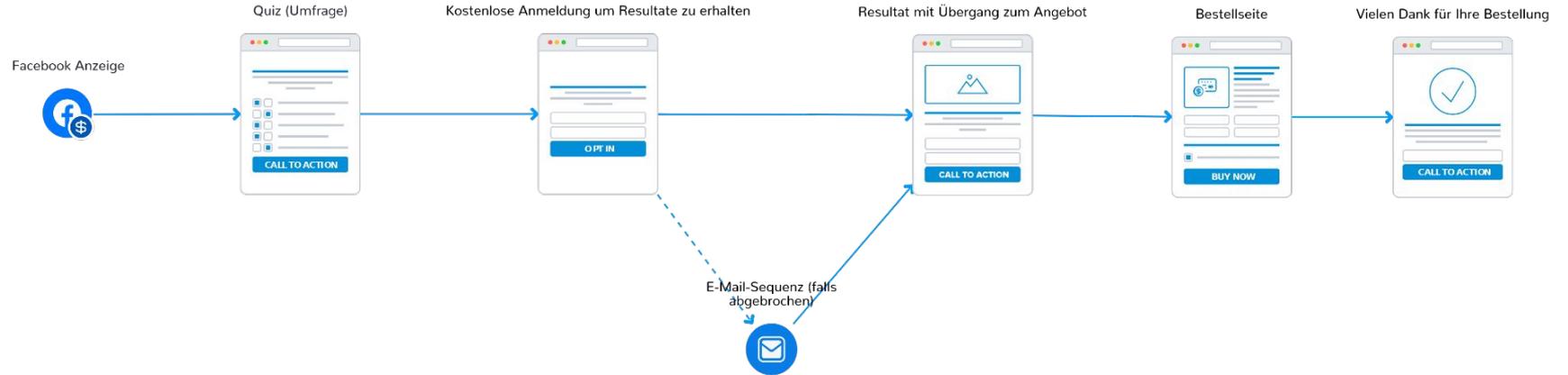
1.999,00 CHF

5 von 7 gewünschten Anforderungen vorhanden:

- Schaltung: 8ram
- Farbe: weiß
- Gewicht: 10,49 kg
- E-Bike: kein E-Bike
- + 3 weitere

- Online-Beratung mit 7 Fragen
- Kaufvorschlag

Funnelbeispiel: Quiz (Umfrage)



Hinweis: Funnel mit Quiz

Fallstudie: Wie verbessert Kjartan seinen Funnel nach der Launch-Phase weiter?

25. August 2021

ELKJA-Adventures
Meierweg 3
76545 Michelbach
☎ +49 (0)9142 93 94 83
✉ info@ELKJA-Adventures.com
ELKJA-Adventures.com

Entdecke die atemberaubenden Landschaften Islands

Reise bewusst, aber mit Genuss

- ✕ Erlebe eine unvergessliche Reise dank Insider-Tipps
- ✕ Wir kennen die besten Plätze und die schönsten Ecken Islands
- ✕ Profitiere von unserer dreihemischen Erfahrung
- ✕ Wir helfen dir, wie gefehlte Tour zusammenzustellen
- ✕ Fülle das Unverbindliche Quiz aus!

JA
jetzt Quiz ausfüllen >>>

Fülle das Quiz aus, um herauszufinden, welcher Erlebnis-Typ Du bist

Online Academy Success Steps Consulting-Programm Case Studies

SwissMadeMarketing

Online Academy

Fallstudie: Wie verbessert Kjartan seinen Funnel nach der Launch-Phase weiter?

Präsentiert von Jamie Hänni
Special Guest: Kjartan Steindorsson

Nächstes Training

Online Academy
So erstellen Sie eine Werbekampagne auf Facebook für ein Quiz (alle Schritte)
26.09.2021

So erstellen Sie eine Werbekampagne auf Facebook für ein Quiz (alle Schritte)

Weitere Trainings

- 01.09.2021 Eine Landing Page links Text in nur 60 Minuten - so klappt!
- 02.09.2021 Wie behalte ich den Überblick über die Aufgaben und den Fortschritt meiner SEO...
- 03.09.2021 SEO-Maßnahmen strukturiert umsetzen und auswerten. Mit diesen Tipps und Tools behalt...
- 04.09.2021 Relevante Keywords finden und erfolgreich platzieren. So funktioniert es! (Praxisbeispiel...
- 05.09.2021 Keywords: wie Sie relevante Keywords finden und sie richtig in den Inhalt Ihrer Website...
- 06.09.2021 Mit diesem Geheimrezept zum YouTube Erfolg! Das riesige Potenzial unserer Tools: Frage...
- 07.09.2021 Erfolgreiche Suchmaschinenoptimierung in 3 Schritten: von der Analyse...
- 08.09.2021 SEO-Übersetzung: Ein klarer Plan für bessere Rankings und mehr Traffic auf Ihrer Website
- 09.09.2021 Das riesige Potenzial unserer Tools: Fragen & Antworten | 2022-09-11
- 10.09.2021 Wie funktioniert die Suche bei Google? Die wichtigsten Faktoren für das...

KATEGORIEN: FUNNELAUFBAU
#Fallstudien
25.08.2021

Fallstudie: Wie verbessert Kjartan seinen Funnel nach der Launch-Phase weiter?

Die erste Version Ihres Funnels steht. Doch wie entwickeln Sie diesen nun weiter? Welche Aspekte können Sie noch optimieren und ausbauen?

Anhand von Kjartans Fallbeispiel, führen wir Sie auf eine leicht verständliche und praxisorientierte Art ins Thema Funnelaufbau ein. Wir zeigen Ihnen, wie Kjartan seinen Funnel strukturiert hat und wie er diesen nun ausweiten und weiter ausbauen kann.

Lernen Sie, basierend auf diesem wertvollen Praxis-Beispiel, mehr über die wichtigsten Bestandteile eines erfolgreichen Funnels!

Das behandeln wir im Webinar:

- Der Funnel von Kjartan im Überblick
- Welchen Lead-Magneten nutzt Kjartan und warum?
- Wie kommt Kjartan mit potentiellen Kunden in Kontakt?
- Was sind die ersten Resultate? Was sind die nächsten Schritte?

Die Inhalte dieses Webinars können Sie direkt für Ihr Business umsetzen. Nutzen Sie die Erkenntnisse von Kjartan, um Ihren Funnel erfolgreich auf- und auszubauen.

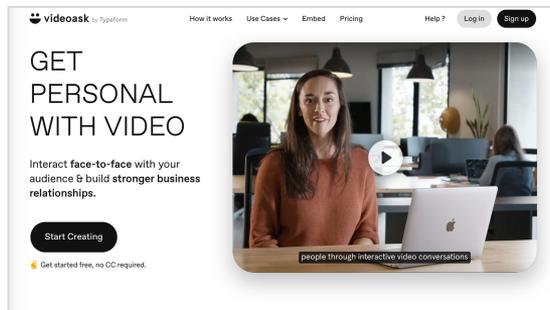
Links, Checklists und Templates
PDF der Präsentation

Hinweis: Tool VideoAsk

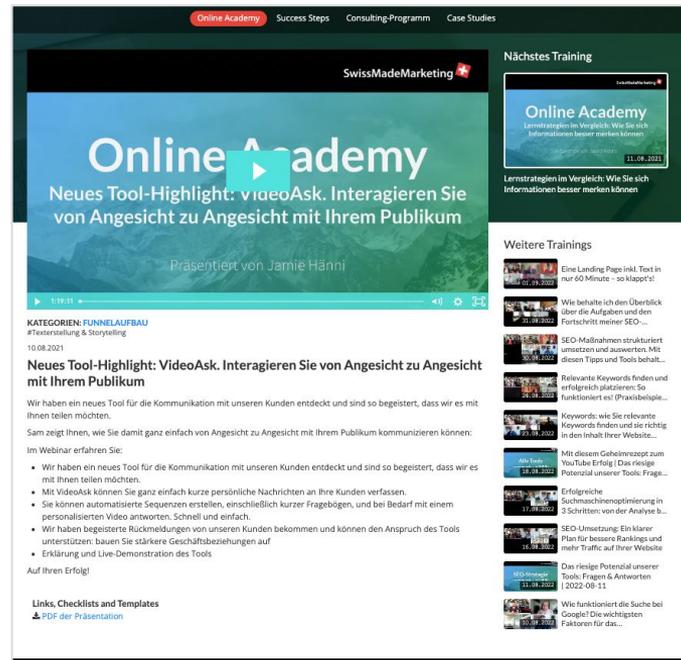
Neues Tool-Highlight: VideoAsk. Interagieren Sie von Angesicht zu Angesicht mit Ihrem Publikum

25. August 2021

Einfach und persönlich Fragebogen
erstellen



The screenshot shows the landing page for VideoAsk by Typform. The page features a navigation bar with links for 'How it works', 'Use Cases', 'Embed', 'Pricing', 'Help?', 'Log in', and 'Sign up'. The main heading reads 'GET PERSONAL WITH VIDEO'. Below this, a sub-heading states 'Interact face-to-face with your audience & build stronger business relationships.' A prominent 'Start Creating' button is visible. A video player shows a woman speaking, with a caption 'people through interactive video conversations'. At the bottom, it says 'Get started free, no CC required.'

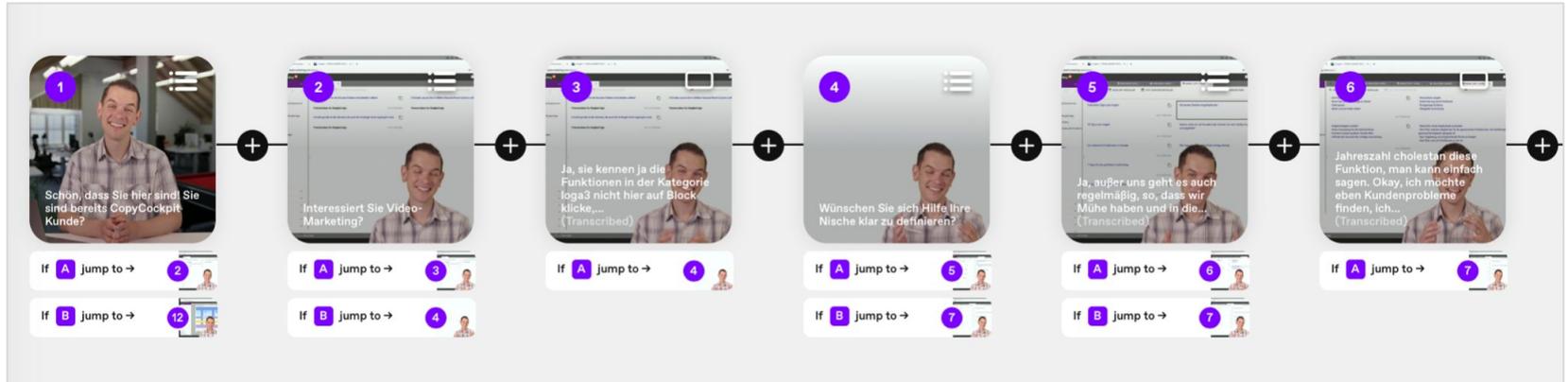


The screenshot displays the 'Online Academy' page on the SwissMadeMarketing website. The page is titled 'Neues Tool-Highlight: VideoAsk. Interagieren Sie von Angesicht zu Angesicht mit Ihrem Publikum' and is presented by Jamie Hännli. It includes a video player with a progress bar at 1:19:11. Below the video, there is a category 'FUNNELAUFBAU' and a date '10.08.2021'. The main text describes the tool and lists several benefits:

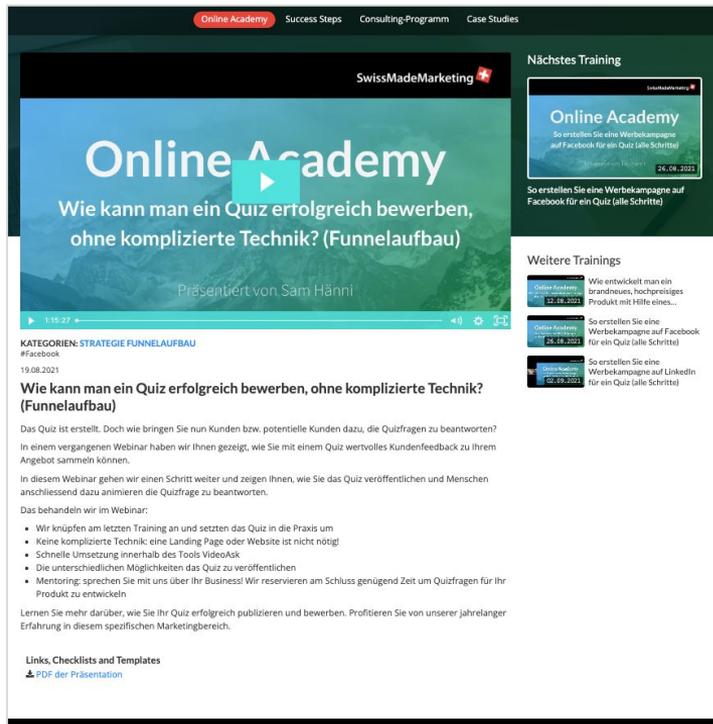
- Wir haben ein neues Tool für die Kommunikation mit unseren Kunden entdeckt und sind so begeistert, dass wir es mit Ihnen teilen möchten.
- Mit VideoAsk können Sie ganz einfach kurze persönliche Nachrichten an Ihre Kunden verfassen.
- Sie können automatisierte Sequenzen erstellen, einschließlich kurzer Fragebögen, und bei Bedarf mit einem personalisierten Video antworten. Schnell und einfach.
- Wir haben begeisterte Rückmeldungen von unseren Kunden bekommen und können den Anspruch des Tools unterstützen: bauen Sie stärkere Geschäftsbeziehungen auf
- Erklärung und Live-Demonstration des Tools

Below the list, it says 'Auf Ihren Erfolg!' and provides 'Links, Checklists and Templates' with a link to a PDF presentation. On the right side, there is a 'Nächstes Training' section for 'Online Academy' and a 'Weitere Trainings' section listing other courses like 'Eine Landing Page inkl. Text in nur 60 Minuten' and 'Wie behalte ich den Überblick über die Aufgaben und den Fortschritt meiner SEO...'.

VideoAsk: Für 1:1-Nachrichten und für automatisierte Abläufe



Hinweis



The screenshot shows the SwissMadeMarketing Online Academy website. The main video player displays the title "Online Academy" and the subtitle "Wie kann man ein Quiz erfolgreich bewerben, ohne komplizierte Technik? (Funnelaufbau)". The presenter is identified as Sam Hännli. Below the video, there are categories like "STRATEGIE FUNNELAUFBAU" and "Facebook". The main text discusses creating and promoting a quiz, mentioning a webinar and a training session. A list of "Weitere Trainings" (Further Trainings) is also visible, including topics like "Wie entwickelt man ein brandneues, hochpreisiges Produkt mit Hilfe eines..." and "So erstellen Sie eine Werbekampagne auf Facebook für ein Quiz (alle Schritte)".

Online Academy

Success Steps Consulting-Programm Case Studies

Nächstes Training

Online Academy

So erstellen Sie eine Werbekampagne auf Facebook für ein Quiz (alle Schritte)

24.09.2021

So erstellen Sie eine Werbekampagne auf Facebook für ein Quiz (alle Schritte)

Weitere Trainings

Wie entwickelt man ein brandneues, hochpreisiges Produkt mit Hilfe eines...

12.09.2021

So erstellen Sie eine Werbekampagne auf Facebook für ein Quiz (alle Schritte)

24.09.2021

So erstellen Sie eine Werbekampagne auf LinkedIn für ein Quiz (alle Schritte)

09.09.2021

Online Academy

Wie kann man ein Quiz erfolgreich bewerben, ohne komplizierte Technik? (Funnelaufbau)

Präsentiert von Sam Hännli

1:10:27

KATEGORIEN: STRATEGIE FUNNELAUFBAU

#facebook

19.08.2021

Wie kann man ein Quiz erfolgreich bewerben, ohne komplizierte Technik? (Funnelaufbau)

Das Quiz ist erstellt. Doch wie bringen Sie nun Kunden bzw. potentielle Kunden dazu, die Quizfragen zu beantworten? In einem vergangenen Webinar haben wir Ihnen gezeigt, wie Sie mit einem Quiz wertvolles Kundenfeedback zu Ihrem Angebot sammeln können. In diesem Webinar gehen wir einen Schritt weiter und zeigen Ihnen, wie Sie das Quiz veröffentlichen und Menschen anschließend dazu animieren die Quizfrage zu beantworten. Das behandeln wir im Webinar:

- Wir knüpfen am letzten Training an und setzen das Quiz in die Praxis um
- Keine komplizierte Technik: eine Landing Page oder Website ist nicht nötig!
- Schnelle Umsetzung innerhalb des Tools VideoAsk
- Die unterschiedlichen Möglichkeiten das Quiz zu veröffentlichen
- Mentoring: sprechen Sie mit uns über Ihr Business! Wir reservieren am Schluss genügend Zeit um Quizfragen für Ihr Produkt zu entwickeln

Lernen Sie mehr darüber, wie Sie Ihr Quiz erfolgreich publizieren und bewerben. Profitieren Sie von unserer jahrelanger Erfahrung in diesem spezifischen Marketingbereich.

Links, Checklists and Templates

[PDF der Präsentation](#)

Wie kann man ein Quiz erfolgreich bewerben, ohne komplizierte Technik? (Funnelaufbau)

19. August 2021

Das Quiz in die Praxis umsetzen

Free Trial als Lead-Magnet

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

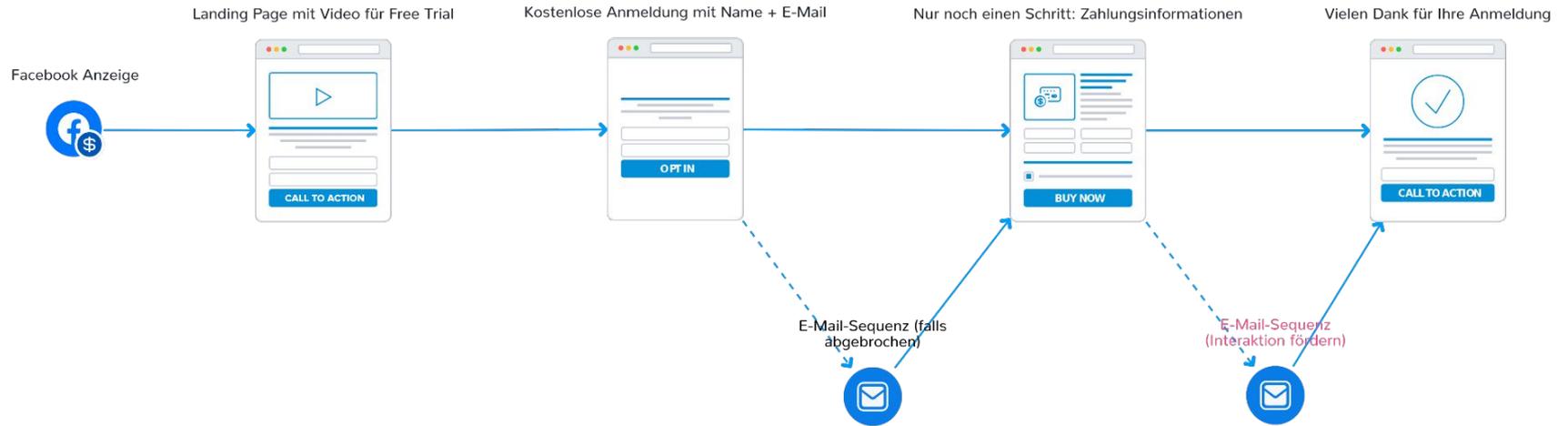
kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Funnelbeispiel: Free Trial (Test-Zugang)



Beispiele Free Trial: SEcockpit & unser Academy

Home Keywords Rankings Testimonials Gratis Training Preise Login

Verbessern Sie Ihre Google-Rankings und bekommen Sie profitableren Traffic für Ihr Unternehmen

Tausende von kleinen und mittelständischen Unternehmern vertrauen SEcockpit für eine bessere Keyword-Recherche. Wir machen es Ihnen einfach, die richtigen Keywords zu finden, die Sie optimieren oder auf die Sie bieten können, um mehr Kunden auf Ihre Website zu bringen.

Geschäfts-E-Mail-Adresse eingeben...

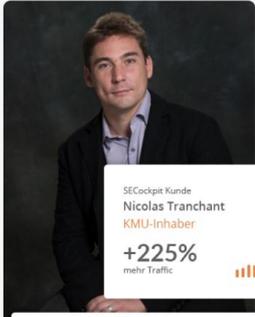
Kostenlos testen

oder

 **Kostenlos anmelden mit Google**

 7 Tage risikofrei testen  Schnelle & genaue Ergebnisse  Für SEO und Google Ads

Wir geben Ihre Daten niemals an Dritte weiter. Sie können Ihre E-Mail-Adresse jederzeit mit nur einem Mausklick aus unserem System löschen. Bitte lesen Sie vor Ihrer Anmeldung diese wichtigen [Informationen zum Datenschutz](#).



SEcockpit Kunde
Nicolas Tranchant
KMU-Inhaber
+225%
mehr Traffic

“ Dank SEcockpit stieg der Traffic auf meiner Website von 15.302 auf 34.495 Besucher pro Monat ”

Blog **Online Academy** Tools Kundenbewertungen

Online Academy

Treten Sie unserer Online-Akademie bei und Sie erhalten wöchentlich mehrere Live-Webinare mit nützlichen Schulungen, Antworten auf Ihre Fragen, und eine Community gleichgesinnter Unternehmer. Praktisch und umsetzbar. Konzentriert auf Ihren Erfolg. Melden Sie sich jetzt an und erreichen Sie Ihre Marketingziele mit uns.

Kostenlos testen **Mehr erfahren**

 7 Tage risikofrei testen  100% umsetzbar  Vorlagen & Checklisten  LIVE

Kategorien **Lektionen suchen**

ALLE LESSONS

- Blog Erstellung (12)
- Datenschutz (DSGVO) (4)
- E-Mail Marketing (13)
- Facebook (34)
- Fallstudien (33)
- Geschäftsplan & Finanzen (34)
- Google (51)
- Instagram (18)
- Kalkülquise (9)
- Keyword Recherche (29)
- Landing Page Erstellung (23)
- LinkedIn (8)
- Online Kurse Erstellen (18)
- Persönlichkeitsentwicklung (27)
- Landing Page Erstellung (8)
- Texterstellung & Storytelling (19)
- Twitter (7)
- Video Erstellung (13)
- Website Design (17)

Alle Tools

SEO-Strategie

Online Academy

Kostenpflichtige Tools als Lead-Magnet

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

**kosten-
pflichtige
Tools**

Videos

Chatbot

Usw. usw.

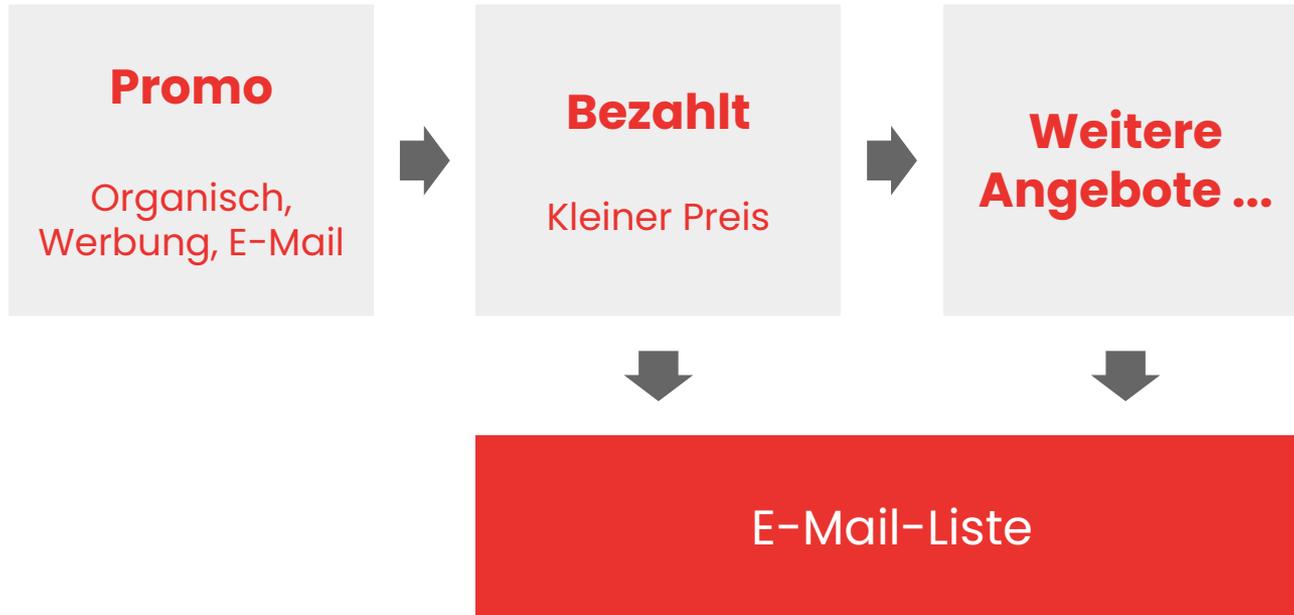
Beispiel: CopyCockpit

- Kostenpflichtig
- Eher niedriger Einstiegspreis von 29 EUR
- Weitere Möglichkeiten: E-Mail Marketing zu unserem anderen Tools und Academy-Webinare
- Via bezahlter Werbung

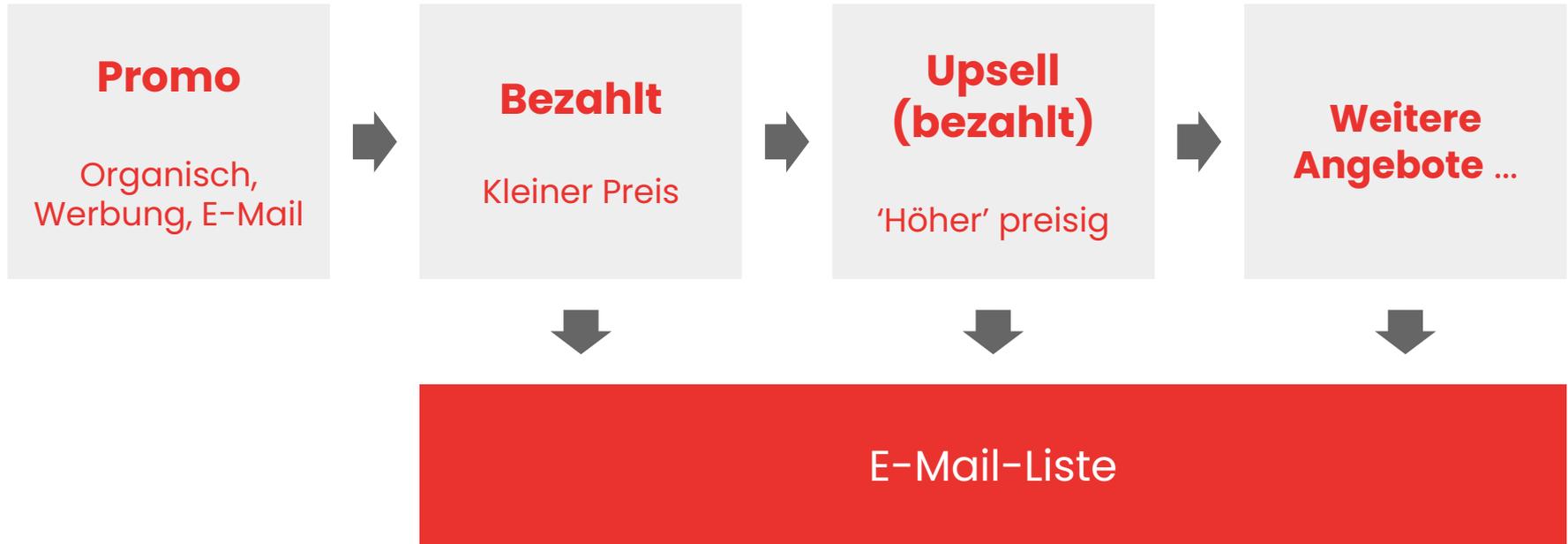


The screenshot shows the CopyCockpit website homepage. At the top left is the logo "copycockpit" with a purple arrow icon. To the right of the logo is a navigation menu with links: "K.I. Chat", "K.I. Bilder", "K.I. Lösungen für KMU", "K.I. Marketing", "K.I. Software", and "Preise". The main content area has a light purple gradient background. The headline reads "Erleben Sie, wie K.I. Ideen findet und Texte schreibt für **Produktbeschreibungen**". Below the headline is a video player showing a man speaking, with a purple play button icon overlaid. Underneath the video player are two buttons: a purple button that says "Jetzt im Chat testen »" and a smaller, lighter button that says "oder Paket wählen »". At the bottom center, there is a small purple icon of a mobile phone.

E-Mails gewinnen mit Tools/Service zu relativ günstigen Preisen



E-Mails gewinnen mit Tools/Service zu relativ günstigen Preisen



Chatbots erstellen

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

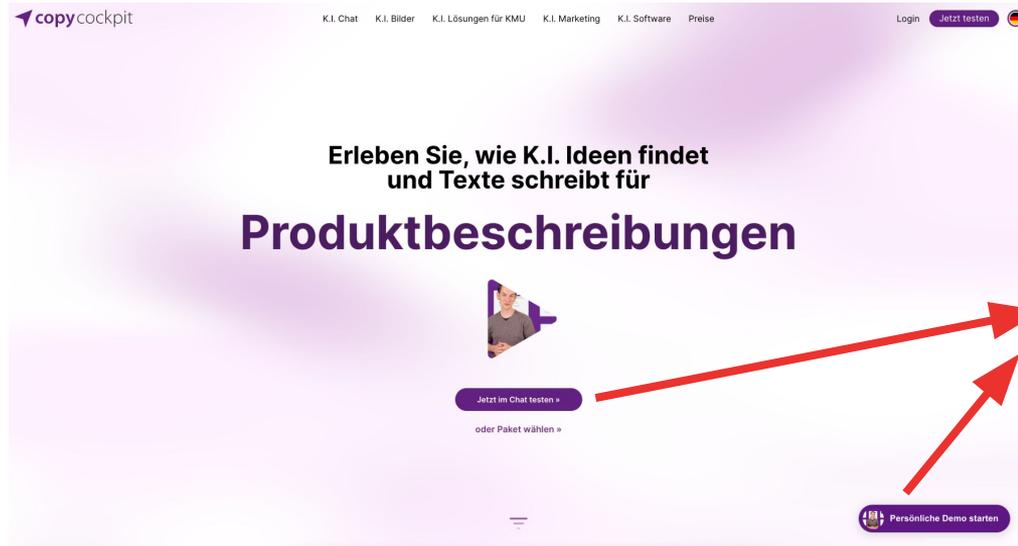
kostenpflichtige
Tools

Videos

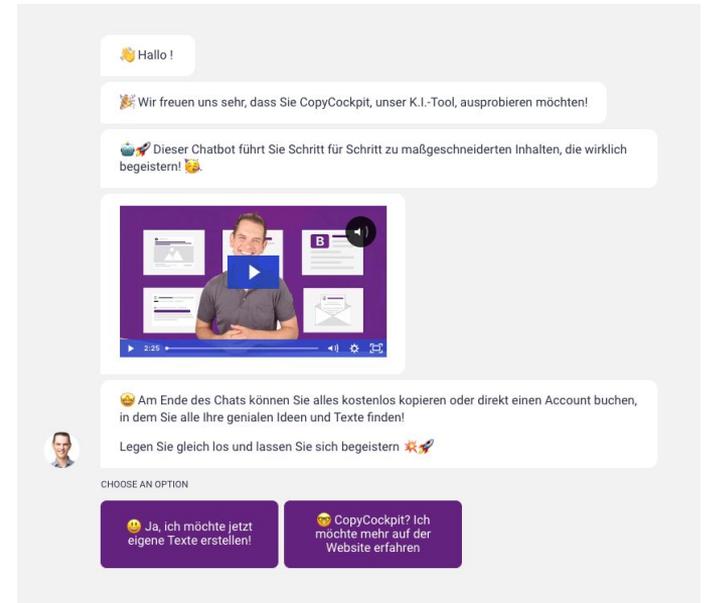
Chatbot

Usw. usw.

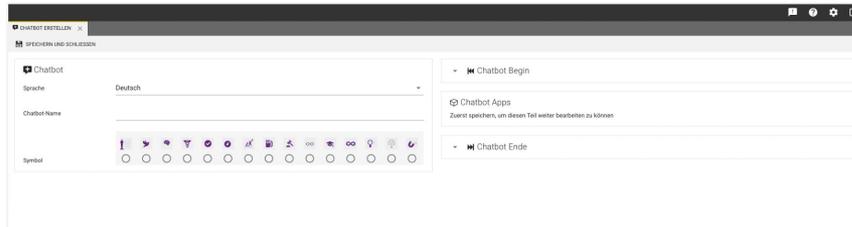
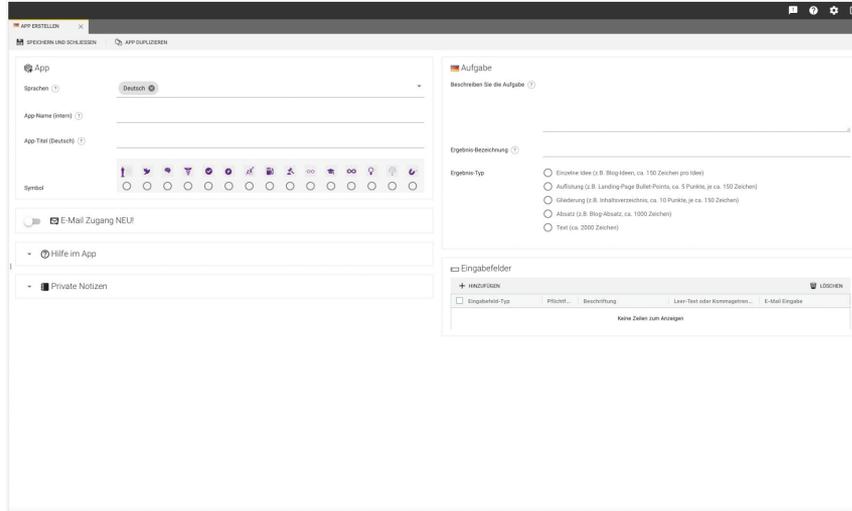
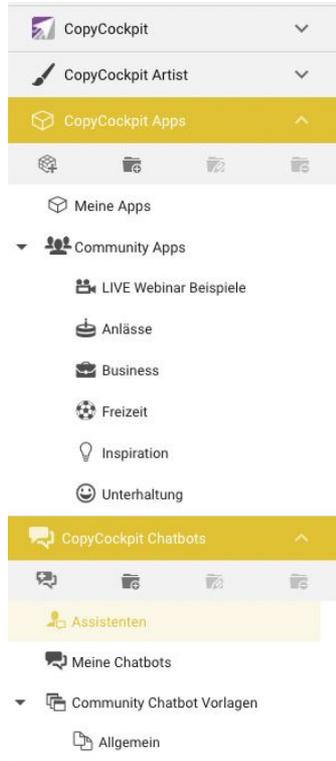
Beispiel: CopyCockpit



Chatbot: Einblicke in das Tool (hier: KI Textergebnisse) / die Lösung



Chatbots erstellen mit CopyCockpit



Weitere Infos:

[CopyCockpit](#)
[fortgeschrittenen](#)
[Webinare](#)

Mögliche ‚Lead-Magnete‘

Leitfäden

E-Books

Checklisten

Quiz

Kurse

Free Trials

kostenpflichtige
Tools

Videos

Chatbot

Usw. usw.

Noch ein paar Lead-Magnet-Inspirationen

Erstellen Sie sie in weniger als 1 Stunde!

- Mikroproblem lösen
- Eine schicke Checkliste
- Handy-Video
- Antworten auf die häufigsten Fragen
- Tools oder Ressourcen empfehlen
- Praktische Vorlage
- Supereinfaches, lustiges Quiz
- Sammlung von Dateien (Dokumenten / Videos)
- Zugang zu einer Komponente Ihres Hauptangebots

**Halten Sie es einfach
Verwenden Sie Ihr Wissen mehrfach
Denken Sie an den Wert für die Kunden**

**UND... denken Sie über die nächsten Schritte
& das Endziel nach**

support@swissmademarketing.com