

Newsletter? Es wird höchste Zeit – hier ist, warum!

Präsentiert von Mireille van Reenen

11

Verschiedene Arten von Newslettern

Der Aufbau einer Liste ist eine der wichtigsten Strategien

Eine E-Mail Liste bringt **20x mehr** als Follower in den sozialen Medien
→ besser 1000 E-Mail-Adressen als 20.000 FB Follower

Käuferlisten sind **10-15x wertvoller** als Interessentenliste

Beziehungen aufbauen: Sie möchten, dass Ihre Leser das Gefühl haben,
dass sie eine persönliche Verbindung zu Ihnen haben

Groß ist nicht unbedingt **besser**

Behandeln Sie E-Mail-Postfächer mit **Respekt**: Spammen Sie nicht!

Hauptunterschied

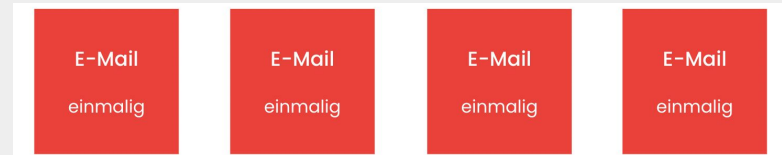
E-Mail Sequenz

- Potenzielle Kunden gezielt zum Mitmachen, Kaufen, Nutzen motivieren



(regelmäßiger) Newsletter

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



Sequenzen

Sequenzen (in Autoresponder Tool)



- automatisiert
- basierend auf Regeln und Zeitintervallen
- z.B.: Sequenz nach dem Kauf eines Produkts
- auch: automatischer Wechsel in eine neue Sequenz, wenn der Kunde z.B. vom Probeabonnement zum Kauf wechselt

Fallbeispiel: Beate und ihr Unternehmen

Hi, ich bin *Beate*, habe Psychologie studiert und begleite als Heilpraktiker seit 10 Jahren Menschen aus ihren persönlichen Stressfallen.



Fallbeispiel: Was braucht die Kundin, um die Brücke zu überqueren?

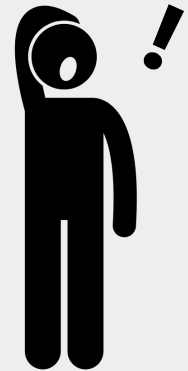
Problem: ständig müde, erschöpft, Ängste, Panik-Attacke, permanent nervös



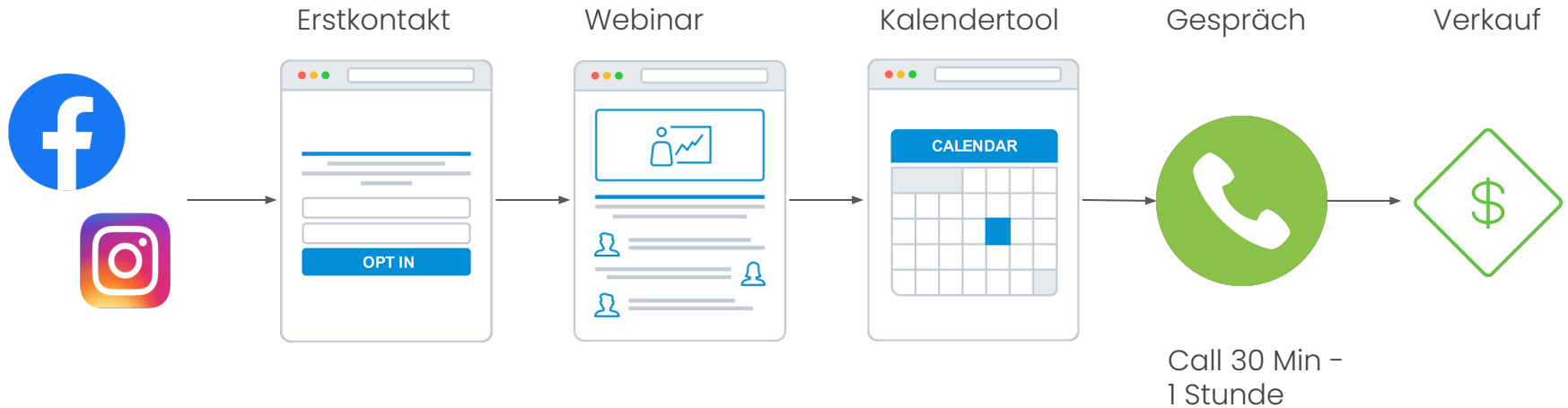
'Einfach ich': Online-Programm & persönliche Begleitung, 8 Wochen



Lösung: gelassen bleiben und das Leben entspannter genießen können



Fallbeispiel Beate: 'Webinar auf Beratungstermin - Funnel'



Beates E-Mail-Sequenz nach dem Webinar

Gleich nach dem Webinar

[Webinar] Wichtiger Nachtrag zum Webinar

Hallo Mirre!el

Ich freue mich sehr, dass du dir für dieses wichtige Thema Zeit genommen hast und im Webinar dabei warst!

Warum?

Ich weiß, dass du dich danach sehnst, gedehlt, mit einem Chai Latte in der Hand, durch deinen Tag zu schreiten, souverän die Aufgaben anzugehen, die nun mal anstehen und dich abends gut gefühlt auf deinen Schlaf zu freuen.

Und wie es der Zufall so will, bin ich **dagegen, der dir dabei helfen kann**. Lass uns schauen, wie die Realität aktuell bei dir aussieht.

[Klicke hier, um darüber zu sprechen.](#)

Hast du dich an manchen Stellen im Webinar wiederkannt? Doch keine Ahnung, wie du diese Informationen nachhaftig umsetzen sollst,

- deinen Perfektionismus endlich ein- bis Lite zu nehmen,
- selbst bei hoher Workload und wenn alles zack zack gehen muss, konzentriert deine To-Do's im Blick zu behalten,
- den Kopf freizuhaben,
- dein engeres Gedankenkreuz zu besorgen und nicht ständig darüber nachdenken, was nicht funktioniert,
- zu erfahren, wie du als Harmonie Mensch klare Grenzen setzt, ohne die Angst anzuecken oder dass dies ein schlechtes Licht auf dich werfen könnte,
- auf deine Art und Weise mehr Respekt zu bekommen und jede Menge Zeit zu sparen,
- einen guten Zugang zu deinen Wünschen, Gefühlen und Vorstellungen zu bekommen, ohne ständig auf andere zu schauen und dich putzwahl in deiner Haut zu fühlen,
- im Privaten endlich entspannter zu wirken und ein glückliches Leben zu führen, ohne ständig an die Arbeit zu denken,
- wieder **Schönung** und **positive Energie** in deine Beziehung zu bringen
- und abends **selbst** in deinen verdienten Schlaf zu sinken.

Wenn du nach einer **zweifeligen Schritt-für-Schritt-Anleitung** suchst, die das auch **tatsächlich zu erreichen**, dann buche dir das kostenfreie 30-Minuten-Gespräch:

[Klicke hier, um zur Buchung zu gelangen.](#)

Eines ist klar: Wenn du dich schon länger überlastet fühlst, dann ist das ein Zustand, der **dir einfach nicht normal**. Diese Probleme lösen sich nicht von alleine oder durch einen Jobwechsel. Oftmals auch nicht durch einen Yogakurs. Ich bin mir sicher, du hast bereits einiges ausprobiert. Wirkte das, wenn du im Chaos versinkt oder nachts nicht einschlafen kannst?

Unser Gespräch kann dir weiter helfen! Allerdings bitte ich dich dieses Angebot nur im Nachtrag an dieses Webinar, **nur** also die Gelegenheit

1 Tag später

Du hast eine Frage?

Hallo Mirre!el

wenn du ein bisschen so tickst wie ich, dann gehen dir noch **Fragen durch den Kopf**. Zum Beispiel, ob es für dich hilfreich ist, mein Angebot zu einem kostenfreien Telefonat anzunehmen verbunden mit der Frage, wie ich dir weiterhelfen kann. Ich persönlich bin tendenziell vorsichtig und stelle viele Fragen. Welche kann ich dir beantworten?

[Klicke hier, um deine Fragen zu stellen.](#)

Seit dem Webinar habe ich viele Fragen erhalten, sodass diese Antworten bereits ein Stock weiterhelfen können:

1. Warum bleibe ich dieses Gespräch kostenfrei an?

Seriöse Anbieter verkaufen nicht die Katze im Sack, wo die Verpackung und das Marketing darüber entscheidet, ob man kauft. Ich möchte wissen, mit wem ich (möglichstweise) arbeite und ob mein Angebot auf dich und auf deine Situation passt. Und ich sage dir auch klar, wenn ich das nicht so sehe. Diese Vergleichsweise wähle ich ebenfalls in meiner Praxis: jeder führt vorab ein kurzes Gespräch mit mir. Damit garantiere ich meinen Kunden, dass sie sich richtig entscheiden.

Stimmt, das ist aufwändig und deshalb kann ich es nicht immer anbieten, **aber jetzt hast du die Gelegenheit**.

2. Du hast schon so vieles versucht, hilft dir dieses Programm wirklich, um **gelassener und souveräner mit Herausforderungen in deinem Leben umzugehen**?

Erfolgt? Ich habe es noch nie anders erlebt. Meine Kunden haben Berge von Apps und Übungen auf ihrem Smartphone und sich viel mit Entspannungstechniken beschäftigt. Mein Konzept ist keine Technik, sondern psychologische und damit nachhaltig. Einmal gelernt, kannst du überall und jederzeit Einfluss darauf nehmen, ob du hektisch oder gelassen reagierst.

3. Wie viel Zeit musst du dafür einplanen?

Es kostet dich und mich 30 Minuten Zeit, unser Gespräch zu führen, stimmt. Danach? Wenn ich realistisch bin, reichen 15 Minuten täglich aus, um in die Umsetzung zu kommen. Danach besteht kein zeitlicher Mehraufwand.

4. Was genau beinhaltet eine mögliche Zusammenarbeit?

Unser Zusammenarbeit ist erst einmal völlig offen. Wenn du dich dafür entscheidest, erhältst du ein psychologisch fundiertes Step-by-Step Konzept, wo du **nachhaltig Überforderung, Ängste und Selbstverleugerei überwindest**.

Zwei Jahre Zugang zu meinem Programm mit ergänzenden Lektionen, die du jederzeit wiederholen kannst; kurze, knackige Videos, MP3s, Anleitungen, sowie Checklisten

2 Tage später

Wirf den Ballast ab!

Hallo Mirre!el

kennst du die Sehnsucht alle Erwartungen zu 100% zu erledigen?

Vielleicht überschreitest du für diesen Wunsch deine Grenzen und optimierst dich mehr, als dir gut tut? Für das, was in deinen Augen nicht perfekt läuft, verurteilst du dich?

Die Auswertung dazu? **Das wirst zögerlich und unsicher**. Irgendwann bist du so auf der PH, dass du überall Fehler siehst und sie vor Angst auch tatsächlich auslöst?

Das muss nicht sein.

Du bist Wissen und Können und du als Mensch bist gut genug!

Wie wäre es, wenn du diese Überzeugung spüren könntest und mit Fehlen und kritischen Stimmen in dir **leicht & spielerisch umgehen** kannst?

Genau das wird passieren.

In meinem **Trainings-Programm lernst du Selbstmanagement**, das nicht und nachhaltig ist. **Psychologisch fundiert** und du benötigst dafür weder "mehr Zeit", noch ein Matte.

[Klicke hier und erfahre mehr in einem kostenfreien Gespräch.](#)

Die Möglichkeit auf dieses wertvolle Gespräch stelle ich meinen Webinar-Teilnehmern bis morgen zur Verfügung!

Was du gewinnst? **Angelika bringt es auf den Punkt**

"Die größte Veränderung ist für mich das neu gewonnene Bewusstsein. Dass ich letztendlich mich und mein Verhalten verändert habe."

Sehr geholt hat mir auch der Umgang mit schwierigen Situationen, zB bei Angstzuständen. Ich fühle mich dadurch nicht mehr hilflos ausgeliefert sondern weiß, dass ich aktiv damit umgehen kann. So ist die Angst vor der Angst kaum noch da."

Sehr hilfreich waren auch die Tipps für die Jobsuche. Was will ich auf jeden Fall? Was ist ein "No-Go", worüber lasse ich mit mir verhandeln? Wie sollte mein Vorgesetzter sein usw. Impulse und Anleitungen für eine Herangehensweise an ein Thema, das nicht leicht für mich war.

Durch das Thema "Grenzen setzen" konnte ich das nun praktisch umsetzen: Ich muss erstmal lernen, dass eine Grenze überschritten ist. **Wie meine Grenzen sind**. Anfangs wusste ich gar nicht "Was ist ich? Was will ich nicht", was meine Wünsche und Ziele und hatte auch keine Vorstellung wie man dies ergreifen kann. Ich habe erkannt, dass die Antworten darauf nicht durch böses nachdenken und grübeln entstehen.

3 Tage später

[Webinar] Das Leben ist eine Ketchup-Flasche

Hallo Mirre!el

ich sage immer:

"Das Leben ist wie eine Flasche Ketchup.

Zuerst kommt nichts.

Und dann kommt alles auf einmal."

So gerade bei mir:

Während ich gerade meine letzten Teilnehmer angenommen habe, meinen Kurs weiterentwickle, an meinem nächsten Angebot arbeite (Bleibe gespannt) und einen Teenager nach x Wochen Homeschooling bei Laune halte (und mich selbst), läuft die Praxis gerade vol.

Yes, wir hätten es gedacht: **Die Gesundheits-Krise entsteht nicht nur durch einen Virus**.

Aber ich schreibe dir nicht, um zu jammern.

Als ich also auf meinen nächsten Klienten wartete, scrollte ich durch Facebook und las ein Angebot "Wie du dein Leben in Leichtigkeit lebst".

Kennst du solche Werbungen, wo dir "schlüsselartige" Lösungen angeboten werden?

"10 Übungen, damit du ab jetzt in Leichtigkeit lebst."

Was diese Anbieter immer verschweigen?

Wie schwer es ist, die eigenen Muster zu überwinden. Oft kennen sie sie nicht einmal.

Diese "Schlüsselartige" Angebote erinnern mich immer an eine Art Glücksmaschine, wobei mir folgende Fragen aufkommen:

- 1) Wenn die "Glücksmaschine" so funktioniert, warum sind wir dann nicht alle danach glücklich, entspannt und lebensfroh?
- 2) Wenn die Maschine funktioniert, warum hat sie nicht jeder?

Einzig logische Antwort:

Die "Glücksmaschine" funktioniert nicht.

Aber Frage weg von "schlüsselartigen" Versprechen, Baskästen oder ähnlichem.

Die funktionieren nicht.

3 Tage später

Letzte Gelegenheit für dich

Hallo Mirre!el

Nur noch ein Kürze sollst du die anderen ehfalls ignoriert haben:

Die Möglichkeit einer Anmeldung zu einem kostenfreien Gespräch endet heute.

Warum sollst du das verpassen?

Der Preis für das Gespräch? 100% kostenlos.

[Klicke jetzt, um zur Buchung zu gelangen.](#)

Selbst wenn es nicht zu einer Zusammenarbeit kommt, können das die besten 30 Minuten sein, die du diese Woche in dich investierst. Das ist mein Ziel und mein Versprechen.

Du ich das natürlich nicht immer anbieten kann, schicke ich dir diese Erinnerung. Natürlich kann ich eine begrenzte Anzahl von Gesprächen führen. Du, als meine Webinar-Teilnehmer, hast jetzt die Möglichkeit es denn davon zu sichern.

Wie gesagt, du gehst durch dieses Gespräch keinerlei Verpflichtung ein.

Was könntest du in den nächsten Wochen erreicht haben?

- Du fühlst heraus, wie du unter Stress tickst und wie du es schaffst, in nur 3 Minuten aus diesem Muster auszusteigen, um wieder klar zu denken.
- Wie du deinen Hang zum Perfektionismus kontrollierst und trotzdem weniger Fehler machst.
- Wie du blockierende Gefühle, innere Nervosität und Selbstentwertung auflöst und konzentriert und effizient deine To-Do's im Blick behältst.
- Wie du Abends abschaltet, ohne Kopfschmerzen den Abend genüsslich und nicht wie ein leeres Schwamm weder Kraft noch Lust auf Freude, Sport oder Kreatives hast.
- Und wie du all die Vorschläge und Ideen tatsächlich in die Praxis umsetzt, obwohl wenig Zeit für dich bleibt.
- Selbst wenn du dich bereit wilst, dann befristet und im Internet nachlesen hast Erfahrungsbereiche, Blogbeiträge usw., und jetzt nach einem Faltpapier suchst, da die vielen Tipps nie wirklich zielführend waren
- Und vieles vieles mehr.

Wenn du also nicht weiter als ein HB-Märchen durch deine Woche rasen willst, melde dich gerne zu diesem Gespräch an.

[Klicke jetzt, um zur Buchung zu gelangen.](#)

Ich freue mich auf dich, bis gleich Deine Beate

PS: Auch nach diesem letzten Angebot erhalte ich deinen Tipp und Infos, wie du mit nachger. Druck und Innerlich gestresst zu sein, deinen Alltag bewältigen kannst. Du

Beates E-Mail-Sequenz nach dem Webinar

Gleich nach dem Webinar

Problem –
verdichten –
lösen

1 Tag später

Fragen &
Antworten

2 Tage später

Kunden-
referenz

3 Tage später

Wieso andere
Lösungen
nicht funkzio-
nieren;

Was Beate
macht;

Ankündigung
Newsletter

3 Tage später

Letzte
Möglichkeit
Nutzen

Ziel: Menschen dazu motivieren, einen Termin zu planen

Gleich nach dem Webinar

Problem –
verdichten –
lösen

[Klicke hier, um darüber zu sprechen.](#)

[Klicke hier, um zur Buchung zu gelangen.](#)

1 Tag später

Fragen &
Antworten

[Klicke hier, um deine Fragen zu stellen.](#)

[Klicke jetzt, um zur Buchung zu gelangen.](#)

2 Tage später

Kunden-
referenz

[Klicke hier und erfahre mehr in einem kostenfreien Gespräch.](#)

[Klicke jetzt, um zur Buchung zu gelangen.](#)

3 Tage später

Ankündigung
Newsletter

3 Tage später

Letzte
Möglichkeit,
Nutzen

[Klicke jetzt, um zur Buchung zu gelangen.](#)

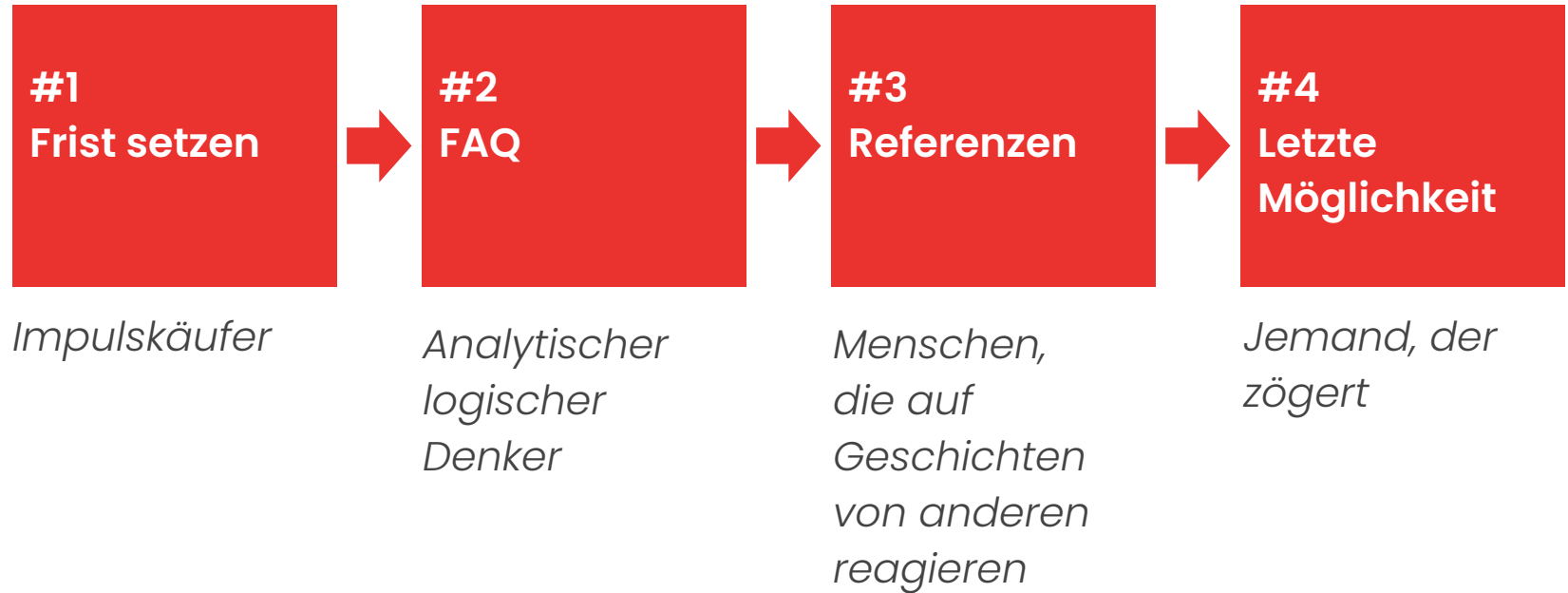
[Klicke jetzt, um zur Buchung zu gelangen.](#)



CTA: Termin vereinbaren

Sie können verschiedene Arten von Menschen in einer Sequenz ansprechen

Beispiel: E-Mail-Sequenz erstellen



Beispiel: Einige E-Mails aus unserer SE Cockpit-Sequenz

Hallo {{first_name}}

Vielen Dank, dass Sie bei unserem Webinar "Wir lösen IHR Traffic-Problem - Wie Sie kostenfreie Besucherströme generieren und auf die eigene Website lenken" dabei waren!

Es freut uns, dass wir Ihnen mit unseren konkreten Lösungsansätzen und Live-Beispielen viele wertvolle Impulse liefern durften und hoffen, dass Sie noch lange davon profitieren werden.

Könnten Sie nicht am ganzen Webinar teilnehmen oder möchten sich nochmals Inhalte davon ansehen?

Mit Klick auf den folgenden Link gelangen Sie zur Aufzeichnung:

[Jetzt Aufzeichnung anschauen \(hier klicken\) >>>](#)

Gegen Ende des Webinars haben wir Ihnen ein unschlagbares Angebot für unser Keyword-Recherche Tool SE Cockpit gemacht.

Und noch zahlreiche Boni obendrauf gelegt.

[Klicken Sie hier, um sich jetzt das Angebot nochmals anzuschauen >>>](#)

Mit SE Cockpit können Sie Keyword-Recherche auf höchstem Niveau betreiben:

- Finden Sie profitable Keywords für Google
- Analysieren Sie Ihre Konkurrenz
- Erforschen Sie Ihre Zielgruppe
- Entdecken Sie wertvolle Nischen
- Erhalten Sie zahlreiche Keyword-Ideen
- Beschleunigen Sie Ihren Keyword-Prozess
- und vieles mehr

In SE Cockpit steckt ungeahntes Potenzial - dieses Tool wird Ihnen unzählige Möglichkeiten eröffnen.

In den letzten 30 Tagen wurden weltweit mehr als 6'364'447 profitable Keywords mit SE Cockpit gefunden.

Was macht SE Cockpit so gut?

Das verraten wir Ihnen gerne. Schauen Sie sich jetzt das Video an, um mehr zu erfahren:

[Jetzt das Video anschauen \(hier klicken\) >>>](#)

1. SE Cockpit erspart Ihnen Stunden an Arbeit und Zeitaufwand
Wie heisst es so schön: Zeit ist Geld. SE Cockpit arbeitet schneller als die meisten anderen Keyword-Recherche-Tools und kann ganze 200 Keywords pro Minute verarbeiten und komplett analysieren - vergleichbare Keyword-Tools benötigen 1-2 Minuten pro Keyword (!).

2. SE Cockpit greift auf mehr Keyword-Quellen zu als andere Tools und generiert damit mehr und bessere Keyword-Ideen
Die meisten Website-Betreiber limitieren sich auf eine einzige Keyword-Quelle: Den Google Keyword Planner. Doch wenn jeder dieselben Keyword-Ideen findet, ist die Konkurrenz entsprechend groß. SE Cockpit generiert Keyword-Ideen aus vielen verschiedenen Datenquellen, wie z.B. Google Suggest (um populäre "Long-Tail"-Nischen-Suchbegriffe zu finden) oder Amazon Suggest (für Keywords mit besonders hoher Kaufintention).

3. Mit SE Cockpit finden Sie die wertvollsten Keywords mit nur wenigen Klicks
SE Cockpit liefert Ihnen hunderte von Keyword-Ideen pro Suchanfrage. Dank der genialen Sortier- und Filtermöglichkeiten sind nur wenige Klicks nötig, um aus dieser Datenmenge genau die Keywords, welche für IHRE Website relevant oder für SIE rentabel sind, zu bestimmen. Außerdem können Sie durch die personalisierbare Ansicht bestimmen, welche Daten Sie auf den ersten Blick sehen und welche Sie ausblenden möchten.

4. Mit SE Cockpit ist das Organisieren Ihrer Keywords ein

"Ich kann SE Cockpit jedem empfehlen, der auf eine einfache und präzise Weise Keywords finden will."

Diese Aussage stammt von Philipp Hofstetter, selbständiger Unternehmer und langjähriger SwissMadeMarketing-Kunde.

Wie sehr SE Cockpit sein eigenes Online-Business geprägt hat und wie er das Keyword-Tool unter anderem dazu nutzt, neue Kunden zu gewinnen, erzählt er im Video.

[Jetzt Testimonial anschauen \(hier klicken\) >>>](#)



Philipp Hofstetter ist von unserem Keyword-Tool SE Cockpit überzeugt, denn er hat erkannt, welch großes Potenzial sich darin verbirgt.

Profitieren auch Sie von den unzähligen Möglichkeiten, die SE Cockpit Ihnen eröffnen kann!

Unser exklusives Angebot, SE Cockpit zum absoluten Spezialpreis inkl. Boni zu erhalten, gilt nur noch für kurze Zeit.

Das ist Ihre Chance.

Packen Sie sie.

Hallo {{first_name}}

Vor einer Woche haben Sie an unserem Webinar "Wir lösen IHR Traffic-Problem - Wie Sie kostenfreie Besucherströme generieren und auf die eigene Website lenken" teilgenommen.

Es hat uns viel Freude bereitet, Ihnen seitdem noch weitere Informationen, Training-Videos und Kundenstimmen zu präsentieren und wir hoffen, dass Sie die für sich wichtigsten Tipps und Tricks herausnehmen konnten.

Es ist nun aber an der Zeit, zu einem ENDE zu kommen.

Unser exklusives Angebot, SE Cockpit Pro inkl. zusätzlichen Boni zu unserem Webinar-Spezial-Preis zu erhalten, besteht nur noch für wenige Stunden.

[Klicken Sie hier, um sich nochmals alle Details zum Angebot anzuschauen >>>](#)

Wenn Sie diese Seite öffnen, sehen Sie einen Countdown-Timer. Dieser zeigt Ihnen genau, wann das Angebot endet. Sobald der Countdown-Timer 00:00:00 erreicht hat, wird die Seite mitsamt dem Angebot offline genommen und ist dann nicht mehr verfügbar.

Sie müssen sich also bald entscheiden...

Haben Sie das Webinar verpasst oder möchten sich nochmals Inhalte davon ansehen? Unter folgendem Link können Sie sich die Aufzeichnung des Webinars anschauen:

[Jetzt Aufzeichnung anschauen \(hier klicken\) >>>](#)

Sie haben schon viele Keyword- und SEO-Tools ausprobiert und möchten wissen, wieso Sie bei Ihrer Keyword-Recherche auf SE Cockpit setzen sollten?

[In diesem Video liefern wir Ihnen 5 gute Gründe \(hier klicken\)](#)

,Willkommen'

,FAQ'

Referenzen

Letzte
Möglichkeit

Noch eine E-Mail-Serie zur Nachverfolgung von Kunden

Nichtkäufer

#1

Umfrageergebnisse

#2-4

Geschichten

#5-8

Angebotsvariante

#9-12

Rückkopplungsschleife
- 'Hassen Sie mich?'
- 'Schwenken'

Käufer

#1

Willkommen

#2-4

Benutzen

#5-8

Upsell / Cross-Sell

#9-12

Rückkopplungsschleife
- 'Hassen Sie mich?'
- 'Schwenken'

Hinweise

The screenshot shows a video player with a grid of participants. Below the video, the text reads: 'KATEGORIEN: BEZAHLTER TRAFFIC', 'Facebook Ads/Anzeigen', '12.01.2022', and 'Fallstudie Facebook Werbung - Wie gelingt es Beate, neue Kundinnen für Ihr Online-Programm zu begeistern?'. It includes a sub-header 'Neue Ideen für erfolgreiche Facebook-Anzeigen? Das wünschen Sie sich? Dann sind Sie hier genau richtig!' and a paragraph about Beate Hinz, a therapist who built an online coaching program. A list of bullet points follows, detailing the webinar's focus on Facebook advertising strategies and coaching. At the bottom, there is a 'Chat Log' section with timestamps and messages from participants like Michael Brindke and Monika Bachmann.

Fallstudie Facebook Werbung - Wie gelingt es Beate, neue Kundinnen für Ihr Online-Programm zu begeistern?

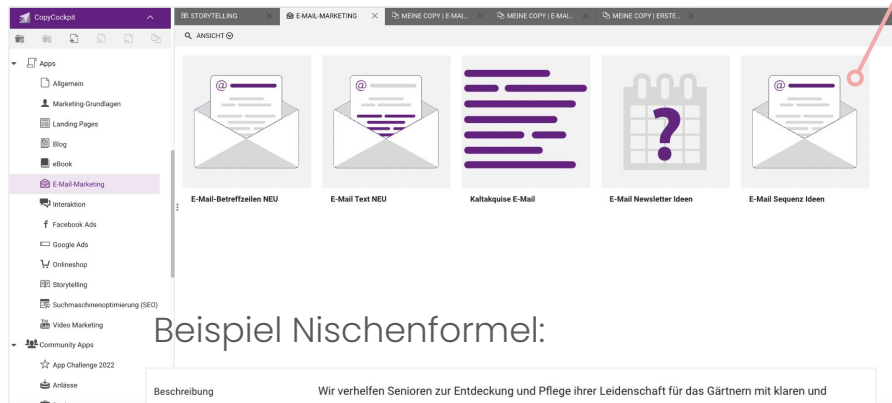
The screenshot shows a presentation slide with the title 'Online Academy' and the subtitle 'So finden Sie heraus, was Ihre Kunden wollen und wie Sie Kundensegmente für eine effektivere Marketingkommunikation nutzen'. It is presented by Mireille van Reenen. Below the slide, the text reads: 'KATEGORIEN: STRATEGIE', 'K&S/Strategien & Finanzen', '01.09.2021', and 'So finden Sie heraus, was Ihre Kunden wollen und wie Sie Kundensegmente für eine effektivere Marketingkommunikation nutzen'. It includes a sub-header 'Wie gut kennen Sie Ihre Kunden wirklich?' and a paragraph about understanding customer needs. A list of bullet points follows, detailing the webinar's focus on identifying customer needs and creating a sales funnel. At the bottom, there are links for 'Links, Checklists and Templates' and a PDF icon for the presentation.

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

The book cover features the title 'Ask.' in a large, red, serif font. Above the title, it says '#1 NATIONAL BESTSELLER' and 'Foreword by Glenn Livingston, Ph.D.'. Below the title is a small icon of a speech bubble. At the bottom, the author's name 'RYAN LEVESQUE' is written in a smaller, black, serif font. A quote at the bottom reads: 'The counterintuitive online method to discover exactly what your customers want to buy...create a mass of raving fans...and take any business to the next level'.

CopyCockpit

E-Mail-Marketing Apps



Beispiel Nischenformel:

Beschreibung

Wir verhelfen Senioren zur Entdeckung und Pflege ihrer Leidenschaft für das Gärtnern mit klaren und verständlichen Anleitungen und einem Netzwerk von passionierten Gärtnerinnen und Gärtnern. Indem wir Sicherheit und Verständnis in der Gartenarbeit bieten, entsteht ein aktiver Lebensstil und ein sinnvoller Zeitvertreib im Freien, der Freude und Erfüllung bringt.

Zielpublikum

Senioren, die unsicher über die richtigen Techniken in der Gartenarbeit sind und ihre Leidenschaft für das Gär

E-Mail 1: Willkommen und Vorstellung

- Begrüßung des Lesers und Vorstellung des Unternehmens
- Erklärung, warum das Gärtnern eine großartige Möglichkeit ist, eine Leidenschaft zu entdecken und zu pflegen
- Vorstellung der Vorteile, die unsere Anleitungen und das Netzwerk bieten

E-Mail 2: FAQ und Grundlagen

- Beantwortung häufig gestellter Fragen rund um das Gärtnern
- Erklärung der grundlegenden Techniken und Werkzeuge, die für eine erfolgreiche Gartenarbeit benötigt werden
- Zusätzliche Tipps und Tricks für Senioren, um die Gartenarbeit einfacher und angenehmer zu gestalten

E-Mail 3: Erfolgsgeschichten und Referenzen

- Vorstellung von Erfolgsgeschichten von anderen Senioren, die durch das Gärtnern Freude und Erfüllung gefunden haben
- Zitieren von positiven Bewertungen und Referenzen von zufriedenen Kunden
- Verstärkung des Vertrauens und der Glaubwürdigkeit unseres Unternehmens

E-Mail 4: Limitierte Zeitangebote

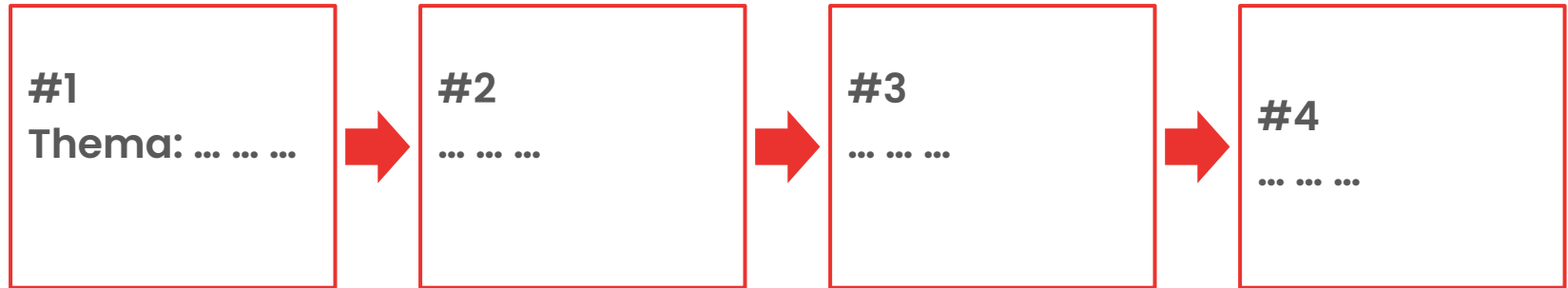
- Vorstellung eines limitierten Zeitangebots für unsere Dienstleistungen oder Produkte
- Hervorhebung der Vorteile und Einsparungen, die der Leser durch den Kauf innerhalb einer bestimmten Frist erhalten kann
- Schaffen eines Gefühls der Dringlichkeit, um Impulskäufe zu fördern

E-Mail 5: Abschluss und Handlungsaufforderung

- Zusammenfassung der wichtigsten Punkte und Vorteile unserer Dienstleistungen oder Produkte
- Aufforderung zum Handeln, wie z. B. zum Kauf, zur Registrierung für unseren Newsletter oder zum Vereinbaren eines persönlichen Beratungsgesprächs
- Dank an den Leser für sein Interesse und seine Zeit

Arbeitsblatt: Wie sollte Ihre Sequenz aussehen?

Sequenz für: ...
Call to Action: ...



Bemerkungen:

... ..

... ..

... ..

... ..

(regelmäßiger) Newsletter

(regelmäßiger) Newsletter



- automatisiert
- **Beziehung aufbauen**, informieren, inspirieren, auf Angebote aufmerksam machen
- Keine Sequenz
- evtl. Unterschied zwischen Kunden und nicht-Kunden

Bestimmen Sie Häufigkeit und Stil Ihres Newsletters

Frequenz

Täglich

Wöchentlich

zweiwöchentlich

monatlich

usw.

Stil / Ton

Aktualisierungen

Lustige Fakten

Werbeaktionen

Inspirierend

Philosophisch

Nützliche
Informationen

usw.

Themen

Über Ihre Produkte &
Dienstleistungen

Über die
(Teil-)Probleme
Ihrer Kunden (z. B.
Erfahrungen
anderer)

Über mögliche
Lösungen

usw.

Beispiel: Philosophisch

THE IMPERFECTIONIST



Do you value The Imperfectionist, and also like getting books for free? I've got three sets of signed copies of all three of my books to give away to three people who complete [this short survey](#) – seriously, it's really short – to help me learn more about subscribers to this newsletter and plan new things. (I'll contact the winners on August 30.) Sensational prizes aside, it'll be incredibly helpful to get as many responses as possible, so if you can [spare a moment](#), I'd be truly grateful. – Oliver

Systems vs. life

It's a cycle I must have repeated a thousand times in my life as a productivity obsessive. I'd stumble across a new technique or system, or rediscover an old one, and for a day or two, I'd feel sure that implementing it would be the answer to all my troubles (of overwhelm, procrastination, unpredictable creative juices, etcetera.) As I started setting up the new system – doing the initial brain-dump of all my outstanding tasks; drawing up a list of 90-day goals; buying the [Pomodoro timer](#) – I'd feel excited, even a little intoxicated. I'd be certain I was on the cusp of great things.

And then, within about 48 hours, it would all feel totally lifeless. The list of goals that had seemed so fertile with possibility, a day or two before, would suddenly hold no interest for me. The thought of cranking my way through it over the coming weeks and months would strike me as repulsively burdensome. Far from assuaging my overwhelm, the new system would feel like yet another thing I had to do, and a weighty and all-consuming one at that. As for doing a regular "weekly review" to keep the system streamlined, as many experts advise... Sorry: not a chance.

The clichéd way to describe all this would simply be to say that the novelty had worn off: the whole thing had been a displacement activity all along, and now I was left facing the grim reality of the work that had to be done.

But there's something more interesting going on in such situations, isn't there? It's not just that the new system or technique doesn't immediately solve all your problems. (Who'd ever have guessed?) It's that it actively seems to drain the feeling of life from your work. "Deep down inside," as [Nick Milo](#) put it in a recent email, "project management" is soul-sucking." We take an area of work we find enjoyable and interesting – if we're lucky to have absorbing work in the first place – then draw a conceptual box around it labelled "project", break it down into actions, slot it into a system of goals... and all of a sudden, it's no fun at all.

I think the explanation is that many of us yearn to find a system or set of rules or life philosophy that could somehow *live life for us*, on our behalf, so that once we'd pledged allegiance to the rulebook, we wouldn't have to face the messiness and discomfort of actually showing up, moment after moment. This isn't just an issue for productivity weirdos, either. In relationships and parenting and spirituality, people desperately seek rules they can install in a "set-it-and-forget-it" fashion. (Among many examples, this is the promise of numerous [bad books of parenting advice](#): that the authoritative yet loving person in the author photo knows what you must do, and your job is merely to trust them.)

But as any Zen Buddhist will tell you, no set of concepts can completely capture the fullness of whatever part of life it refers to. Life, as John Tarrant puts it, is ultimately [inconceivable](#). Actually, that's what makes concepts useful to begin with: they simplify the limitless complexity of reality down to something it's possible to think and communicate about. But of course this means that attempting to live precisely in accordance with any set of concepts is bound to become a lifeless endeavour in the end. Eventually, you'll find you're trying to force reality into a container that's too small and the wrong shape for it.

The trouble is that the underlying promise here – of some kind of system that you could rely on, absolutely and always, so that you didn't need to rely on yourself – is a mirage. No such set of concepts could ever relieve you of the responsibility of being in the driver's seat of your life. (Think about it: even when you're successfully following a system, you're still *deciding* to keep on following it, moment by moment. So you're still the one in charge of responding to reality, whether you like it or not.)

The lesson here isn't that systems and techniques are worthless. For me, instead, the answer has been to keep using them, but to relate to them differently: to *demote* them, I suppose, from things I try to use to live life for me, to things I use to help me live my life. To treat them as the tools they are – which means I'm the one who has to decide, day after day, when it's appropriate to use them.

The lesson here isn't that systems and techniques are worthless. For me, instead, the answer has been to keep using them, but to relate to them differently: to *demote* them, I suppose, from things I try to use to live life for me, to things I use to help me live my life. To treat them as the tools they are – which means I'm the one who has to decide, day after day, when it's appropriate to use them.

The single biggest shift you can make here, I think, is to stop expecting any one approach to serve you forever – to realise that your productivity system, like your creative practice and your parenting philosophy and everything else, is necessarily and always work in progress. It will keep evolving and adapting. Which means it isn't a sign of failure to jettison a technique that's stopped working. And that you needn't pile the pressure on any new technique to be that one that solves things once and for all – because it *definitely* won't be that.


Instead of repeatedly implementing systems that squelch the feeling of aliveness, then abandoning them in despair, you could try navigating by that feeling instead. You could pursue only those systems that seem to heighten the feeling of aliveness, and pursue them only so long as they continue to do so. You could call off the search for the perfect system, and get to grips with the reality in front of you instead.

My book [Four Thousand Weeks: Time Management for Mortals](#) is available wherever you get your books. I'd love to hear from you – just hit reply. (I read all messages, and try to respond, though I don't always manage.) If you received this email from a friend, and would like to subscribe, please [go here](#).

[Unsubscribe](#) | [Update your profile](#) | [View this email in a browser](#)
540 President St, Brooklyn NY 11215

Autor, Reflexionen über Produktivität und was wirklich zählt im Leben

Beispiel: Lustige Fakten & nützliche Informationen




Welcome to the 88th edition of **The Random Newsletter**. Please do me a favor and forward this to a friend today.

Not to depress you, but a gallon of gasoline in 1988 was 91 cents per gallon. According to AAA, the average cost is now over \$5.00.

This newsletter is sent every other Thursday by Joe Pulizzi (me), I focus on content creation, marketing and life success. I also like to comment on interesting human behavior. THANK YOU for being here.

P.S. If this email was forwarded to you, get a subscription. :)

[Click here to see this issue or past issues in a browser.](#)



THE Pizza Recipe

My wife and I were with out-of-town friends last week and the subject of pizza came up. If you know me, you know how important a topic like pizza is.

I then told the shortened story of my Grandma Pulizzi's famous pizza recipe, imported from Marsala, Sicily.

Our friends didn't have to leave for the airport until the next afternoon...so we invited them over to try the recipe for themselves.

It was, of course, amazing. To this point in my life, it's still the best pizza on the planet.

Now, I'm probably committing some sort of serious Sicilian crime here, but I've decided to give you all the recipe to try for yourselves. Much of this description is how I make it, and not from the "old-world" recipe. That said, here you go.

Grandma Pulizzi's Pizza

Sauce
2 Large Cans of Whole Tomatoes
1 Large Can Tomato Sauce
1/2 Tablespoons of Oregano
1/2 Cup Sugar (minimum)
Salt & Pepper to Taste

Other Ingredients

3 Large Onions, Minced
2 Boxes of Original Pilsbury Hot Roll Mix (not in the original recipe)
1 Package Shredded Pizza Cheese
2 Packages of Pepperoni, minced
Parmesan Grated Cheese

Add all the ingredients for the sauce and simmer in a large pot with a lid until thick. During this time use a wire masher to mash up the whole tomatoes. I'd recommend at least two hours to cook the sauce, adding more oregano or sugar if needed.

Cook the minced onions in a skillet until soft (right before browning). The liner you can mince them the better.

Mix the hot roll mix and prepare two pans following instructions for Pizza. I recommend putting them in the oven for five minutes (glazed in the olive oil mix as recommended) and then remove before putting on the rest of the toppings.

Then, spread sauce on the dough, then the onions (all of them), then Parmesan and cheese, then pepperoni (be sure to mince almost to a paste), and then add the cheese.

Put back in the oven (400-425 degrees) for another 10 to 15 minutes until the crust is golden brown.

If you decide to try this recipe please take pictures and let me know what you think.

30+ Amazing Creator Economy Presentations

Many of you have been asking about getting free access to the Creator Economy Expo (CEX) videos from last month. [Well, here they are. Just sign up and you get all the videos for free.](#)

Preparing for a Recession

It feels a bit like whiplash, doesn't it?

After the COVID-19 market correction in early 2020, when everything just stopped, consumers went on a two-year spending binge. Money was everywhere. Much of that spending was with content creators...from buying online courses and training to creator/brand sponsorship deals.

Now it seems we are heading into a recession...or at minimum, significantly less spending.

A close friend sent me an article a few weeks back on the impending venture capital doom. The TLDR was advice to startups telling them to prepare for the worst.

It says:

"No one can predict how bad the economy will get, but things don't look good. The safe move is to plan for the worst. If the current situation is as bad as the last two economic downturns, the best way to prepare is to cut costs and extend your runway within the next 30 days."

I'm seeing it everywhere now. Some discussions in [The TIF's discord group](#) have been talking about preparing for a recession and it seems creators are becoming more concerned as the days go on.

I feel like I've been here before. In 2007 I left corporate America to start a content business. At the time it seemed like the worst idea in the world, but for small content creators, this is a huge opportunity. Why? Because much of your competition will stop investing in the areas you are building out. In 2009, during the heart of that recession, we were building an education company around the practice of content marketing. By 2010 we had built a very loyal audience. In 2011, Content Marketing World was launched. I've sold many, and still believe, that what we did would not have been possible were it not for the recession. Large marketing event and media companies, who should have been creating content marketing education and events, stopped all new projects during the recession, including anything in content marketing. That left us as the only game in town, and a huge success.

If times were good, someone else would have created and succeeded with content marketing.

So, this could be good for you. But here's some advice to further your runway as a content creator.

Number 1 – Get really focused. Who is your core audience? What is the niche you can dominate at? Make sure you are not distracted from what's most important.

Number 2 – Diversify revenue streams. It is right now where you will find the revenue pieces that will make the future of your business. This is the time to contact partners with crazy ideas. In 2007 we had two revenue lines, consulting, and advertising. By 2011 we added sponsorship, registration revenue, multiple conferences – including exhibit sponsors and registration revenue, and launched several sponsored research reports. Five years later the event revenues grew to 70 percent of the entire company revenues.

Number 3 – Stay the course and don't stop. I know this is obvious, but most of your competition will quit over the next few years if we do go into a recession. If you simply find a way to keep going you will come out on the other side in amazing position. Cut costs where it makes sense. My wife calls 2007-2010 the ramen noodle years for us...we cut back expenses significantly. Went to one car. Held back on the pricey vacations, for us to just keep going. So, while you are heavily investing in your audience and your content and your audience building, looking to diversify revenue along the way, you may be cutting back on your streaming subscriptions and other non-essentials.

My final advice...it's difficult, but this could be an amazing time for you. Do what it takes now to stay in the game.



Random Idea - The Potato-Chip Bag Sealing Hack

My friend Laura showed this hack to me last week. After all these years I've been sealing up bags the wrong way. Here's a video (go to the two minute mark).

Mind blown.

Thank You!

Please share this with someone else. Have them sign up here.

Support my content creation activities by buying \$TILT coin.

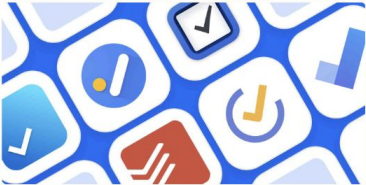
Order my new book, *Content Inc.: Start a Content-Find Business, Build a Massive Audience and Become Radically Successful (with little to no money) today.*

Contact me @JoePulizzi on Twitter or @JoePulizzi.com. And check out my podcast with Robert Rose - *This Old Marketing* (covers news of the week) and my solo podcast *Content Inc.* (five minutes of content motivation once a week).

Spezialist für
Content-Marketing
'Zufällige' Themen.
Hier: Lieblings-Pizza-
Rezept, wie man sich
auf eine Rezession
vorbereitet, wie man
eine Tüte Chips am
besten verschließt

Beispiel: Aktualisierungen & nützliche Informationen

zapier blog Log in



App picks





The 8 best to do list apps in 2022

Remember that list you made of things to do this summer? I think I got through about 8% of mine. Which, honestly, better than last year.

Instead of going through the same song and dance again, why not see if there's an app out there that can help you remember, prioritize, and then actually tackle that list. Here are the best to do list apps for the job.

[Find the best app](#)

Recommended reading from the Zapier blog team

 <p>Automation 5 ways to automate your to-do list Get it done</p>	 <p>Marketing tips How to build a lead generation funnel Plug those leaks</p>
 <p>Productivity tips How to move the Windows 11 taskbar back To the left</p>	 <p>App tips How to facilitate workshops on Zoom Engage participants</p>

[f](#) [in](#) [t](#) [@](#) [s](#)

Got a question? [Ask in our community](#)
© 2022 Zapier, Inc. All rights reserved.
548 Market St #62411, San Francisco, CA 94104-5401

You received this email because you're subscribed to the *Zapier Blog & Newsletter*.
Want to unsubscribe or change which emails you receive?
[Update your email preferences](#)

[Privacy policy](#) | [Contact us](#)

Unternehmen für
Automatisierungslösungen
Produktivitätstipps und
Inspiration +
Produktaktualisierungen

Beispiel: Inspirierend & nützliche Informationen



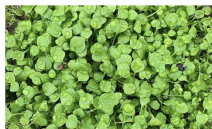
Ruik jij het ook? De herfst zit in de lucht. Aan de ene kant vind ik het jammer, want oh wat houd ik ervan om hele dagen buiten te leven, met mijn blote voeten in het gras. Maar ik merk ook dat ik uitrij naar de prachtige herfstkleuren en zin heb om een beetje meer naar binnen keren en rust te nemen. Leven met de seizoenen is extra fijn als je een moestuin hebt.

In deze Moesbrief vertel ik je wat je allemaal nog kunt doen in de moestuin in september (onder andere de laatste bladgroenten zaaien), laat ik je zien hoe je herfstplanten kweekt en kun je mijn laatste vlog bekijken. Heb je nog iets in je moestuin staan of ga je die nog zaaien, dan heb ik 10 lekkere recepten met alle voor je.

Ik vertel je ook nog over het kweken van tatarsal, geeft je een tip voor een kleurentruijn in het vroege voorjaar en heb weer een heel handig product van de maand voor je uitgezocht.

Veel kijk- en leesplezier!

De moestuin in september



Wij zijn de maan en het is ook nog lekker wat bladgroente oogsten! Dat wil September is de laatste maand dat je nog wat gewassen in de volle grond kunt zaaien. Ook kun je er nog wat groenten de grond in om op te laten groeien. In mijn vlog 'Zaaien in september' geef ik je wat leuke recepten.

Vlog 9: oogsten, bemesten en zaaien



Ik neem je mee naar mijn moestuin in een tijdje om te zien hoe alles eruit ziet. Ik heb er resultaat gezien. Ik oogst wat groenten, maar het belangrijkste is het zaaien de groenten die het nodig hebben voor de laatste keer of seizoen. Loop je mee?

Groente van de maand



Deze maand is ik terug in het zomer. Ik kunt deze laatste groente nog wel met zaaien begin september. Ik ga hem in jaai zelf voor een week.

Niet alle pako is tatosi familie van de kool en heeft een iets knudige smaak. Lekker om bijvoorbeeld te wokken. Zorg voor voldoende comoot en besnoeiwing in je koolen. Daar houdt deze groente van.

Je stopt de zaaien ongeveer 1 cm diep in de grond. Wil je ze als krop eten, dan houdt je ongeveer 25 cm in die (er 25 cm tussen de rijen aan. Je kunt ze zaaien tot de 24 cm grond diep.

Je kunt ze ook kweeken als babykool. Dien kun je ze dikker op elkaar laten staan. De planten blijven dan verblijven en je oogst eerder. Het wil niet de buitenste blaadjes er af en de plant groeit sneller het winter.

Niet zoals alle pako is het belangrijk dat je tatosi genoeg water geeft na de opname en tijdens de groei. Na ongeveer 6 weken kun je ze starten met oogsten. Je kunt tatosi in het veld met koolen zetten. Ze nemen relatief weinig ruimte in beslag.

ZADENBESTELLEN

Wij je zaaien bestellen? Bij Dutch Garden Seeds hebben ze een grote collectie biologische zaden. Met de code 'meesterje' krijg je 5 euro korting op je winkelwagen. Ze hebben ook een enorm assortiment aan andere bladgroenten, dus als je nog iets in je tuin wilt planten, neem ik aan dat je er ook wat wilt bestellen.

Moestij



In jouw moestuin ook altijd een beetje baai in het vroege voorjaar? Je bent nog aan het wachten tot je weer in de volle grond mag zaaien en de wintergroenten zijn er bijna allemaal uit.

Stap dan in september wat bodem in de grond. Denk aan maaisel, blauwe duifjes, sneeuwklokjes, krokussen en botanische tulpen. Heb je niet zoals ik een kleine moestuin? Het dat bodem dan aan de randen. Zo weten je maaisel kleine en bodem en heb je straks een groot tuit met een leuke bodem in je moestuin. En... de vroege tijden zijn je dankbaar!

Meer leuke bodem in je moestuin? Lees mijn [tip](#).

Product van de maand



Ga je niet zoals ik binnenkort boden planten? Of het nou in je moestuin (de mijn moestij herboven), gewone tuin, boomspiegel of gewelinge is, deze [bodemplanter van Gartner](#) maakt het een stuk makkelijker.

Je kliemt de bol vast, maakt een gat met de planter, trakt aan de hand en hoppa je bodem ligt op de juiste diepte in de grond. Superhandig. En zo loop je ook minder kans dat je de planten voortaan beschadigt.

Je krijgt maar liefst 25 jaar garantie op dit product. Top!

Herfstplant-uitjes kweken



De meeste mensen planten Luen in het vroege voorjaar, maar er is dat je ook speciale rassen hebt, die je in de herfst kunt planten! Een ras dat ik ook kweek in TroyFactor. Omdat er nu in de herfst en de zomer een ras is dat je kunt planten in de herfst.

Voordeel van de herfst: de zijn iets eerder de grond uit, waardoor je sneller nieuwe gewassen kunt zaaien of uitplanten.

10 lekkere recepten met sla



Msschien heb je nog wel plaksta, ruoca of gewone kropsta in je moestuin staan. Of ga je nog wilda of eikenbadsta zaaien.

Wij je eens wat anders doen met sal? Dan heb ik 10 lekkere en originele [slarecepten](#) voor je.

Eet smakelijk!



Tien Moesbriefen vóór de herfst. Dit betekent dat ik nu 10 berichten onder de jaar gratis te downloaden heb. Het kan zijn dat je nu niet in de herfst zit, maar het is wel een leuke manier om te zien hoe de herfst eruit ziet. Het is ook een leuke manier om te zien hoe de herfst eruit ziet. Het is ook een leuke manier om te zien hoe de herfst eruit ziet.

Copyright © 2022 Moesbrief. Alle rechten voorbehouden.

Ik wil nu downloaden




Blogger-Gemüsegarten

(+Affiliate-Verkäufe)

Hier: Gemüse des Monats, Rezepte, Garten-Pflegetipps, Produkthinweis

Beispiel: Aktualisierungen



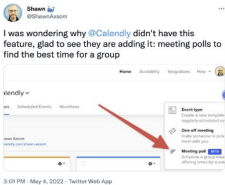
Hi Mireille,

This is Jeff, head of product marketing for Calendly. We have some product updates for you that I can't wait to share.

Meeting Polls for giving everyone a say

My favorite new feature available for all Calendly users is [Meeting Polls](#).

As someone with a few people in their life wanting "a say," Meeting Polls comes in handy when people need to vote on a time – versus just choose from my availability.



"As a tiny bright light today, I will say I just scheduled a poll for the PhD prospectus defense of one of my students in Calendly and it is so much easier and clearer..." - [Lara Perez-Felkner](#), professor

"Calendly Polls rock. There. I said it." - [Phil Simon](#), 12-time author and speaker

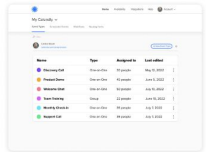
And Polls just got better. Now, if you're part of a multi-user [Calendly.org](#), you can [add co-host\(s\) to your poll!](#)

When setting up a poll you can select your co-host, and then pick times to offer in the poll that work for everyone. When you're ready to book the meeting from the poll, Calendly will alert you to which times all co-host(s) are free, and then send the invite to all poll participants (including yourself and co-hosts on the event).

Managed Events for standardizing meeting types across your team

A [Professional subscription plan](#) and above feature, Managed Events allow account admins to assign and lock Event Type details — such as meeting descriptions, invitee questions, and notifications — so your team can deliver a reliable and professional experience for meeting attendees.

Check out the [video on our blog](#) for an overview of how Managed Events work, as well as information on eligible subscription plans (note: locking the Event Type is only available on Teams and Enterprise plans).



Name	Type	Assignee	Last Updated
Discovery Call	1:1 Meeting	John Doe	2022-05-04
Product Demo	1:1 Meeting	Jane Smith	2022-05-03
Team Meeting	Group Meeting	John Doe	2022-05-02
Client Onboarding	1:1 Meeting	Jane Smith	2022-05-01
Weekly Sync	Group Meeting	John Doe	2022-05-04

[Get Managed Events](#)

Activity Log

Starting today, we have Activity Log, a new [Enterprise Plan](#)-only feature available for account admins who require more visibility and security for their accounts.

[Activity Log](#) lets you access a real-time record of key actions — including logins, user invites, and changes to organizational settings — and export reports as needed for further analysis and auditing.

[Learn More](#)

Featured Integration: Zapier

Are you taking advantage of no-code platforms? Tools like [Zapier](#) — an integration available on our [Professional subscription plan and higher](#) — is a popular connector and workflow automation tool that takes tedious tasks off my plate.

We partnered with Zapier on a new marketing-minded e-book, [4 ways to automate your lead management](#), that walks you through how you can use Calendly + Zapier to automate generating and nurturing leads for your business and more:

[Learn More](#)

Tip of the Day: Make Your Event Types Secret

Occasionally, I'll hear a story about how someone — usually an investor who has many fans — has a "public" Calendly Event Type, and they are concerned a stranger might find their Calendly link.

They don't realize they can make every Event Type "secret." Simply go to "Additional rules for your availability" and select "Make this a secret event."

With [this setting](#), you can still proactively share your Calendly link — you just have more control around how people find it.


[Learn More](#)

Additional Resources

- [Which Calendly subscription plan is right for you?](#)
- [Check out our new "solutions pages"](#) that explain how Calendly benefits your department
- [Read about our new mobile-app updates](#)
- [Video: Calendly en español](#)

Thanks for reading,

Jeff Hardison
Head of Product Marketing
Calendly

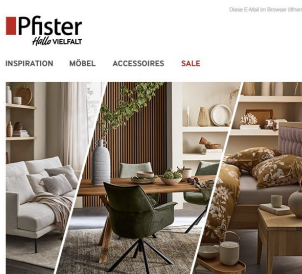


Sent from Calendly
88 N Avondale Rd #203
Avondale Estates, GA 30002

Unsubscribe from our emails

Kalendertool
Neue Funktionen,
Tipps zur
Verwendung des
Tools

Beispiel: Werbeaktionen



Liebe Frau van Reenen

Auch wenn uns die Sonne noch schön wärmt, klopft der Herbst schon ganz leise an unsere Türen. Wir bitten ihn herein und freuen uns auf unser herbstliches Zuhause.

[Jetzt entdecken](#)



[Wahere Produkte](#)



Atelier Pfister

«Mit Schweizer Designern und Kreativen wollen wir frische und atelierartige Produkte entwickeln, welche die Schweiz in ihrer modernen Art repräsentieren.»
Alfredo Häberli

[Mehr dazu](#)



Sofas

[Zu den Angeboten](#)



Beleuchtung für den Herbst

Wenns früher dunkel wird, freuen wir uns über eine atmosphärische Beleuchtung. Damit verlängern wir die Spätsommerabende bis in die Nacht hinein.

[Jetzt kaufen](#)

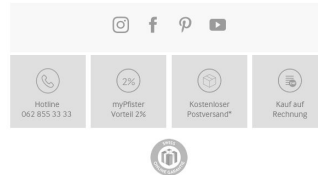


[Zum Produkt](#)



[Zu den Angeboten](#)

Lassen Sie sich inspirieren:



RECHTLICHE HINWEISE

Obwohl diese Nachricht sorgfältig verfasst wurde, wird keine Gewährleistung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit übernommen. Model-, Preisänderungen und Irrtum bleiben vorbehalten. Die Angebote gelten solange Vorrat. Die Preisangaben sind in Schweizer Franken (CHF). Im Übrigen gelten die [AGB](#).

Dies ist eine automatisch generierte E-Mail. Bitte beachten Sie, dass Anfragen an die Absenderadresse nicht beantwortet werden können. Bitte klicken Sie auf [KONTAKT](#), um eine Nachricht an Pfister zu senden.

... wurde als Empfängeradresse für unseren Newsletter angemeldet. Sollte es sich hierbei dennoch um eine unerwünschte Zustellung handeln, bedauern wir dies und bitten Sie, sich hier abzumelden.

[Impressum](#)

© Möbel Pfister AG, CH-5034 Suhr, 062 855 33 33

Webshop Angebote

Arbeitsblatt: Ihre ersten Gedanken zu Ihrem Newsletter

Frequenz

- Täglich
- Wöchentlich
- zweiwöchentlich
- monatlich
-

Stil / Ton

- Aktualisierungen
- Lustige Fakten
- Werbeaktionen
- Inspirierend
- Philosophisch
- Nützliche Informationen
-

Themen

Erste Ideen:

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

support@swissmademarketing.com