
MARKETING STRATEGIEN

DIE
LEADS
MAGNETEN

KUNDEN AUF KNOPFDRUCK

- JOE CASH -

Haftungsausschluss

Der Herausgeber hat jegliche Anstrengung unternommen die Informationen so genau und vollständig, wie möglich zu präsentieren, unbeschadet der Tatsache, dass er keine Garantien übernimmt für die Richtigkeit der Inhalte, aufgrund der sich rasch ändernden Natur des Internets.

Alle Warenzeichen werden ohne Gewährleistung der freien Verwendbarkeit benutzt und sind möglicherweise registrierte Warenzeichen.

INHALTSVERZEICHNIS

SO FINDEST DU...

I. INHALT

II. EINE UNGLAUBLICH EFFEKTIVE STRATEGIE
ZUR KUNDENGEWINNUNG

III. WIE DU SOCIAL NETWORKING SEITEN ZUR
KUNDENGEWINNUNG NUTZEN KÖNNEN

IV. SCHNELLER KUNDENGEWINNEN DURCH
GRATIS INFORMATIONEN

V. WIE DU DEINE PROFITE MAXIMIEREN
KANNST

Was das Internet für dein Geschäft tun kann

In der ersten Lektion sprechen wir darüber, was das Internet für dein Geschäft tun kann und ich stelle zwei Strategien vor, die Du sofort umsetzen kannst.

Es gibt keinen Zweifel, dass Email-Marketing eine der besten und schnellsten Wege ist, im Internet, Interessenten (Leads) zu Kunden oder auch zu neuen Geschäftspartner zu machen.

Es gibt nichts Aufregenderes, als die eigenen Emails zu checken und festzustellen, dass Du wieder einen oder gar mehrere Verkäufe gemacht hast. Doch bevor Du dieses Gefühl erleben kannst, musst Du eine Mailingliste aufbauen. Wie das funktioniert möchte ich Dir jetzt vorstellen.

Was das Internet für dein Geschäft tun kann

Manche sagen, eine riesige Liste mit Leuten aufzubauen, die darauf warten, Ihre Produkte zu kaufen, sei einfach. Wenn es um eine solche Liste mit Tausenden von Emailadressen geht, liegen die Dinge dummerweise etwas anders. Trotzdem – es gibt mehrere Listenaufbau-Strategien um Neukunden über das Internet zu gewinnen, die vorzüglich funktionieren, und ich bin bereit, sie mit Dir zu teilen.

Zunächst möchte ich, dass Du dir bewusst bist, dass eine Emailliste deine ideale Zielgruppe ist – alles Leute, die darum gebeten haben, deine Infos und Angebote per Email zu senden. Viele Internet Marketer erzielen ihr gesamtes Einkommen ausschließlich durch das Versenden von Emails an ihre Liste. Stell dir nur einmal vor, wie es ist, wenn Du eine Email abschickst und in einer Stunde oder zwei ist dein Postfach voll mit Bestellungen. Das ist absolut möglich, wenn Du die Grundprinzipien des Listenaufbaus anwendest.

Ein Grundprinzip lautet:

Mache es so einfach wie möglich, dass User Dir seine Email-Adresse geben kann. Wenn Du eine Website oder einen Blog hast, dann solltest Du auf alle Hauptseiten ein Newsletter-Eintragungsformular einbauen. Platziere das Eintragungsformular gut sichtbar und biete deinen Besuchern etwas von Wert dafür, dass sie sich bei Dir eintragen.

Wenn Du keine Website oder keinen Blog hast, dann solltest Du ernsthaft das in Betracht ziehen, dergleichen einzurichten, wenn Du eine Riesenliste aufbauen willst.

Wenn Du jetzt denkst, dass Du keine oder nur sehr wenig Programmierkenntnisse hast, kann ich Dich beruhigen. In der heutigen Zeit , gibt es Programme die so kinderleicht zu bedienen sind, dass wirklich jeder eine Webseite oder Blog selbst erstellen kann und das in ein paar Minuten.

Ein Grundprinzip lautet:

Schau dir gerne mal diese Webseite an, dass ist ein Marketing Tool mit dem ich selbst arbeite.

Hier klicken um auf die Webseite zu kommen

Falls das nicht möglich ist, gibt es auch andere Methoden; Du musst dann eben noch kreativer sein, E-Mail-Adressen einzusammeln.

Über allem steht der Grundsatz: Halte es einfach! Denke immer daran, dass die Internetuser es immer eilig haben und leicht abgelenkt werden können. Das heißt, Du solltest ihnen nicht zu viel zum Überlegen oder zum Arbeiten geben, damit sie Dir ihre Emailadresse mitteilen. Die Grundregel ist: Je einfacher Du es machst, desto mehr Adressen erhaltest Du!

Ein Grundprinzip lautet:

Wenn Du bereits einen Kundenstamm hast, mache es zur Chefsache, von jedem, der etwas von Dir kauft, eine Emailadresse zu erhalten. Ob während des Bestellprozesses oder nach dem Kauf – stelle sicher, dass Du deine Kunden nach deren Emailanschrift fragst. Der beste Zeitpunkt, dies zu tun, ist vor dem Abschluss des Kaufes, weil die Kunden denken, dass es Teil des Bestellvorgangs ist.

Eine unglaublich effektive Strategie zum Listenaufbau

Diese Vorgehensweise ist eine der effektivsten, um deine Email- Adressen- Liste wachsen zu lassen. Du verbindest Dein Business mit der perfekten Plattform und das hilft dir, deine Zielgruppe in der Weise zu erreichen, dass Du dich – indem Du dein Wissen mit anderen teilst – als Experte auf deinem Fachgebiet wahrgenommen wirst und automatisch vertrauen aufbaust.

Wenn Artikel-Marketing richtig angewendet wird, ist es eine unglaublich effektive Strategie, die jedermann nutzen kann, um seine Liste aufzubauen.

Eine unglaublich effektive Strategie zum Listenaufbau

Es ist eine Tatsache, dass es eine der schnellsten Methoden ist, Menschen zu erreichen, die sehr daran interessiert sind, deinen Info-Letter zu beziehen und deine Produkte bzw. Dienstleistungen zu kaufen. Artikel-Marketing und Listenaufbau arbeiten extrem gut Hand in Hand, deine Wachstumsziele zu erreichen. Artikel-Marketing hat viele Vorteile. Zum Beispiel hilft das Schreiben von Keyword optimierten Artikeln, dass deine Webseiten in Suchmaschinen wie Google, Yahoo und anderen gut zu platzieren. Ein anderer Vorteil ist, dass Du höchst targetierten (zielgerichteten) Traffic aus Artikelverzeichnissen erhältst.

Eine unglaublich effektive Strategie zum Listenaufbau

Und so funktioniert es:

Artikel-Verzeichnisse und PR-Portale (Websites für Pressemitteilungen) erlauben Dir, Artikel, die Bezug zu Ihrem Business bzw. Produkt haben, einzureichen. Diese Artikel beinhalten eine sog. Resource Box. Sie enthält Informationen über Dich selbst und deinem Geschäft – und vor allem einen Link zu deiner Website oder deinem Blog. Anderen Herausgebern und Webmastern ist es erlaubt, Ihre Artikel ebenfalls zu veröffentlichen, solange sie die Resource Box unverändert übernehmen.

Eine unglaublich effektive Strategie zum Listenaufbau

Über deine Resource Box hat jeder, der den Artikel liest, die Gelegenheit, sich in deine Mailliste einzutragen. Stelle die Vorteile für den einen Eintrag in die Liste heraus und gebe etwas gratis ab wie z.B. einen Report, ein Ebook, einen E-Kurs usw. Verwende möglichst sowohl einen direkten Link als auch einen Anchor Text. Das hilft, mit deinen Hauptschlagwörtern und Hauptsuchphrasen gut gelistet zu werden.

Eine unglaublich effektive Strategie zum Listenaufbau

Um Artikel-Marketing als ein effektives Listenaufbau-Mittel einzusetzen, musst Du regelmäßig Artikel veröffentlichen und beständig daran arbeiten, so viele Artikel wie möglich zu schreiben und an die wichtigsten Artikel- Verzeichnisse einzusenden. Denn je mehr Artikel Du im Umlauf hast, desto mehr neue Abonnenten bekommst Du.

Versuche, jeden Tag eine Stunde zu reservieren, Artikel zu schreiben und einzureichen. Anfangs mag es etwas länger dauern, einen guten Artikel zu schreiben, aber mit ein bisschen Übung und Entschlossenheit hast Du bald den Dreh raus.

Eine unglaublich effektive Strategie zum Listenaufbau

Wenn Du dein Artikel Marketing auf ein ganz hohes Level bringen willst, dann kannst Du das Schreiben outsourcen und versierten Profis überlassen, um sich selbst auf andere Listenaufbau- Methoden zu konzentrieren. Sobald deine Artikel auf entsprechenden Plattformen veröffentlicht sind, kannst Du beobachten, wie Traffic und neue Subscriber zunehmen.

Hier ist eine schnelle Liste der Top Artikel-Verzeichnisse:

www.artikelverzeichnis.de

<http://0am.de/>

Presseportale:

www.pr-gateway.de , www.pressemitteilungen.de

<http://pressemitteilung.ws/>, www.presseecho.de

Weitere findest Du unter den entsprechenden Suchbegriffen über deine Suchmaschine.

Wie Du Social Networking Sites zur Kundengewinnung nutzen kannst

Lass uns in dieser Lektion darüber sprechen, wie Du Social Networking Sites nutzen kannst, starke Mailinglisten aufzubauen. Social Networking ist eine ganz tolle Sache, deine Liste neue Interessenten hinzuzufügen. Es wird immer mehr zum Standard, wie Individuen und Geschäfte miteinander kommunizieren. Es hat buchstäblich die Art und Weise verändert, wie wir untereinander verbunden sind und einander beeinflussen.

In seiner Grundform ist Social Networking einfach eine Gruppe von Menschen, die sich bezüglich eines bestimmten Themas oder Interessengebiets zusammen gefunden hat. Bevor es solche Sites gab, fand Interaktion persönlich statt, insbesondere am Arbeitsplatz, in Schulen und in Universitäten. Natürlich gibt es diese Interaktion immer noch, aber online ist sie viel populärer.

Wie Du Social Networking Sites zur Kundengewinnung nutzen kannst

Der Grund ist einfach, weil – im Gegensatz zu realen Treffpunkten – das Internet voll ist mit zahllosen Menschen, die zueinander Kontakt suchen sowie Informationen und Erfahrungen teilen zu jedem nur denkbaren Thema.

Diese Menschen bilden neue Freundschaften, bauen Geschäftsbeziehungen auf, finden Jobs, vermarkten ihr Business und generieren immense Listen von sog. Followern – und das alles mit ein paar Mausklicks.

Es gibt eine Reihe von Gründen, warum diese Listenaufbaumethode erfolgreicher ist als herkömmliche. Erstens, weil Listenaufbau in Social Networking Sites komplett integriert ist, ja im Grunde ist es der eigentliche Zweck dieser Sites.

Nehmen wir zum Beispiel Twitter. So viele Follower wie möglich zu bekommen, ist das Hauptziel der meisten Mitglieder.

Wie Du Social Networking Sites zur Kundengewinnung nutzen kannst

Dieser Wettlauf, Follower zu gewinnen, macht deinen Listenaufbau schneller und einfacher als je zuvor. Auf Twitter kannst Du ganz schnell eine Liste von Followern aufbauen und alle möglichen Informationen mit ihnen teilen, und zwar auf der Twitter Plattform selbst. Wenn Du willst, kannst Du diese auch auf deine Squeeze Page leiten und sie veranlassen, sich z.B. in deinen Newsletter einzutragen.

Denke immer an den wichtigsten Grundsatz, wenn Du Twitter (X) nutzt, um deine Liste zu bilden:

Du musst deine Follower respektieren, gute Informationen mit Ihnen teilen und niemals mit Spam bombardieren. Das hält sie bei Laune, Dir zu folgen.

Das Gleiche gilt für Facebook. Du kannst neue Freunde aus der ganzen Welt aufspüren, die an deiner gewählten Marktnische interessiert sind.

Wie Du Social Networking Sites zur Kundengewinnung nutzen kannst

Diese Leute sind bereit und willig, mit Dir zu kommunizieren. Und innerhalb deines Facebooks Accounts kannst Du leicht eine Squeeze Page kreieren, die deine Freunde in Abonnenten deiner normalen Mailingliste konvertiert. Vom Marketing Standpunkt aus gesehen, eliminiert der Gebrauch von Social Networking Sites für den Listenaufbau viele der Hauptnachteile, die mit eher traditionellen Methoden assoziiert sind. Sie öffnen Türen und erlauben Dir, leichter mit Menschen, die daran interessiert sind, was Du zu sagen hast, zu kommunizieren als jemals zuvor.

Wie Du Social Networking Sites zur Kundengewinnung nutzen kannst

Behalte nur immer im Fokus, dass Listenbildung mit Social Media darauf beruht, Beziehungen zu knüpfen und zu pflegen. Solange Du dich darauf konzentrierst, wirst Du keine Probleme haben, eine reaktionsfähige und ertragreiche Liste aufzubauen.



Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Jetzt werden wir über den Listenaufbau durch die Teilnahme an Giveaway Events sprechen.

Das Mitmachen an solchen Schenkfesten ist auch eine sehr praktikable Möglichkeit, eine Mailingliste schnell zu vergrößern. Und so läuft das:

Du beteiligst dich an solch einem Verschenk-Event als so genannter Contributor, indem Du ein kostenfreies Geschenk beisteuerst, normalerweise in Form eines Ebooks, einer Software oder irgendeinem anderen downloadbaren digitalen Produkt.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Dazu kreierst Du eine Squeeze oder Landing Page mit einem Eintragungsformular. Leute, die Ihr Geschenk haben möchten, füllen das Formular aus (Emailadresse plus evtl. Name) und bekommen dafür den versprochenen Artikel umsonst.

Diese Strategie des Listenbildens ist bei Online Marketern in der ganzen Welt sehr bekannt und beliebt. Du siehst bei solch einem Event oft Hunderte von Marketern zusammen kommen, denn sie haben alle erkannt, dass das Verschenken von Artikeln ein fantastischer Weg ist, viele neue Emailadressen hinzuzugewinnen.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Diese Verschenk feste gibt es fast das ganze Jahr über in allen Größen und in großer Themenvielfalt. Um sie zu finden und an ihnen teilzunehmen, musst Du in Ihrer Suchmaschine einfach nur Suchbegriffe wie „giveaway jv“, „giveaway event“, „Schenkfest“, „Verschenkfest“ usw. eingeben und Du erhaltest eine entsprechende Auflistung. Bevor Du dich aber nun auf diese Events stürzt und Sachen verschenkst, solltest Du erst einmal einige ausprobieren. Wenn Du dich als normaler Giveaway-Interessierter einträgst, bekommst Du eine Vorstellung, wie das Ganze funktioniert.

Lade ein paar Geschenke für Dich herunter und trage Dich bei anderen Marketern ein, so dass Du studieren kannst, wie diese ihr Giveaway System aufgesetzt haben.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Das ist nicht nur ein probater Weg, Konkurrenten auszuspähen, sondern gibt Dir oft auch Produkte an die Hand, die Du selbst nutzen kannst, um deine eigene Liste aufzubauen.

Nachdem Du bei ein paar Aktionen teilgenommen hast, wirst Du eine Menge Emails erhalten. Oft wirst Du in die Versuchung kommen, sich wieder austragen zu wollen, aber Du solltest das nicht zu voreilig tun.

Denn um zu lernen, wie man die besten Resultate aus Giveaway Events erzielt, ist es wichtig, die Techniken zu studieren, die andere Marketer anwenden.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Ich empfehle, dass Du auf deinen Desktop einen Ordner anlegst und dort diejenigen Produkte und Emails zu sammeln, die dich am meisten beeindruckt haben.

Du wirst feststellen, dass die versierteren Marketer dir eine Reihe von Mails schicken, dir danken und weitere Geschenke anbieten. Dann werden Sie versuchen, dich mit interessanten, sehr günstigen Angeboten zu locken. Das sind genau die Leute, die Du im Auge behalten musst, denn sie sind darin bewandert, Interessenten in zahlende Kunden zu verwandeln.

Jede Verschenk Aktion ist ein wenig anders, aber im Grunde funktionieren sie alle nach dem gleichen Muster.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Sobald Du mit einem vertraut geworden bist, hast Du auch keine Schwierigkeiten mit den anderen. Nach den ersten Events wirst Du in der Lage sein, selbst Geschenke beisteuern zu können.

Mache Dir nichts draus, wenn Du anfangs nur eine kleine Zahl von Interessenten gewinnst. Mit jeder weiteren Aktion, an der Du dich beteiligst, fügen Du deiner Mailingliste weitere Interessenten hinzu. Denke immer daran, dass es dein Hauptziel ist, deine neu gefundenen Interessenten in Langzeitkunden zu verwandeln. Also behandle deine Interessenten (Leads) gut.

Wie Du deine Profite maximieren kannst

In dieser Schlusslektion wirst Du erfahren, wie Du Profite maximieren und so genannte One Time Offer anwenden kannst.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Du Geld machen kannst aus deiner Liste von Interessenten. Du kannst beispielsweise deine eigenen Produkte verkaufen oder Affiliate Programme anbieten. Einer der effektivsten Wege, mit denen ein Email-Marketer Gewinne erhöhen kann, ist durch OTO, One Time Offer.

Im Allgemeinen erscheinen One Time Offer während eines Verkaufsvorgangs. Die meisten werden genau dann präsentiert, wenn ein Kunde einen Kauf tätigt oder als zusätzliches Spezialangebot gleich nach einem Kauf.

Aber Du kannst als erfolgreicher Listenaufbauer deinen Interessenten auch schon ein unwiderstehliches Angebot machen, sobald sie ihre Eintragung bestätigt haben.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Es gibt allerdings unterschiedliche Meinungen, ob man ein OTO gleich in den Listenaufbau-Prozess einbinden soll. Die Bedenken sind, dass noch keine Zeit zur Verfügung stand, mit dem Interessenten ein solides Vertrauensverhältnis herzustellen, bevor versucht wird, etwas zu verkaufen.

Das Argument ist, dass, falls Du noch nicht als Experte auf deinem Gebiet anerkannt bist und die Interessenten noch nicht wissen, mit wem sie es zu tun haben, dass dies also deinem Ansehen schaden könnte. Denn eigentlich trugen sich die Interessenten ein, um kostenlose Informationen zu bekommen, erhalten aber sofort ein One Time Offer...

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

*Ein Mittelding für diese Technik ist diese Vorgehensweise:
Erstelle eine Spezialangebotsseite, auf die Du deine
Interessenten erst schickst, nachdem Sie bereits ein paar
Tage bei Dir eingetragen sind und schon wenigstens drei
Gratis-Infos erhalten haben, für die sie eigentlich ihre
Emailadresse preisgegeben hatten.*

*Um den ganzen Prozess so einfach wie möglich zu
halten, solltest Du deinen **Autoresponder** mit
vorgefertigten Emails bestücken. Wenn sich nun ein
Interessant eingetragen hat, bekommt er die Mails
automatisch in der festgelegten Abfolge. Gestalte den
Inhalt dieser Newsletter so interessant wie möglich, um
Zufriedenheit und Vertrauen aufzubauen.*

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Es hat sich bewährt, die erste Email, die den Download-Link für das Begrüßungsgeschenk enthält, sofort zu versenden und dann den Autoresponder so einzustellen, dass die Adressdaten eine Mail pro Woche erhalten, bis die Serie beendet ist.

Die Werbe-Email mit dem One Time Offer sollte nicht Teil der vorbereiteten Email-Serie sein. Es ist besser, sie zu einem bestimmten, günstigen Zeitpunkt an alle Empfänger deiner Mailingliste gleichzeitig zu versenden. Die meisten Autoresponder ermöglichen diese Einstellung, Mails zu einem festgesetzten Datum und zu einer bestimmten Uhrzeit zu verschicken.

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

*Der Prozess, eine größere Mailingliste aufzubauen, nimmt einige Zeit in Anspruch. Gewöhn deine Interessenten an beides, nämlich, kostenlosen Content und Werbeemails von Dir zu bekommen. Dieses Verhältnis sollte ausgewogen sein. Vor allem sollten Du nur qualitativ hochwertige Produkte und Partnerprogramm-Angebote anbieten, um keine Unzufriedenheit zu erzeugen. Es ist harte Arbeit, neue Interessenten dazu zu bewegen, sich in deine Liste einzutragen. Da sollten Du sie nicht vergraulen, indem Du Produkte offerieren, die deren Erwartungen an sie nicht erfüllen. Ich benutze das **All in One Marketing System FunnelCockpit***

Schneller Kundengewinnen durch gratis Informationen

Du kannst Dich entscheiden, ob Du für eine Softwarelösung bezahlen und diese dann selber auf deinem Webspaces installieren und warten, oder Du nimmst einen Service an, wie Klick-Tipp oder Funnelcockpit, dass sich um alles kümmert.



Fakt ist, wenn Du Kunden über das Internet aufbauen möchtest, dann kommst Du ohne Landingpage / Blog und einen zuverlässigen Autoresponder nicht an dein Ziel. Also vollautomatisch Kunden / Partner über das Internet zu gewinnen. Das sind die Hauptwerkzeuge die jeder Unternehmer haben sollte um sein Geschäft über das Internet aufzubauen.

Hier geht es zu Funnelcockpit

→ [Hier klicken Funnelcockpit](#)

Wenn Du nur einen Autoresponder benötigst, dann geht es hier zu Klick-Tipp

→ [Hier klicken Klick-Tipp](#)

Ich wünsche Dir maximalen Erfolg bei der Umsetzung und ich hoffe ich könnte dir helfen ! Falls Du fragen hast zum Thema Kundengewinnung über das Internet kannst Du mich gerne kontaktieren.

Bis dann Dein

