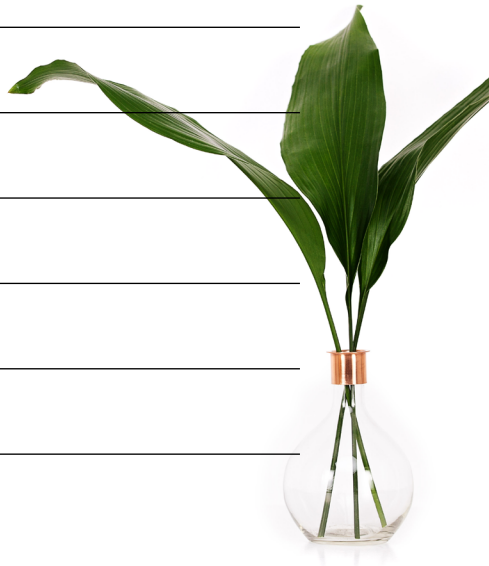
BONUS

Listbuilding Masterclass

Listbuilding ist ein wichtiger Schritt in Richtung 24/7 Verkaufswebsite. Über den Aufbau deiner E-Mail-Liste stellst du den direkten Draht zu deinen Interessenten her. Wie du deine Website optimal dafür einsetzt und welche Möglichkeiten es überhaupt gibt, um Listbuilding zu betreiben, klären wir in dieser Masterclass.

Platz für Notizen:



Was ist Listbuilding und wozu?

Listbuilding ist der Aufbau deiner Kontaktliste/Newsletter-Liste – der Aufbau deiner Community!

- Der direkte Weg ins virtuelle Wohnzimmer deiner Traumkunden
- Zugang zu deinen Kontakten zu 100 % in deiner Hand
- Einfacher, unkomplizierter Kommunikationsweg … "einfach" E-Mails schreiben
- Wenig Ablenkungen im Postfach (im Gegensatz zu Social Media)

Wie funktioniert Listbuilding? Was brauchst du alles dazu?

Um die E-Mail-Adressen deiner Leser sammeln und verarbeiten zu können, brauchst du Folgendes:

- Landingpages inkl. Optin-Formularen > Thrive Landingpage + Lead-Generation
- Optin-Formulare/Anmeldeformulare auf der Website > Thrive Lead-Generation
- E-Mail-Marketing-System mit Double-Optin-Verfahren

Die Kontakte werden über Optin-Formulare gesammelt und ans E-Mail-Marketing-System geschickt. Dort werden Kontakt gespeichert und verarbeitet:

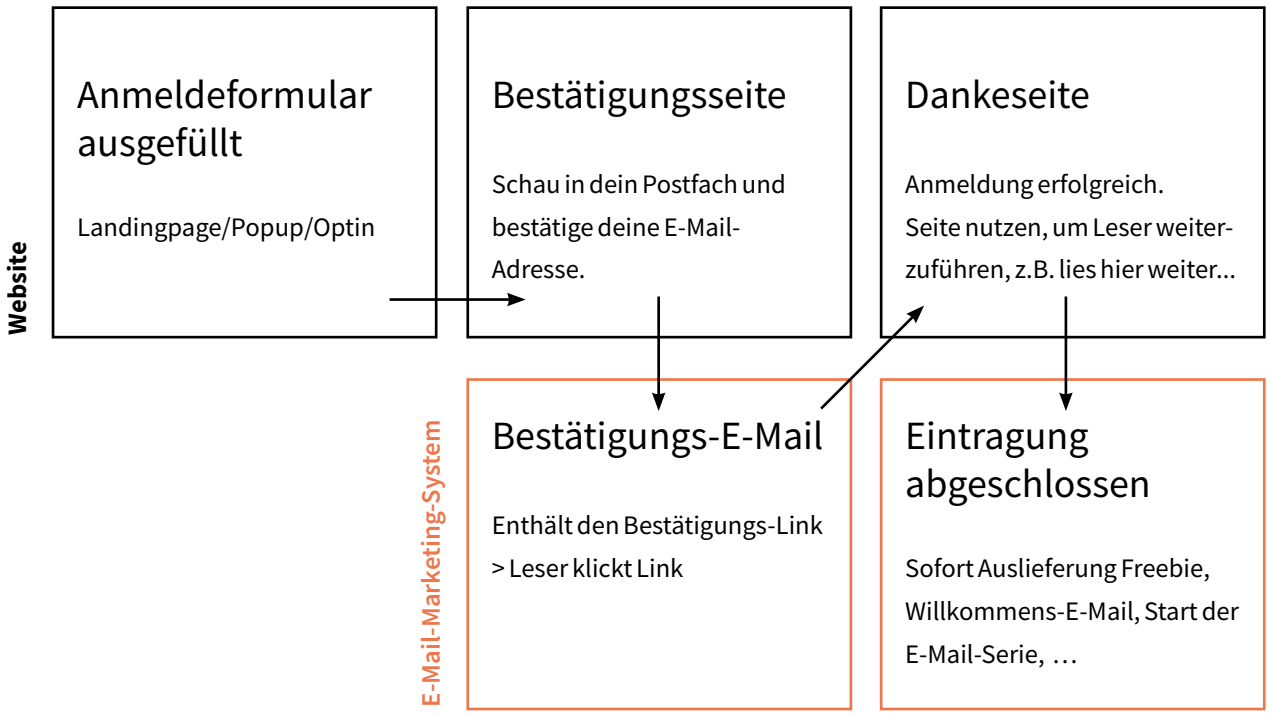
- Double-Optin-Prozess
- Auslieferung Freebie
- Auslieferung Willkommens-Serie
- Auslieferung einer E-Mail-Kampagne/Automatisierung
- Newsletter



Double-Optin-Verfahren ist Pflicht!

Damit bekunden Interessenten in zwei aufeinanderfolgenden Schritten aktiv ihre Einwilligung, dass du ihre personenbezogenen Daten (E-Mail-Adresse, Name) speichern und verarbeiten, sowie regelmäßige Newsletter senden darfst. In jeder E-Mail muss die Möglichkeit zum Austragen bestehen.

Ablauf Double-Optin-Verfahren:



Platz für Notizen:

Listbuilding auf deiner Website – kurz und knackig

Schritt 1 | Erstelle ein unwiderstehliches Freebie, als Anreiz für die Eintragung
Dein Freebie sollte dein Hauptangebot komplementieren, vorbereiten, unterstützen.

- ☐ Welches Produkt/Angebot möchte ich verkaufen?
- ☐ Was braucht dein idealer Kunde, um …

  - dein Programm/Service zu verstehen?
  - sich des Handlungsbedarfs bewusst zu werden?
  - an seine Transformation zu glauben?
  - Begeisterung für diesen Weg zu spüren?
  - den nächsten Schritt zu gehen?

= das Thema deines Freebies!

Schritt 2 | Optin-Formulare/Anmeldeformulare auf der Website platzieren

- ☐ Platziere Optins (Anmeldeformulare) für dein Freebie/deinen Newsletter auf deiner Website > Herobild, Seitenabschluss, in Blog-Beiträgen, als Popup, als Menüpunkt, …
- ☐ Eigene Newsletter-Anmeldeseite, um Kontakt direkt hinzuschicken
- ☐ Mische frei zugänglichen und geschützten "gated" content > integriere bei Blog-Beiträgen ein Content-Upgrade > Bsp. Vegane Ernährungspyramide Melanie

Schritt 3 | Sende Traffic auf die Website! Website-Besucher!

- ☐ **unbezahlt** > kostenfrei Traffic erzeugen > kreative Ideen, Sichtbarkeit, Initiative
- ☐ **bezahlt** > kostenpflichtig Traffic erzeugen > Ads

Dein erster Funnel | Freebie + Willkommens-Serie

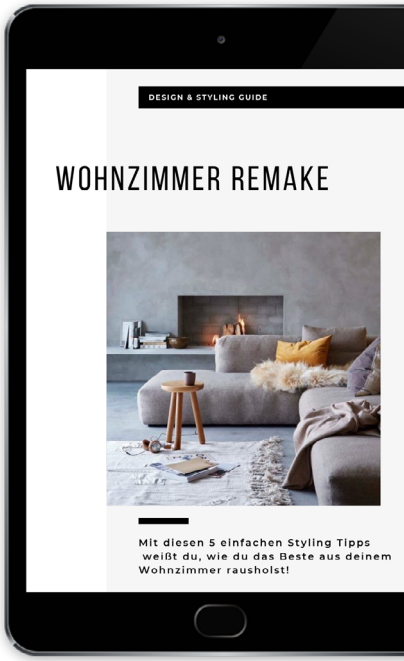
Ein erster, "einfacher" Funnel kann deine Freebie-Auslieferung inkl. Willkommensserie sein. Du brauchst dafür folgende Inhalte:

- ☐ Dein Bomben-Freebie > Anreiz zur Eintragung
- ☐ Willkommens-Serie > E-Mail-Serie zum Vertrauensaufbau
- ☐ Traffic > Bewerbung deines Freebies

Platz für Notizen:

In Windeseile zu deinem Bomben-Freebie

Allgemeine Herausforderungen und Resultate:



- ☐ Zeit sparen
- ☐ Geld sparen/Geld verdienen
- ☐ Gesundheit, Beziehungen verbessern
- ☐ Freude, Zufriedenheit steigern
- ☐ Etw. gewinnen: Muskeln, Kontakte, Freunde, Ansehen, …
- ☐ Etw. reduzieren: Gewicht, Stress, Angst, Zweifel, …

Freebie Beispiele-Formate:

- ☐ PDF Checkliste/E-Book/Report oder Case-Study
- ☐ E-Mail-Serie
- ☐ Quiz
- ☐ Live Webinar/Masterclass/Group-Coaching
- ☐ Audio-Aufnahme/Video-Serie
- ☐ Summit

Brainstorme jetzt 10 Freebie-Ideen, passend zu deinem Hauptangebot:

In Windeseile zu deiner Willkommens-Serie

Aufbau einer Willkommens–Serie

- **Freebie Auslieferung** > Hier ist dein Geschenk.
- **Freebie Erinnerung** > Hast du dein Geschenk schon heruntergeladen/angesehen?
- **Herzlich Willkommen** + Vorstellung + Kontaktaufnahme > Das erwartet dich hier/ ich bin /schreib mir …
- **Deine besten Inhalte teilen** > spannende Artikel/Videos/Posts/Webinare > Vertrauensaufbau
- Ev. **kleines Angebot** machen > Werbekosten wieder reinholen
- Ev. **weitere Inhalte** teilen > Vertrauensaufbau
- **Ende der Serie** > Übergang in den "normalen" Newsletter

Beispiel-Aufbau Willkommens–Serie inkl. Auslieferungplan:

E-Mail #	Versand	Thema	Betreff	Links/Anhänge
1	sofort	Freebie		
2	2 Tage später	Erinnerung Freebie		
3	3 Tage später	Willkommen		
4	7 Tage später	Blog-Beitrag XY		
5	7 Tage später	Blog-Beitrag XY		
6	7 Tage später	Kleines Angebot		
7	2 Tage später	Erinnerung Angebot		
8	5 Tage später	Blog-Beitrag XY		
Übergang in den normalen Newsletter				

Brainstorme jetzt deine Willkommens-Serie inkl. Auslieferungsplan – siehe nächste Seite

Deine Willkommens-Serie

E-Mail #	Versand	Thema	Betreff	Links/Anhänge
1	sofort			
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
Übergang in den normalen Newsletter				

© WWW.ROMANAHANDLER.COM

Traffic erzeugen – Bewerbung Freebie/Newsletter

- **unbezahlt** > kostenfrei Traffic erzeugen
- **bezahlt** > kostenpflichtig Traffic erzeugen

_ _ _

Listbuilding-Ideen für kostenfreien Traffic

Social Media Plattformen

- Platziere CTAs (Call-To-Actions) in deinen Social-Media Posts > Anmeldung für dein Freebie/Newsletter
- Bewirb dein unwiderstehliches Freebie in deinen Social-Media Bios
- Erwähne dein Freebie in deinen Stories/Posts

Allgemeine Ideen

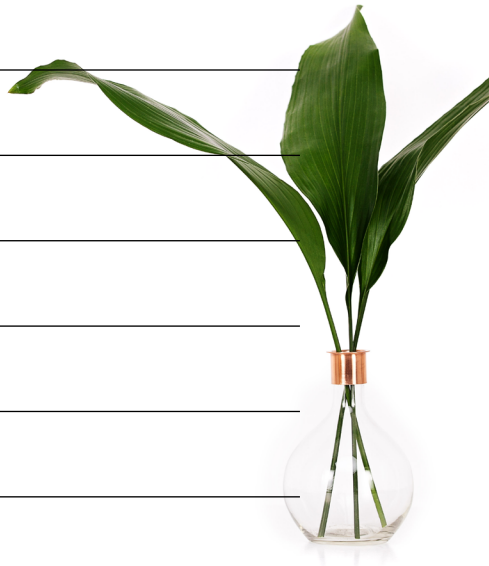
- **Mache Sichtbarkeit zu einer Priorität** > Gastbeiträge, Podcast-Auftritte, Vorträge, Gast-Expertin bei Kolleginnen > habe immer ein Freebie im Gepäck.
- Gib großartige **Testimonials!** Kostenlose Werbung für dich!
- Füge einen **Anmelde-Button/-Link** am Ende deiner Newsletter-E-Mails ein.
- **Partner-Up** > schließe dich mit Business-Partner zusammen und "teilt" eure Audience > gemeinsamer Kurs, gemeinsames Webinar, gemeinsamer Summit, …
- Füge deine Newsletter-Anmeldung in deine **E-Mail-Signatur** ein.
- **Veranstalte eine Blog-Parade** oder nimm an einer teil > viele Leute teilen in einem Blog-Beitrag ihre Gedanken/Erfahrungen/Erlebnisse zu einem Thema > alle teilen, sprich "bewerben" diesen Beitrag > Sichtbarkeit pur!

Suchmaschinen nutzen

- YouTube
- Pinterest
- Google & Co

Listengröße vs. Listenqualität

Platz für Notizen:



Well done!!!



Platz für Notizen: