Jahresstart-Biz-Workshop am 9. Januar 2023
Christina Schmautz:

Aufbau deiner Newsletter-Liste mit einer aussagekräftigen Optin-Seite.

© CHRISTINA SCHMAUTZ | HTTPS://CHRISTINASCHMAUTZ.CH

E-Mail-Marketing liegt auch weiterhin hoch im Kurs.

- E-Mails sind nach wie vor die Nr. 1 der geschäftlichen Kommunikation.
- Die Newsletter-Liste gehört dir. Deine Fans, Kontakte oder Follower auf Social Media nicht.
- Im Newsletter wird "Werbung" eher akzeptiert als auf Social Media (wenn du es nicht aufdringlich oder plump machst).
- E-Mails funktionieren in jeder Branche
- E-Mail-Marketing ist nachhaltig, weil du in die Beziehung mit deinen Kunden investierst.
- E-Mail-Marketing ist vergleichsweise günstig und keine Raketenwissenschaft.

Der Aufbau einer E-Mail-Liste funktioniert am einfachsten über einen "Lead-Magneten".

... auch "Freebie" oder neuerdings auch "0-EUR-Produkt" genannt.

(Ich mag das Wort "Lead" nicht - schliesslich sind wir alles Menschen, oder?)

© CHRISTINA SCHMAUTZ | HTTPS://CHRISTINASCHMAUTZ.CH

Ideen für dein 0-EUR-Produkt:

- Checklisten
- Mini-Anleitungen
- Audios
- Ein Experten-Interview
- Mini-Video-Serie
- Auszug aus deinem Produkt

Die häufigsten Fehler:

- Dein Angebot löst zu viele Probleme und ist daher zu komplex. Fokussiere dich auf ein Thema.
- Der Inhalt ist zu dünn.
- Die Aufmachung ist unprofessionell.
- Es passt nicht zu deinen restlichen Angeboten.
- Der Titel ist nicht attraktiv genug.
- Du hast keine Willkommens-Sequenz im Anschluss.
- Du schreibst keine Newsletter.

Nutze folgende Vorlage für den Aufbau deiner Optinseite:

Zur Vorlage

© CHRISTINA SCHMAUTZ | HTTPS://CHRISTINASCHMAUTZ.CH