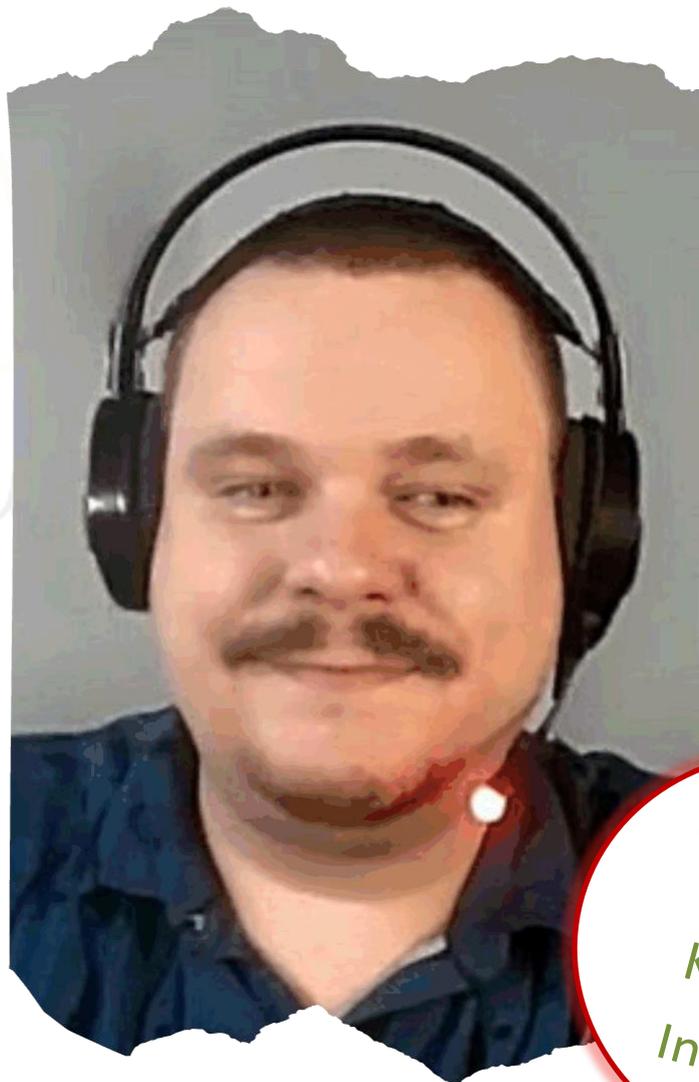


Freiheits-Business.Deluxe Kongress *Workbook*



Das Wichtigste
zum
Kongress
Interview

Stefan Dittrich

<https://Kongress.Freiheits-Business-Deluxe.com>

Stefan Dittrich

Strategie- und Technikcoach für Online-Unternehmer*Innen

Listbildung/Listenaufbau

Egal in welcher Nische, in welchem Business - du bist immer auf eine E-Mail Liste angewiesen mit Kontakten die

A - an deinem Thema interessiert sind

B - die Dir das Einverständnis geben haben, dass Du sie kontaktieren darfst.

→ Kontakte denen du Promo E-Mails schicken kannst.

☺ Nur Promo ist aber nicht angebracht, Du solltest deinen Kontakten auch Mehrwert geben.

Jeder hat mit einem E-Mail Empfänger angefangen, mit dem man gearbeitet hat.

Natürlich sind E-Mail-Adressen wichtig, wichtig ist aber auch Qualität nicht nur Quantität.



Oft wird nur die Quantität beachtet. Wie viele Leads hast du und nicht die Qualität. Man kann so ungefähr sagen, pro Kontakt und Monat ist das Potential zwischen 50 Cent und 2 €.

Es kommt auch immer auf die Nische an und wie gut Deine E-Mails sind, außerdem wie gut die Empfohlenen Produkte bei den Leuten ankommen.

Listenaufbau ist eines des wichtigsten Themen in Deinem Business.

Du kannst das beste Angebot haben, wenn Du niemanden in Deiner Liste hast dem du es verkaufen kannst.

Auch wenn viele es für Old School halten, werden immer noch über 80 % der Verkäufe und Umsätze aus E-Mails gemacht.

**Sozial Media Marketing ist auch wichtig, aber dort wird nicht verkauft.
Auf Sozial Media werden Kontakte geknüpft.**

Man sollte sich also von vorn herein Gedanken machen, wie bekomme ich Leute in meine Liste.

Wie bekommst du jetzt diese Leute in deine Liste?

1. Leadmagnet, Freebee, Geschenk für O, € zum Austausch gegen Kontakt Daten.
2. Listen
3. Checklisten
4. Minikurse z. B. ca: 3 Videos zu 15 Min.

Das Ganze geht aber auch, der Momentane Trend, zu einem Tripwire bzw. kleinen Preis.

Kurz erklärt:

Als "Tripwire Marketing" bezeichnet man eine Marketingstrategie, bei der ein Unternehmen ein günstiges oder sogar kostenloses Angebot an potenzielle Kunden oder Interessenten macht, um sie zu einem ersten Kauf oder einer ersten Interaktion zu motivieren. Der Gedanke dahinter ist, dass es für Menschen einfacher ist, eine kleine Entscheidung zu treffen, als eine größere. Indem das Unternehmen also ein kleines Angebot macht, schafft es eine geringere Hemmschwelle und erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass die Interessenten zugreifen. Wenn die Kunden dann zufrieden sind und die Qualität des Angebots überzeugt hat, sind sie eher bereit, auch weitere Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens zu kaufen oder dessen Inhalte zu teilen und weiterzuempfehlen. Der Tripwire dient also als Einstiegspunkt in eine Kundenbeziehung und als Möglichkeit, das Vertrauen und die Loyalität der Kunden zu gewinnen.

Deine Tripwire Ideen

