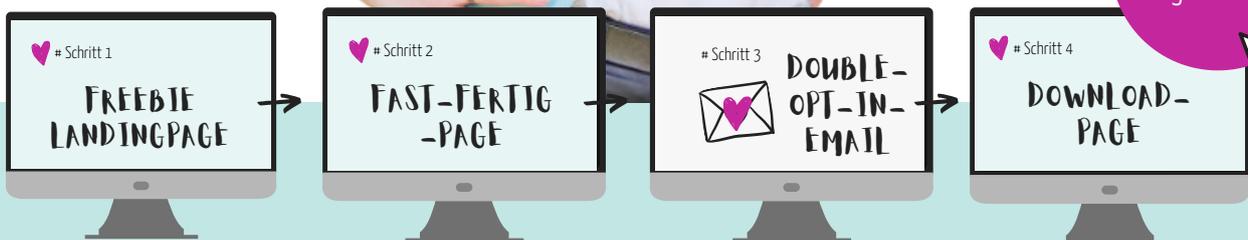


GRAFFIKUS

DEIN SIMPLER 4-SCHRITTE- FREEBIE-FAHRPLAN

Der 4-Schritte-Freebie-Fahrplan zeigt dir, wie du eine automatisierte Freebie-Funnel-Website Seite für Seite baust und SOFORT in die Kundengewinnung startest. OHNE erst eine kostspielige Website, eine ausgeklügelte Produktpalette oder sonst alles "perfekt" und fertig zu haben.



Dein 4-Schritte-Freebie-Funnel

Ich freue mich total, dass du hier bist und dir meinen Fahrplan geholt hast, denn das bedeutet, dass dir bereits klar ist, dass eine Website nicht einfach nur eine schöne Visitenkarte im Netz ist, sondern strategisch ein ganz wichtiges Marketing-Instrument für dein Business. Nein, eigentlich DAS wichtigste Instrument.

Und der Fahrplan zeigt dir, wie du weg von einer Visitenkarte-Website hin zu einer Website kommst, die automatisch Neukunden generiert und endlich für dich arbeitet. Klingt komplex und aufwändig? Nein, keineswegs. Denn ich zeige dir, wie du ganz simpel und frustfrei startest.

Erst einmal möchte ich dir an Herz legen dich von einem Denkfehler zu befreien. Und glaub mir, da bist du nicht allein. Alle meine Coachees und Kunden, und ja auch ich, machten zunächst diesen Fehler, bevor ihnen die Schuppen von den Augen fielen. Alle bauen erstmal ewig an ihrer Website rum, möchten alles perfekt und fertig haben, bevor sie online gehen. Und dabei begehen sie einen großen Fehler. Sie kennen ihre Wunschkunden entweder gar nicht oder nicht gut genug. Und dann passiert folgendes: Du hast eine tolle Website, die wirklich wundervoll aussieht und alles hergibt an Leistungen, was das Herz begehrt, aber niemand zeigt Interesse an deinem Angebot. Warum? Weil du vermutlich noch keine Ahnung hast, was deine Wunschkunden eigentlich von dir möchten. Der Match zwischen Angebot und Nachfrage stimmt nicht und du kennst nicht die wirklichen Schmerzpunkte und die Customer Journey deines Wunschkunden.

Und dann gerät man ganz automatisch in die Spirale: Ich muss meine Website überarbeiten und mein Angebot erweitern. Verbessern. Erweitern. Ich denke, du weißt worauf ich hinaus möchte ;) Das Gegenteil passiert: du machst alles immer komplizierter und verlierst deinen eigenen Fokus.

Daher empfehle ich dir erstmal mit diesem Freebie-Funnel zu starten und rauszufinden, woran deine Wunschkunden überhaupt Interesse haben. Welches Problem DU für sie lösen kannst und so den Fuß in deren Tür bekommen. Und das, ohne an jede einzelne Tür zu klopfen, sondern automatisiert Leads gewinnen. Tag und Nacht. Und 365 Tage im Jahr.

Und dann gehst du den nächsten Step und den nächsten. Und wenn du wirklich weißt, was deine Wunschkunden von dir brauchen und welches Angebot sie dir aus der Hand reißen werden. Erst dann kommst du mit einer ausgearbeiteten und perfekten Website daher. Bähm!

Bevor ich dir nun zeige, wie du das bewerkstelligst, möchte ich nur ein paar kurze Worte zu mir sagen, falls du mich noch nie gesehen oder nichts von mir gelesen hast ;)



Ich bin Eugenie von GRAFFIKUS. Ich bin strategische Webdesignerin und Website-Coach. Und beschäftige mich nun fast 15 Jahre mit Design, Webdesign und Marketing.

Seit 2015 setze ich professionelle Websites für Kunden um, aber bringe auch Menschen wie dir bei, wie du als Nicht-Designer*in oder Nicht-Technik-Guru eine moderne und professionelle Website selbst kreierst. ABER nicht nur eine Image-Website, die schön aussieht, sondern eine, die auch verkauft und zu dir und deinem Marketing passt.

Ich freue mich, wenn dir der Fahrplan weiterhilft und wünsche dir ganz viel Erfolg!



So startest Du - die Vorbereitung

Technik:

Ich erstelle meine Websites mit Wordpress und nutze den Thrive Builder, der ein wenig Geld kostet (aktuell 228 Dollar im Jahr). Ich kann dir das Tool sehr ans Herz legen, wenn du deine Website wirklich effizient als Marketing-Instrument nutzen möchtest. Wenn du noch kein Geld investieren kannst oder willst, dann nutze stattdessen einfach den Elementor Pro als Editor und Astra als Theme. Ich gehe jetzt nicht weiter auf die Technik ein, weil ich davon ausgehe, dass du bereits eine eigene Website erstellt hast (oder dich darin versucht hast) und dich mit diesem Thema ausgiebig beschäftigt hast. :)

Wenn du also eine bestehende Website hast, empfehle ich dir alle Seiten erstmal offline zu nehmen. Und nur mit einer Freebie-Landingpage zu arbeiten. Das ist dann quasi deine Startseite. Der Vorteil ist, dass du:

- direkt selektierst: denn wenn jemand kein Interesse an deinem Freebie hat (das ist die niedrigste Schwelle, die ihn nichts kostet außer seine E-mail-Adresse zu hinterlassen), hat er höchstwahrscheinlich (noch) kein Interesse sich tiefer damit zu beschäftigen und kann gerne wieder gehen
- deine Newsletter-Liste schneller füllst, weil die Besucher keinerlei Ablenkung haben. Es ist bewiesen, dass Menschen sich grundsätzlich nicht entscheiden können, wenn sie zu viele Ablenkungen bzw. Auswahl haben.
- sehr viel Zeit und Geld spart, weil du deine Website nicht ständig ändern musst. Sondern immer Step für Step erweiterst, sobald du genau weißt, was deine Wunschkunden von dir haben möchten. Und davor heißt es testen, testen und testen. Und Leads sammeln.

Deine Basis:

- Landingpage als Startseite mit Opt-In Formular
- eine Fast-fertig-Seite
- eine Download-Seite
- Impressum- und Datenschutzseite
- E-Mail-Marketing-System wie Active Campaign
- Ein Cookie-Banner Plugin (da empfehle ich dir Borlabs-Cookie)
- bestenfalls ein Tracking-Tool wie Google Analytics
- Und du brauchst einen Freebie (auch Lead-Magnet genannt), welches du deinen Besuchern kostenlos zur Verfügung stellst.

Was ein Freebie ist, sollte dir auch bereits bekannt sein. Wenn nicht, gibt es sehr viele Ideen und Anleitungen da draußen, wie du einen tollen Freebie erstellst.

Dieser 4-Schritte-Fahrplan ist genauso ein Freebie ;) Das wichtigste an einem Freebie ist, dass es ein dringendes Problem deines Wunschkunden löst und wirklich guten Mehrwert bietet.

Klarheit und Strategie:

Bevor du startest, solltest du als 3 wichtige Dinge klar haben:

1. WAS bekommen die Leute auf deiner Landingpage (Freebie)
2. VON WO kommen die Leute (von Suchmaschinen, von Social Media, bezahlte Werbung etc.)
3. WOHIN gehen die Leute (also was ist der Prozess, NACHDEM sie sich angemeldet haben z.B. deine Danke-Seite usw)



Schritt 1: Deine Freebie-Landingpage

Vorbereitung:

Du solltest für deine Landingpage folgende Fragen beantwortet haben:

1. Welches konkrete Problem löst dein Freebie? (Schmerzpunkte)
2. Wie sieht dieses Problem für deine Wunschkunden aus? (sei spezifisch!)
3. Was genau bekommt sie in deinem Freebie? (Benefits)
4. Wie sieht ihre Situation nach deinem Freebie aus? (spezifisches Bild malen)
5. Warum braucht sie dein Freebie jetzt? (Wichtigkeit und Dringlichkeit)
6. Was hat sie für "Gründe" in ihrem Kopf, warum sie dein Freebie nicht braucht? (Einwände und Bedenken)

Berücksichtige:

Im Webdesign gilt oft die Regel: bitte testen! Ich gebe dir den grundlegenden Aufbau an die Hand. Was aber für dich, dein Thema und deine Kunden am besten funktioniert, sollte man immer besser testen.

Denn es sind viele Faktoren, die den Erfolg beeinflussen:

Sind es eher kalte Leads, dann brauchen sie mehr Infos auf der Landingpage. Kennen dich die Leute schon oder kommen sie z.B. von einer längeren Facebook-Anzeige oder gar Video, dann kann sie ganz kurz ausfallen. Daher zeige ich dir die längere Landingpage und sage dir, welche Elemente du bei einer gekürzten Variante auch testweise weglassen kannst.

Landingpage-Regeln:

Es gibt ein paar wichtige Regeln bei Landingpages:

- es muss sofort klar sein, was sie bekommen
- der Button ist der Star der Seite (auffällige Farbe, immer im Vordergrund, sofort erkennbar)
- keine Ablenkung, Fokus auf die Anmeldung. Also keine Menüleiste oben (zu anderen Seiten - das vermeiden wir ja mit diesem Fahrplan sowieso, weil du nur eine Seite hast), keine Social Media Links und keine Affiliate Links etc.

Struktur für Freebie-Landingpages aller Art (Checklisten, Ebooks, Workbook, Webinar etc.):

- Logo
- Pre-Header
- Headline
- Subline
- Button (bei Klick öffnet sich Pop-Up mit Opt-In Formular)
- Benefit und Teaser Bullet Points
- Über mich Absatz
- Call to Action mit Button (bei Klick öffnet sich Pop-Up mit Opt-In Formular)



Aufbau:

Logo

Pre-Header

Headline

Subline

Button

GRAFFIKUS

Mach Schluss mit dem Website-Gefuddel!

Hol dir meine erprobten Webdesign-Vorlagen, mit denen deine Website endlich Kunden gewinnt (anstatt dich immer nur Zeit, Geld und Nerven zu kosten!)

Du bekommst meinen **kostenlosen 4-Schritte-Fahrplan**, mit dem du deinen eigenen Freebie Funnel (Seite für Seite) wie ein Profi aufbaust - auch wenn du keine Ahnung von Webdesign hast.

Hol dir den Fahrplan (kostet nix)

Produkt-Mockup oder Foto

Pop-Up mit Opt-In-Formular und Datenschutzhinweis

Trag dich hier ein, um deinen 4-Schritte-Freebie-Fahrplan zu erhalten...

Dein Vorname

Deine E-Mail-Adresse

Fahrplan jetzt holen (kostet nix)

Das ist ein opt-in Formular für meine Newsletter. Ich sende dir nur Newsletter an, wenn du es mir erlaubst. Ich sende dir keine Werbung. Du kannst dich jederzeit von meinen E-Mails abmelden. Weitere Informationen zur Nutzung deiner Daten, findest du hier.

Hol dir meinen simplen und frustfreien 4-Schritte-Fahrplan inklusive Webdesign-Vorlage für jede Seite, mit dem du automatisiert Interessenten in Kunden verwandelst und deine Website endlich für dich arbeitest

Der 4-Schritte-Fahrplan:

- ☑ **hilft dir 24/7 neue potenzielle Kunden anzuzeigen** und zwar solche, mit denen die Arbeit wirklich Spaß macht und denen du nicht erst den Wert deiner Arbeit erklären musst oder um jeden Penny feilschst
- ☑ **gibt dir Klarheit über die Strategie**, die du brauchst, um mit einer Website Kunden zu gewinnen... und zwar ohne dir 12 Optionen zu geben, wo du dann erst wieder 3 Stunden googlen musst, um zu wissen, welche Strategie für dich die beste ist
- ☑ **gibt dir eine klare Vorlage für jede einzelne Seite im Funnel**, damit du genau weißt, wie sie aufgebaut sind (weil eine Landingpage NICHT das Gleiche ist wie eine Startseite und umgekehrt)
- ☑ **spart dir extrem viel Zeit, Geld und Frust**, weil du dich nicht mit 100 überfordernden Funnel Strukturen rumschlagen musst, die so kompliziert sind, dass du sie sowieso niemals umsetzen wirst

Benefits als Aufzählung

Warum solltest du dir 392 Videos auf Youtube anschauen, wie man mit einer Website Kunden gewinnt, wenn du dann sowieso nur noch mehr verwirrt und überfordert bist als zuvor?

Hol dir stattdessen lieber gleich den **kostenlosen 4-Schritte-Fahrplan samt Webdesign-Vorlagen** und bau dir deinen eigenen **Freebie-Funnel ohne Überforderung**

(denn die 392 Video habe ich für dich bereits geschaut)

Hol dir den Fahrplan (kostet nix)

Handlungsaufforderung (Call to action) mit Button

Ich bin Eugenie

Bei mir lernst Du, wie Du als Nicht-Designer*in oder Nicht-Technik-Guru eine moderne und professionelle Website selbst kreierst. ABER nicht nur eine Image-Website, die schön aussieht, sondern eine, die auch verkauft und zu dir und deinem Marketing passt.

Meine Kund:innen & Coaches sind besonders dankbar für...

- meine klaren Vorlagen und Anleitungen, mit denen sie Webseiten mit Leichtigkeit nachbauen können
- ihren authentischen Wubauftritt, mit dem sie ihre idealen Kunden anziehen und ganz natürlich verkaufen
- täglich Neukundenanfragen, die sie dank ihres automatisierten Freebie-Funnels bekommen

In diesen Disziplinen bin ich unschlagbar (neben Salted-Caramel-Eis verdrücken und dabei in der Hängematte chillen)

Wenn du also auch einen simplen Freebie-Funnel bauen und mit deiner Website endlich Kunden gewinnen willst, dann ist der 4-Schritte-Fahrplan jetzt genau der richtige Step für dich.

Also, los geht's!

Über mich Abschnitt mit Foto von dir

Du brauchst keine komplizierte Website und keinen riesigen Bauchladen, um Kunden zu gewinnen. Alles, was du brauchst sind die 4 simplen Seiten, die du hier mit meinen Website-Vorlagen bekommst.

Also worauf wartest du? Hol sie dir jetzt!

Hol dir den Fahrplan (kostet nix)

GRAFFIKUS

Copyright 2021 GRAFFIKUS - Impressum - Datenschutzerklärung

Handlungsaufforderung (Call to action) mit Button

Footer

Aufbau:

GRAFFIKUS

Mach Schluss mit dem Website-Gefuddel!

Hol dir meine erprobten Webdesign-Vorlagen, mit denen deine Website endlich Kunden gewinnt (anstatt dich immer nur Zeit, Geld und Nerven zu kosten!)

Du bekommst meinen **kostenlosen 4-Schritte-Fahrplan**, mit dem du deinen Freebie Funnel (Seite für Seite) wie ein Profi aufbaust - auch wenn du keine Ahnung von Webdesign hast.

Hol dir den Fahrplan (kostet nix)



Der Header - Aufmerksamkeit erregen!

Dieser Abschnitt sollte auf den ersten Blick sichtbar sein, also im sogenannten Viewport liegen, bevor der Besucher anfängt zu scrollen. Es besteht typischerweise aus Logo, Headline, Subline, Bild und Button. Das Logo kannst du weglassen, wenn du schon etwas bekannter bist. Und auch die Pre-Headline ist optional. Was hier fehlt ist das Formular, wo man seine E-Mail eintragen kann. Ich bevorzuge diese 2-Klick-Variante, weil es optisch einfach aufgeräumter wird. Wenn man auf den Button klickt öffnet sich entweder ein Pop-Up oder man verlinkt einfach auf die nächste Seite, wo das Opt-In-Formular eingebunden ist. Das sieht dann so aus:

Trag dich hier ein, um deinen 4-Schritte-Freebie-Fahrplan zu erhalten...

Dein Vorname

Deine E-Mail-Adresse

Fahrplan jetzt holen (kostet nix)

Gleichzeitig meldest du dich für meinen Newsletter an und bekommst regelmäßig wertvolle Webdesign-Tipps und Informationen zu meinen Kursen und Angeboten. Du kannst dich jederzeit mit einem Klick wieder abmelden. Weitere Informationen zur Nutzung deiner Daten, findest du [hier](#).



Wenn deine Besucher schon vorgewärmt sind und zum Beispiel von einer längeren Anzeige kommen, dann reicht bereits der Header in den meisten Fällen aus, damit die Leute sich anmelden. Aber wie gesagt, testen!

Was das Opt-In-Formular angeht. Es gibt auch sehr viele Tutorials bei den einzelnen Anbietern, wie man ein Formular anlegt und auf der Website einbindet. Daher gehe ich hier auch nicht tiefer drauf ein.

Viel wichtiger ist es zu verstehen, dass eine Landingpage einen bestimmten Aufbau braucht und es immer um den richtigen Inhalt geht!

! EXTRA-TIPP!

Stelle sicher, dass der Besucher das Pop-Up mit einem x problemlos schließen kann, auch mobil.





Hol dir meinen simplen und frustfreien 4-Schritte-Fahrplan inklusive Webdesign-Vorlage für jede Seite, mit dem du automatisiert Interessenten in Kunden verwandelst und deine Website endlich für dich arbeitest

Der 4-Schritte-Fahrplan:

- ✔ **hilft dir 24/7 neue potenzielle Kunden anzuziehen**
und zwar solche, mit denen die Arbeit wirklich Spaß macht und denen du nicht erst den Wert deiner Arbeit erklären musst oder um jeden Penny feilschst
- ✔ **gibt dir Klarheit über die Strategie,**
die du brauchst, um mit einer Website Kunden zu gewinnen... und zwar ohne dir 12 Optionen zu geben, wo du dann erst wieder 3 Stunden googlen musst, um zu wissen, welche Strategie für dich die beste ist
- ✔ **gibt dir eine klare Vorlage für jede einzelne Seite im Funnel,**
damit du genau weißt, wie sie aufgebaut sind (weil eine Landingpage NICHT das Gleiche ist wie eine Startseite und umgekehrt)
- ✔ **spart dir extrem viel Zeit, Geld und Frust,**
weil du dich nicht mit 100 überfordernden Funnel Strukturen rumschlagen musst, die so kompliziert sind, dass du sie sowieso niemals umsetzen wirst

Warum solltest du dir 392 Videos auf Youtube anschauen, wie man mit einer Website Kunden gewinnt, wenn du dann sowieso nur noch mehr verwirrt und überfordert bist als zuvor?

Hol dir stattdessen lieber gleich den kostenlosen 4-Schritte-Fahrplan
samt Webdesign-Vorlagen und bau dir deinen eigenen Freebie-Funnel
ohne Überforderung

(denn die 392 Video habe ich für dich bereits geschaut)

Hol dir den Fahrplan (kostet nix)

Der Mittelteil - Interesse wecken

Diesen Abschnitt geht nochmal ganz stark auf die Vorteile ein und zeigt, wie gut du die Probleme, Schmerzpunkte und Wünsche deiner Wunschkunden kennst. Es geht darum, dass er merkt: Oh wow, das klingt nach mir und ist genau das, was ich suche.

Hier solltest du 3 bis 5 Benefits (nicht mehr, weil das Gehirn nicht mehr verarbeiten kann) aufzählen und als Aufzählungszeichen darstellen. Ich muss als Besucher hier schnell überfliegen können. Wenn es schlecht formatiert ist oder einfach als Fliertext, dann ist es zu anstrengend das zu lesen (das Gehirn ist faul!). Aber der Besucher muss das lesen, weil hier die emotionalen Argumente drin stecken. Danach gehst du über zur Handlungsaufforderung (Call to Action) und dann schließlich zum Button. Hier gehst du sehr stark nochmal auf die Schmerzpunkte und Hürden ein.

! EXTRA-TIPP!

Was meine ich mit emotionalen Argumenten?

Und da schneide ich mal kurz das Thema Neuromarketing und Entscheidungen treffen an. Wir Menschen unterliegen einem klaren Muster, wenn wir entscheiden (müssen). Zunächst muss es das Stammhirn ansprechen (Aufmerksamkeit erregen), dann muss das emotionale Zentrum angesprochen (emotionale Argumente) werden und dann folgt erst die Logik und die Ratio, wo unsere bereits getroffene Entscheidung im emotionalen Zentrum aufgrund von positiver Bestätigung abgenickt wird (letzte Bedenken nehmen oder Zahlen und Fakten liefern). Das bedeutet, wenn du möchtest, dass sich jemand für dich entscheidet bzw. für eine von dir gewünschte Handlung, dann kannst du immer nach diesem Prinzip arbeiten. Und das gilt auch für Landingpages.



Ich bin Eugenie

Bei mir lernst Du, wie Du als Nicht-Designer*in oder Nicht-Technik-Guru eine moderne und professionelle Website selbst kreierst. ABER nicht nur eine Image-Website, die schön aussieht, sondern eine, die auch verkauft und zu dir und deinem Marketing passt.

Meine Kund:innen & Coachees sind besonders dankbar für...

- meine klaren Vorlagen und Anleitungen, mit denen sie Webseiten mit Leichtigkeit nachbauen können
- ihren authentischen Webauftritt, mit dem sie ihre idealen Kunden anziehen und ganz natürlich verkaufen
- täglich Neukundenanfragen, die sie dank ihres automatisierten Freebie-Funnels bekommen

In diesen Disziplinen bin ich unschlagbar (neben Salted-Caramel-Eis verdrücken und dabei in der Hängematte chillen)

Wenn du also auch einen simplen Freebie-Funnel bauen und mit deiner Website endlich Kunden gewinnen willst, dann ist der 4-Schritte-Fahrplan jetzt genau der richtige Step für dich.

Also, los geht's!

Du brauchst keine komplizierte Website und keinen riesigen Bauchladen,
um Kunden zu gewinnen. Alles, was du brauchst sind die 4 simplen
Seiten, die du hier mit meinen Website-Vorlagen bekommst.

Also worauf wartest du? Hol sie dir jetzt!

Hol dir den Fahrplan (kostet nix)

GRAFFIKUS

Copyright 2021 GRAFFIKUS - Impressum - Datenschutzerklärung

Der Abschluss - Vertrauen und letzte Hürde

Dieser Abschnitt beinhaltet den Über mich Abschnitt mit einem guten Foto von dir, eine letzte Handlungsaufforderung und dem rechtlichen Teil mit Impressum und Datenschutzerklärung. Nutze hier die Gelegenheit deine Expertise zu zeigen und unter Umständen auch zu beweisen und zwar mit Kundenstimmen oder anderen Proofs. Das kannst du im Text tun als auch grafisch unterstützen mit Logos (bekannt aus..). Oder vielleicht hast du auch irgendwelche Auszeichnungen oder Zertifikate etc. - das kann man auch nutzen. Aber bedenke immer, dass alle deine Proofs zum Freebie passen sollten.

Und auch hier gilt, wenn die Leute dich bereits ein wenig kennen oder vorher eine Anzeige von dir angeklickt haben oder ein Video gesehen haben, dann kann man diesen Abschnitt unter Umständen ganz weglassen oder kurz halten. Auch das kannst du testen.

Eine der Regeln für Landingpages besagt ja, dass man zu keinen anderen Seiten verlinken sollte. Hier müssen wir leider eine Ausnahme machen und im Footer zum Impressum und zur Datenschutzerklärung verlinken. Aber alle weiteren Elemente lässt du im Footer weg. Keine Adresse oder Telefonnummer und auch keine Social Media Links.



Schritt 2: Deine Fast-Fertig-Page

Nachdem dein Besucher nun das Formular abgesendet hat, schickst du ihn auf die Fast-Fertig-Page. Die eigentlich nicht viel enthält, aber wichtig ist, damit der Besucher beruhigt sein kann, dass das Formular erfolgreich versendet wurde und was als nächstes passiert. Nämlich, dass er versteht, dass er als nächstes in seinem E-Mail-Postfach eine E-Mail bestätigen muss, bevor du ihm den Freebie ausliefern darfst. Bei uns in Deutschland und in vielen anderen Ländern ist nämlich das Double-Opt-In zwingend erforderlich. Auch das wirst du bereits wissen, wenn du ein eigenes Business hast.

Damit das reibungslos funktioniert musst du bei deinem E-Mail-Marketing-System die entsprechenden Einstellungen für das Double-Opt-In vornehmen. Wie diese E-Mail dann aussieht und wie es danach weitergeht, zeige ich dir im nächsten Schritt.

Kurz zum Aufbau der Fast-Fertig-Page. Du kannst den Inhalt gerne übernehmen, denn ist kein sonderlich ausgeklügeltes System. Es geht nur darum den aktuellen Status zu zeigen und den nächsten Schritt. Und das kannst du dir auch für alle Seiten deiner Website merken.

! EXTRA-TIPP!

Nimm deinen Website-Besucher immer an die Hand. Er muss zu jedem Zeitpunkt wissen, wo er gerade ist und wo er als nächstes hin muss, und bestenfalls auch, was dort passiert. Denn Menschen wollen immer die Kontrolle und die Sicherheit. Also liefere sie ihnen.

Fast fertig!

Befolge diese drei Schritte, um deine Anmeldung abzuschließen und deinen kostenlosen 4-Schritte-Funnel-Fahrplan zu erhalten.

1. Checke deine Emails



Schau in dein E-Mail-Postfach und prüfe, ob eine E-Mail von mir angekommen ist. Checke zur Sicherheit auch den Spamordner, falls keine E-Mail ankomm

2. Öffne die Bestätigungsmail

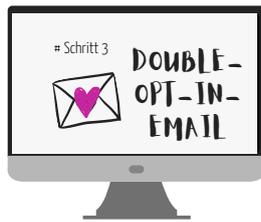


Öffne die Email, die ich dir geschickt habe.

3. Bestätige mit einem Klick



Klick auf den Bestätigungslink in der Email. Dann ist dein kostenloser 4-Schritte-Fahrplan innerhalb weniger Minuten in deinem Postfach.



Schritt 3: Double-Opt-In-Email

Dir wird vielleicht aufgefallen sein, dass hier statt Page E-Mail steht. Das hat einen Grund, denn diese Seite legst du nicht in Wordpress, sondern in deinem E-Mail-Marketing-System an. Und sobald sich jemand auf deiner Landingpage angemeldet hat und auf der Fast-Fertig-Page war, wird diese E-Mail automatisch verschickt, damit du dir die Double-Opt-In Bestätigung einholen kannst.

In jedem System funktioniert das anders. Da schau dir gerne die Tutorials von deinem E-Mail Marketing System an. So sieht meine Double-Opt-In Email aus.

Hier gilt auch wieder. Sag kurz und knapp, wie der Status ist (nur noch einen Klick entfernt), und dann sag was als nächstes zutun ist (klicke auf den Button) und was danach passiert (die Anmeldung ist abgeschlossen und du kommst zum Download). Thats it. Bei Klick auf den Button, gelangt man dann zur Download-Page, die ich dir im nächsten Schritt zeige.

**Hey , du bist nur noch einen Klick von deinem
4-Schritte-Freebie-Fahrplan entfernt.**

**Klicke jetzt auf den Button, um deine Anmeldung abzuschließen
und zur Download-Seite zu gelangen!**

Wenn du nicht auf den Bestätigungslink klickst, passiert schlichtweg: gar nichts.

Anmeldung bestätigen

Wenn du diese E-Mail irrtümlich erhalten hast, lösche sie einfach.

Bei Fragen zu dieser Liste schreib mir gern an e.erbe@graffikus.de



Bis bald
Deine Eugenie von GRAFFIKUS

Vernetze dich mit mir und bleibe auf dem Laufenden:



Gesendet an: e.erbe@graffikus.de

[Abbestellen](#)

GRAFFIKUS Webdesign, Bornbachstraße 38, 35789 Weilmünster, Deutschland

GRAFFIKUS



Schritt 4: Download-Page

Nachdem der Abonnent die Double-Opt-In Email bestätigt hat, schickst du ihn auf die Download-Page. Du lädst dafür dein Freebie (als PDF) vorher auf deine Website hoch und verlinkst das Dokument mit dem Button. Bei Klick auf den Button wird das Dokument runtergeladen.

Wenn du ein Video als Freebie hast, dann kannst du auch direkt das Video hier einbinden und lässt den Button weg. Oder du legst das Video z.B. bei Vimeo als privates Video ab und schickst die Leute dorthin.

Wenn du z.B. diesen Aufbau nutzt, um zum kostenlosen Webinar einzuladen oder eine Challenge anbietest, dann schreibst du auf diese Download-Page einfach, was als nächstes passiert. Z.B. dass alle weiteren E-Mails direkt ins Postfach kommen. Und zusätzlich kannst du, wenn du hier keine direkte Aktion wie den Download hast, einfach auf etwas passendes auf deiner Website verweisen. Vielleicht einen bestimmten Artikel im Blog oder auf deine Über Mich Seite. So bleiben sie noch länger auf der Website und beschäftigen sich länger mit dir. Das schafft schneller Vertrauen und eine bessere Bindung. Und zudem bessere SEO-Werte.

Wie du deinen Freebie am Ende auslieferst, ist dir überlassen. Diese Seite hat eigentlich rein aus Analysegründen eine wichtige Funktion. Wer auf dieser Seite landet hat deine gewünschte Handlung (Freebie zu holen und ein Lead zu werden) zu Ende ausgeführt und ist nun als potenzieller Kunde (also Lead) auf deiner Newsletter-Liste gelandet. Und daher wird diese Seite auch beim Tracking als Zielseite angegeben (oft auch als Danke-Seite deklariert). Wer auf dieser Seite landet gilt als Lead.

GESCHAFFT!

Jetzt kannst du dir deinen 4-Schritte-Freebie-Fahrplan downloaden.

Viel Erfolg damit!



Fahrplan runterladen

GRAFFIKUS

Copyright 2021 GRAFFIKUS - Impressum - Datenschutzerklärung

Wie machst du weiter?

Wenn du nun einmal diesen 4-Schritte-Fahrplan umgesetzt hast, dann gratuliere ich dir. Denn das ist die Basis für deine Website, um automatisiert immer wieder neue Kunden zu gewinnen.

Du kannst das ganze nun auch pushen. Denn je mehr Leute auf deine Website kommen, desto mehr Leads wirst du gewinnen.

Also überlege dir, wie du mehr von deinen Wunschkunden auf deine Website lockst? Und welche Inhalte sie interessieren könnten. Folgendes könntest du im nächsten Schritt tun:

1. Lass deinen Freebie eine Zeit lang laufen und schau wie die Anmeldungen laufen.
2. Beobachte deine Conversion-Zahlen (wenn sich etwa 3 % bis 10% für deinen Freebie anmelden und auf der Download-Page landen, dann ist das gut. Wenn es unter 3% ist, dann finde heraus woran es liegt. Teste eine andere Headline. Ein anderes Bild. Eine kürzere Page. Wenn du kein A/B-Testing-Tool hast, dann mach das nacheinander und nicht gleichzeitig.
3. Dann musst du viel beobachten, befragen und recherchieren. Befrage Leute, die deinen Freebie bekommen haben. "Stalke" die Leute ein wenig und schau wer das so ist. Versuch dir ein Bild von deinem Wunschkunden zu machen. Finde heraus, wo die so "rumhängen" und welchen Content sie konsumieren.
4. Wenn du weißt, dass sie zum Beispiel viele Youtube Tutorials schauen, dann könntest du als nächstes einen Youtube-Kanal angehen und dort auch Tutorials einstellen. Und zusätzlich mit Ads bespielen.

So kannst du nach und nach deine persönliche Strategie finden, die perfekt auf deine Wunschkunden abgestimmt ist. Und dann fängst du an deine Website Stück für Stück zu erweitern.

Ich wünsche dir ganz viel Erfolg dabei.

Wenn du noch Fragen zu dem Freebie hast, Verbesserungsideen oder Lob, dann schreib mir gerne eine E-Mail an e.erbe@graffikus.de

Bis bald

Eugenie