

CHECKLISTE FÜR DEN AUFBAU IHRES E-MAIL-MARKETING

Vorbereitung

1. Endergebnis-Arbeitsbogen ausfüllen.
2. Bei [GetResponse](#) anmelden. Wenn keine Kreditkarte vorhanden, [hier bestellen](#). Eine Kreditkarte ist ein MUSS für Onlineunternehmer.

Splittest Vorbereitungen

3. 3 verschiedene Köderseiten erstellen.
4. Interessentenliste in GR anlegen plus Listeneinstellungen vornehmen.
5. Formularcode für Interessentenliste generieren inkl. richtiger Weiterleitungsadresse für die Danke-Seite nach der Anmeldung.
6. Formularcode in die 3 Köderseiten einfügen.
7. Danke-Seite nach Anmeldung erstellen. Ausrede "Wir überarbeiten unser Gratisangebot" als Text dort einfügen.
8. 10 Tipps schreiben (Entschädigung für Überarbeitung) und als erste Autorespondernachricht an den Autoresponder für Interessenten anhängen.

Splittest aufsetzen

9. Sima auf dem eigenen Weospace installieren.
10. Kampagne erstellen und Splittest aufsetzen.
11. Sima-Code für Anmeldestatistik in Ihre Danke-Seite einfügen.
12. Verteilerlink speichern in Dokument für zukünftige Verwendung.

Werbung in Foren

13. Suchen Sie relevante Foren.
14. Posten Sie dort und helfen Sie.
15. Ihren Verteilerlink mit der gezeigten PHP-Weiterleitung verschönern. Also:
www.IhreSeite.de/10-Fehler-Report
16. Ab dem 20sten Post Schleichwerbung hinzufügen. Notfalls jemanden damit beauftragen, wenn Sie keine Zeit dafür haben.

Bannerwerbung

17. Erstellen Sie 6 verschiedene Banner (empfohlenes Programm: [Snagit](#))
18. Schalten Sie diese Banner wie beschrieben im Contentnetzwerk.
19. Kontrollieren Sie täglich Ihre Klicks und Anmeldungen.

Werbung mit Textanzeigen

20. Schalten Sie 3 Textanzeigen auf den Suchergebnisseiten.
21. Wenn diese Werbemethode zu teuer wird (mehr als 2 € pro Anmeldung) oder zu wenig Klicks liefert, einfach abschalten und sich um die restlichen Werbemethoden kümmern.

Werbung in relevanten Newslettern

22. Suchen Sie nach Newslettern, die Ihre potenziellen Kunden lesen.
23. Prüfen Sie, ob Qualität vorhanden ist und ob die Kosten unter 10 € pro 1000 Leser liegen für eine Newsletteranzeige.
24. Haben Sie einen guten Kandidaten gefunden, schalten Sie eine Anzeige und werben Sie für Ihre Gratisköder, um den Gewinner durch den Test zu ermitteln.

Autorespondernachrichten schreiben für Splittestgewinner

25. Nach 50 Anmeldungen für jeden Köder steht der Gewinnerköder fest.
26. Erstellen Sie den Köder, der gewonnen hat (bis jetzt haben wir mit unserer "Ausrede" diesen Schritt gespart).
27. Schreiben Sie Ihre 7 Verkaufs-E-Mails nach der PVCTA-Struktur© und hängen Sie diese im 1-Tage-Intervall an den Autoresponder an.
28. Beantworten Sie in E-Mail 7 häufige Fragen rund um Ihr Produkt, was der Kunde erwarten kann und wie die Bestellung abläuft.
29. Liefern Sie nach Möglichkeit Ihre Lektionen in PDF-Format aus.

Segmentierung der Listen und Kundenautoresponder

30. Erstellen Sie eine weitere Liste, Ihre Kundenliste.
31. Stellen Sie unter Automation ein, dass jeder Interessent, der kauft, von der Interessentenliste auf die Kundenliste verschoben wird. So haben Sie sauber getrennte Listen.
32. Erstellen Sie ein Formular für die Kundenliste. Platzieren Sie das auf Ihrer Downloadseite zwecks Download oder Zugangsauslieferung zu Ihrem Produkt.

33. Fügen Sie den GR-Sales-Tracking-Code in den Quellcode Ihrer Downloadseite ein, damit die Automatisierung funktioniert, wichtig!
34. Fügen Sie Ihrer Kundenliste die erste automatische Nachricht hinzu, die sofort nach der Anmeldung raus geht. Darin liefern Sie den Download oder den Zugang zu dem Produkt, das der Kunde gekauft hat.
35. Schreiben Sie 5-7 Hilfe-E-Mails für Ihren Kundenautoresponder, die Ihrem Kunden helfen das gewünschte Endergebnis zu erreichen. So senken Sie Geld-zurück-Anfragen und erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Kunde mehr bei Ihnen kauft!

D-I-G © Währung aufbauen

36. Schreiben Sie nützliche Newsletter, um D-I-G Guthaben aufzubauen (null Werbung in diesen Newslettern).
37. Hängen Sie diese Newsletter im 3-Tage-Intervall an Ihren Interessenten-Autoresponder.
38. Fügen Sie auch Ihrer Kundenliste diese Newsletter hinzu, indem Sie unter "preload" Autorespondernachrichten mit Ihren D-I-G-Inhalten von der Interessentenliste in die Kundenliste verschieben.

D-I-G © Währung in Echtgeld eintauschen

39. Machen Sie monatlich eine Promotion mit je einer E-Mail über 3 Tage, um D-I-G in Echtgeld zu tauschen.

Herzlichen Glückwunsch!

An dieser Stelle angelangt, haben Sie Ihre E-Mail-Marketing-Maschine erstellt – Glückwunsch, ab jetzt wird Verkaufen für Sie einfacher. Sie verdienen durch Ihre Autoresponder rund um die Uhr auf Autopilot Geld und noch zusätzlich durch Ihre monatliche Promotion.

Weitere Tipps zur Umsatzsteigerung:

- Mehr Produkte entwickeln und in Kundenliste automatisch über den Autoresponder anbieten!
- Mehr testen: Autoresponder-Nachrichten, Köderseiten, Verkaufstext!
- Konzentration auf gute D-I-G-Inhalte
- Was funktioniert, ausbauen! Das gilt für Ihre Testergebnisse als auch für Ihre gut laufenden Werbungen, wo Sie die Besucher herbekommen.