



Christian Hotz

E-Mail-Marketing Check

„Eine Website zu haben und kein E-Mail-Marketing zu machen, ist wie ein Geschäft zu besitzen und die Türen stets geschlossen zu halten.“



Viele selbstständige Unternehmer haben die Überzeugung, dass

- E-Mails doch keiner mehr liest.
- jede Woche neue Inhalte und Informationen zu erstellen sind
- die Technik doch sehr kompliziert ist
- die Mails doch eh nur im Spam Ordner landen
- keiner lesen möchte, was ich schreibe...

Siehst du dich in einer oder mehrerer dieser Aussagen bestätigt?

Oder hast du vielleicht noch weitere Einwände gegen E-Mail-Marketing?

Schreib mir gerne eine E-Mail wenn du noch mehr dazu einfällt.

Was wäre, wenn ich dir zeigen könnte, dass du bereits alles hast, um mit E-Mail-Marketing zu starten.

Hast du bereits eine Website, einen Blog oder bist auf Social Media aktiv unterwegs und schreibst regelmäßig Posts, hast du viele Informationen zur Verfügung die du deinen Kunden bereits jetzt kostenlos übermittelst?



Gehe den Check Punkt für Punkt durch und lass dich überraschen welche Möglichkeiten dir bereits zur Verfügung stehen, die für den Einsatz von E-Mail-Marketing sprechen.

Im folgenden Abschnitt zeige ich dir 5 Anzeichen, warum du mit E-Mail-Marketing starten solltest.

- Du kennst deine Zielgruppe und weißt was sie braucht.
- Du bist auf Social Media aktiv und postest regelmäßig guten Content.
- Du hast bereits eine Webseite, die von Interessenten gut besucht wird.
- Du hast ein Produkt am Markt, dass von deiner Zielgruppe gerne gekauft wird (physisch oder digital).
- Du gibst schon viel wertvolle Information an deine Interessenten und Leser weiter.

Notiere dir in den freien Feldern deine Gedanken, die dir spontan dazu einfallen, ohne lange zu überlegen. Dieses schnelle Ausfüllen soll dir zeigen, wie fundiert dein Wissen in deinem Business bereits ist.



1. Du kennst deine Zielgruppe:

Welche Ausgangssituation hat deine Zielgruppe, bevor sie mit dir arbeitet?

Bei welchem konkreten Problem hilfst du deiner Zielgruppe?

Worüber wirst du oft um Rat gefragt?

Auf welchem Social Media Kanal erreichst du deine Zielgruppe?



2. Du bist bereits auf Social Media aktiv:

Auf welchem Social Media Kanal bist du aktiv?

Beispiele: Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest, Youtube

Hast du bereits Follower? Ja / Nein

Wenn ja, wie viele hast du bereits?

Deine Follower kommentieren deine Posts oder geben zumindest ein Like? Welche Kommentare bekommst du?:



3. Du hast bereits eine Webseite:

Welche Seiten hast du bereits auf deiner Webseite online?:

Beispiele: Home/Landingpage, Über mich Seite, Angebotsseite, Blogseite

Wie viele Angebote hast du online?

Wie viele Blogartikel hast du bereits:

Kursseite

- Bietest du ein Webinar an
- Bietest du Workshops an
- Bietest du bereits Kurse an

welche Kurse sind das?:

Es melden sich regelmäßig neue Kunden über dein Kontaktformular auf der Webseite: ja/nein

Du zeigst Kundenrezessionen auf der Webseite: ja/nein



4. Du bietest bereits ein Produkt an:

Bietest du ein physisches oder digitales Produkt an?:

Dein Produkt ist selbsterklärend / zum selberlernen gedacht:

Wenn du Coach bist, welche Fragen beantwortest du immer als Erstes?:

Du hast bereits Lern- oder Beispielvideos erstellt, für die häufigsten Fragen? Welche Videos hast du bereits zu deinem Thema?:



5. Du gibst bereits viele wertvolle Informationen kostenlos an deine Interessenten weiter:

Welche wertvollen Tipps gibst du ständig weiter:

Du hast bereits einen Fragenkatalog mit hilfreichen Tipps und Tricks für deine Leser. Welche Tipps und Tricks sind das?

Du hast bereits ein Freebee erstellt, das deinen Interessenten wirklich hilft - was bietest du kostenlos an?

Du veranstaltest bereits ein Webinar - zu welchem Thema?:

Du veranstaltest bereits Workshops - welches Thema?:



Wenn du auch nur ein wenig davon ausfüllen konntest, kann es dir zeigen dass du bereits **viele Möglichkeiten** hast, um mit E-Mail Marketing zu starten.

In der heutigen Zeit werden mehr E-Mails versendet denn je. Wie könntest du online besser mit **deinen Interessenten in Kontakt treten**, als über ihre **persönliche E-Mail Adresse**.

Jeder Verkauf startet mit dem ersten Kontakt und online hast du die Möglichkeit diesen Kontakt mittels E-Mail-Marketing zu schaffen.

Viele meiner Erstgespräche drehen sich um das Thema Technik, Einrichtung und einer gewissen Angst vor der Bedienung.

Aller Anfang muss aber nicht schwer sein. **Mit einer einfachen Anleitung und der richtigen Strategie**, schaffst auch du es innerhalb kürzester Zeit, einen Newsletter zu versenden oder mit Automationen zur arbeiten.

Ich kann dich von der Anmeldung bis zu deinem ersten Newsletter oder deiner Willkommensautomation begleiten, damit du schnell und unkompliziert starten kannst.

Melde dich gerne bei mir für ein Erstgespräch: **E-Mail**

Schöne GrüBe Christian