

GROW & GLOW

So lässt du deine E-Mail Liste authentisch & effektiv wachsen

Ein Leitfaden für Business Coaches



www.joanna-luisa.com



*Hi, ich bin Joanna.
Schön, dass du dich für den
Grow & Glow Leitfaden
entschieden hast.*

*Ich zeige dir, wie du **in vier
effektiven Schritten** zu einer
prall gefüllten E-Mail Liste
gelangst.*

Als **Business Coach** ist E-Mail Marketing kein Fremdwort für dich. Vielleicht hast du bereits einen Newsletter, bietest einen echten Mehrwert für deine Kunden und bleibst im Gedächtnis. Wunderbar!

Jetzt ist es an der Zeit, dein E-Mail Marketing auf das nächste Level zu bringen. Falls du dir eine prall gefüllte E-Mail Liste wünschst, dann ist dieser Guide genau das Richtige für dich.

Grow & Glow: Lasse deine E-Mail Liste wachsen und bringe sie zum Strahlen!

Du lernst, wie du authentisch und nachhaltig mehr Abonnenten in deine E-Mail Liste bekommst.



ÜBERSICHT

WAS DU IN DIESEM GUIDE FINDEST

- 01** Die Newsletter Basics
- 02** So wächst deine E-Mail Liste in 4 Schritten
- 03** Deine Checkliste



DIE NEWSLETTER BASICS

Jedes Online-Business benötigt umfassendes Marketing. Und da darf ein Newsletter nicht fehlen.

Instagram und LinkedIn sind super Kanäle, um eine breite Masse anzusprechen, aber wenn es um eine **persönliche** und **gezielte Ansprache** geht, dann ist E-Mail Marketing unabdingbar.

Die Möglichkeiten von E-Mail Marketing sind vielseitig.

Jedoch sollten immer bestimmte **Voraussetzungen** erfüllt sein, bevor du dir über das *growing & glowing* deiner E-Mail Liste Gedanken machst.

Erfüllst du diese Voraussetzungen?

- Du kennst deine **Zielgruppe** & deren **Bedürfnisse**
- Du hast ein klares **Ziel** vor Augen
- Du kannst echten **Mehrwert** bieten

Die wichtigste Voraussetzung für erfolgreiches E-Mail Marketing ist nicht die passende Software oder das Thema, sondern, dass du ein klares Ziel verfolgst.

Möchtest du ein bestimmtes Produkt verkaufen oder eher deine Kundenbindung stärken? Richte deinen Content danach aus.

Kannst du folgende Fragen beantworten?

Was möchtest du mit deinem Newsletter erreichen?

Deine Antwort:

Wen möchtest du erreichen?

Dein Antwort:



So wächst deine E-Mail Liste

in 4 Schritten:

1

Nutze deine Reichweite

2

Erstelle einen Anmelde-Funnel

3

Biete einen Lead-Magneten an

4

Liefere Mehrwert & lass deinen Newsletter empfehlen

1 NUTZE DEINE REICHWEITE

E-Mail Marketing funktioniert nicht ohne bereits bestehende Reichweite. In der Regel kommen Abonnenten von einem anderen Kanal in deine Liste.

Klar, kannst und solltest du auch ohne Reichweite starten, aber du brauchst **einen weiteren Kanal**, um deine E-Mail Liste zu befüllen. Andere Kanäle können sein: Instagram, LinkedIn, Website, Blog, Podcast, Gast-Auftritte, eigene Webinare oder Workshops.

- Sprich überall von deinem Newsletter
- Setze deinen Newsletter regelmäßig ins Rampenlicht
- Bei neuen LinkedIn-Kontakten: Schicke eine DM und verlinke zur Newsletter-Anmeldung
- Nutze Instagram-Stories & verlinke deinen Newsletter ein paar Tage vor dem Versand
- Füge jedem Blog-Artikel den Anmeldelink hinzu

To-Do für dich 

Don't be shy! Erwähne **mind. 1x pro Woche** deinen Newsletter auf einem der genannten Kanäle und füge direkt den Anmelde-Link hinzu

2

ERSTELLE EINEN ANMELDE-FUNNEL

Deine Newsletter-Anmeldung must **astrein und unkompliziert** funktionieren. Erstelle einen Funnel und visualisiere, wie deine Abonnenten zu deinem Newsletter kommen. Der kann z.B. so aussehen:



Newsletter-Anmeldung



Bestätigung via Double-Opt-In



Welcome-Mail



To-Do für dich



Hast du bereits eine Willkommens-Sequenz? Falls nein, hole das unbedingt nach. Statistiken zeigen, dass die Öffnungsraten für die ersten zwei versendeten E-Mails, am Höchsten sind. Nutze also die Chance und lasse deine neuen Fans nicht im Regen stehen.



Willkommens-Sequenz von mind. 2 E-Mails

2 DEINE CHECKLISTE FÜR DIE NEWSLETTER ANMELDUNG

Wo ist deine Newsletter-Anmeldung überall möglich? Mache deinen persönlichen Check:



im **Header** auf deiner Website



im **Footer** auf deiner Website



als eigene **Landing-Page**, zugänglich von deiner Website und deinen Social Media Kanälen



in deiner **Instagram Bio**



in deinem **LinkedIn Account** (z.B. im Fokus Bereich oder auf der Startseite)



am Ende oder mittendrin deiner **Blog-Artikel**

3

BIETE EINEN LEAD-MAGNETEN AN

Ein Lead-Magnet, also Kundenmagnet, ist ein Goodie, welchen deine Kunden von dir für 0€ erhalten.

Als Gegenzug landen Abonennten in deiner E-Mail Liste und erhalten von dir regelmäßige E-Mails.

Ein Lead-Magnet ist immer noch eine bewährte & effektive Methode, um neue Kontakte in deine Liste zu bekommen. Entwickle also einen **einzigartigen Lead-Magneten**, der Kunden und **Umsatz** bringt.

Durch dein 0€-Produkt bekommt deine Zielgruppe einen **Einblick in deine großartige Arbeit** und du die Möglichkeit, deine Expertise zu zeigen.

Ein guter Lead-Magnet **hilft** deiner Zielgruppe und **löst** ganz klar **ein konkretes Problem**.



3

IN 5 SCHRITTEN ZUM LEAD-MAGNETEN

Schritt 1: Sammle **10 Ideen für Lead-Magneten**. Das können sein: *Checkliste, Leitfaden, Guide, Template, Whitepaper*. Erstelle dann eine Umfrage bei LinkedIn und lasse abstimmen, welches Produkt gefragter ist.

Schritt 2: Erstelle **authentischen & neuen Content** und löse ein Problem. Biete gezielte Hilfestellung an. Bsp.: *Guide für Führungskräfte: 5 Tipps zur lösungsorientierten Konfliktlösung*.

Schritt 3: Überlege dir eine **prägnante Hook & Titel** für deinen Lead-Magneten. Hier kannst du ChatGPT zur Hilfe nehmen & dich inspirieren lassen.

Schritt 4: Jetzt geht es ans **Design**. Erstelle ein übersichtliches & ansprechendes Produkt zum Downloaden. Ganz klare Tool-Empfehlung: Canva.

Schritt 5: Baue eine **Landingpage** für den Launch deines 0€-Produktes und erstelle eine kleine **E-Mail Sequenz**. Binde dort die Möglichkeit ein, ein Erstgespräch bei dir zu buchen.

4

LIEFERE MEHRWERT & LASS DEINEN NEWSLETTER EMPFEHLEN

Verschicke regelmäßig E-Mails. Schreib offen, authentisch und verstell dich nicht. Kleiner Tipp: Bitte deine Leser am Ende aktiv, dass dein Newsletter weiterempfohlen oder direkt weitergeleitet wird.

Zeige deine Persönlichkeit: Menschen lieben persönliche Geschichten. Gib deine persönliche Meinung zu einem Thema preis und erzähle davon.

Erzähle Geschichten: Content is everywhere! Erzähle Geschichten aus deinem Alltag, *behind the scenes* oder gewähre Einblicke in deinen Business-Alltag: z.B. *Letztens hatte ich einen Aha-Moment mit einem Kunden, mein Learning möchte ich mit dir teilen...*

Recycle deinen Content: Denk dran, du hast ein großes Wissen in deinem Themengebiet und bereits viel Material. Verwerte deinen Content neu und greife Themen auf, die gut funktioniert haben.

DEINE CHECKLISTE

Komme direkt ins Umsetzen! Kreuze an:

- Du hast einen **Entdeckungskanal** mit einer bestehenden Reichweite
- Du hast einen klaren **Newsletter-Funnel**
- Du verschickst eine **Willkommensmail**
- Du hast eine **Willkommens-Sequenz** erstellt, wo du dich und dein Business vorstellst
- Du hast **Ideen** für einen **Lead-Magneten** oder hast bereits einen Lead-Magneten erstellt
- Du hast einen klaren **Call-to-Action** am Ende deiner E-Mails, wo deine Leser deinen Newsletter weiterleiten oder empfehlen sollen
- Du erwähnst mind. **1x pro Woche** deinen Newsletter auf anderen Kanälen



DRAN BLEIBEN



*Bis bald,
Joanna*

Na, wo hapert es noch? Welche Punkte konntest du abhaken? Lass es mich gern wissen & schreib mir eine E-Mail: hello@joanna-luisa.com

Ich hoffe, nach meinem free Guide, kommst du direkt ins Umsetzen. Denn jetzt heißt es: Dranbleiben.

Denk dran, deine E-Mail Liste füllt sich nicht über Nacht. Es ist ein langer Prozess & der kann dauern. Buche gern ein **Erstgespräch**, falls du weitere Fragen hast.

hello@joanna-luisa.com

www.joanna-luisa.com
