



Ariane Grünler
Die *wilde* Frau im SoulBusiness

Workbook

Leadmagnet



Was ist ein Leadmagnet?

Im Online-Marketing hast Du eine Menge Möglichkeiten, Kund*innen für Dein Business zu gewinnen. Ein **Leadmagnet** (auch bekannt als Freebie) gehört zu den erfolgreichsten Strategien. Es bezeichnet ein **Angebot**, das Du Deinen Website-Besucher*innen **kostenlos** im „Tausch“ mit ihrer E-Mail-Adresse zur Verfügung stellst.

Selbst wenn Deine potenziellen Kund*innen in erster Linie über Social Media auf Dich aufmerksam werden, brauchst Du eine **sinnige Strategie dahinter** (Sales Funnel). Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass das wahre „Gold“ im Marketing die E-Mailadressen Deiner Follower und Fans sind.

Verschiede Versionen eines Leadmagneteten

- 📌 Ein **kostenloser live Workshop**, in dem die Menschen Deine Arbeitsweise kennenlernen und mit einem konkreten Ergebnis rausgehen.
- 📌 Ein **E-Book** zu einem Deiner businessrelevanten Themen.
- 📌 Eine **Checkliste-PDF** mit Deinen besten Tipps zu einem bestimmten Thema.
- 📌 Eine „**Troubleshooter**“-PDF oder eine „**Notfallkoffer**“-PDF für spezifische Probleme, die Deine Kund*innen haben.
- 📌 Ein **Quiz** oder **Gewinnspiel**.
- 📌 Ein **Persönlichkeitstest** o.Ä.
- 📌 Ein **Minikurs per E-Mail** mit dem Du Dein Know-how unter Beweis stellst.
- 📌 Ein **Minikurs im Audio- oder Videoformat** auf Deiner Website.
- 📌 Eine **Übungssequenz- ,Meditations- oder Umsetzungsanleitung im Audio- oder Videoformat**.

Wichtig ist, dass Du mit Deinem Leadmagnet wirklich gute Tipps **mit einem erkennbaren Mehrwert** rausgibst und nicht mit den wesentlichen Informationen hinter dem Berg hältst, a'la *“wenn Du es genauer wissen willst, komm in mein Premium Programm!”*

Das wird niemals funktionieren.



Wenn ein Leadmagnet nicht funktioniert, bedeutet es, dass er

- zu unspezifisch ist und kein **klares Nutzenversprechen** im Titel hat
- nur Freebie-Jäger anzieht, die **null Interesse** an einer "Beziehung" haben
- zu **umfangreich** ist (Totschläger-E-Book),
- oder zu **popelig** ist (Inhalte, die in jeder Tageszeitung zu lesen sind, oder noch schlimmer – fast nur aus Werbung bestehen)
- falsch auf Deiner Website platziert ist
- keine **Brücke** zu einem Deiner Angebote baut

Für eine funktionierende Online-Marketing Strategie brauchst Du:

1. ein unwiderstehliches Willkommensgeschenk für Deine Newsletter-Abonent*innen

- ✓ eines von **absolut hochwertiger** Qualität (nicht mal eben schnell schnell zusammengeschustert)
- ✓ eines mit einem **echten, praktischen Wert** für Deine User
- ✓ eines, das unmittelbar **mit einem Deiner Angebote** verwoben ist
- ✓ eines, das maßgeschneidert auf die Themen oder „Probleme“ Deiner **SoulBusiness Lieblingsmenschen** ist.

Vereinfacht gesagt bedeutet es, dass Du **haargenau** wissen musst, womit Du diesen Menschen am besten dienst und/oder die größte Freude machst.

Es ist wichtig, dass Du weißt **mit welchem Seufzer** sie am Abend einschlafen und am Morgen aufwachen.

Es ist wichtig, dass Du weißt, was sie sich **insgeheim** oder auch ganz **offensichtlich** wünschen.

Es ist wichtig, dass Du weißt, welches Dein bestes Werkzeug ist, um sie **der Lösung** ein gutes Stück näher zu bringen.



2. ein sehr gut organisiertes Follow Up

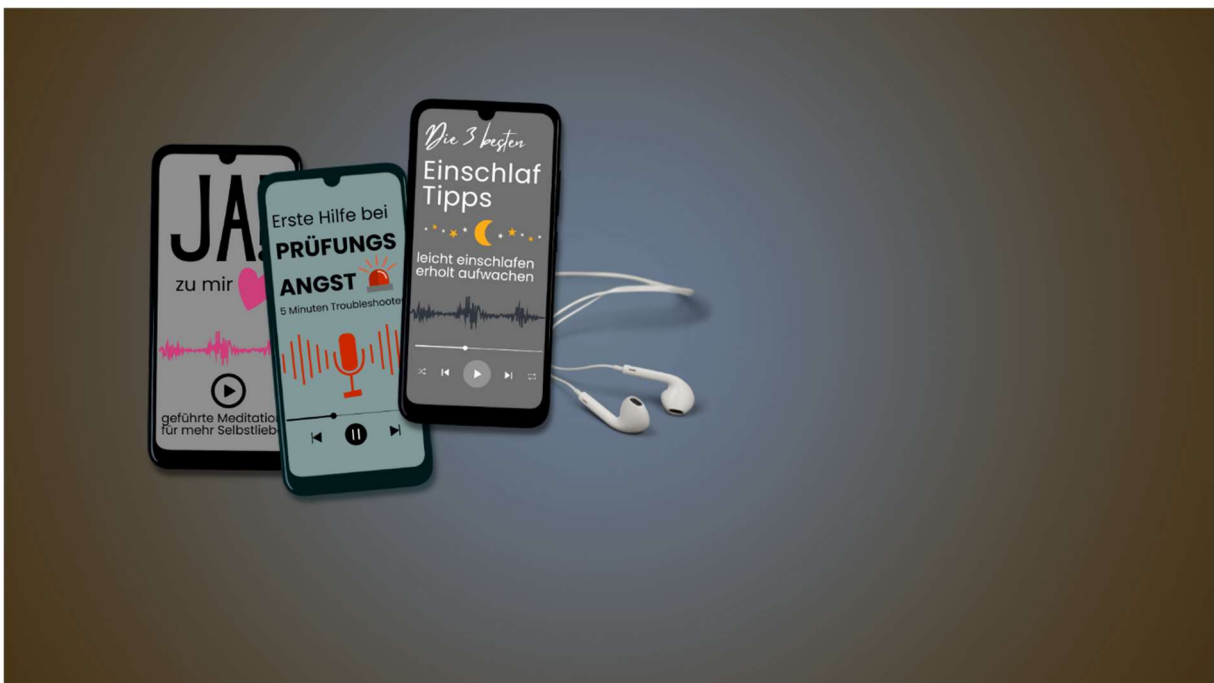
- ✓ **mindestens 2 E-Mails** in den 2 Wochen nach dem Onboarding
- ✓ **1 konkretes Angebot** rund 3 Wochen nach dem Onboarding (kann auch eine Einladung zum persönlichen Erstgespräch sein)

3. gelegentlichen bis regelmäßigen Newsletter Versand

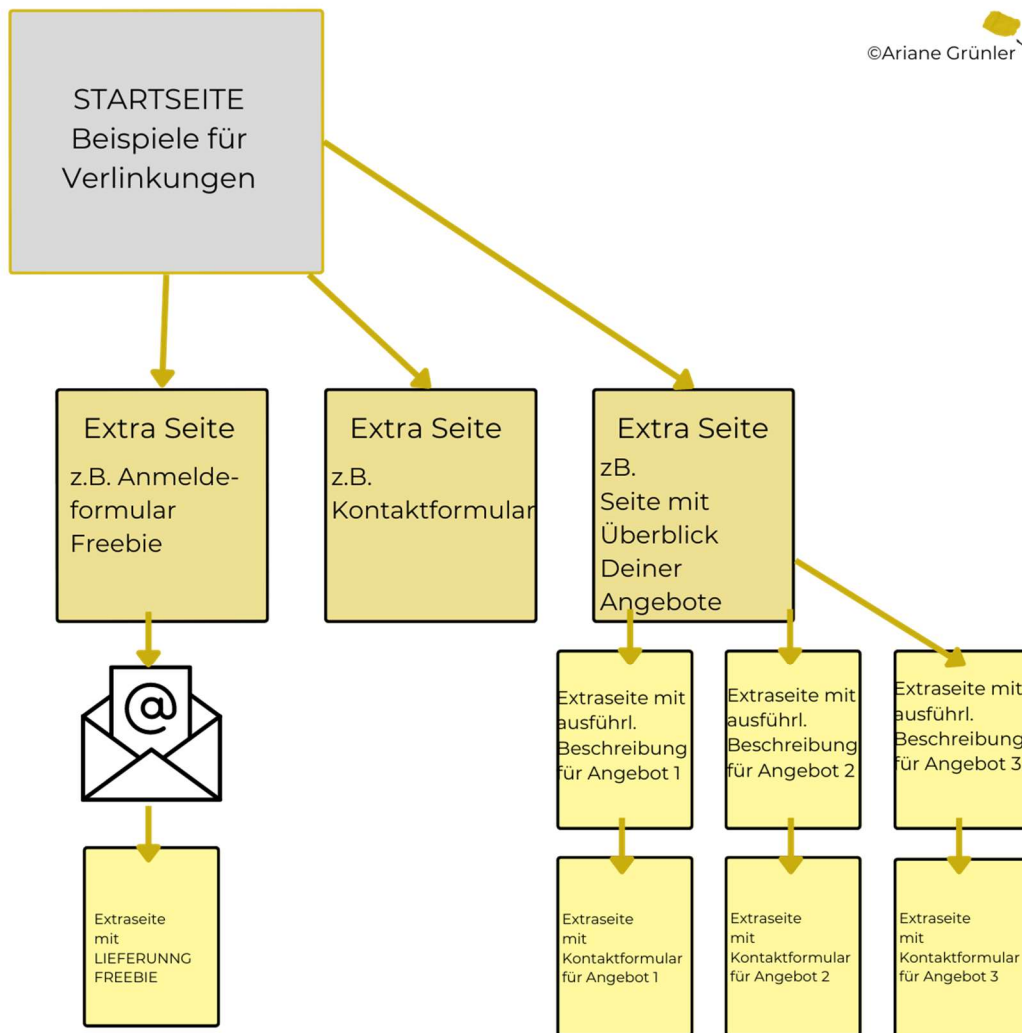
- ✓ **mindestens alle 4-6 Wochen** (dass hier wertvoller Content und nicht nur Werbung drinnen stehen sollte hatte ich schon erwähnt, oder 😊?)

Das brauchst Du für einen Leadmagneten, der auch wirklich Anklang findet:

- Das Wissen um die **häufigsten „Probleme“**, was Deine potenziellen Kund*innen haben
- Ein Format, in dem Du am liebsten arbeitest (Zoom, PDF, Audio, Video, E-Mails)
- Einen knackigen Titel, der **so konkret, wie möglich ist**.
- Ein **qualitativ exzellentes** Freebie mit einem wirklichen Mehrwert

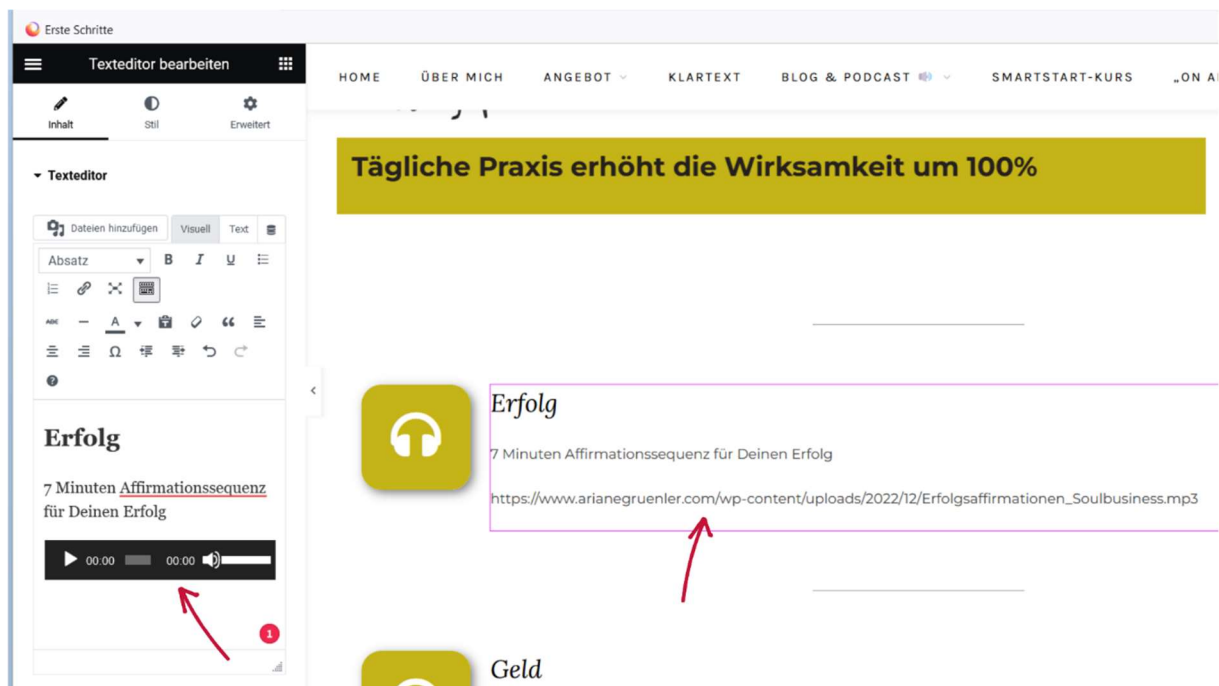


Überblick Seitenstruktur (für Verlinkungen von der Startseite)



Aufbau einer Freebie- oder Onlinekurs-Seite

1. Beschreibe die genaue Vorgehensweise (z.B. „hör Dir erst das Audio an, bevor Du die Fragen in der PDF beantwortest“)
2. Baue **Deine Inhalte (z.B. PDF und/oder Audio) deutlich sichtbar** ein
 - Lade Dein fertiges Audio im MP3 Format oder Deine PDF in Deine Mediendatei hoch
 - Kopiere die URL Deines Audios/Deiner PDF
 - Füge die URL in den Texteditor auf Deiner Seite ein (Bei einer PDF empfehle ich einen Button oder ein Icon)



3. Nutze auf der Freebie- oder Kursseite die Gelegenheit zu weiterführenden Kursen, Programmen, einem live-Workshop oder einem Erstgespräch **einzuladen bzw. aufmerksam zu machen.**
4. In ein bis zwei Follow Up Mails kannst Du nochmals darauf hinweisen



Nimm Dir in den kommenden Tagen etwas Zeit und überlege Dir, womit Du Deine Kund*innen konkret unterstützen kannst.

Überlege auch, **in welchem Format** Du dies tun willst und beginne damit, die Schritte aus diesem Workbook nach und nach umzusetzen. Achte dabei unbedingt auf **wirklichen Mehrwert**.

Bis zum Website Launch am 25. Mai sollte

- 1 Freebie und
- 1 niedrighschwelliges Angebot

buchbar sein.

Achte außerdem darauf, dass alle Links auf Deiner Website funktionieren, alle Überschriften und Zwischenüberschriften passen (und kein h1 oder h2 mehr dahinter steht) und unausgefüllte Textpassagen gelöscht sind.

Überprüfe außerdem, ob alles auch remote (sprich im Tablet oder Handymodus) funktioniert und gut lesbar ist.

Wohooo, wie aufregend!!!!

Ich wünsch Dir viel Freude beim ersten Website-Sprint dieses Jahres!

Ariane

Die wilde Frau im SoulBusiness

Sichtbarkeitsenthusiastin, Website-Profi und SoulBusiness-Expertin.

www.arianegruebler.com

