



10 Tage Onboarding-Challenge - Profi-Funnel für Interessenten

Textvorlagen zur sofortigen Nutzung inklusive

Vorwort

Liebe Unternehmerin,
lieber Unternehmer,

das erfolgreiche Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen im oder über das Internet ist für viele Selbstständige und Unternehmer ein Buch mit sieben Siegeln.

Deshalb unterstützen wir Unternehmer wie Sie dabei, ihre Prozesse wie beispielsweise die **Kundengewinnung**, die **Kundenbindung** sowie den Support **über das Internet zu automatisieren**.

Dadurch gewinnen sie mehr Zeit, können ihr Unternehmen skalieren und ihre Umsätze vervielfachen.



Manuel Hack
Inhaber und Gesellschafter bei ihp media

Stellen Sie sich nun vor, was es für Sie und Ihr Unternehmen bedeuten würde, alleine diese drei Bereiche teilweise oder komplett zu automatisieren!

- Wie viele Kunden könnten Sie damit täglich, monatlich oder jährlich gewinnen?
- Wie würde sich dadurch Ihr Umsatz entwickeln?
- Wie würden Sie die zusätzlich verfügbare Zeit nutzen?
- Wie fühlt sich das für Sie an?

Für uns haben wir diese Fragen beantwortet und das Ergebnis begeistert und motiviert uns Tag für Tag.

Dies hat uns dazu motiviert, diesen Report für clevere Unternehmer wie Sie zu erstellen. Wir möchten Sie dabei unterstützen, Ihre Unternehmensprozesse zur Kundenbindung, Kundengewinnung und den Support für Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu automatisieren.

Nun wünsche ich Ihnen viel Erfolg beim Umsetzen der für Sie nachfolgend zusammengestellten Tipps und Strategien, mit denen Sie als Unternehmer mithilfe des Internets, Ihren Umsatz vielfachen können.

Ihr Manuel Hack



"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Einleitung

Wenn sich ein Nutzer für Ihren Newsletter anmeldet oder ein Ebook anfordert, ist die erste Hürde in Ihrer Marketing-Kampagne geschafft. Vergessen Sie nicht, dass Sie einen Kunden haben, der Ihnen die Erlaubnis gegeben hat, seine Daten zu verwenden. Behandeln Sie sie wie Könige! Kümmern Sie sich also um sein umfassendes Onboarding und sorgen Sie dafür, dass der Interessent alle Informationen über Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung erhält die er benötigt, sein Problem zu lösen oder sich für Ihr Angebot zu entscheiden, damit Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung es für ihn löst. Denken Sie daran, dass diese ersten Tage Ihre Chance sind, einen guten Eindruck zu hinterlassen, also nutzen Sie sie, um den Interessenten von Ihnen zu überzeugen. Nutzen Sie unsere "10 Tage Onboarding-Challenge", um Ihr Onboarding für Interessenten zu verbessern.

Aktivitäten

Sofort: Relevante Informationen senden - Wenn Sie etwas von jemandem anfordern, der etwas zu verkaufen hat, ist das Letzte, was Sie wollen, dass derjenige Ihnen einen Haufen Spam-E-Mails oder aufdringliche Verkaufsgespräche schickt. Das lässt sich am besten vermeiden, indem Sie dem Interessenten sofort nach seiner Anfrage ein relevantes Ebook oder Whitepaper schicken.

Beispiel

Hallo [Name],

ich hoffe, Sie haben einen schönen Tag. Mein Name ist [Name] und ich bin ein Experte für [Thema]. Schön das Sie sich für [Thema] interessieren.

Wenn Sie nach einem Weg suchen, um loszulegen und sicherzustellen, dass Sie Ihre Zeit nicht mit Dingen verschwenden, die nicht funktionieren, ist dieses Ebook perfekt für Sie. Es wird Ihnen die Werkzeuge und Tipps an die Hand geben, die Sie brauchen, um sofort echte Fortschritte zu machen.

Ich würde es Ihnen gerne zusenden. Klicken Sie einfach hier und laden Sie es in Ihren Posteingang herunter!

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 1: Begrüßung - Danken Sie dem Interessenten für die Anmeldung zu Ihrem Newsletter. Gehen Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Interessenten ein und geben Sie ihnen das Gefühl, etwas Besonderes zu sein. Sie können Ihren potenziellen Kunden das Gefühl geben, wichtig zu sein, in dem Sie ihnen personalisierte Nachrichten schicken.

Beispiel

Hallo [Name],

wir freuen uns sehr, Sie an Bord begrüßen zu dürfen!

Vielen Dank, dass Sie sich für unseren E-Mail Newsletter angemeldet haben.

Unser Team hat es sich zur Aufgabe gemacht, Unternehmern wie Ihnen zum Erfolg zu verhelfen, und wir möchten sicherstellen, dass wir die bestmöglichen Informationen zum Thema [THEMA] bereitstellen. Sie können sich also jederzeit an uns wenden, wenn Sie Fragen haben oder uns Feedback geben möchten. Wir freuen uns darauf, von Ihnen zu hören!

...

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 2: Vorstellung Ihres Teams - Stellen Sie Ihr Team vor. Untersuchungen haben gezeigt, dass die Kunden einer Marke gegenüber loyaler sind, wenn sie sich mit echten Menschen verbunden fühlen. Stellen Sie also Ihre Mitarbeiter Ihren Interessenten und Kunden vor. Wenn diese eine echte Chance haben, mit den Mitarbeitern in Kontakt zu treten, zeigen Sie ihnen die Mitarbeiter, die hinter den Produkten und Dienstleistungen stehen und geben Sie Ihrem Unternehmen so ein Gesicht.

Beispiel 1

Hallo [Name],

wir freuen uns sehr darauf, Sie und Ihr Unternehmen besser kennenzulernen!

Wir haben hier bei [Name des Unternehmens] ein tolles Team, das wir Ihnen gerne vorstellen möchten. Unser Ziel ist es, jedem Kunden das Gefühl zu geben, dass er bei seinen Projekten die persönliche Aufmerksamkeit eines Experten aus dem eigenen Haus erhält, deshalb kümmern wir uns um die meisten unserer Kundenkontakte selbst. Dies ist nur eine der Möglichkeiten, mit denen wir dafür sorgen, dass sich unsere Kunden gehört und verstanden fühlen - und deshalb glauben wir, dass Sie gerne mit uns zusammenarbeiten werden.

Hier sind die Gesichter hinter den Produkten und Dienstleistungen:

....

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Beispiel 2

Hallo [Name],

vielen Dank, dass Sie sich für unseren kostenlosen Newsletter registriert haben! Es freut mich sehr, dass Sie sich für unser Produkt interessieren.

Ich habe unten einen Link zu unserer Teamseite eingefügt, damit Sie mehr über die Menschen hinter dem Produkt erfahren können. Wir sind ein kleines, aber starkes Team von engagierten Menschen, die lieben, was wir tun, und immer auf der Suche nach Möglichkeiten sind, es zu verbessern.

Wenn es noch etwas gibt, womit ich Ihnen helfen kann, zögern Sie nicht, sich direkt mit mir in Verbindung zu setzen oder auf diese E-Mail zu antworten.

Beispiel 3

Hallo [Name],

Heute ist Tag 2 Ihrer ersten Woche bei [Name des Unternehmens] und wir freuen uns, Teil Ihrer Reise zu sein.

Heute werden wir Ihnen unser Team vorstellen: die Menschen, die hinter den Produkten und Dienstleistungen stehen, die das Rückgrat unseres Unternehmens bilden. Wir sind davon überzeugt, dass es Ihnen leichter fällt, Vertrauen zu fassen, wenn Sie wissen, wer mit Ihnen zusammenarbeitet, und auf Vertrauen bauen wir unser Geschäft auf.

Lernen Sie also einige der Leute kennen, die Sie unterstützen werden, wenn Sie mehr über [Produkt/Dienstleistung] erfahren.

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 3: Prozess - Bereiten Sie eine Infografik vor, die klar beschreibt, wie die Dienstleistungen und Produkte Ihres Unternehmens ihm nützen. Verwenden Sie eine klare, einfache Sprache, damit der Kunde leicht versteht was Sie anbieten.

Tag 4: Zufriedene Kunden - Zeigen Sie den Leuten eine Erfolgsgeschichte, lassen Sie sie die Meinungen Ihrer Kunden lesen und fügen Sie eine Fallstudie bei, in der ein Kunde von Ihrem Service begeistert war. Bewerben Sie Ihr Fachwissen und heben Sie den Wert hervor, den Sie Ihrer Zielgruppe bieten.

Beispiel 1

Lieber [Name],

ich wollte mich bei Ihnen melden und mich vorstellen. Ich bin [Name] und leite [Name des Unternehmens]. Wir sind ein kleines Unternehmen, das Unternehmen wie dem Ihren hilft, mehr Kunden online zu gewinnen, und zwar schneller und einfacher als je zuvor.

Ich weiß, wie schwierig es ist, dies ohne die richtigen Werkzeuge zu erreichen, und möchte Ihnen daher mitteilen, was wir für andere Unternehmen wie das Ihre getan haben. Wenn Sie ein paar Minuten Zeit haben, besuchen Sie bitte unsere Website unter [Website-Adresse]. Dort finden Sie einige Erfahrungsberichte unserer Kunden und einige Fallstudien, die zeigen, wie wir ihnen geholfen haben, ihr Geschäft auszubauen.

Wenn Sie Fragen haben oder weiter darüber sprechen möchten, wie wir Ihrem Unternehmen helfen können, online zu wachsen, zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren!

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Beispiel 2

Hallo [Name],

ich weiß, dass Sie beschäftigt sind, also komme ich gleich zur Sache. Sie sind auf der Suche nach einer neuen Agentur für digitales Marketing, und wir würden gerne mit Ihnen darüber sprechen.

Wir haben in den letzten Jahren mit Hunderten von Unternehmen wie dem Ihren zusammengearbeitet, und wir haben einige erstaunliche Erfolgsgeschichten, die wir mit Ihnen teilen können.

Wir haben [Name des Unternehmens] dabei geholfen, seinen Jahresumsatz in nur einem Jahr um [x] Prozent zu steigern (und das, ohne einen zusätzlichen Mitarbeiter einzustellen). Wir haben [Name des Unternehmens] geholfen, eine E-Mail-Kampagne zu entwickeln, die die durchschnittliche Klickrate um das Dreifache erhöhte. Und wir halfen [Name des Unternehmens], die Kundenbindungsrate in nur sechs Monaten um 10 % zu erhöhen!

Ich würde Ihnen gerne mehr darüber erzählen, wie wir Ihrem Unternehmen zu mehr Wachstum verhelfen können, indem wir unser Wissen mit Ihnen teilen und gemeinsam eine Strategie erarbeiten, die auf Ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Können wir einen Gesprächstermin vereinbaren?

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 5: Einladung in die Community - Auch wenn der Interessent noch nicht Ihr Kunde ist, laden Sie ihn in eine Community ein, z.B. in eine Facebook- oder LinkedIn-Gruppe. Der Nutzer kann andere um ihre Meinung bitten oder Fragen zu den dringendsten Problemen stellen, und die Gemeinschaft echter Menschen wird sein Vertrauen beeinflussen.

Beispiel

Hallo [Name],

ich schreibe Ihnen, weil ich glaube, dass Sie die Art von Person sind, die ihr Unternehmen auf die nächste Stufe heben kann.

Ich würde Sie gerne einladen, Teil unserer Community zu werden. Wir sind eine Gruppe von Unternehmern, die alle daran arbeiten, ihre Unternehmen auf die nächste Stufe zu bringen, und wir helfen uns gegenseitig mit Rat und Tat. Wir tauschen uns darüber aus, was bei uns funktioniert und was nicht, und wir geben uns gegenseitig Feedback. Es ist eine großartige Möglichkeit, von den Erfahrungen anderer zu lernen und sich davon inspirieren zu lassen, was bei anderen Menschen in ähnlichen Situationen funktioniert.

Wenn Sie daran interessiert sind, Teil unserer Community zu werden, klicken Sie einfach auf folgenden Link...

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 6: Produkt - Nutzen Sie Ihre Möglichkeiten, Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zu präsentieren. Zeigen Sie Ihren potenziellen Kunden, dass Sie etwas haben, das sie wollen, und dass sie es nur bei Ihnen bekommen können. Konzentrieren Sie sich auf die Vorteile Ihres Angebots und lassen Sie keinen Zweifel daran, dass nur Sie es am besten können.

Erstellen Sie ein klares und leicht verständliches Angebot, damit der Nutzer genau weiß, was er für sein Geld bekommt.

Beispiel

Hallo [Name],

ich schreibe Ihnen, weil Sie sich für unser [PRODUKT] interessieren. Das ist großartig! Es bedeutet, dass wir über ein Produkt sprechen, das einzigartig ist.

[Produktname] ist anders als alle anderen [Produkttypen], und es kann in allen möglichen Situationen eingesetzt werden. Unsere Kunden verwenden es unter anderem:

- als Geschenk für geliebte Menschen, die ihre Lebensgeschichte mit ihnen teilen
- um die Geschichte eines Ereignisses oder eines Ortes, der ihnen wichtig ist, festzuhalten (z. B. ihre Hochzeit)
- um sich daran zu erinnern, wo sie gewesen sind, was sie getan haben und wie sie sich dabei gefühlt haben

...

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 7: Produkt - Probe - Geben Sie Ihren Kunden einen Vorgeschmack auf Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung. Wenn es möglich ist, bieten Sie kostenlose Muster an oder die Möglichkeit, ein Muster von zu Hause aus zu bestellen. Wenn Ihr Unternehmen keine Muster anbieten kann, stellen Sie ihnen praktische Informationen zur Verfügung, damit sie sehen, wie Ihr Unternehmen mit ihnen arbeitet.

Beispiel

Hallo [Name],

ich hoffe, Sie haben einen schönen Tag! Mein Name ist [Ihr Name], und ich bin der Gründer von [Name des Unternehmens]. Wir sind ein Unternehmen, das [Produkt oder Dienstleistung] herstellt - und wir wissen, wie wichtig es ist, etwas zu haben, das Ihren Bedürfnissen perfekt entspricht.

Deshalb möchten wir Ihnen einen Vorgeschmack darauf geben, was wir Ihnen bieten können, indem wir Ihnen ein kostenloses Produktmuster schicken. Wir schicken es Ihnen sofort zu, damit Sie sich selbst davon überzeugen können, wie gut unser Produkt für Ihr Unternehmen geeignet ist. Was sagen Sie dazu?

Lassen Sie mich wissen, ob das etwas ist, das Sie interessiert, und ich werde Ihnen das Muster so schnell wie möglich zusenden!

...

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 8: Produkt-Promotion - Bieten Sie Ihren Kunden eine spezielle Werbeaktion an, die individuell auf sie zugeschnitten ist. Wenn Sie nicht den typischen Rabatt gewähren wollen, können Sie die Aktion "2 + 1" oder "30 % zweites Produkt" nutzen. Sie können auch ein kleines Geschenk zu ihrer ersten Bestellung hinzufügen oder einen Rabatt für ihren nächsten Einkauf versprechen. Denken Sie immer daran, dass nur begrenzte Aktionen erfolgreich sind!

Beispiel

Hallo [Name],

wir wissen, dass Sie ein vielbeschäftigter Unternehmer sind, also machen wir es kurz. Wir haben eine Plattform, von der wir glauben, dass sie für Ihr Unternehmen wirklich hilfreich sein könnte, aber sie ist nur für eine begrenzte Zeit verfügbar.

Wenn Sie jetzt loslegen möchten, können wir Ihnen 3 Monate lang KOSTENLOS Zugang dazu gewähren. Danach kostet es nur 99 Euro monatlich. Dies sind 3,30 Euro am Tag und Sie sparen sich dadurch 2 Stunden täglich.

Worauf warten Sie also noch? Bestellen Sie jetzt und nutzen Sie unser Sonderangebot, ...

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 9: Empfehlungsprogramm - Laden Sie Ihre Nutzer ein, die Vorteile Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung mit ihren Freunden zu teilen, indem Sie sie zu Ihrem Empfehlungsprogramm einladen. Informieren Sie Ihre Kunden darüber, wie sie einfach und schnell Provisionen für ihre Empfehlungen erhalten können.

Beispiel

Hallo [Name],

haben Sie schon von unserem Empfehlungsprogramm gehört?

Wir sind immer auf der Suche nach neuen Kunden und freuen uns, wenn Sie uns an Ihre Familie und Freunde weiterempfehlen. Wenn Sie einen Freund empfehlen, der Kunde wird, erhalten Sie als Dankeschön für die Weiterempfehlung eine attraktive Provision.

...

Für die Weiterempfehlung erhalten Sie einen speziellen Link, den Sie mit ihnen teilen können. Kopieren Sie ihn einfach und fügen Sie ihn in eine E-Mail ein, oder senden Sie ihn direkt von unserer Website, indem Sie unten auf die Schaltfläche "Jetzt empfehlen" klicken!

...

"Die 10 Tage Onboarding-Challenge"

Aktivitäten

Tag 10: Kontaktaufnahme - Verbindung - Bieten Sie Ihren Interessenten verschiedene Möglichkeiten, mit Ihnen in Kontakt zu treten, z.B. über soziale Medien, E-Mail oder telefonisch. Bieten Sie dem Interessenten eine Möglichkeit um ein kostenloses Beratungsgespräch zu buchen und überzeugen Sie ihn von sich und Ihrem Unternehmen.

Beispiel

Hallo [Name],

ich weiß, dass es sich wie ein großer Schritt anfühlen kann, mit einem neuen Unternehmen in Kontakt zu treten. Deshalb wollte ich mich persönlich an Sie wenden und dafür sorgen, dass Sie alle Informationen erhalten, die Sie benötigen, um ein kostenloses Strategiegelgespräch mit uns zu vereinbaren.

Wir sind ein dynamisches Team von Marketing-Experten, die jeden Tag mit Menschen wie Ihnen zusammenarbeiten - und wir lieben es, ihnen beim Ausbau ihres Geschäfts zu helfen.

Wenn Sie also bereit sind, in Ihrer Branche Wellen zu schlagen, dann lassen Sie uns darüber reden. Buchen Sie dazu jetzt ein kostenloses Strategiegelgespräch mit uns!

...

Worauf warten Sie?

Das Wichtigste für mehr Umsatz und Erfolg ist, dass Sie JETZT ins Handeln kommen!

Verwenden Sie dazu diesen Report als Anleitung. Gerne dürfen Sie diesen auch mit Ihren Kontakten beispielsweise auf sozialen Netzwerken teilen, weiterleiten und kopieren, um andere ebenfalls davon profitieren zu lassen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit der Umsetzung dieser Tipps und Strategien!

Sie benötigen Unterstützung?

Wenn Sie die hier aufgeführten Tipps und Strategien gerne für sich und Ihr Unternehmen umsetzen möchten, selbst jedoch keine Zeit dafür haben oder Unterstützung benötigen, zögern Sie nicht und nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein Angebot dafür.

Kontakt aufnehmen

FAQ - Häufig gestellte Fragen

Unsere FAQ finden Sie auf unserer Website unter:

www.ihp-media.com/haufig-gestellte-fragen-faq

Bewerten Sie uns!

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig!

Deshalb bitten wir Sie um Ihre Bewertung auf Trustpilot und Google Maps. So teilen Sie Ihre Erfahrung und unterstützen Andere bei Ihrer Entscheidung.

Klicken Sie dazu bitte auf die folgenden Logos.



<https://www.trustpilot.com/evaluate/ihp-media.com>



<https://g.page/r/CeJtAYtvwr16EB8/review>



www.ihp-media.com