



„In 8 Schritten zum **unwiderstehlichen
Lead Magnet!**“

Sofort umsetzbare Tipps für mehr Interessenten

Vorwort

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

Mit unseren Leistungen unterstützen wir seit vielen Jahren, Unternehmer wie Sie dabei, Unternehmensprozesse 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. Manchmal ist dafür lediglich eine kleine Stellschraube erforderlich.

Stellen Sie sich nun vor, was es für Sie und Ihr Unternehmen bedeuten würde, alleine diese drei Bereiche 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, die Bilder und das Gefühl begeistern 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.

P.S.: Sie benötigen Unterstützung bei der Umsetzung oder wünschen eine Beratung? Gerne helfen wir Ihnen dabei.

Kontaktieren Sie uns dazu bitte über unser Kontaktformular unter www.ihp-media.com/kontakt.

Ihr Manuel Hack

„In 8 Schritten zum unwiderstehlichen Lead Magnet“

Sofort umsetzbare Tipps für mehr Interessenten

1. Kennen Sie Ihre Zielgruppe

Wenn Sie die Aufmerksamkeit und das Interesse Ihrer Zielgruppe auf sich ziehen möchten, müssen Sie wissen, was für sie relevant ist. Verwenden Sie dazu ein Tracking-Tool wie beispielsweise Google Analytics, um zu sehen, welche Themen und Beiträge bei Ihrer Zielgruppe am beliebtesten sind.

Auch beim Entwerfen und Platzieren von Lead-Magneten sollten Sie pragmatisch sein. Was ist so interessant, dass Ihre potenziellen Kunden bereit sind, ihre Kontaktinformationen auf Ihrer Seite einzugeben? Beispielsweise wäre es sinnvoll, Lesern eines Berichts zu einer Veranstaltung, ein Formular anzubieten, über dieses sie sich für einen Videomitschnitt anmelden können.

2. Stellen Sie eine hohe Qualität sicher

Stellen Sie sich vor, Sie laden Inhalte wie ein kurzes E-Book herunter. Während Sie durch die Seiten blättern, finden Sie Tippfehler und das Layout macht einen unprofessionellen Eindruck. Sie sind möglicherweise verärgert und werden dem Autor in Zukunft nicht mehr vertrauen. Wenn wir das Ganze umdrehen, gelangen wir zu einem wichtigen Ergebnis. Unabhängig davon, welchen Inhalt Sie in Ihrem Lead Magnet verwenden, Sie müssen besonders sorgfältig sein. Erstellen Sie einen gut strukturierten und hochwertigen Lead Magnet, da dieser viel über die Qualität Ihrer Arbeit aussagt. Interessenten ziehen dadurch Rückschlüsse ob Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen hochwertig sind oder nicht.

3. Bieten Sie Ihren Empfängern echten Mehrwert

Interessenten geben Ihnen im Austausch gegen einen Lead Magnet etwas sehr Wertvolles, ihre persönlichen Daten. Von diesem Austausch hoffen sie, im Gegenzug etwas Nützliches zu bekommen. Um Ihren Teil der Abmachung zu erfüllen, sollten Sie potenziellen Kunden einen echten Mehrwert bieten.

Dies kann ein konkreter Vorteil sein, wie eine Checkliste, ein Leitfaden, ein E-Book oder ein Video mit konkreten Informationen oder einer Lösung für ein Problem. Liefern Sie Interessenten also schnelle Ergebnisse und Lösungen in Form von leicht nutzbaren Informationen. Weitere Beispiele für Lead Magnete sind Webinare (auch automatisierte), Videokurse, E-Mail-Kurse (Newsletter Serie), E-Books, Vorlagen, Checklisten und Tools für eine automatische Auswertung oder eine Analyse. Ihre Interessenten werden Ihnen besonders dankbar sein, da sie durch Ihre sorgfältig erstellten und kompakt zusammengefassten Informationen einen größeren Lernerfolg erzielen als durch aufwändiges Recherchieren dieser Informationen.

4. Bewerben Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen

Ehrlich gesagt möchten Sie sicherlich etwas Gutes tun, aber schlussendlich verwenden Sie einen Lead Magnet dazu, um Interessenten zu gewinnen und dadurch neue Kunden zu generieren.

Sie müssen also kein schlechtes Gewissen haben, wenn Sie in E-Mails oder im Lead Magnet selbst, auf Ihre eigenen Produkte und Dienstleistungen verweisen. Schließlich lösen Sie mit Ihrem Angebot ein oder mehrere Probleme Ihrer potenziellen Kunden.

Wenn Interessenten erst einmal Ihre Fähigkeiten und Kompetenz kennen, ist dies der ideale Zeitpunkt, um sie von Ihrem Angebot zu überzeugen, um daraus Kunden zu generieren.

5. Sorgen Sie für eine einfache und fehlerfreie Auslieferung Ihres Lead Magnet

Es ist sinnvoll, den Lead Magnet direkt auf Ihrer Landing Pages zu platzieren. Natürlich sollte Ihr Lead Magnet auf dieser Seite exklusiv angeboten und beworben werden, um jegliche Ablenkung zu vermeiden. Wichtig ist, dass der Interessent nach dem Eintrag seiner E-Mail-Adresse einfach und schnell die gewünschten Informationen bekommt. So sorgen Sie für einen ersten guten Eindruck, der sich auf das Gesamtbild Ihres Unternehmens auswirkt.

6. Klarer Fokus ist wichtig

Lead Magnete sind erfolgreicher, wenn sie einen klaren Themenschwerpunkt haben und sich darauf fokussieren, ein Thema zu beleuchten und Lösungen oder Vorteile für Interessenten anzubieten. Auf diese Weise können Sie bestimmte Probleme für Ihre potenziellen Kunden lösen. Achten Sie bei der Wahl des Themas darauf, dass sie dieses nicht zu weit fassen, sondern sich konkret auf ein Thema konzentrieren.

Wählen Sie beispielsweise anstatt des Themas "Wie Sie mit Facebook erfolgreich werden" ein konkretes Thema wie "3 Schritte zum perfekten Facebook Beitrag".

Dies Infolgedessen haben Sie Einschränkungen in Ihren Inhalten und können Ihr Wissen verdichten. Ihre potenziellen Kunden erhalten spezifische Lösungen, die sofort implementiert werden können.

7. Durch richtige Wortwahl den Wert Ihres Lead Magnet steigern

Einige Wörter klingen einfallreicher als andere und regen so die Vorstellungskraft Ihrer Interessenten an. Wenn Sie beispielsweise als Lead Magnet ein PDF zu Download anbieten, benennen Sie es nicht als PDF-Download, sondern verwenden Sie Begriffe wie Leitfaden oder Strategie. Dies klingt deutlich wertiger und steigert somit die Anzahl der Interessenten, die sich für Ihre kostenlosen

Informationen interessiert. Vermeiden Sie Sätze und Begriffe, die zu technisch klingen. Verwenden Sie stattdessen einfache Formulierungen, die Ihre Zielgruppe auch versteht.

8. Interessenten individuell abholen

Unterschiedliche Menschen, haben unterschiedliche Wünsche und Bedürfnisse. Aus diesem Grund sollten Sie unterschiedliche Formen Ihrer Lead Magnete anbieten. Wenn ein potenzieller Kunde einen direkten Ansprechpartner sucht, können Sie für ihn eine kurze telefonische Beratung oder anders formuliert, ein „kostenloses Strategiegelgespräch“ (ca. 30 Minuten) anbieten.

Besuchern, die sich für Ihr Thema interessieren und mit ihrem Wissensstand oder ihrer Entscheidung noch nicht so weit sind, dass sie eine Beratung wünschen, können Sie ein E-Book oder ein Video als Lead Magnet anbieten. So haben diese die Möglichkeit sich mit dem Thema in Ruhe zu beschäftigen. Ein Strategiegelgespräch können Sie diesen Interessenten dann ein paar Tage nach dem Download Ihres E-Books anbieten.

Checkliste für einen unwiderstehlichen Lead Magnet

1. Seien Sie sehr spezifisch

Lead Magnete dürfen thematisch niemals zu weit gefasst oder zu unspezifisch sein. Sie müssen eine konkrete Lösung für ein bestimmtes Problem anbieten.

2. Machen Sie ein großes Versprechen

Jeder sucht eine Abkürzung oder manchmal auch den „heiligen Gral“ um ein Problem zu lösen. Deshalb ist es immer besser, bei der Wahl des Titels ein großes Versprechen als viele kleine zu machen.

3. Kennen Sie das gewünschte Ergebnis Ihrer Zielkunden

Was wollen Ihre Zielkunden wirklich? Wenn Sie das wissen und genau dafür einen Lead Magneten mit einer Lösung anbieten, erreichen Sie viel mehr Aufmerksamkeit bei Interessenten, die bereit sind, Ihnen dafür ihre Kontaktdaten zu geben.

4. Bieten Sie eine sofort umsetzbare Lösung

Vermeiden Sie lange Newsletter Sequenzen und mehrtägige E-Mail-Kurse als Lead Magnet. Ihre Interessenten wollen eine Lösung und zwar sofort.

5. Ein guter Lead Magnet baut eine Beziehung auf

Ein wirklich guter Lead Magnet liefert nicht nur die gewünschten Informationen und Lösungen für ein spezifisches Problem, sondern verändert auch die Denkweise Ihrer Interessenten. Dadurch werden sie auf eine zukünftige Zusammenarbeit mit Ihnen vorbereitet und für das Thema qualifiziert, was wiederum die Kundenbeziehung vereinfacht.

6. Hochwertige Darstellung sorgt für eine professionelles Bild

Auch ein Lead Magnet ist das Aushängeschild Ihres Unternehmens. Erstellen Sie deshalb ein hochwertiges Layout mit ansprechenden und thematisch passenden Bildern. Bieten Sie konkrete Lösungen mit guten Informationen an. Nur so können Sie potenzielle Interessenten als Kunden gewinnen.

7. Bieten Sie einen konkreten Mehrwert

Wenn Ihr Lead Magnet zwar gut aussieht, aber keine konkreten Informationen und Lösungen enthält, erhalten Sie möglicherweise neue Kontakte, diese werden jedoch keines Ihrer Produkte kaufen oder Ihre Dienstleistungen in Anspruch nehmen und sich möglicherweise gleich wieder aus Ihrem Newsletter abmelden.

Sie müssen also Ihr Versprechen einlösen und liefern!

8. Potenzielle Kunden wollen sofort eine Lösung

Lead Magnete sollten kein „Zeitfresser“ in Ihrem Sales-Funnel sein, sondern Ihren Nutzern idealerweise innerhalb von wenigen Minuten den gewünschten Mehrwert liefern. Vermeiden deshalb lange und mit Füllwörtern gespickte E-Books mit nicht relevanten Inhalten, die Ihre Interessenten unnötig viel Zeit kosten.

Fazit

Bieten Sie mit Ihrem Lead Magnet eine konkrete Lösung für ein spezifisches Problem Ihrer Zielgruppe!

Nachdem sich Ihre Interessenten mit einem Lead Magnet von Ihrer Fachkompetenz überzeugt haben, können Sie den nächsten Schritt gehen und sie zu einem Webinar oder zu einem kostenlosen Beratungsgespräch einladen.

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.

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.

Kontaktieren Sie uns über unser Kontaktformular unter

www.ihp-media.com/kontakt

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



Manuel Hack