

Marketing für Trainer und Coaches

Thema: Landingpage
mit Stephan Landsiedel

Definition: Landingpage

Eine Landingpage ist eine Website für Interessenten, die das Ziel hat, Kunden zu einer bestimmten Aktion (Call-To-Action) zu bewegen. Es ist eine einzeln stehende Seite, die nur ein Ziel verfolgt.

Darauf aufmerksam werden Deine Kunden über Suchmaschinen, Werbeanzeigen oder Social Media. Du leitest also gezielt Traffic auf diese Seite.

Beispiele für Landingpages:

- ✓ Leadgenerierung (Adresse für kostenlose Produkte einsammeln)
- ✓ Verkauf eines Produkts (z.B E-Book, Seminar, Software usw. ...)
- ✓ Weiterleitung zu einer anderen Webseite

Unterschiede von Landingpages

Opt-in-Page:

Möglichkeit eines kostenlosen Angebots im Austausch für eine E-Mail-Adresse

Beispiele:

Gratis-Produkt
Erstgespräch
Webinar
Challenge

Sales-Page:

Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung. In der Regel mit Bezahlungsmöglichkeit. Oft auch länger.

Vorüberlegungen

Die Optimierung der Landingpage hat einen enormen Einfluss auf Konversion und Klicks!

- ✓ Was ist mein Ziel?
Eine Landingpage hat ein einziges Ziel. Voller Fokus!
- ✓ Für wen ist die Seite?
Wer ist die Zielgruppe?
- ✓ Ist mein Angebot wertvoll und relevant?

Aufbau der Landingpage

Logo

Musterseite.com

LINK | LINK | LINK | LINK

HAUPTÜBERSCHRIFT MIT WICHTIGSTEN KEYWORDS

Die zweite Überschrift

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

- magna aliquyam erat, sed diam voluptua
- Lorem ipsum dolor sit amet consetetur
- At vero eos et accusam et justo duo

MACHE ES JETZT!

hier klicken!

Testimonials

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum

Mehr Informationen

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum

Aufbau einer Landingpage

1.

Versprechen: Formuliere eine prägnante Überschrift

2.

Bilder: Veranschauliche Dein Angebot

3.

Information: Bullet-Points

4.

Social-Proof: Liefere Beweise für den Erfolg Deiner Lösung

5.

USP: Deshalb bist Du einzigartig

6.

Die Handlungsaufforderung: Call-to-Action

1. Versprechen: Formuliere eine prägnante Überschrift

Denke daran: Das Erste, was der Kunde sieht, ist Deine Überschrift!

- ✓ Formuliere klar, deutlich und vor allem überzeugend
- ✓ Beschreibe in der Überschrift den Nutzen für Deine Kunden (Schmerzpunkt/Traumresultat)
- ✓ Nenne Dein Alleinstellungsmerkmal, sodass Du Dich direkt hervorhebst
- ✓ Nutze Fragen oder Formulierungen mit „wie Du ...“
- ✓ Benutze Überschriften, die mit Emotionen spielen



2. Bilder: Veranschauliche Dein Angebot

- ✓ Beschreibe Dein Angebot und dessen Mehrwert mithilfe von Text, Grafiken, Illustrationen oder einem Produktvideo
- ✓ Achte darauf, dass Deine Interessenten Dein Angebot und Deine Lösung verstehen
- ✓ Nutze ein Produktbild, um den Kunden das Angebot besser vorstellbar zu machen

Ganz nach dem Prinzip ein Bild sagt mehr als tausend Worte!

Beispiel einer Landingpage



E-Book Anleitung zum Glücklichein



In diesem E-Book erhältst du Tipps von Stephan Landsiedel, einem der erfahrensten NLP-Trainer weltweit.

Anleitung zum Glücklichein

20 Tipps für mehr Glück im Leben

Erfahre in diesem Ebook wie Du ...

- ✓ ... Deinen Fokus auf das Positive richtest
- ✓ ... Deine Selbstzweifel überwinden kannst
- ✓ ... die Zahl Deiner Glücksmomente vervielfachst

Deine E-Mail-Adresse

☐ Ich stimme der Datenschutzvereinbarung zu. Ich stimme zu, dass Landsiedel NLP Training mir E-Mails mit Infos und Angeboten zusendet. Ich kann die Einwilligung jederzeit per E-Mail an info@landsiedel-nlp.com oder per Telefon oder auf dem Postweg widerrufen. Ferner habe ich die Möglichkeit, durch die Nutzung des Abmeldelinks in jeder E-Mail, die ich erhalte, die Einwilligung zu widerrufen.

E-BOOK HERUNTERLADEN

[Oder hier im Shop kaufen](#)

Wir halten uns an den Datenschutz. Austragung jederzeit möglich.

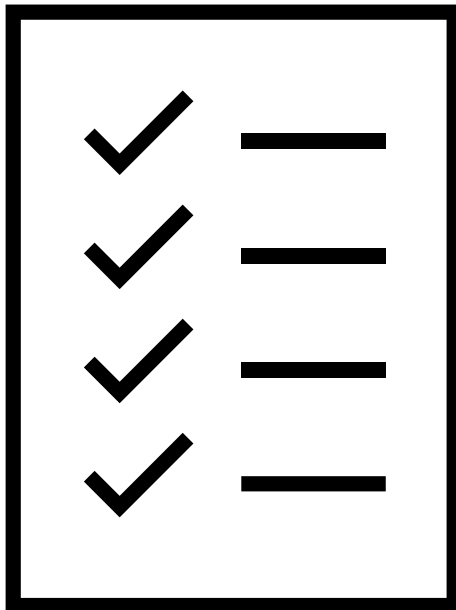
Anna Langensiepe

"Ein wunderbarer Einstieg ins Thema Glück mit einfachen Tipps zum ausprobieren. Ganz entgegen meiner langjährigen Vorstellung kann Glücklichein so leicht sein. Nun versuche ich jeden Tag zu genießen und im Hier und Jetzt zu leben."

Johannes Füssel

"Aus dem Ebook habe ich für mich mehrere praktikable Hinweise für meinen Alltag mitgenommen. Es ist auch für Lesemuffel gut geeignet, da Stephan sehr gut auf den Punkt bringt, wie Glück erlebt und gelebt werden kann."

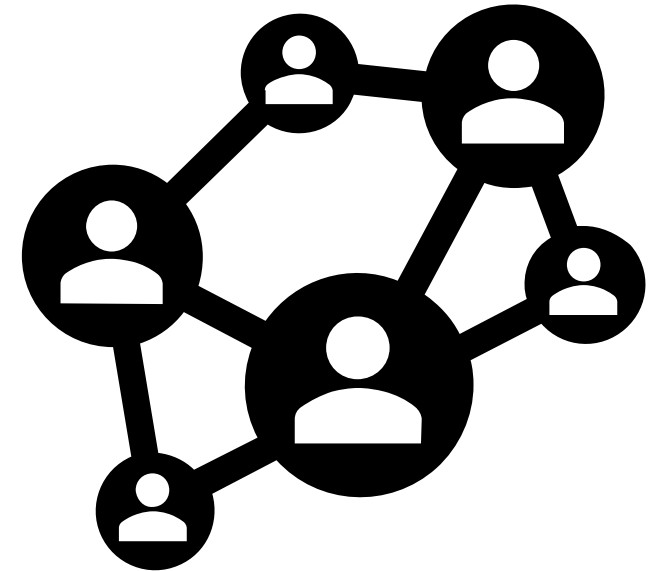
3. Information: Bullet-Points



- ✓ Achte darauf, dass Deine Bullet-Points nur die wesentlichen Aspekte beinhalten
- ✓ Hebe in Deinen Bullet-Points die wichtigsten Wörter hervor
- ✓ Zähle die 3-6 größten Vorteile Deines Produktes auf
- ✓ Mache neugierig auf den Inhalt
- ✓ Platziere die Bullet-Points vor Deinem Call-To-Action-Button

4. Social Proof: Liefere Beweise für den Erfolg

- ✓ Lasse Deine bisherigen Kunden für Dich sprechen! Referenzen erzeugen einen Trust-Faktor in Deine Produkte und Deine Marke
- ✓ Inspirationen für Referenzen: Testimonials, Rezensionen, Artikel oder Zitate von externen Anbietern



5. Was ist USP?

USP steht für Unique Selling Proposition und bedeutet das Alleinstellungsmerkmal Deines Unternehmens oder Deiner Marke.

Beispiele:

- ✓ Wenn Du eine Methode erfindest, die es bei niemand anderem gibt
- ✓ Wenn Du einen besonderen Ort für Dein Coaching wählst, z.B. Coaching in der Wüste
- ✓ Wenn Du mit einem bestimmten Extra coachst, z.B. mit Tieren

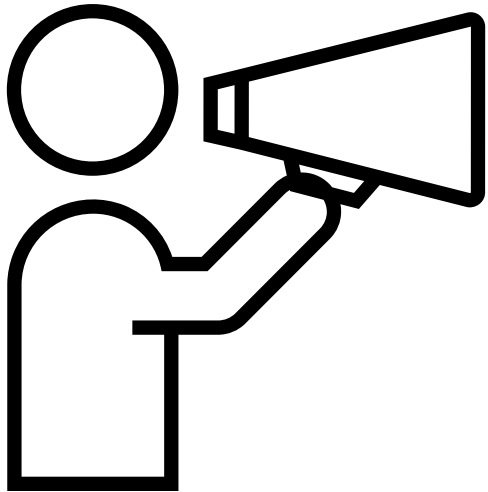
5. USP: Deshalb bist Du einzigartig

Gib Deinen Interessenten, Argumente für Dich und Deine Produkte!
Hebe Dich von den anderen Anbietern ab.

Fragen:

- ✓ Wieso sollte ich bei Dir kaufen und nicht bei jemand anderem?
- ✓ Was macht Dein Produkt so viel besser?
- ✓ Wieso bist Du der richtige Ansprechpartner für meine Probleme?

6. Die Handlungsaufforderung: Call-to-Action



Lead-in:

- ✓ kann ein Text sein, der vor dem Button oder Link zu finden ist
- ✓ soll zum Call-To-Action hinführen und außerdem Vertrauen aufbauen

Button oder Link

- ✓ ist zwischen dem Lead-in und dem Lead-out positioniert
- ✓ ist meist fett gedruckt und farblich so markiert, dass er sich vom Hintergrund klar abhebt und somit ins Auge springt

Lead-out:

- ✓ lenkt die Besucher zurück zum Call-To-Action und bringt sie dazu, die Handlung doch noch auszuführen
- ✓ soll dafür sorgen, dass Kunden davon abgehalten werden, die Website zu verlassen

Beispiel: Aufbau des Call-To-Action

Lead-in



Für Dein bestes Ich!

Mache mehr aus Deinem Leben und erreiche Deine Ziele mit der 7 Tage Challenge!

- ✓ Steigere Dein Selbstbewusstsein
- ✓ Bringe mehr gute Gefühle in Deinen Alltag
- ✓ Werde zu dem Menschen, der Du sein möchtest

Dein Name

Deine E-Mail-Adresse

☐ Ich stimme der Datenschutzerklärung zu. Ich stimme zu, dass Landsiedel NLP Training mir E-Mails mit Infos und Angeboten zusendet.

Kostenfrei eintragen

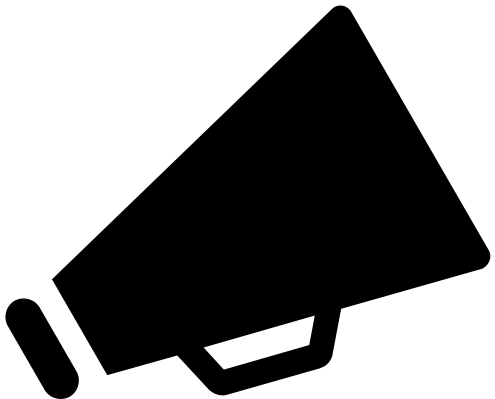
~~Normalpreis 49,99~~
JETZT GESCHENKT!

Button

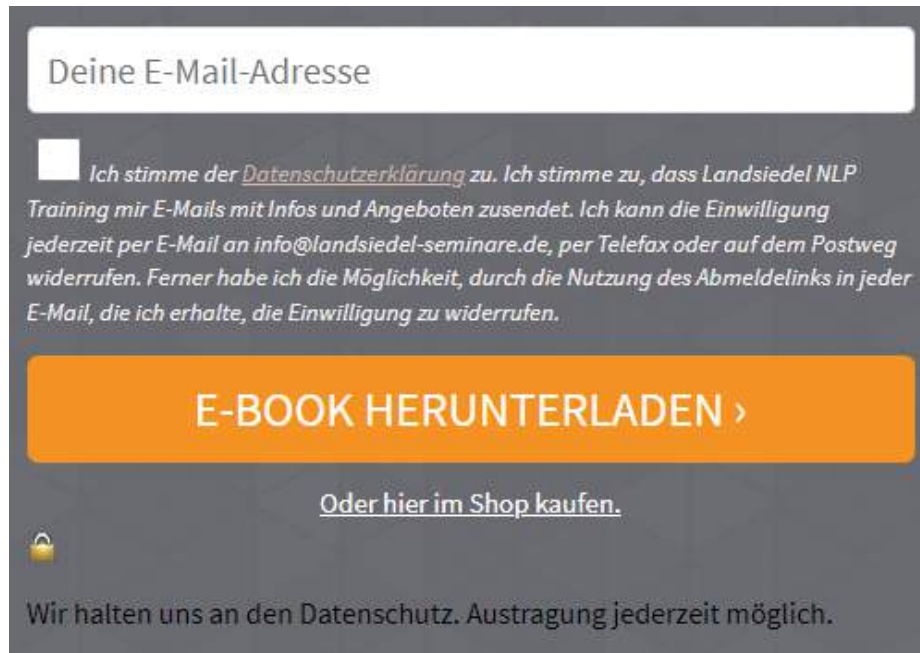
Lead-out

Wo platzierst Du eine Call-To-Action?

- ✓ oberhalb der Website platzieren („above-the-fold“), um scroll-unlustige Menschen auch zu erreichen
- ✓ mithilfe eines Overlays platzieren, z.B wie das Pop-up-Fenster, das auf die „World of NLP free“- Version hinweist
- ✓ Ohne viel Außendrum, sodass der Call-To-Action genug Platz hat, um zu wirken



Sicherheit und Datenschutz nach DSGVO



Deine E-Mail-Adresse

☐ Ich stimme der [Datenschutzerklärung](#) zu. Ich stimme zu, dass Landsiedel NLP Training mir E-Mails mit Infos und Angeboten zusendet. Ich kann die Einwilligung jederzeit per E-Mail an info@landsiedel-seminare.de, per Telefax oder auf dem Postweg widerrufen. Ferner habe ich die Möglichkeit, durch die Nutzung des Abmeldelinks in jeder E-Mail, die ich erhalte, die Einwilligung zu widerrufen.

E-BOOK HERUNTERLADEN ›

[Oder hier im Shop kaufen.](#)

 Wir halten uns an den Datenschutz. Austragung jederzeit möglich.

Wenn Interessenten auf der Landingpage Daten wie E-Mail-Adressen eingeben müssen, solltest Du Folgendes beachten:

- ✓ Achte bei der Gestaltung der Formulare darauf, dass die Zweckbestimmung zur Nutzung der Daten und der Widerruf enthalten ist
- ✓ Achte ebenfalls darauf, dass der Link auf die Datenschutzbestimmungen nicht fehlt.

Wichtige Faktoren für Deine erfolgreiche Landingpage

Checkliste:

- ☒ Prägnanter Titel
- ☒ übersichtliches Layout
- ☒ einheitliches Farbschema
- ☒ „Social Proof“-Elemente
- ☒ ein gut sichtbarer Call-To-Action (CTA)
- ☒ Bilder und Videos, die das Angebot darstellen
- ☒ Bullet-Points, die den Interessenten überzeugen, zu kaufen



TESTEN, TESTEN, TESTEN ...

Übung: Vergleich von Landingpages



Geht in eine Dreier-Gruppe.

Jeder sucht 5 Minuten im Netz nach Beispielen von Landingpages.

Diskutiert nun über Eure Funde.

Wenn Ihr Euch schwer tut Landingpages zu finden, dann googelt nach „aufbau landingpage“ geht auf Bilder und vergleicht die ersten Ergebnisse.

20 Minuten Zeit

Übung: Eigene Landingpage



Einer aus der Gruppe stellt sein Fallbeispiel vor.

Für welches Gratis-Angebot würdest Du gerne eine Landingpage erstellen?

Gestaltet Überschrift, Zweitüberschrift und Bullet-Points usw.

20 Minuten Zeit

Salespage

Vergleich Opt-In-Page und Salespage

Opt-In-Page		Salespage
Für kostenlose Angebote, wie E-Book, Webinar, Terminvereinbarung		Für Waren und Dienstleistungen mit einem bestimmten Kaufpreis
Sammelt E-Mail-Adressen über ein Opt-In-Formular.		Beinhaltet eine Zahlungsfunktion, z.B. Paypal, Kreditkarte usw.
Eher kurz und nennt wichtigste Argumente		Psychologisch aufgebaut, oft auch sehr lang, um zu überzeugen
Hat kein Menü, keine Navigation, keine Links zu anderen Seiten		Hat kein Menü, keine Navigation, keine Links zu anderen Seiten
Braucht Impressum und Datenschutzerklärung		Braucht Impressum und Datenschutzerklärung

Eine Salespage ...

- ✓ ...ist oft wie ein Verkaufsgespräch aufgebaut und kann daher durchaus länger sein
- ✓ ...hat einen kleinen psychologischen Ablauf. Sie muss fesseln und Emotionen wecken.
- ✓ ...sie muss die Einwände entkräften und den Kaufwunsch wecken.
- ✓ ...macht aus Interessenten Kunden! Daher muss sie manchmal mehr erklären, um Vertrauen aufzubauen

Aufbau einer Salespage

1. Nutzen/Emotion

2. Logik/Ratio

3. Call-to-Action

4. Angst/Verknappung

5. Call-to-Action

Marketing für Trainer und Coaches

Newsletter-Marketing
mit Stephan Landsiedel

Inhalte

- ✓ Produkte und Dienstleistungen von Dir
- ✓ Kooperationspartner
- ✓ Geschenke, Rabatte
- ✓ Kostenlose Schnupperseminare
- ✓ Pakete, Mitgliedschaften
- ✓ Spannende News aus der Branche
- ✓ Bilder, Videos, Audios
- ✓ Umfragen + später Ergebnisse
- ✓ Studien und Forschungsergebnisse

Inhalte 2

- ✓ Fallbeispiele
- ✓ Persönliche Geschichte
- ✓ Tipps passend zum Thema
- ✓ Interviews mit zufriedenen Kunden
- ✓ Besondere Aktionen
- ✓ Einblicke in das Unternehmen bieten
- ✓ Weise auf Deine Fachartikel hin
- ✓ Wage Prognosen und Zukunftsausblicke
- ✓ Fragen zu Produkten beantworten

Inhalte 3

- ✓ Berichte von Messen und Events
- ✓ Greife aktuelle Weltereignisse auf
- ✓ Worüber wird gerade in der Branche diskutiert
- ✓ Mache ein Video und berichte darüber
- ✓ Veranstalte eine Challenge und lade dazu ein
- ✓ Stellenangebot und Kooperationsgesuche
- ✓ Empfehlungen von Kunden + Erfahrungsberichte
- ✓ Gewinnspiele
- ✓ von Lesern eingereichte Inhalte

Beispiele

Alexander Christiani

SA

Alexander Christiani, StoryMarketing
Die Weisheit von meinem Opa...

An: Stephan Landsiedel

05 Marketing 17. April 2022 um 15:03



Hallo Stephan,

mein Großvater mütterlicherseits war Heinrich Görtz – aus meiner Sicht als Kind und Jugendlicher ein „extrem cooler Typ“:

Opa Heinrich, wie ich ihn nannte, war vor dem Krieg Bürgermeister von Udenbreth, verlor im dritten Reich alle Ämter und baute nach dem Krieg die Stadt Bad Honnef wieder auf...

Mein Opa hatte – anders als ich – zwei rechte Hände und war bekannt dafür, dass er sich selbst große und tolle Handwerker-Werkzeuge schenkte... womit wir ihn auch etwas aufzogen, wenn es zum dritten Mal eine Hilti-Bohrmaschine gab.

Die Antwort, die mein Opa darauf gab, werde ich garantiert nie vergessen:

***„Wer ein Werkzeug braucht,
es sich aber nicht zulegt,
wird vom Leben fortlaufend mit Murks bestraft.“***

Ich glaube, diese Maxime meines Opas durchzieht heute mein Leben in vielen Bereichen – vom Unternehmertum, über meine Hobbies bis zum Sport: Wann immer es mein Budget erlaubt, leiste ich mir die coolste Marketing-Software, die faszinierendsten Sportwagen und einen Fitnesskeller, der sich hinter einem Profi-Gym nicht zu verstecken braucht, denn – mal bezogen aufs Marketing:

Alexander Christiani

**„Wer eine Marketing-Strategie braucht,
sie sich aber nicht zulegt,
wird vom Leben fortlaufend mit Murks-Ergebnissen bestraft.“**

Deswegen habe ich mich dieses Jahr Ostern für ein ganz besonderes Geschenk für meine Kunden entschieden: 100 besonders interessierten Kunden, die schnell „hier“ rufen, [schenke ich eines unserer Flaggschiff-Produkte im Wert von 2.000€](#) (Stand heute Morgen sind von **100 nur noch 30 Pakete verfügbar**):

**Mein achtwöchiges Marketing-Coaching für alle,
die ein Experten-Business haben
und vor allem durch persönliches Kennenlernen und effektive Mundpropaganda
neue Kunden gewinnen!**

Der Clou dabei: Anders als bei einer Hilti ist Dein Budget diesmal keine Bremse, denn das 2.000€-Ticket für die Teilnahme geht auf mich. Dennoch gibt es ein minimales Vorab-Investment von Deiner Seite (in Zeit und Mini-Budget), mit dem Du uns zeigst, dass Du einer derjenigen bist, die mein Coaching nachher auch tatkräftig umsetzen...

[Wenn Dich das interessiert, findest Du alle weiteren Infos unter diesem Link!](#)

Ich wünsche Dir und Deiner Familie frohe Ostern!

Dein Alexander

Klicke hier, um Dir das Coaching-Paket zu sichern

Jürgen Höller

Lieber Stephan,

neues Jahr, neue Chancen. Und wieder nimmt man sich viel vor.
Glücklicher werden.. erfolgreicher sein.. abnehmen.. mehr Sport treiben...
Doch scheitern leider die meisten in den **ersten 2 Wochen**.
Weil sie den Antrieb verlieren und ihnen eine klare Strategie fehlt, ihre Ziele zu erreichen.

Es gibt nur einen einzigen Weg aus dieser Falle: Du musst endlich anfangen, etwas zu verändern!
Und da das oft unmöglich erscheint, mache ich Dir nun ein kleines Geschenk, das großes Bewirken wird.
Aber nur, wenn Du es durchziehst. Ohne Wenn und Aber.

Erlangen liegt bei Dir quasi um die Ecke, richtig?
Und wie es der Zufall so will, findet dort am **22. + 23.01.** etwas statt, dass Dir dabei helfen wird, all das zu erreichen, dass Du Dir vornimmst.
Und weil ich weiß, dass Hürden nicht beim Erreichen Deiner Ziele helfen, mache ich den ersten Schritt aus "meiner" Komfortzone:
Für **48 Stunden** ist dieser Termin kostenfrei. Das gilt aber wirklich nur für 48 Stunden, sonst steigt mir mein Team aufs Dach..

Denn eigentlich ist Erlangen so gut wie **ausgebucht**. Denn viele wollen jetzt etwas verändern.
Sie haben genug davon, ein Leben zu führen, dass irgendwie ins nichts verläuft.
Keine Vision, kein größeres Ziel. Sie schwimmen so vor sich her.
Damit ist nun Schluss.

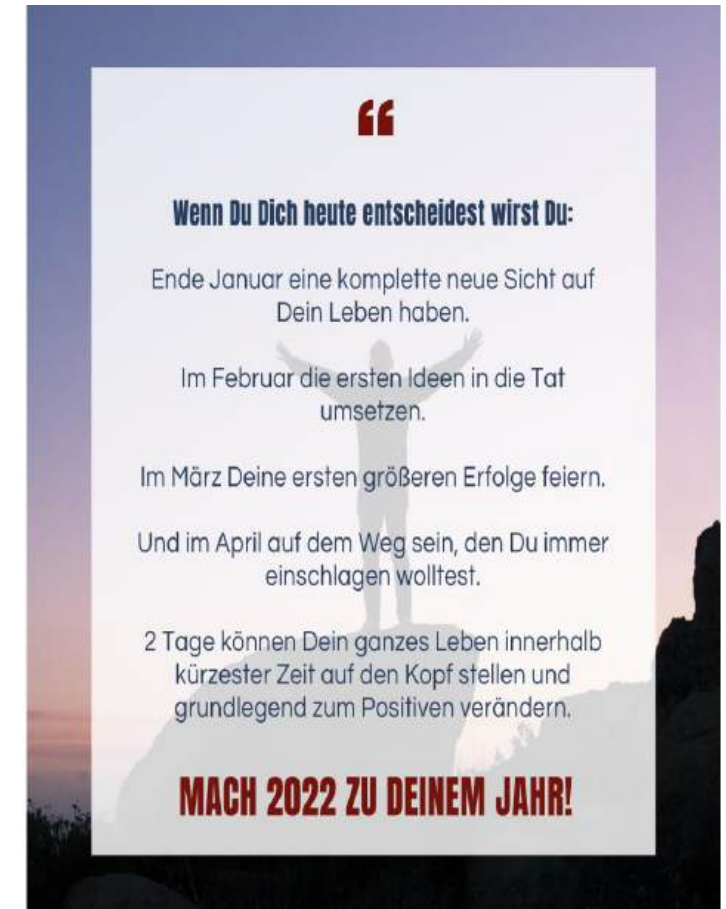
Aber es liegt bei Dir: Stehst Du endlich auf und bist bereit, ein Leben zu leben, dass Dir gerecht wird?
Oder denkst Du Dir wie so oft: *"Brauch ich nicht!"*
Dann wird 2022 genauso ablaufen, wie 2021.. 2020.. 2019.. und all die Jahre davor.
Ich kann Dir nur die Hand reichen, zupacken musst Du selbst.

Lass uns gemeinsam lernen und wachsen!

► <https://juergenhoeller.com/ip/power-days> ◀

Mit herzlichen Grüßen
Dein Team der Jürgen Höller Academy
Jürgen Höller Academy KG

Wir lieben unsere Kunden



Martin Betschart



Hallo Stephan,

ich habe mir eine kurze Umfrage überlegt & ich würde mich sehr freuen, wenn du daran teilnimmst. Die Umfrage **dauert nur 2 Minuten** und hilft mir beim Entwickeln von neuen Inhalten für dich!

Nimm dir bitte kurz Zeit und fülle die Umfrage aus.

[>> hier gehts zur Umfrage.](#)

Vielen Dank für deine Teilnahme, das weiß ich sehr zu schätzen!

Herzliche Grüße dein

Martin Betschart

Möchtest du mehr erfahren? Folge Martin Betschart **jetzt** auf Social Media!



Jörg Löhr

Mein Special für dich zur Black Week!

JÖRG LÖHR »»
AKADEMIE



Hallo Stephan,

heute habe ich tolle Neuigkeiten für dich.

Denn für die Black Week vom 22. bis 28. November haben wir uns eine ganz besondere Aktion überlegt!

Tickets für mein zweitägiges Seminar-Highlight „Einfach mehr ERFOLG!“ 2022 gibt es jetzt einmalig für nur 49€ (Gold-Ticket).

Und das **Platin-Ticket** kannst du dir **jetzt für nur 298€ sichern**. Wenn du dich für die Platin-Variante entscheidest, sicherst du dir Plätze in den ersten Reihen und auch ein **persönliches Meet & Greet** mit mir!

>>> **Buche gleich hier dein Ticket zum Black Week-Sonderpreis!** <<<

Für folgende Termine stehen dir Tickets zur Verfügung:

- Mainz 14. – 15. Mai
- Nürnberg 09. – 10. Juli
- Heilbronn 22. – 23. Oktober

Unsere **Black Week Aktion** startet offiziell eigentlich erst ab morgen, den 22. November.

Für dich möchte ich dieses Angebot aber heute schon freischalten, dass du dir als einer der ersten die Black Week-Tickets zum absoluten Sonderpreis sichern kannst.

Aber Achtung: **Die Tickets im Black Week-Special sind limitiert**. Sei also schnell, da die Tickets sonst bereits weg sein könnten.

>>> **Buche gleich hier dein Ticket zum Black Week-Sonderpreis!** <<<

Ich freue mich auf dich bei „Einfach mehr ERFOLG!“ 2022!

Herzliche Grüße,



www.joerg-loehr.com

Marcel Schlee



Marcel Schlee

Empfehlung: Coach-Ausbildung mit Peter Kleylein

An: Stephan Landsiedel,

Antwort an: Marcel Schlee

00 Coaching Marcel Schlee · 11. März 2022 um 11:16



Diese E-Mail ist von einer Mailing-Liste.

[Abz beenden](#)

Du interessierst dich für die Tätigkeit als Coach?

Mit meinem Lehrer und Mentor Peter Kleylein haben wir 2018 die erste digitalisierte Coach-Ausbildung im deutschsprachigen Raum auf den Markt gebracht. Über 400 Menschen wurden schon erfolgreich zum Coach ausgebildet.

Diese Ausbildung hat das Potential dein Leben massgeblich zu bereichern. Ein wesentlicher Grundpfeiler meines Erfolges war die Ausbildung zum Coach bei Peter Kleylein. Dieses Wissen ist so wertvoll, daß ich dir heute eine Empfehlung aussprechen möchte, bei Peters nächster Ausbildung (Start April) dabei zu sein. [Schau dir einfach vorher das kosten.lose Webinar dazu an \(klick\)](#)



Die Coach-Ausbildung von Peter Kleylein ist einer der tiefgreifendsten Ausbildungen am gesamten deutschsprachigen Markt. Wir nutzen Hypno-Therapie Methoden um tiefsitzende Blockaden aufzulösen und mein Lieblingsthema im Coaching: Systemische Aufstellungen.

Mit diesen Tools bist du den meisten Coaches und Beratern da draußen um Lichtjahre voraus und hilfst dir dabei noch selbst. Nur durch diese Methoden konnte ich mir mein Traumleben von einem freien und unbegrenzten digitalen Coaching-Business aufbauen.

- Du möchtest mehr darüber erfahren? [Hier gehts zum kosten.losen Interview-Webinar](#)

Gehe den nächsten Schritt und bringe dein Leben auf die nächste Entwicklungsstufe.
Wir freuen uns auf Dich :-)

Beste Grüße
Peter Kleylein + Marcel Schlee

--

Bent Mühürçüoglu



Bent

100K: Das Geheimnis hinter hohen Preisen - LIVE

An: Stephan Landsiedel,

Antwort an: Bent

Papierkorb - lan...siedel-seminare.de 23. August 2022 um 14:43

 Diese E-Mail ist von einer Mailing-Liste.

[Abo beenden](#) 

In diesem EXKLUSIV-LIVE lüften wir das Geheimnis hinter hohen Preisen (100k € pro Coaching) und dem Mindset, das dir nicht nur erlaubt, 6-stellige Preise aufzurufen, sondern Kunden dazu motiviert diese zu zahlen.

Ich zeige die Entwicklung von 1.000€ - 250.000€ PRO KUNDE auf und wie du selbst diese extrem hohe Summen verlangen kannst. **(NOCH NIE ÖFFENTLICH GEZEIGTE Strategien inklusive...)**

[Jetzt kosten.los Platz sichern! \(LIVE-Webinar am 25.08.2022 um 11 Uhr\)](#)

Und das lernst du im LIVE:

- Die klare Strategie unseres Coaching-Erfolgs (7 Jahre erfolgreiche hochpreisige Beratung)
- **Fähigkeiten vs. Mindset:** Warum es am Ende nicht um deine Fähigkeiten geht, sondern um dein Mindset
- **Preise sind Persönlichkeitsentwicklung** - Die exakten 3 Stufen, durch die jeder Mensch geht, wenn es um das eigene Pricing geht
- **Von 1.000 € - 250.000 €** für die gleiche Dienstleistung und der exakte Weg dort hin
- **Der Private-Coaching-Effekt:** Durch einen klaren Projektzeitraum Ziele anvisieren und erreichen!
- **360° Unterstützung:** Von Support bis Vertrieb alles aus einer Hand
- Information, Verständnis, Umsetzung: Die 3 Schritte zum Erfolgs-Boost
- und vieles Mehr!
-

[Melde dich jetzt an und sei beim Insider-Training dabei! >> KLICK!](#)

Seit Jahren arbeite ich an diesem einzigartigen Konzept und öffne das erste mal die Motorhaube für dieses Mio-Business und zeige dir Einblicke die sonst keiner zeigt.

Ich freue mich auf dieses exklusive LIVE.

Dein Bent Mühürçüoglu von der Smart A

P.S.: Am Ende beantworte ich LIVE alle Fragen und zeige dir einen konkreten Weg zur Zusammenarbeit auf! [\(Jetzt anmelden kosten.los!\)](#)

Ryan Deiss

 Ryan Deiss - DigitalMarketer
My entire Marketing Library for just \$1?
An: Stephan Landsiedel,
Antwort an: support@digitalmarketer.com

 Ryan Deiss 28. Mai 2016 um 10:30

 Diese E-Mail ist von einer Mailing-Liste.

[Abo beenden](#) 

Yes, I'm really going to give you...

[» My entire Marketing Library for just \\$1 «](#)

| *Why?*

Because **we've got a bold mission at Digital Marketer...**

...and that mission is to *double* the size of 10,000 businesses in the next 5 years.

Yep... 10,000 businesses — we're well on our way to reaching our goal, but we still have a way to go.

Here's what Graham English has to say...

[Graham English's Testimonial »](#)

... and I want to help more "Grahams" double their businesses, and I can't do that without *you*.

That's why **I want you to have my entire marketing library** — so that you can use our "Execution Plans" to grow your business quickly...

...and [all for just \\$1 today](#).

| *What's an Execution Plan?*

An Execution Plan is a step-by-step guide for implementing a particular digital marketing strategy that will get you to your desired result. For example, how to build a winning tripwire offer, how to implement a flash sale to activate buyers or how to set up a Facebook retargeting campaign.

Here's a sneak peek inside the members area at our 35 (and counting) Execution Plans.

[35 and counting Executive Plans »](#)

Ryan Deiss

We have 35, and we're adding new ones all the time.

But that's not all — **you also get full access to:**

- **Our Monthly "What's Working Now" online meetups** (so you're always up-to-date and in-the-loop on what's new, what's hot and what's actually working *today*...)
- **24/7 Access To Our DM Engage Facebook Mastermind Group** (so you can get help and support whenever and wherever), and...
- **Our Weekly "Office Hours" Calls with my team** (so you never have a question that goes unanswered)...

...And much more!

Yes, *all* of that is included when you activate your \$1 Digital Marketer Lab trial today.

<http://go.digitalmarketer.com/marketing-library-1-dollar>

If we're going to succeed in our mission of *doubling* 10,000 businesses in the next 5 years, I need you to succeed... I can't reach my goal without helping you reach yours!

And *this* is exactly how we're both going to win!

Get the Entire Marketing Library Today »

Talk Soon,
Ryan Deiss

Castell Bank



Castell Outlook

Global. Anti-zyklisch. Adaptiv. Unsere aktuellen Markteinschätzungen und Analysen zu langfristigen Investmentthemen.

Unser Marktausblick für das dritte Quartal 2022

Die Finanzmärkte befinden sich in einer Phase größter struktureller Veränderungen. In unserer aktuellen Ausgabe für das dritte Quartal in 2022 widmen wir uns daher folgenden aktuellen Themen:

Das große Bild im 2022er Kontext

Ukraine-Krieg, Rohstoffkrise, Inflationsschock, Covid-Lockdown in China und eine schleichende De-Globalisierung stellen Anleger vor eine der größten Herausforderungen der letzten Jahre.

Zentralbanken im Spannungsfeld zwischen Inflation und Wachstum

Auch Zentralbanken - lange Zeit ein Unterstützer der Märkte durch die monetär expansive Politik - befinden sich auf einmal im Spannungsfeld zwischen Inflation und Wachstum.

Das Wichtigste zu den Anlageklassen und Implikationen für die Investition

Der lang prognostizierte Regimewechsel ist in vollem Gange und führt zu einem strukturellen Umdenken in der Kapitalanlage für die nächsten Monate und Jahre.



Unser aktueller Castell Outlook für das dritte Quartal ist verfügbar.

[Jetzt lesen](#)

“
Orientierung in unsicheren Zeiten.
”

Übung: Inhalte Newsletter



Diskutiert gemeinsam für jeden Teilnehmer der Kleingruppe, welche Inhalte Ihr in einem Newsletter Euren Kunden anbieten könnt.

20 Minuten Zeit

Adress-Generierung

Adressen gewinnen

- ✓ Landingpages mit gratis Angeboten (nächster Termin)
- ✓ Geschäftsunterlagen (Briefe, Visitenkarte, Rechnung etc.)
- ✓ E-Mail-Signatur
- ✓ Veranstaltungen !
- ✓ Bestandskunden
- ✓ Podcast- und Videobeiträge
- ✓ Newsletter-Verzeichnisse
- ✓ Kooperationen
- ✓ Auf der eigenen Webseite ! (mit Anreize)
 - Gewinnspiel
 - Günstigere Preise usw.

Übung: Newsletter-Leser gewinnen



Welche Ideen habt ihr, um für Euren Newsletter neue Leser und Leserinnen zu gewinnen?

20 Minuten Zeit