

MARKOSIMIC

Die besten 7

TOOLS

**für dein Online-
Business**



Unentbehrlich für deinen Webauftritt

Definitiv...

...die 7 besten Tools für dein Online Business



Marko

MarkoSimic.at

1. Ausgabe

Maiskörner Strategy	4
Einführung.....	5
Wordpress, dass Content Management System (CMS)	7
<i>Wordpress kann mehr als nur bloggen!</i>	7
Landingpage.....	13
OptimizePress	18
LeadPages.....	21
ThriveThemes	25
Klick-Tipp	27
<i>Dies wird dein Turbo zum Erfolg!</i>	27
Keyword Planner.....	40
<i>Ist Ihr bester Freund und Geschäftspartner</i>	40
Secockpit.....	44
<i>Finde mehr und bessere Keywords als deine Konkurrenz</i>	44
Canva	47
<i>Einfach, kostenlos und kinderleicht Grafiken erstellen</i>	47
Webinaris	51
<i>Intelligentes Marketing und automatisierte Salesprozesse</i>	51
<i>Ein Webinarerfolg ist die Summe vieler</i>	56
<i>kleiner Bausteine</i>	56
Schulung 1.....	56
Schulung 2	56
Schulung 3	56



Maiskörner Strategy

Auf den Bildern oben sind zwei Maiskörner. Schau sie dir bitte die genau an und du wirst feststellen, dass sie sich äußerlich in nichts voneinander unterscheiden. Aber es gibt einen Unterschied! Und der ist von größter Bedeutung für den Bauern, der den Mais anpflanzt.

Der Unterschied liegt im Ertrag. Eines der beiden Körner ist ganz gewöhnlicher Mais. Das andere Korn stammt aus einer Hybrid-Variante – und dieses Korn produziert dann bis zu 35% mehr pro Hektar.

Was möchte ich dir damit sagen...

...gehörst du auch zu den Menschen, die vorschnell Urteile fällen?

Meine Überzeugung ist, dass du nicht zu diesen Menschen gehörst.

Daher glaube ich auch, dass du mir dankbar bist, die Gelegenheit zu haben, den Wert der 7 Tools aus meiner Erfahrung die Besten, die ich persönlich für mich und mein Business verwende, beurteilen zu dürfen.

Einführung

Ich habe die 7 Tools nicht nur für dich aufgezählt, dass findest du üblicherweise auch im Internet. Ich gehe hier gezielt und einzeln auf jedes Tool ein und zeige dir die Anwendungsmöglichkeiten aus meiner Erfahrung, die eventuell auch für dich von Nutzen sein können.

Jeder, der im Internet unterwegs ist und dort auch sein eigenes Geschäft oder Business betreibt, möchte auch entsprechend Erfolge verbuchen und dabei nicht zu viel Zeit und Energie verschwenden. Stattdessen aber die richtigen Maiskörner verwenden, die auch einen höheren Ertrag erwirtschaften. Doch leider gestaltet sich dies meist schwieriger, als gedacht.

In diesem kurzen Ratgeber will ich dir die wichtigsten Tools vorstellen, die ich für mein Business persönlich nutze und ja, das kann ich dir versprechen, die habe ich gründlich getestet, bevor sie bei mir und meinen Kunden zum Einsatz kamen. Ich möchte dir auch zeigen wie du die selben Tools für dich und dein Business erfolgreich einsetzen kannst.

Denn eigentlich ist das ganz einfach, wenn man weiß, was und wie es angestellt werden muss.

Aber genau dafür habe ich diesen Ratgeber geschrieben. Und deshalb möchte ich nicht deine kostbare Zeit verschwenden und gleich mit dem ersten Tool beginnen.

Ich wünsche dir viel Spaß beim lesen und vor allem bei der Umsetzung!

Marko Simic



TOOL NR. 1

Wordpress, das Content Management System (CMS)

Wordpress kann mehr als nur bloggen!

Der eigene Web-Auftritt ist für Unternehmer jeder Größe und Branche unverzichtbar. Das Content-Management-System (CMS) Wordpress ist bereits seit vielen Jahren in aller Munde und weltweit meist genutzte CMS für die Webseiten. Es liegt auch Nahe, dass kleine und mittlere Unternehmen (KMU) Wordpress und die dazugehörigen Erweiterungen (genannt Plugins) für Ihren Internetauftritt benutzen.

Wordpress ist Kostenlos:

Es geht nicht immer um Kosten, das ist natürlich verständlich. Aber kostenlose Software nutzen zu können, die auch noch richtig gut sind, was kann einem besser passieren.

Man hört oft: kann man Word, Excel und PowerPoint bedienen, kann man auch Wordpress bedienen. Ganz so einfach ist es nicht, aber Wordpress ist jedoch das benutzerfreundlichste und erfolgreichste Content Management System (CMS) am Markt. Die Benutzung ist intuitiv und auch für nicht Geübte verständlich. Auch die Installation von Wordpress ist ein richtiges Vergnügen. Meist genügen ein paar richtige Klicks und schwups ist die Webseite online.

Designs können ohne Programmierkenntnisse kinderleicht eingebunden werden. Zusätzliche Funktionen können bequem mit Plugins nachgerüstet werden.

Auch wenn das alles so Easy klingt, wird dies meist vollkommen falsch eingesetzt bzw. die Möglichkeiten unterschätzt, viele Selbstversuche unternommen, bis man feststellt, dass es doch nicht so einfach ist eine ansprechende und für das Unternehmen abgestimmte Webseite zu bauen, die dann auch zu schwerwiegenden Folgen führt, wenn deine Webseite nur als Dekoration dient.

Denn einfach nur eine Webseite oder Landingpage in das Netz zu stellen, die für dich als Unternehmer kein Umsatz generiert bzw. mit deinem Besucher nicht interagiert, ist gleich zu stellen, als ob du einen schön gestalteten Messestand hättest und kein Mensch bleibt bei deinem Stand stehen und sich überhaupt nicht für deine Produkte bzw. Dienstleistungen interessiert.

Das wäre sehr bitter und frustrierend. Oder?

Woran kann das liegen?

Dies hat meist verschiedene Ursachen die alle häufig aber ein Grundproblem haben. Um das zu vermeiden musst du dir die gesamte Ausrichtung deines Business ansehen, [bevor du dich auf das Design konzentrierst](#). Vor allem musst du wissen, was du mit deiner Webseite bezwecken willst und das Wichtigste überhaupt, bei wem.

Du willst mit deiner Webseite Besucher und Interessenten erreichen, sie überzeugen und für das begeistern was du anbietest.

Ich selbst setze Internetseiten mit Wordpress um und mache andere Unternehmer und Geschäftspartner fit. Dabei muss ich aber immer wieder feststellen, für Neulinge – die keine Grundkenntnisse mitbringen, ist eine eigene Seite Neuland. Dieser wird auch nicht in schneller Zeit eine eigene Webseite hinbekommen.

Das Sprichwort „Schuster bleib bei deinen Leisten“ trifft meiner Meinung nach hier zu. Anstatt sich selbst stundenlang mit dem Neuland zu beschäftigen, ist es manchmal besser, man macht das was man am Besten kann, sich um sein Business zu kümmern und stattdessen einen Profi dem man vertraut die Umsetzung zu überlassen. Das ist mehr effizienter und dazu noch spart man sich sehr viel Geld dabei.

Apropos Geld...

Wenn es um das Design deiner Webseite geht, dann solltest du beim Design (Theme) kein Geld sparen. Verzichte bitte auf die Gratis Theme die man so im Internet findet, vor allem dann, wenn es sich um eine Unternehmer Webseite handelt.

Klar kannst du dir eine kostenlose Wordpress Webseite aufbauen. Aber dir würde jede Menge Power und Flexibilität entgehen, wenn du nicht das

[Conversion fokussierte premium Theme](#) z.B. von [Thrive Themes](#) verwendest.

Wenn du ein Blogger bist, investiere dann in ein [Professionelles Blogdesing](#). Damit sparst du dir viel Ärger, Zeit und vor allem Geld.

Eins musst du wissen!

Wordpress wird ständig weiterentwickelt.

Wenn du dich für ein Gratis Theme am Anfang entscheidest, dann hast du spätestens dann das Problem, wenn dein Theme mit weiter entwickelten Wordpress Versionen nicht mehr kompatibel ist. Dagegen wird ein Premium Theme ständig angepasst bzw. weiterentwickelt und du hast in den meisten Fällen auch einen direkten Support zu dem Entwickler.

Das Gleiche gilt ebenfalls auch für die „Plugins“. Wenn ein Programmierer für sein Plugin Geld verlangt, dann kannst du sicher davon ausgehen, dass er auch dafür was tut und alles daransetzt, dass dieses Plugin auch seine Funktion erfüllt und mit jeder weiteren Wordpress-Version kompatibel ist.

Das ist meine persönliche Erfahrung aus 4 Jahren Wordpress, die ich dir weitergeben möchte.

Als Wordpress-Neuling oder Privatperson verliert man durchaus schnell den Überblick. Wenn man jedoch genau weiß, woran man sucht, lassen sich relevante und gute Plugins relativ schnell finden.

Damit du nicht alles zusammensuchen musst, habe ich dir eine Sammlung aller Plugins zusammengestellt, die unentbehrlich für eine erfolgreiche

Webseite sind, die ich bei mir persönlich getestet habe und bei mir und meinen Kunden im Einsatz habe.

Hier downloaden ← Klick!

Wer „Sicherheit und „Wordpress“ googelt, stößt auf viele Berichte über Sicherheitslücken.

Wie sicher ist Wordpress im Vergleich zu anderen Systemen?

Wie jede andere Software auch, ist Wordpress nicht gefeit von Sicherheitslücken – es ist schließlich Open Source und somit ist der Quelltext offen verfügbar. Durch die große Community werden diese Sicherheitslücken jedoch sehr schnell geschlossen. Entscheidend ist es daher regelmäßig und wirklich zeitnahe verfügbare Sicherheits-Updates einzuspielen.

Zusätzlich nehme ich als Wordpress Experte bereits beim Projekt Setup viele zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen und Einstellungen vor.

Beispielsweise verhindere ich bei meinen Kundenprojekten über die Serverkonfiguration, dass Hacker schädliche-Code einschleusen können, dazu installiere ich immer spezielle Sicherheits-Plugins und schule meine Kunden im sicheren Umgang - gerade auch im Hinblick auf die Verwendung „starker“ Passwörter.

Wordpress ist unendlich Skalierbar

Angefangen bei einfachen „Landingpages“ (ja, und das ist auch gleich das Stichwort für das nächste Tool), über Galerien und Veranstaltungskalender, bis hin zum weitgefächerten Webauftritt mit mehreren hundert Unterseiten und zahlreichen weiteren Verwendungsmöglichkeiten wie z.B. einen integrierten Online-Shop, kann nahezu alles mit Wordpress umgesetzt werden.

Du möchtest loslegen?

Schicke mir ein E-Mail und erzähle mir von deinem Projekt.

ask@markosimic.at



TOOL NR. 2

Landingpage

Was um Himmelswillen ist jetzt eine Landingpage?

Dachte ich damals auch, wo ich das erste Mal darüber las.

Vielleicht hast du auch schon oft von der Begrifflichkeit „Landingpage“ oder auf Deutsch „Lande-Seite“ gehört, aber dich nicht weiterhin damit auseinandergesetzt.

Das ist auch soweit kein Problem.

Ab und zu höre ich auch irgendwelche Fremdwörter die ich nach kurzer Zeit gleich schon wieder vergesse, wenn ich mich nicht intensiv damit beschäftige.

Landingpage ist nicht nur eine Webdefinition, sondern aus meiner Sicht ein sehr mächtiges Tool oder besser gesagt eine Methode, um auf einen spezifischen und hochrelevanten Inhalt hinzuweisen.

Mit Hilfe einer Landingpage hast du einfach die Möglichkeit Besucher zum Interessenten und anschließend zu zahlenden Kunden zu machen.

Das kann durch, dass Sammeln von E-Mail-Adressen, Download einen Ratgeber, Checkliste oder Kauf eines vorgestellten Produktes sein. Mit einer herkömmlichen Webseite ist das nur sehr schwer oder besser gesagt, fast unmöglich. Und das Ganze ohne störende Ablenkung und Möglichkeit durch die Webseite weiter zu navigieren.

Nochmal zusammengefasst, weil es so wichtig ist:

Der Vorteil einer Landingpage liegt also darin, sich nur auf eine spezifische Zielgruppe zu fokussieren und die so zu gestalten, dass die Besucher gar nicht anders können als die von dir vorgegebene Handlungsaufforderung „Call-To-Action“ auszuführen.

Mit einer Landingpage kannst du z.B. einer definierten Zielgruppe sehr präzise ein passendes Angebot anbieten, also etwas mit Eingabe der E-Mail-Adresse zu downloaden, Kontakt aufzunehmen oder einfach die Seite wieder zu verlassen.

Eine gute Landingpage ist attraktiv und je nach Thema auch emotional gestaltet, wirkt glaubwürdig und hat einen klaren „Call-to-Action“. Die Betonung liegt hier bei einen.

Der Grat zwischen einer Landingpage mit unglaublichen Konversion-Raten und einem unbrauchbaren Haufen HTML-Code ist schmal. Und auch hier, wie bei jedem anderen Projekt, ist eine strategische und gut vorbereitete Vorgehensweise unverzichtbar.

Eine gut strukturierte Landingpage verfügt über einen sehr schmalen „Funktionsumfang“.

Während auf einer herkömmlichen Webseite viele Themen und Unterpunkte zu finden sind, wird z.B. bei einer Landingpage alles auf das Wesentliche reduziert. Auf eine übliche Seitennavigation wird förmlich verzichtet.

Mit einer Landingpage kannst du dir einen virtuellen Mitarbeiter bauen.

Das hört sich absurd an, ich weiß, der aber für dich komplett automatisiert und von dir vordefinierte Aufgaben übernimmt und sehr zuverlässig auch erledigt.

Eine intensive Analyse ist die absolute Grundlage für dein komplettes Vorhaben.

Wenn du deine Zielgruppe und die Idee nicht angemessen intensiv analysierst, kann das den Erfolg deiner Landingpage beeinflussen.

Eine angemessene Analyse und Vorbereitung, sollte mindestens folgende Themenbereiche abdecken:

- Angebot: Prüfe ob dein Angebot dafür geeignet ist um es online zu vermarkten.
- Zielgruppe: Wer ist deine Zielgruppe und welche Bedürfnisse hat sie
- Kanäle: Über welche Kanäle ist deine Zielgruppe erreichbar (z.B. E-Mail, Foren, Sozial-Media usw.)
- Keywords: Welche Suchbegriffe verwendet deine Zielgruppe in den jeweiligen Kanälen
- Mitbewerber: welche Leistungsfähigkeit und Sichtbarkeit haben deine Wettbewerber in deiner Nische
- Prozess: wie funktioniert das gesamte Funnelsystem und die wichtigsten Abläufe mit deinem E-Mail-Marketing Anbieter.
- Ziel: wie lautet die konkrete Handlungsaufforderung „Call-to-Action“ auf deiner Landingpage

Wichtig:

Wenn alles steht und deine Landingpage online geht, beginnt erst dann für dich der wichtigste Teil der Arbeit.

Betreib eine kontinuierliche Konversion- und Landingpage-Optimierung. So erzielst du bessere Konversionen und gewinnst einen klaren Vorteil gegenüber deinen Wettbewerbern.

Du hast dich vermutlich spätestens jetzt auch schon gefragt, wie setze ich das Ganze um und welche konkreten Tools für eine wirkungsvolle Landingpage brauche ich dafür.

Ich möchte dir hier gleich 3 Tools vorstellen mit welchen du sehr intuitiv und kinderleicht für dich nutzen kannst ohne dabei HTML Kenntnisse beherrschen zu müssen.

Ich gebe es zu, wenn du in Google nach „Landingpage Page Builder“ suchst, wirst du noch viel mehr Tools, sogar teilweise kostenlose finden.

Wie schon weiter oben erwähnt, lege ich einen sehr großen Wert auf Tools die auch ein wenig Geld kosten.

Da bin ich mir auch immer sicher, dass sie auch ordnungsgemäß funktionieren und von dem Entwickler auf den neuesten Stand der Technik immer weiterentwickelt werden.



OptimizePress

Eins davon ist ein Plugin namens „[OptimizePress](#)“ welchen du direkt mit deinem Wordpress als Erweiterung installieren kannst.

Vorab möchte ich dazu sagen, dass du OptimizePress gleich in zwei Varianten nutzen kannst. Ich möchte dir auch erklären, was es mit diesen zwei Varianten auf sich hat und wie du es für dich optimal einsetzen kannst.

Wie schon oben erwähnt, kannst du dieses Tool sowohl als vollständiges Theme nutzen, als auch wie ein umfangreiches Plugin.

Wenn du vor hast, gleich eine komplette Webseite mit Blog und allen Funktionen die eine Webseite mit sich bringt, dann empfehle ich dir OptimizePress als Theme zu installieren.

Andererseits, wenn du bereits einen Wordpress Theme hast, welches dir absolut zusagt, habe ich eine gute Nachricht für dich. Du kannst dein bisheriges Theme ohne Probleme behalten - und nur das OptimizePress Plugin installieren. Dabei kann das Plugin als eine sinnvolle Erweiterung für dein bestehendes Wordpress Theme sein.

Die absolute Stärke von OptimizePress liegt in der geballten Marketingkraft. Das Tool bringt von zu Haus aus Themen-spezifische Templates, also fertige Vorlagen, womit du mit wenigen Klicks eine nette Landingpage oder Verkaufsseite oder Ähnliches zusammensetzen kannst.

Der größte Vorteil von OptimizePress ist die Flexibilität so wie der Liveeditor. Dabei kannst du alle Elemente per Drag & Drop verschieben. Dabei bietet OptimizePress sehr viele Module, die man einfügen kann. Darunter u.a.

- Headline
- Texte
- Sourcecode /HTML
- Recent Post
- Social Buttons
- PopUp Fenster
- Menüs
- Bilder
- Bilder mit Text
- Verschiedene Buttons
- Opt-in Formulare
- Videos
- Und vieles mehr

Opt-in Formulare kannst du mit ein paar Klicks mit deinem E-Mail-Marketing Anbieter verknüpfen. Über den so genannten PageBuilder wird man Schritt für Schritt durch die Einstellung geleitet.

Grade bei technischen Dingen, ist es wichtig, dass diese möglichst einfach zu bedienen sind. Bei OptimizerPress ist es aus meiner Sicht auch der Fall. Einarbeiten muss man sich immer. Wenn du die grundlegende Funktionsweise verstanden hast, wirst du das Tool lieben.

Vor allem das Baukastenprinzip in PageBuilder und die vielen professionellen Vorlagen machen es einem sehr einfach, auf Anhieb professionelle Landingpage zu erstellen.



LeadPages™



CLICK AND OPEN AN ACCOUNT

LeadPages

Ein weiteres nützliches Tool was ich auch täglich nutze, ist das [Leadpages.net](https://leadpages.net). Damit kannst du ohne eigenen Hosting in einem Baukastensystem und das noch Cloudbasiert, das heißt du musst auf deinem Computer oder Server nichts installieren.

In nur 10 Minuten hast du eine Landingpage für dich erstellt, auf einer sehr professionellen und cool designten Art und Weise.

Das Einzige was du dazu brauchst ist ein Browser und eine Internet Verbindung.

Gerade wenn du dich nicht viel mit Technik oder das Aufsetzen einer Wordpress-Landingpage beschäftigen möchtest, kannst du in kurzer Zeit sehr [gut Konvertierende Landing- und Salespages erstellen](#).

Die Templates (Seitenvorlagen) sehen sehr professionell aus die du für dich und deine Bedürfnisse verändern bzw. anpassen kannst.

Alle Funktionen aufzuzählen, die Leadpages zur Verfügung stellt, würde diesen Ratgeber in die Länge ziehen.

Aber ein paar Wichtigsten möchte ich dir dennoch auflisten:

Volle Integration in Facebook Page:

Die erstellte Landingpage oder z.B eine Seite für die Einladung zum Webinar, lassen sich mit nur ein paar Klicks in eine Facebook Fan Page integrieren. Damit sparst du dir zusätzlich den Aufwand, extra eine zweite Landingpage erstellen zu müssen.

Hosting:

Du musst dich über das Hosting keine Gedanken machen. Alle Webseiten die du veröffentlichst sind automatisch auch online und für den Besucher sofort erreichbar. Deine [Landigpage](#) wird über eine Sub-Domain z.B. <http://dein-name.leadpages.net> veröffentlich oder du kannst auch deine eigene Domain www.deinedomain.com/dein-name hinterlegen. Beide Varianten sind möglich.

Landingpage Klonen:

Benötigt man schnell eine ähnliche Landingpage, kannst du dir ein Duplikat von der zuerst erstellten Seite anlegen, und dann schnell die nötigen Änderungen vornehmen und Schwups ist eine neue Landingpage fertig.

Wordpress-Integration:

Auch Wordpress kannst du mit deiner Landingpage nutzen, mittels eines von Leadpages zur Verfügung gestelltem Plugin. Das bedeutet, eine zuvor erstellte Landingpage mit „Leadpages-Tool“ kannst du auf Wunsch in deiner bestehenden Wordpress Webseite voll integrieren.

Responsive-Design:

Alle Templates sind für mobile Geräte wie Tablet oder Smartphones nutzbar.

Autoresponder-Integration:

Alle großen E-Mail-Marketing-Anbieter wie: Klick-Tipp, Mailchimp, Getresoponse

Können mit ein paar Klicks eingebunden werden. Klick-Tipp ein deutscher E-Mail-Marketing-Anbieter bietet von Haus aus eine direkte Anbindung zum Leadpages. Klick-Tipp stellt dabei noch eine ausführliche und leicht verständliche Schritt für Schritt Anleitung zur Verfügung.

A/B – Splittest:

Das Coolste und für mich das Absolut, die beste Funktion beim Leadpages ist die integrierte A/B Split Funktion.

Dabei erstellt das Tool auf Wunsch eine Kopie deiner Landingpages die du als Beispiel mit nur verschiedenen Überschriften oder unterschiedlichen Farben gegeneinander auf Konversion-Rate testen kannst. Das bedeutet du kannst messen, welche Seite bei deiner Zielgruppe besser ankommt. mit der Überschrift A oder B)

Du erinnerst dich bestimmt noch zu Beginn dieses Ratgebers auf die Metapher mit den Maiskörnern.

Was dies für dein Business bedeuten kann, wenn du die richtige Einstellung für dich findest.

Echter Mehrwert vor allem für Profis oder die die es werden wollen.

Auf der anderen Seite sind die beiden Services – sowohl Leadpages als auch Optimizerpress schon sehr stark auf dem Markt etabliert und werden ständig weiterentwickelt und mit neuen Funktionen bestückt.



Conversion Focused WordPress Themes & Plugins

Themes & plugins, built from the ground up to **make your website convert more** of your visitors into subscribers, customers & clients!

ThriveThemes

Das dritte und das letzte Landingpage Tool das ich dir zeigen will, ist das [Thrive Content Builder & Landing pages](#) von [ThriveThemes.com](#)

Mit dem Thrive Content Builder arbeitest du „AN“ statt „IN“ deiner Webseite.

ThriveThemes zählen nicht nur zu den Schnellsten und damit Google freundlichen Kandidaten, sie besitzen auch noch unschlagbare und für mich zu recht gute Argumente.

Content Builder von ThriveThemes steht als Plugin für Wordpress zur Verfügung und ist in Wirklichkeit mehr als nur ein Tool für die Erstellung einer Landingpage.

Damit kannst du auch alle Inhalte deiner Webseite so wie Beiträge beliebig erweitern und komplett unabhängige Unterseiten gestalten.

Ist sehr intuitiv und fast selbsterklärend in der Anwendung. Du arbeitest damit, so zu sagen in Frontend deiner Webseite.

Fügst neue Elemente hinzu und verschiebst bestehende per Drag & Drop und siehst sofort die Ergebnisse, ohne auf eine Übersichtsseite wechseln zu müssen.

Das musst du einfach mal ausprobieren und du wirst es nicht mehr missen wollen.

Ich habe mich regelrecht in das Tool verliebt, weil ich damit sehr effizient und schnell Ergebnisse produzieren kann.

Der Thrive Content Builder beinhaltet mittlerweile über 200 auf Konversion optimierte Vorlagen, sämtliche Arten von Lead- Verkauf Seiten, die du für dich frei nutzen kannst.



KlickTipp

TOOL NR. 3

Klick-Tipp

Dies wird dein Turbo zum Erfolg!

Was wäre ein perfekter Webauftritt und auf deine Zielgruppe Leserschaft abgestimmte Landingpage ohne E-Mail-Marketing Strategie?

Das wäre genau das Gleiche, wie ein Auto ohne Treibstoff.

E-Mail-Marketing ist natürlich, dass A und O für dein Business. Eine Webseite alleine ohne Integrierten E-Mail-Marketing bedeutet nichts. Du musst wissen wie du richtig Umsatz generierst. Und zwar auf Knopfdruck.

Eine der Fragen, die mir immer wieder gestellt wird, lautet:

„Ohne was hättest du dir dein Internet Business niemals aufbauen können?

Meine Antwort ist jedes Mal die selbe: E-Mail Marketing

[„E-Mail-Marketing“](#)

Und auch du solltest auf E-Mail-Marketing setzen, wenn du dein Business ganz nach oben skalieren willst. E-Mail-Marketing hebt dein gesamtes Business auf [ein völlig neues und hohes Level](#), weil du mit keinem anderen Instrument auf Knopfdruck so viel potenzielle Kunden in nur wenigen Sekunden und mit nur wenigen Klicks erreichen kannst.

Und ganz ehrlich:

Ich wäre nicht da, wo ich jetzt bin, wenn ich nicht seit Jahren selber auf E-Mail-Marketing setzen würde.

Und dass ist auch der Grund, warum ich anderen Unternehmern dabei helfe mit E-Mail-Marketing die gleichen Erfolge zu erreichen.

Ich erreiche so viele Menschen via E-Mail (dich ja auch) und kann Traffic für meine Webseite auf Knopfdruck erzeugen.

Ich kann mit meinen Seitenbesucher eine persönliche Beziehung aufbauen.

Hier ein par allgemeine Dinge die du vermutlich schon sehr oft gehört oder gelesen hast, die dir aber trotzdem helfen werden eine andere Sichtweise

über die Möglichkeiten zu bekommen, dein eigenes Business auf ein völlig neues Level zu heben.

Das Wichtigste bei mir immer ist das Umsetzen, Umsetzen und nochmals das Umsetzen.

Und hier noch vielleicht eine kleine Enttäuschung.

Bei Marketing ist es meistens so, dass es keine richtigen 1:1 Umsetzungen geben wird. Das heißt wenn du mit Marketing arbeitest, ist es immer so, dass manche Marketing Methoden, Tools und Techniken für einen fantastisch funktionieren und damit unglaubliche Erfolge erzielen und bei anderen dagegen passiert da relativ gar nichts.

Stelle dir mal vor, wie Steve Jobs damals, wo er das erste Iphone vorgestellt hat. Diese Präsentation, wie er das gemacht hat und das löste einen regelrechten Hype aus.

Und stelle dir jetzt vor, du bist ein Restaurant Besitzer und würdest dich in deinem Restaurant hinstellen und deine Wienerschnitzel vorstellen oder du hast eine Werkstatt und präsentierst dabei die besten Werkzeuge die du hast, auf die gleiche Art und Weise wie damals Steve Jobs das Iphone präsentiert hat.

Du gibst mir sicher Recht, dass würde sicher nicht gut ankommen. Es ist einfach Bullshit.

Man muss es den Gegebenheiten anpassen, der Zielgruppe anpassen, die richtige Tools und Techniken wählen und vor allem die richtige Botschaft

haben. Das ist sehr, sehr individuell, was man alles machen kann bzw. was du für dein Unternehmen machen musst.

Besonders wichtig ist...

...dass du dir Ziele setzt und genau zu wissen was du mit deiner Marketing Maßnahme erreichen möchtest. Z.B. hast du das Ziel und möchtest jeden Monat 1000 € für das Marketing ausgeben, hast du das Ziel, dass du monatlich 1000 neu Kunden gewinnen möchtest, usw.

Lege hier fest, was du hast und was du mit diesem Wissen erreichen willst, und alle Maßnahmen und alles was ich dir hier vorstelle, schau dir hier genau alles an.

Das heißt, lege dein Fokus auf dein Ziel und schaue einfach, dass du nach diesen, ich würde fast sagen „Training“ dieses Ziel erfüllt hast. In dem Marketing ist es halt so, viel bla, bla und keiner weiß wie es wirklich funktioniert.

Darum möchte ich dir hier mein Lieblings Tool vorstellen.

Um genau zu sein, ein Werkzeug, dass ich bei mir und vielen meiner Kunden erfolgreich einsetze. Wenn ich hier von „Erfolgreich“ spreche, dann meine ich, dass auch du damit sehr schnell und einfach mit deinen Interessenten eine Beziehung aufbauen kannst, und anschließend aus deinen Interessenten Kunden zu machen und dass alles auf seriöse Art und Weise und komplett automatisiert.

Ja, du hast es richtig verstanden. Du verwandelst deine Webseite in einen virtuellen Verkäufer.

Wie das geht erfährst du gleich.

Ich bin mir ziemlich sicher, dass du jetzt denkst, dass kann wohl nicht möglich sein, wenn das so einfach wäre, dann würde es jeder machen.

Genau darum geht es hier. Ich möchte dir möglichst Praxisnah beschreiben, was E-Mail-Marketing und in diesem Fall, dass Klick-Tipp für dich tun kann.

Mit Klick-Tipp erreichst du mehr Menschen und genau die Richtigen. Ich möchte hier gezielt die Betonung auf „die Richtigen“ legen.

Kleinere Firmen haben keine Marketing-Abteilung die sich um eine erfolgreiche Internet-Strategie kümmern. Deshalb machen über 50% der Firmen mit ihrer Webseite keinen Umsatz. Ein Webmaster kann ein technisches Genie sein, oder der Webdesigner ein toller Grafiker, aber es sind keine Marketingleute. Was nutzt dem Kunden ein technisch perfektes System und eine Webseite, die jeden Design-Award gewinnt, wenn die Webseite keine Resultate bringt.

Wetten, Du hast von dieser Strategie noch nie etwas gehört. Genau aus diesem Grund verlierst du aktuell 96% deiner Webseitenbesucher.

Online-Marketing verändert sich. Inzwischen gibt es Möglichkeiten, Interessenten, Leads und Kunden zu gewinnen, wovon wir vor ein paar Jahren nur geträumt haben.

Stelle dir mal vor, es gebe jemanden auf deiner Webseite, so etwas wie ein virtueller Mitarbeiter (oder einfach ein Klon von dir) mit Festeinstellung versteht sich, der deine Besucher begleitet, Ihnen die richtigen Antworten auf Ihre individuelle Fragen liefert.

So etwas wie ein persönlicher Berater, der überall ein Auge hat und immer Bescheid weiß, wenn ein Kunde bei dir im Shop etwas gekauft hat oder sonst eine Action auf deiner Landingpage oder Webseite ausführt und gibt dann die richtigen Anweisungen oder Tipps zu den Produkten, gratuliert deinen Kunden zum Geburtstag, ist nie krank und hat auch keinen Urlaubsanspruch usw.

Ja, ich könnte die Aufzählung noch weiter fortsetzen, aber viel lieber möchte ich dir an dieser Stelle eine Frage stellen:

Was würde dir so ein Mitarbeiter wert sein?

Denke mal kurz darüber nach, wie viel mehr Zeit du für die wichtigeren Dinge in deinem Unternehmen hättest. Ja, auch mehr Zeit für deine Familie und deine Freunde, wäre sicher auch wünschenswert.

Nun könnte man natürlich denken, das E-Mail-Marketing lässt sich auch ganz einfach realisieren. Ja, das klappt aber nur dann, wenn du auch bereit bist, dich wirklich reinzuknien und wenn man es richtig macht.

Einen Newsletter pro Monat schreiben, so wie es die meisten Unternehmen tun, mit vollkommen irrelevantem Zeug und diese an möglichst viele Empfänger senden, kann man es nicht als E-Mail-Marketing bezeichnen, sondern viel mehr als ein SPAM.

Genau hier liegt der Hund begraben und viele Unternehmen und Anwender von E-Mail-Marketing sind sich gar nicht darüber bewusst, was gerade dieser irrelevante Massenversand für schwerwiegende Folgen haben kann.

Als ein erfolgreicher Unternehmer, weißt du bestimmt, dass wir heutzutage überflutet sind mit Reizen bzw. Dingen die unsere Aufmerksamkeit wollen.

Im Zeitalter von Internet und Social-Media ist diese Thematik leider nicht besser geworden. Wir müssen uns also im ersten Schritt darum bemühen, die Aufmerksamkeit der Besucher 1. zu bekommen und 2. zu halten.

- Zu bekommen, um unsere geheime Webseiten-Magie (also den Inhalt) auszuspielen
- **Zu halten, um Leser von der Qualität der Inhalte, Produkte oder Dienstleistung und vor allem von dem persönlichen Nutzen zu überzeugen.**
- Punkt 2 erledigt sich dann ganz von alleine, wenn du hältst, was du versprichst – also großartigen Mehrwert lieferst.

Darum ist es komplett unsinnig, irrelevante Inhalte und Massen E-Mails an Menschen zu verschicken und hoffen, dass die Informationen für einen oder anderen vielleicht nützlich sein könnten.

Die ultimative Lösung für eine nachhaltige Kundengewinnung und Kommunikation über das Internet, ist ein seriöse und gut durchdachte E-Mail-Marketing Strategie.

Warum ist Klick-Tipp für mich die erste Wahl?

Ich werde es dir gleich verraten!

Klick-Tipp ist die erste lernende E-Mail-Marketing Lösung mit einer revolutionären Segmentierung bzw. Tagging-Funktion. Klick-Tipp ist in der Lage zielgenau deine Webseiten Besuche je nach Themen und Interessen zu markieren und zentral zu verwalten.

Wie kann man sich eine Tag-Funktion vorstellen? Ganz einfach!

Tags sind, so zu sagen Schlagwörter mit denen du deine Kontakte charakterisieren kannst.

Stelle dir einen „Tag“ wie ein kleines Anhängeschild vor, die du virtuell an deine Kontakte anheftest. Anstatt deine Kontakte in unterschiedliche E-Mail Listen einzutragen, so wie das bei allen anderen E-Mail-Marketing Anbietern der Fall ist, markiert Klick-Tipp deine Kontakte automatisch mit unterschiedlichen Tags: „Interessent“, „Kunde“, „Messebesucher“ usw. damit hast du die Möglichkeit zielgerichtet und themenspezifisch deine Kunden oder Interessenten anzuschreiben.

Klick-Tipp markiert für dich vollautomatisch E-Mail-basierte Tags, sogenannte „Smart-Tags wie: „E-Mail gesendet“, „E-Mail geöffnet“ und „E-Mail geklickt“. Damit lernt Klick-Tipp mit jeder versendeten E-Mail deine Kontakte besser kennen. Dank Smart Tags kannst du deine Kontakte sogar aufgrund deren E-Mail – Verhaltens selektieren. Du bestimmst im

Handumdrehen Empfänger, die Ihre Letzte E-Mail zwar geöffnet, jedoch nicht auf den Link geklickt haben.

Erst ab hier wird einem klar, wie wichtig eine Segmentierung und wirkungsvolle Kommunikation ist.

Du kannst damit nicht nur neue Kunden gewinnen, sondern auch viel besser mit Bestandskunden, Seminarteilnehmern, Patienten oder Interessenten kommunizieren. Dank des Tagging-Funktion, erreichst du nur die Menschen die sich aufrichtig für deine Themen interessieren. Dadurch kannst du eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen, von der du und deine Empfänger langfristig nur profitieren können.

Beim Klick-Tipp findest du ein umfangreiches Handbuch oder besser gesagt für jede Funktion eine Schritt für Schritt Anleitung, natürlich alles auf deutsch, die dir dabei hilft dein E-Mail-Marketing Kampagnen für dein Unternehmen exakt einzustellen und wirkungsvoll zu nutzen.

Hier kannst du auch in nur 3 Stunden, [bequem Online lernen](#), wie auch du mit E-Mail-Marketing deine Umsätze immens vervielfachst.

Eine weitere und sehr mächtige Funktion sind „Follow-up-E-Mails“, oft auch als Autoresponder genannt. Du kennst das sicher von deinem E-Mail-Programm, wenn du eine Abwesenheit Benachrichtigung einstellst die an jeden versendet wird, der dir auf eine bestimmte E-Mail Adresse eine Nachricht schreibt (z.B. „Bin bis XY im Urlaub“, Bin erst Montag wieder im Büro“ usw. Und das war es auch schon.

Beim Klick-Tipp kannst du nicht nur zeitversetzte, sondern auch aktionsbasierte E-Mails versenden. Follow-up E-Mails sind super dazu geeignet überzeugende Inhalte (Mehrwert) in einer Serie von aufeinander aufbauenden E-Mails zu versenden, die automatisch aufgrund einer bestimmten Handlung deines Interessenten oder Kunden hin versendet wird. Das kann z.B ein Eintrag auf einer Landingpage sein oder kauf eines Produkts. Der Versandzeitpunkt wird für jeden einzelnen Empfänger individuell berechnet.

Wenn du das E-Mail-Marketing auf eine professionelle Weise betreibst, bist du in der Lage exponentiell deine Verkaufszahlen zu steigern. Bereits nach dem Versenden des E-Mails sind die ersten Reaktionen auf die Kampagnen messbar.

Wie funktioniert seriöses E-Mail-Marketing? (Beispiel)

Ich gebe dir hier ein Beispiel, wie auch du für dich und dein Unternehmen E-Mail-Marketing nutzen kannst, und laserscharf deine Zielgruppe auswählen kannst.

Die Idee ist folgende:

Du erstellst eine Kunden Online-Umfrage z.B. mit www.wufoo.com und bietest deine Klick-Tipp Kontakte an der Umfrage teilzunehmen. Und das Spannende ist jetzt, Du kannst die Teilnehmer deiner Umfrage auf der Basis ihrer Interessen exakt taggen (markieren). Du kannst deine Kontakte mit einem, du weißt schon, virtuellen Anhängeschild versehen.

Stelle dir mal vor, du hast eine Umfrage mit 5 verschiedenen Optionen bei einer Frage und dabei kannst du jede einzelne Option mit einem Tag versehen. Wenn jetzt einer z.B die dritte Option auswählt, dann ist der eben

im Klick-Tipp mit dem Tag für die dritte Option versehen. So weißt du ganz genau, Okay, dieser Empfänger interessiert sich offensichtlich für die Option drei.

Du kannst später genau selektieren welche deiner Kontakte sich nur für das dritte Thema interessiert und welche nicht.

Ich glaube du hast mich jetzt richtig verstanden, was ich damit sagen möchte.

Genau diese Empfänger kannst du gezielt anschreiben und nicht nur als Newsletter einmalig, sondern per Autoresponder, also komplett automatisiert und auf der Basis der sogenannten Follow-up-E-Mails.

Du setzt das einmal auf und dein E-Mail-Marketing orientiert sich ganz von selbst, und passt sich auf die Interessenten deiner Zielgruppe an.

Ja, du gibst mir sicher recht. Das ist einfach nur genial.

So einfach kann E-Mail-Marketing betrieben werden. Wenn du das einmal gemacht hast, kannst du dann auf der Basis der Umfrage-Ergebnisse, ein strategisches und hoch relevantes E-Mail-Marketing betreiben.

Ist das nicht cool :-)

Ja, du merkst, ich bin einfach begeistert.

Dank follow-up-E-Mails können Sport Zentren ihren Mitgliedern in einer E-Mail Serien spezielle Sportübungen vorstellen und so für mehr Motivation sorgen.

Seminarleiter können komplett automatisiert nach dem Seminar weiteren begleitenden Coaching als Mehrwert senden und Ihre Teilnehmer für Folgeseminare zu begeistern.

Therapeuten können Ihre Patienten nach der Behandlung mit wertvollen Gesundheitstipps weiter unterstützen.

Glaube es mir. 96 % aller Unternehmen kennen diese Tools und smarte Methoden nicht. Wenn du es für dich und dein Unternehmen richtig einsetzt, wirst du sehr schnell ein Alleinstellungsmerkmal in deiner Branche erreichen und deine Umsätze regelrecht in die Höhe treiben.

Wie ich schon sagte...

...ich möchte, dass du genauso von E-Mail-Marketing profitierst, wie ich profitiert habe und profitiere.

- Schaffe skalierbare und vollständig automatisierte Marketing Prozesse.
- Kommuniziere zu deinen Zielgruppen mit relevanten Nachrichten und Profitiere von vertrauensvollen Kundenbezeugungen.
- Gewinne mehr Aufträge und gleichzeitig mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge im Leben.

Darum möchte ich dich zu einer [Gratis Schulung](#) (Online-Webinar) einladen, direkt mit Mario Wolosz, den Gründer und Entwickler des E-Mail-Marketing-Dienstleisters Klick-Tipp

Im ersten Teil des Webinars stellt Mario Wolosz einen seiner Kunden vor. Dieser Kunde hat über das Internet in nur 5 Tagen 512 neue Kunden gewonnen. Mario wird dir über dies eine sehr motivierende und

beeindruckenden Fallstudie ausführlich berichten und dabei keine Fragen offen lassen.

Im zweiten Teil des Webinars wirst du praktisch lernen, wie du mit deiner Webseite sehr viel mehr Kunden gewinnen kannst, als du es heute tust.

Ich möchte nicht zu viel verraten. Trotzdem ein kleiner Hinweis. Es geht um „Education-Marketing“. Jede Wette: deine Konkurrenz kennt diesen brandneuen Marketing- Ansatz (noch!) nicht.

Noch ein Tipp für dich: Spitze deinen Bleistift und lege dir ein Notizblock bereit. So viele gute Informationen, die es ausnahmslos wert sind, festgehalten und griffbereit aufbewahrt zu werden, kann man sich nicht „einfach so“ merken!

[Klicke hier um die Webinar-Anmeldeseite aufzurufen >>](#)

Beispiele für Bedürfnis Keywords: Hund zieht an der Leine, Klettern lernen, Auswandern in die Schweiz usw.

Bevor ich dir anhand eines Beispiels ein Bedürfnis Keyword erkläre, noch ein paar wichtige Fakten zum Tool selbst.

Keyword-Planner von Google ist das wichtigste Tool überhaupt, von dem sowohl Einsteiger als auch Experten profitieren. Egal ob du etwas verkaufst oder deinen Bekanntheitsgrad steigern möchtest, musst du einfach wissen, nach was die Menschen suchen, wenn sie im Internet unterwegs sind.

Google Keyword-Planner kannst du über den folgenden Link erreichen
Ist natürlich kostenlos!

<https://adwords.google.com/KeywordPlanner>

Wenn du ein Google-Konto schon hast, dann kannst du dich direkt mit deinen Zugangsdaten einloggen. Wenn du aber noch kein Google-Konto hast, so kannst du [hier](#) ein Google-Konto erstellen. (ein Google-Konto ist empfehlenswert)

Mit einem Google-Konto, kannst du automatisch auch einen Youtube-Kanal, GooglePlus, Google-Mail, Google-Drive und viele andere Google Dienste kostenlos für dich nutzen.

Hier findest du alle Google Dienste auf einer Stelle: <https://www.google.at/intl/de/about/products>

Bleiben wir vorerst beim Keyword-Planner!

Mit dem Keyword-Planner kannst du neue Kampagnen für das Suchnetzwerk erstellen oder bereits vorhandene Kampagnen erweitern. Du hast genau so die Möglichkeit nach Ideen für Suchwörtern und Anzeigegruppen zu suchen. Die mögliche Leistung bestimmten Keywords abzurufen, also, wie oft wird ein Suchbegriff pro Monat in der Google Suche, von Menschen wie mich und dir eingegeben. Ist genial oder?

Bevor du darüber nachdenkst oder überhaupt den ersten Schritt in Richtung Webauftritt machst, ja, auch schon bei der Domain Auswahl, musst du absolut sicher sein wie deine Zielgruppe auf deine Branche reagiert und wie nach deinem Produkt oder Dienstleistung gesucht wird.

Folgendes kann dir bei der Entscheidung und Keywordssuche helfen:

Gibt es Suchanfragen für ein eindeutiges Problem oder Bedürfnis in deiner Zielgruppe? Ein weiterer und wichtiger Parameter um ein gutes Gefühl für deine Branche zu bekommen sind „klare Handlung bzw. Bedürfnis-Keywords“ wie z.B (selbst bauen, Bauanleitung, wie lerne ich usw...).

Diese Handlungskeywords verraten dir eine konkrete Anfrage über Google Suche, wie z.B „wie mische ich zwei Farben zusammen“. Dann hat der Suchende gerade ein klares Bedürfnis den er befriedigen oder lösen möchte.

Du merkst jetzt, auf was ich hier hinaus will.

Wenn du jetzt zufällig ein Maler bist und du auf deiner Webseite wie im Beispiel oben genau die Lösung für das Bedürfnis anbietest, dann führt kein

Weg daran vorbei, dass auch deine Webseite von den Suchenden gefunden und besucht wird.

Und wenn du dann, wie bereits oben erfahren, auf deiner Webseite das E-Mail-Marketing richtig betreibst, (bleiben wir weiter bei dem Beispiel „Richtig Farbe mischen“) und auf deiner Webseite eine konkrete Anleitung zum Download anbietest, hast du schon einen Interessenten gewonnen.

Ja, so einfach können Besucher in Interessenten und Interessenten in Kunden umgewandelt werden.

Vielleicht noch ein direkter Vergleich zur allgemeinen Keywords.

Ein allgemeines Keyword wäre in unseren Fall „Farbe“. Wenn du möglichst viele Besucher erreichen möchtest, verwende allgemeine Keywords. Bedenke jedoch, wenn du Google-Adwords Anzeige schaltest, dass deine Anzeige möglicherweise auch bei Suchanfragen ausgeliefert werden, die sich nicht auf dein Unternehmen beziehen.

Merken: Wenn du in deiner Grundidee eine Keyword-Recherche für dein Produkt oder Dienstleistung in deiner Branche durchführst, dann sind ausschließlich Bedürfnis Keywords für dich relevant.



TOOL NR. 5

Secockpit

Finde mehr und bessere Keywords als deine Konkurrenz

Neben den Gratis Keyword-Planner von Google, gibt es natürlich auch alternativen. Eine davon, die ich für meine laserscharfe Keyword Recherche nutze, ist der SECOckpit von www.swissmademarketing.ch

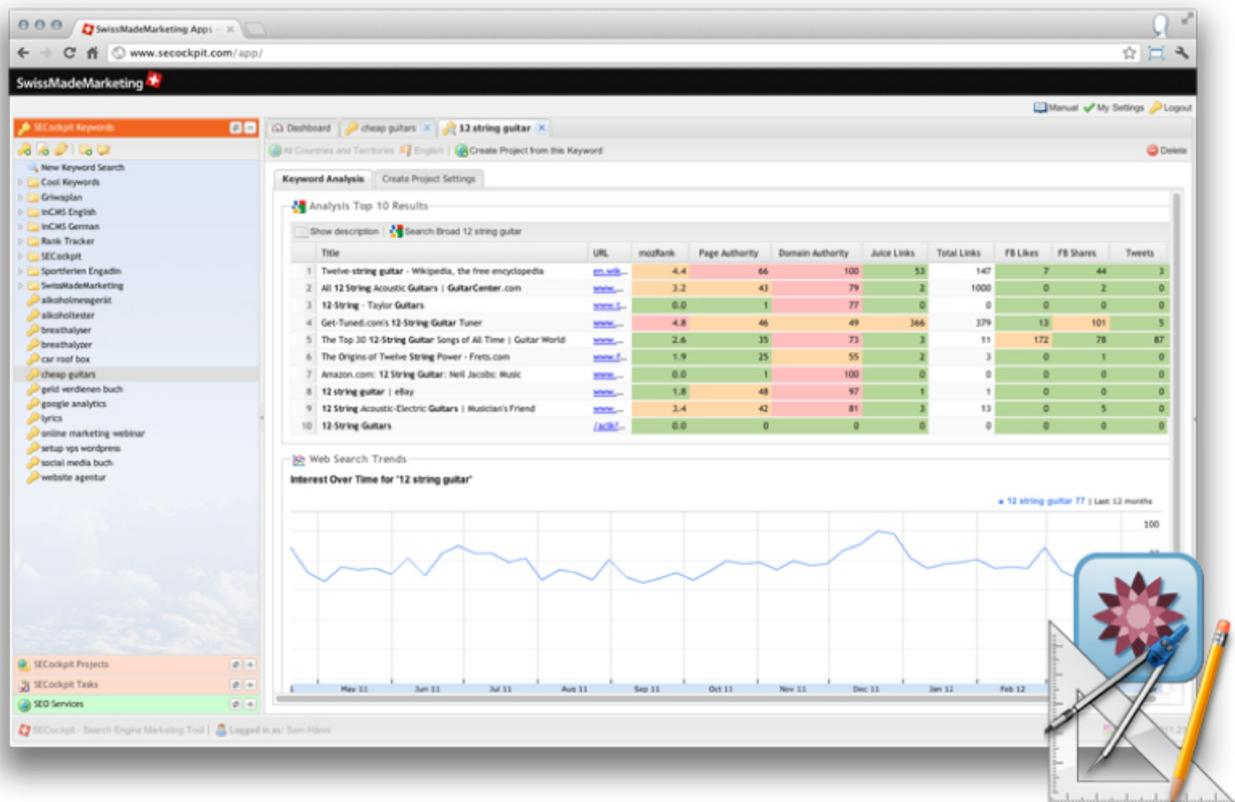
Das ist auch gleichzeitig mein Lieblings Tool, wenn es darum geht eine professionelle Keyword-Analyse durchzuführen und dazu noch eine vollständige Auswertung der aktuellen Top 10 Webseite, die für das entsprechende Keyword bei Google Ranken. Inklusiv deren PageRank, On-Page Optimierungsfaktor, Backlinks und noch vieles mehr.

Vielleicht klingelt es jetzt bei dir.

Damit kannst du kinderleicht auf einem Blick, deine Konkurrenz analysieren und die gewonnenen Erkenntnisse für dein Projekt verwenden.

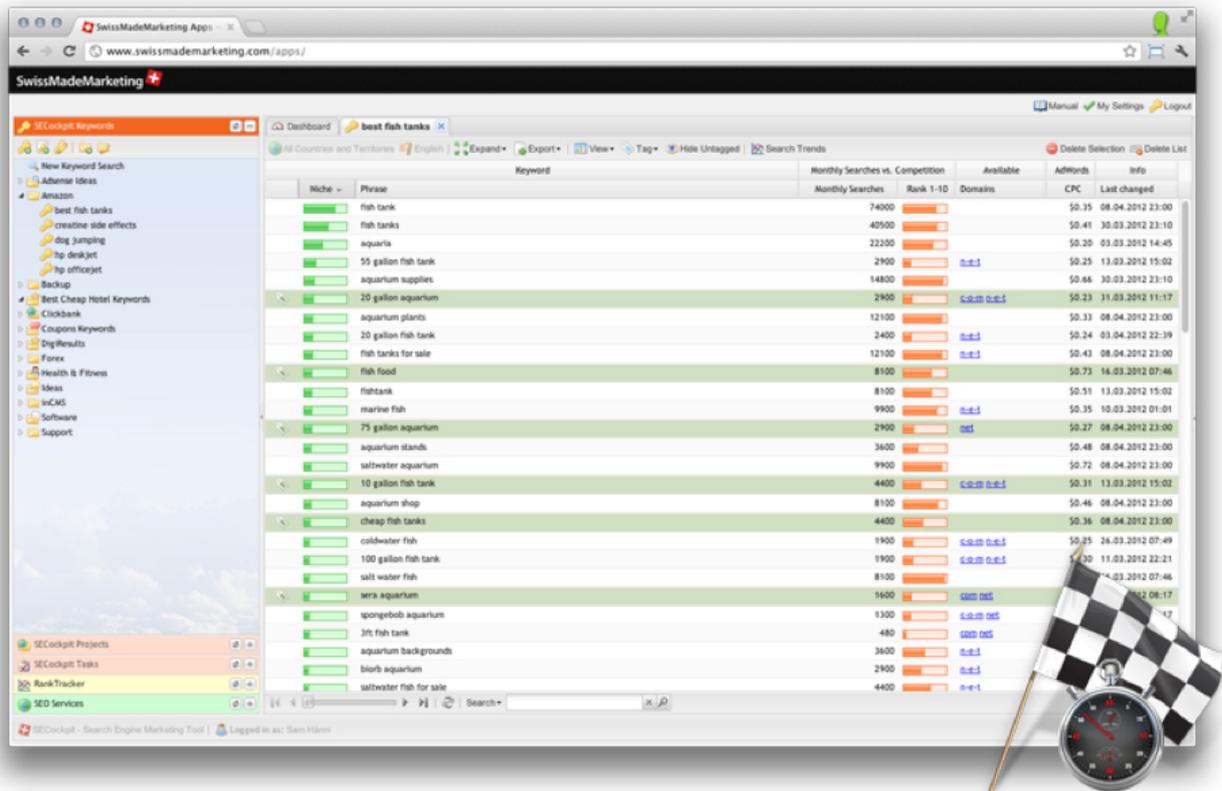
Ja, das ist völlig legal.

SECOckpit liefert dir mit nur ein paar Klicks, die besten Keywords aus einer Liste von tausenden Variationen, mit den höchsten Besucherzahlen, der niedrigsten Konkurrenz und dem höchsten Ertragspotential.



Mit SECOckpit hast du ebenfalls Zugriff auf die Keywords des Google AdWords Tools, aber es bietet dir noch deutlich mehr.

Darüber hinaus erstellt dir SECOckpit für jedes Projekt automatisch eine einfache Aufgabenliste. Alles, was du also tun musst, um deine Webseite in den Suchmaschinen zu platzieren, ist, die vorgegebenen Aufgaben Schritt für Schritt abzuarbeiten.

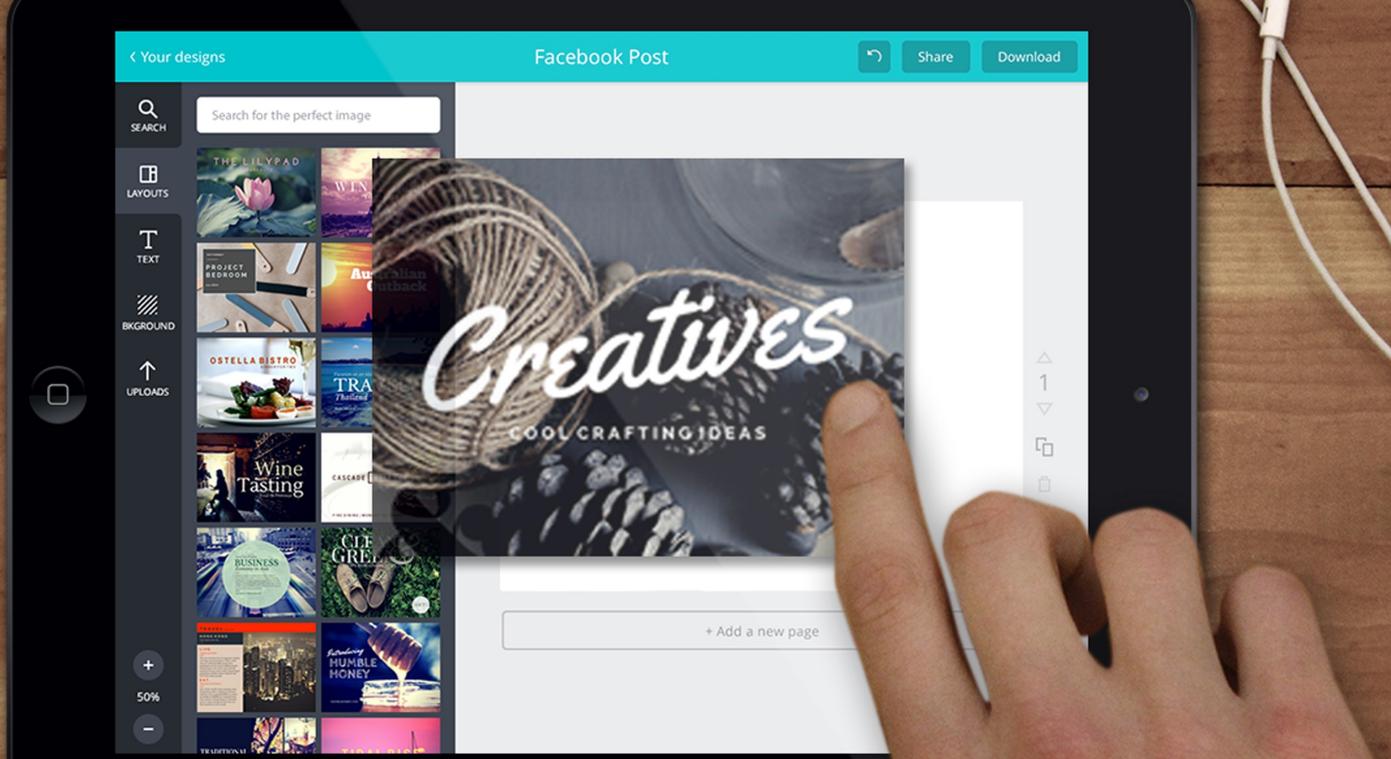


Wie du mich schon kennst, stehe ich irgendwie auf kostenpflichtige Tools, weil sie mir in meinem Business, ein Vielfaches zurückgeben, was ich investiert habe. Ich bin einfach dadurch viel effizienter und schneller bei meiner Arbeit als sonst.

SE Cockpit erspart dir Stunden um Stunden an wertvoller Zeit, weil es deutlich schneller Resultate erzielt, als jede andere SEO Software.

Du erinnerst dich bestimmt noch auf die Einstieg Metapher mit dem Maiskorn „Hybrid-Variante“ und 35% mehr Ertrag.

Nur du alleine kannst für dich entscheiden, wie erfolgreich und effizient du sein möchtest.



TOOL NR. 6

Canva

Einfach, kostenlos und kinderleicht Grafiken erstellen

Spätestens dann, wenn du bereits schon eine Webseite hast und einen Blog betreibst oder vielleicht nur deine Sozial-Media-Kanäle wie: Facebook, Twitter, Google Plus, YouTube-Kanal, Instagram usw. einrichten möchtest, wirst du hochqualitative und ansprende Grafiken benötigen.

Alleine nur darüber nachzudenken und wissen zu müssen, in welchem Format und welcher Größe die Grafiken für die verschiedene Sozial-Media-Kanäle zulässig sind. Alleine das, heraus zu finden ist schon sehr mühsam und zeitintensiv.

Außer du kennst dich bereits mit Sozial-Media-Kanälen aus, oder du beauftragst jemanden, der das für dich macht.

Ich bin einfach begeistert von „[Canva](#)“ und darum möchte ich dir dieses Tool vorstellen, mit dem du sehr schöne Grafiken erstellen kannst und vor allem sehr schnell, z.B genormte Headergrafiken für deine Social-Media-Kanäle, Werbegrafiken, Poster, Banner, Blog Grafiken, Facebook Ad-Anzeigen und alles was du für dein Webauftritt verwenden kannst. Darüber hinaus kannst du auch beliebig eigene Formate einstellen.

Das Geheimnis von Canva ist eine intuitive Benutzeroberfläche mit einer Vielzahl von fertig designten Vorlagen. Diese dienen dir als Grundlage, um aus deinem Thema eine überzeugende Grafik zu erstellen.

Es gibt auch kostenpflichtige Bilder und Grafiken (werden meistens mit einem Dollarzeichen „\$“ gekennzeichnet). Die Bilder die du gekauft hast, kannst du dann für 24h nachträglich bearbeiten. Das reicht meistens aus um daraus mehrere Varianten für dein Vorhaben zu erstellen die du für dich dann uneingeschränkt nutzen kannst.

Du kannst in jedem Fall für Facebook und Co. diese Grafiken verwenden.

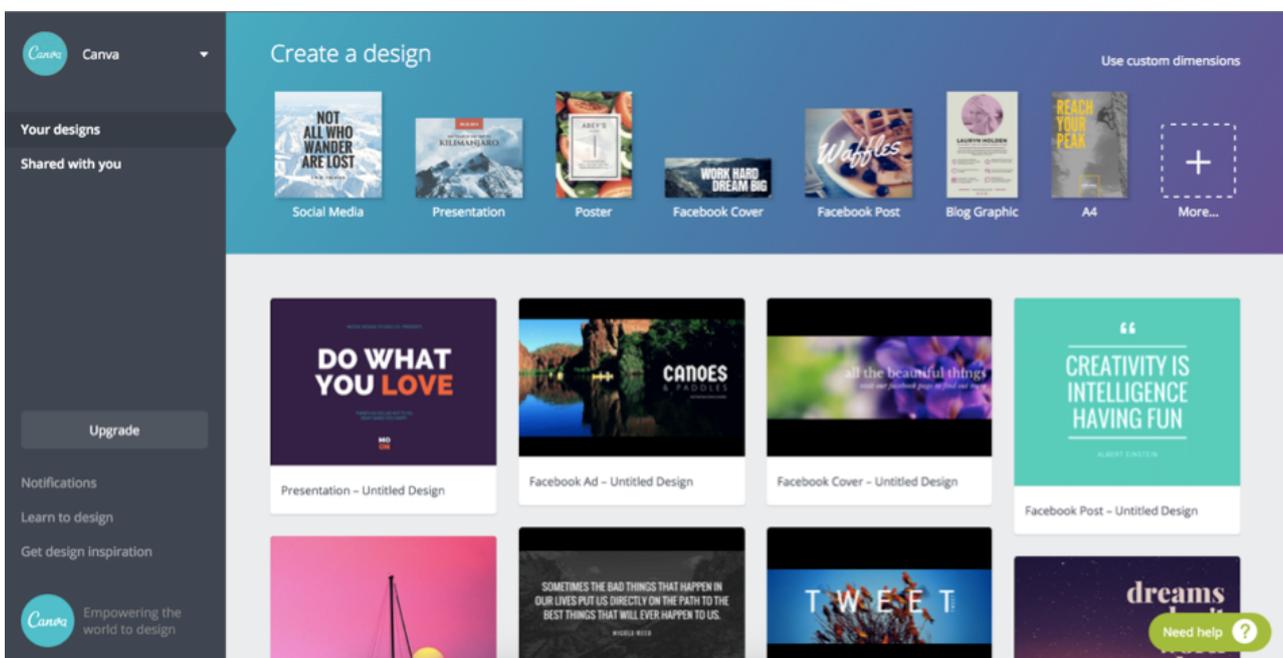
Du brauchst dafür keine teuren Programme wie Photoshop oder ähnliches kaufen und installieren. Alles ist sehr intuitiv und Online basiert. Du musst dich nur auf www.canva.com registrieren und kannst sofort loslegen.

Du kannst damit auch Texte einfügen und formatieren, Bilder zuschneiden und anpassen. Das Geniale dabei ist, dass du auch deine eigenen Bilder hochladen und benutzen kannst.

Du fragst dich jetzt bestimmt, wo ist der Hacken. Um ehrlich zu sein, es gibt keinen.

Der große Vorteil von Canva:

- Viele Fotos und Grafiken sind kostenlos
- **Premium Fotos kann man um nur \$1 erwerben (und ab Kaufzeitpunkt 24h beliebig anpassen)**
- Die Fotos und Grafiken können für die Webseiten und alle anderen Sozial-Media-Kanäle genutzt werden
- **Es gibt unheimlich viele und tolle Vorlagen für alle, die sich mit Design nicht so gut auskennen.**



Der einzige große Nachteil ist, wenn man es als Nachteil nennen darf...

...dass die Plattform auf englisch ist. Aber die Bilder sprechen für sich und ich mit meinem englisch komme auch damit sehr gut zu Recht. ;-)

Jetzt kommt noch die Sensation

Canva stellt dir komplett kostenlos Tutorials (Bildbearbeitung Online-Training) zur Verfügung.

Die Tutorials sind Intuitiv aufgebaut und Canva zeigt dir Schritt für Schritt, wie und was du als nächsten Schritt in jeweiligen Lektionen tun musst.

Klicke auf den Link unten und lasse dich führen.

<https://designschool.canva.com/tutorials/>

Mein Tipp: wenn du Grafiken für einen professionellen Druck benötigst, wie z.B. Poster, Plakate, Flyer oder Roll-ups, würde ich dir in solchen Fällen raten, lieber von einem professionellen Grafiker gestalten zu lassen.

Bei Druckaufträgen spielt die Auflösung und die Eigenschaft des Bildes für einen hochqualitativen Druck eine wesentliche Rolle.

Wenn du dich damit nicht auskennst, so wie ich, lasse lieber die Finger davon.

seinem Rechner und erzählt in sein Mikro und zeigt meist PowerPoint Folien dazu, also das Gleiche wie du aus einem Vortrag gewohnt bist. Die Zuschauer können dann von Zuhause aus von Ihrem Rechner, Live verfolgen und sind mit dabei.

Für jeden Unternehmer geht es, wenn man ehrlich ist, einzig und alleine darum (Ausnahmen ausgeschlossen) tagtäglich aufs neue Umsatz zu machen und hierfür neue Kunden zu gewinnen. Auch die bereits vorhandenen Kunden zu betreuen und zu weiteren Käufen zu animieren.

Wenn du bereits ein Unternehmer bist, dann kennst du bestimmt alle Hürden und Schritte die dafür nötig sind, in einem Verkaufsgespräch deinen Kunden davon zu überzeugen, dass dein Produkt oder Dienstleistung genau das richtige für sie sind.

Um auf den Punkt zu kommen und bis bei dir Geld gelassen wird, ist es aus zwei Gründen noch ein langer Weg:

- Ein Interessent weiß zwar nur, was du anbietest, kennt Dich aber nicht. Er hat noch kein Vertrauen und keine Beziehung zu dir. Du bist lediglich ein anonymer Anbieter wie 1000 andere aus deiner Branche.
- Deine Konkurrenz schläft ebenfalls nicht! Völlig egal, wo auch immer du gefunden wirst, es sind Mitbewerber da, die ebenfalls um die Aufmerksamkeit des Interessenten sich bemühen. Und für diese Aufmerksamkeit hast du im Internet in der Regel 7 bis 10 Sekunden Zeit!

Man wird bei dir nur dann „kaufen“, wenn es dir gelingt, dem Interessenten zu vermitteln, dass du eine Lösung für sein Problem oder Bedürfnis hast und wenn du eine Beziehung und Vertrauen zu dem Interessenten oder potenziellen Kunden aufbauen kannst. Nur so kannst du dich von der Konkurrenz abheben.

Vielleicht denkst du gerade, warum braucht man Webinare, wenn man das selbe auch per Video machen kann.

Nur mit einem Webinar, dass du zu einer bestimmten Zeit anbietest, erreichst du ein Höchstmaß an Präsenz und Aufmerksamkeit, weil sich die Menschen hierfür bewusst und freiwillig dazu Zeit nehmen. Du kannst dein Business wie in einem persönlichen Gespräch in aller Ausführlichkeit vorstellen.

Das größte Problem von Videos ist deren allgegenwärtige Verfügbarkeit. So absurd es klingt: Gerade die permanente Verfügbarkeit, also die Möglichkeit ein Video auf einer Webseite oder auf YouTube jederzeit ansehen zu können ist dessen Verhängnis.

Wie oft ist es dir passiert, das du dir unbedingt ein Video anschauen wolltest und dachtest, das schaue ich mir später oder irgendwann mal an und daraus ist nie was geworden.

Im Gegenzug, wenn du dich für ein Webinar anmeldest, weißt du genau, dass du dir die Zeit dafür reservieren musst um dabei sein zu können.

In den meisten Fällen, wirst du ein Tag, oder unmittelbar vor dem Beginn des Webinars nochmals per Nachricht oder SMS auf den reservierten Termin, daran erinnert. Damit ist sichergestellt, dass du als Teilnehmer deinen wichtigen Termin nicht versäumst.

Webinaris bietet dir eine Plattform für die Vollautomatisierung von Webinaren zur qualifizierten Gewinnung neuer Kunden oder Geschäftspartner und darüber hinaus.

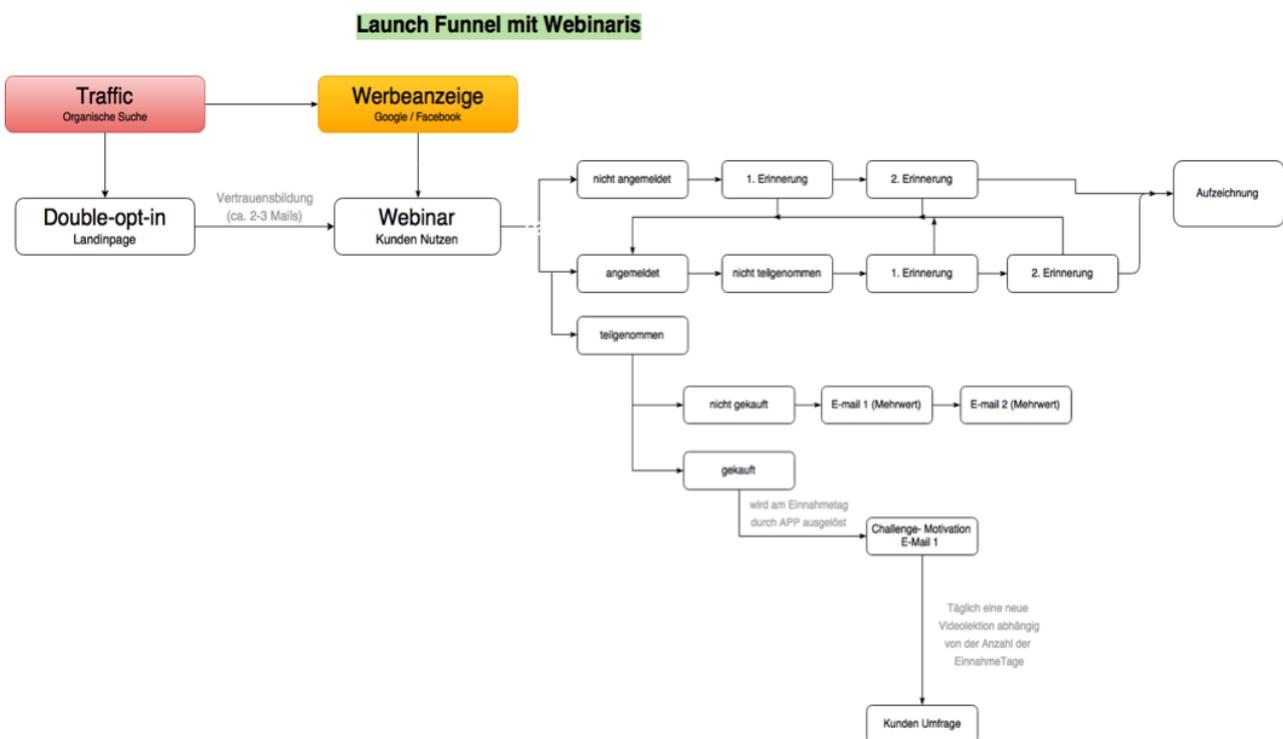
Du bestimmst, an welchen Tagen zu welchen Zeiten dein Webinar laufen soll. Zugleich legst du fest, wie viele der Termine zur Auswahl angezeigt werden: Sollen also alle Termine dieser Woche zur Auswahl stehen, oder beispielsweise nur die drei nächsten Termine angezeigt werden? Die angezeigte Terminauswahl aktualisiert sich automatisch und just in time. Ganz gleich, wann jemand auf deine Webseite geht. Er findet immer die nächsten Termine.

Viele meiner Kunden wenden dieses Konzept bereits an und sind regelrecht davon begeistert, wie einfach es ist automatisierte Prozesse zu integrieren in der Verbindung mit Webinaris und E-Mail-Marketing die dafür sorgt, dass die Teilnehmer immer nur das bekommen und darüber erfahren für was sie sich auch tatsächlich interessieren.

Du kannst für erstmals an 365 Tagen im Jahr zu jeder Tages- und Nachtzeit Webinare anbieten, ohne ein einziges persönlich zu halten oder dabei sein zu müssen.

Du hast natürlich jederzeit die volle Kontrolle darüber und weißt immer Bescheid, wer sich zu einer deiner Webinare angemeldet hat, wer hat teilgenommen und wer nicht, ist jemand vorher aus dem Webinar ausgestiegen und bei welcher Minute usw. Damit kannst du sehr effizient mit integriertem E-Mail-Marketing oder mit Klick-Tipp auf die jeweilige Situation vollautomatisiert reagieren und deine Teilnehmer gezielt vor und nach dem Webinar mit relevanten Informationen weiter versorgen.

Hier schematisch dargestellt, wie ein Launch-Funnel und automatisierte Prozesse mit Webinaris und E-Mail-Marketing installiert werden können.



Wenn du bist jetzt nicht viel mit Webinaren zutun hattest und dich näher darüber informieren möchtest, oder konkret und detailliert lernen willst, wie und was Webinars für dich und dein Unternehmen bedeuten kann, wie du es für dein Business einsetzen kannst, empfehle ich dir dich für die Webinaris Schulung anzumelden und selbstverständlich auch daran teilzunehmen.

Ist völlig unverbindlich und kostenlos. Du kannst nur davon profitieren.

Auch wenn es an der praktischen Umsetzung hapern sollte, stehe ich dir natürlich mit meiner Dienstleistung gerne zur Verfügung. Ja, du kannst mir auch Fragen stellen! ask@markosimic.at

*Ein Webinarerfolg ist die Summe vieler
kleiner Bausteine*

Schulung 1

[So gewinnst du unbegrenzt und vollautomatisiert Neukunden über das Internet](#)

Schulung 2

[Kundenrevolution in der Finanzdienstleistungsbranche](#)

Schulung 3

[Die Affiliate Umsatz Revolution](#)

Ich hoffe, dass du für dich aus diesem Ratgeber etwas mitnehmen bzw. für dein Business umsetzen kannst.

Wenn du noch Fragen dazu haben solltest. Zögere nicht. Scheibe mir einfach ein E-Mail und ich werde dir bestimmt zurückschreiben.

Marko Simic

ask@markosimic.at