



DIE *7 Tage* START STRATEGIE

In 1 Woche mit nur 50 Euro
zum eigenen Online-Business

www.EhrlichesOnlineMarketing.de



EINLEITUNG

1



„HALLO!“

Mein Name ist Benedikt und ich heiße dich herzlich willkommen zu meinem Projekt „Ehrliches Online Marketing“.

Die Website mit ihrem Blog auf www.EhrlichesOnlineMarketing.de soll ein Zuhause sein für Menschen, die endlich ein erfolgreiches Online Business aufbauen wollen - und zwar mit ehrlichem Marketing und Produkten, die anderen Menschen wirklich etwas bringen.

Um dich auf diesem Weg zu unterstützen, dich zu **inspirieren** und dir Mut zu machen habe ich diese **7 Tage Start-Strategie** entwickelt.

In nur einer Woche und mit einem Investment von nur 50€ (!) wirst du dein eigenes Online Business aufsetzen.

Klingt total aufregend, oder? Ich bin zumindest schon mal richtig gespannt auf dein Ergebnis!

Also, Schluss mit Gequatsche und los geht's. Viel Erfolg!

Alles Liebe,

Benedikt

DIE 7 SCHRITTE ZU DEINEM ONLINE BUSINESS

Tag 1: Basics

Tag 2: Website & Social Media

Tag 3: Kooperationen

Tag 4: Inhalte

Tag 5: E-Mail-Marketing

Tag 6: Feinschliff

Tag 7: Launch



The background of the slide is a photograph of the interior of Antelope Canyon, showing smooth, undulating sandstone walls illuminated by warm, golden light. A teal-colored geometric overlay, consisting of several overlapping triangles and a central rectangle, is positioned in the lower-left quadrant. The number '2' is placed within one of the teal triangles.

2

DIE STRATEGIE

DAS ZIEL

Das Ziel von gut gemachtem Online Marketing ist (durch das Generieren von Traffic für ein spezielles Thema an dem der Besucher gerade besonderes Interesse hat) entweder

- sofort etwas zu verkaufen

oder den Besucher in ein E-Mail Abo zu locken, damit du ihm

- später etwas verkaufst

Damit es einen Anreiz gibt sich für das E-Mail Abo zu registrieren sollte zumindest ein kleines Freebie angeboten werden. Zum Beispiel wie ich das beim [EOM Startpaket](#) mache.

In den kommenden Tagen wirst du also folgende Schritte unternehmen, um möglichst effizient und kostensparend deine ersten Besucher in Kunden zu verwandeln. Ich wähle den Weg über das E-Mail Abo, weil hier die Verkaufsrate (Conversion Rate) deutlich steigt. Der Grund ist die erhöhte emotionale [Kundenbindung](#), die den Verkauf dramatisch fördert.

Alles klar, fangen wir an!



TAG I: BASICS

Eine gute Markt-**Research** ist Voraussetzung. Da du bereits eine Idee im Kopf hast welches Thema du abdecken willst solltest du es gezielt auf [google](#) recherchieren (idealerweise im privaten Modus deines Web-Browser um unabhängig von deiner persönlichen Such-Historie jene Ergebnisse angezeigt zu bekommen, die ein Erstbesucher erhält.)

Auf Basis dieser Research hast du eine gute Übersicht über die Mitbewerber und kannst die eigene Markt-**Positionierung** festlegen. Diese umfasst:

- ein klares Konzept
- eine interessante Headline
- 3-5 USPs (Unterscheidungsmerkmale und Besonderheiten die es nur bei dir gibt)
- deine Key-Message (also eine kurze Ausformulierung der 3-5 USPs in Form von 1-3 Absätzen)

Dann wirst du eine **Domain** registrieren auf [namecheap](#) (ab 4,31€ pro Jahr) und das Web-**Hosting** organisieren auf [hostgator](#) (ab 3,5€ pro Monat). Als Vorbereitung für Tag 2 auch gleich schonmal auf [Klick-Tipp](#) für ein E-Mail-Marketing System registrieren (ab 27€ pro Monat).



TAG 2: WEBSITE & SOCIAL MEDIA

Der Einfachheit halber ein .html Landing Page Template auf [themeforest](#) auswählen (ab 4,5€) und ein schönes Logo dazu auf [graphicriver](#) (ab 25,6€). Alternativ auf [fiverr](#) ein Logo in Auftrag geben (ab 4,4€ und am Besten auf Basis eines Logos von graphicriver).

Erst wenn die Seite gut funktioniert würde ich sie auf WordPress umstellen, weil hier mehr Flexibilität möglich ist. Für den Anfang genügt uns aber diese kleine Landing Page. Wie man sie richtig aufbaut lernst du [hier](#).

Jetzt also erstmal die Landing Page auf hostgator installieren und den Text von gestern (Headline, 3-5 USPs, Key-Message) sowie das Logo und das Opt-In Formular von Klick-Tipp einbauen.

Für Klick-Tipp wirst du folgende Arbeitsschritte brauchen:

- Automatisierung -> Neuer Tag (z.B. newsletter OptIn)
- Automatisierung -> Neuer Double-Opt-In Prozess (hier die Bestätigungs-E-Mail bearbeiten und individualisieren sowie als Dankeschön-Seite der Einfachheit halber den Direktlink zu deinem Freebie angeben, z.B. ein mini-Ebook als PDF. Ich empfehle dir dennoch eine statische HTML Website wo man etwa zum Download nochmal auf ein 3D E-Book Cover klicken muss.)





- Automatisierung -> Signaturen (möglichst kleines Impressum, ich empfehle folgenden HTML Code ([hier downloaden](#)))

- Listbuilding -> Neues Anmeldeformular (passenden Tag auswählen und Farben anpassen gemäß Landing Page Template). Alternativ das Wufoo-Formular nutzen.

- E-Mails -> Neue E-Mail (erste Follow-up-E-Mail erstellen mit „Danke, dass du dabei bist!“ und dem erneuten Link zu deinem Freebie).

Und damit Google die Seite schneller findet hier manuell einreichen: google.com/webmasters/tools/submit-url

Zum Abschluss für heute noch **Social Media** Accounts anlegen: Facebook-Profil, Google+, Facebook-Fanseite, Twitter Account (und diesen über facebook.com/twitter) mit der Fanpage verknüpfen.



TAG 3: KOOPERATIONEN

Heute geht's ans Eingemachte: du wirst deinen **Experten-Status aufbauen**. Schreibe dazu 3 kurze Artikel zu deinem Thema (Stichwort Markt-Research) und veröffentliche diese ab Tag 7 (denn erst dann ist deine Website fertig) bei gut besuchten Blogs deiner Mitbewerber als Gastartikel. Wie du das elegant machen kannst lernst du hier: EhrlichesOnlineMarketing.de/neue-kooperationen-starten

In deinem Gastartikel gibt es einen Backlink zu deiner Website. Diese ist zwar schon online und man kann sich zum Newsletter eintragen, aber noch fehlt das Freebie. Darum musst du es erstellen ;-). Oft reicht schon ein kleines eBook. Wenn du Mac User bist empfehle dir eine Dokument-Vorlage für Pages zu nutzen, wie etwa [hier](#). Kostet aber 24,99€, muss also nicht sein, dafür sieht es deutlich besser aus. Ansonsten reicht schon guter Inhalt aus den du in Word halbwegs gut formatierst und dann als PDF aus gibst.

Wenn du besonders dick auftragen willst organisierst du dir ein Buchcover (ab 4,4€) von [Graphicriver](#) und wenn du es selbst nicht grafisch nachbearbeiten willst lässt du das jemand von [fiverr](#) für 4,4€ ein sogenanntes „Mock Up“ machen, damit es schön in 3D präsentiert werden kann. Das sollte bis Tag 7 fertig werden und du kannst es auf deine Landing Page packen. Ein Bild wie dieses erhöht nämlich nochmals die Eintragsrate in dein E-Mail-Abo.



TAG 4: INHALTE

Wenn du dein Freebie oder die Gastartikel noch nicht fertig hast, so solltest du diese Aufgabe heute beenden. Wahrscheinlich hast du auch schon die ersten Antworten auf deine Kooperationsanfrage im Postfach. Schick ihnen deinen Gastartikel und bitte sie auch gleich deine neue Website zu teilen, wenn sie kommende Woche „offiziell“ online geht. Bitte aber nicht früher! Und weise sie auch an, dass sie deinen Gastartikel bitte auch erst dann veröffentlichen sollen.

Dafür kannst jetzt schon beginnen Freunde zu deiner **Facebook-Fanseite** einzuladen und dort **1-2 Postings pro Tag** zu machen um die Besucher darauf vorzubereiten, dass in Kürze dein neues Projekt online geht! Kleiner Tipp am Rande: Wenn du jeden Beitrag den du teilst mit nur 2€ Budget pro Tag (und für jeweils 2 Tage) bewirbst dann steigert du die **Reichweite** deiner Beiträge *enorm*! Bei meinen Seiten hat dies zu einer um 8.600% verbesserten Reichweite geführt. Nein, kein Tippfehler:

8.600,000%

Post Engagement rate

Gib ihnen aber nicht die URL zu der Website, solange das Freebie noch nicht fertig ist.



TAG 5: E-MAIL-MARKETING

Heute erstellst du in deinem Klick-Tipp Konto unter „E-Mails -> Neue E-Mail“ deine ersten **Follow-Up-Emails**. Zum Start sollte es sich um eine Serie von 4 eMails handeln. Die erste hast du schon fertig, sie sollte den Abonnenten willkommen heißen und noch einmal den Link zum Download deines kostenloses E-Book beinhalten. Deine weiteren eMails sind wie folgt aufgebaut:

1. Mail: „Danke, dass du dabei bist!“

- Hier ist auch der Link zum Download deines Freebie enthalten

2. Mail: Hochwertiger Inhalt #1

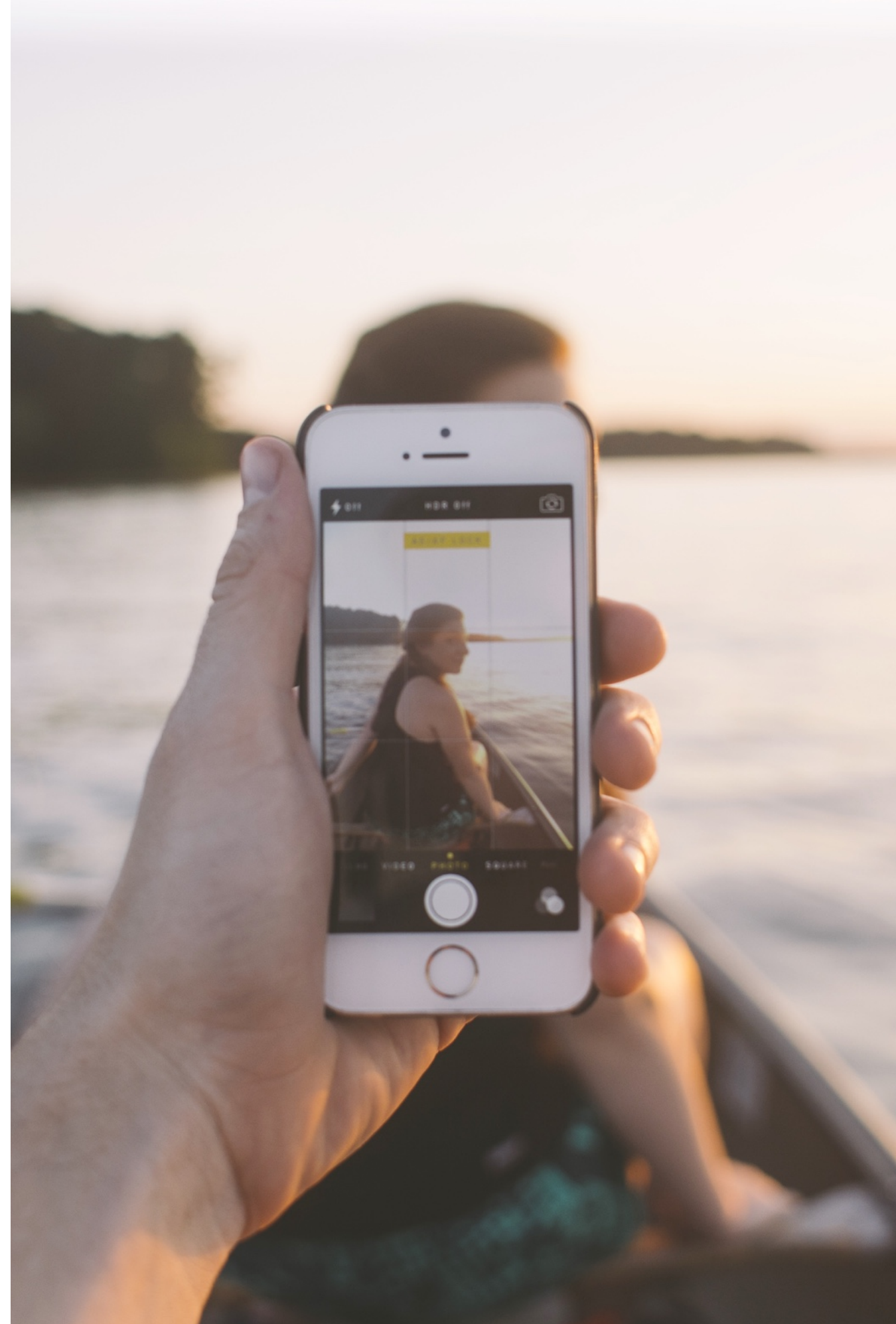
- Weil wir es uns besonders einfach machen kannst du hier eine gekürzte Fassung deines ersten Gastartikels hineinnehmen

3. Mail: Hochwertiger Inhalt #2

- selbes Spiel wie bei eMail Nr. 2

4. Mail: Hochwertiger Inhalt #3

- drei Mal darfst du raten ;-). Am Ende dieser E-Mail solltest du darauf hinweisen, dass du dich nächstes Mal mit einer besonderen Überraschung meldest, auf die kaum noch warten kannst





5. Mail: Verkauf

○ Hier stellst du dein erstes Produkt vor, z.B. ein Coaching mit dir, ein eKurs, ein Buch auf Amazon (mit Affiliate-Link) oder ein Event, das du veranstaltest. Je nachdem worum es geht empfiehlt sich eine andere Verkaufsstrategie, weshalb ich hier nicht im Detail darauf eingehen werde. Zur Zahlungsabwicklung empfehle ich dir den Anbieter [AffiliCon](#).

6. Mail: Nachfass vom Verkauf

○ an alle Abonnenten, die das 5. Mail zwar geöffnet aber noch nicht gekauft haben (aber nur an diese) schickst du nun noch einen Nachfass hinaus. Das geht mit Klick-Tipp super einfach und ich erkläre dir [hier](#) (unter dem Punkt „Umsetzung Newsletter“), wie man das in der Praxis macht.

Wenn du etwas mehr Zeit in eine emotionale Kundenbindung investieren willst empfehle ich dir den folgenden eKurs: [Story Fluence \(vormals Auto Responder Madness\)](#). Ein wirklich genialer Kurs in dem du lernst eine E-Mail Serie zu schreiben, die unglaublich gute Conversion-Raten bringt!



TAG 6: FEINSCHLIFF

Spätestens heute sollte dein Freebie fertig sein: sowohl als Download als auch das Buch-Cover und das 3D Mock Up. Ergänze fehlende Inhalte auf deiner Website und in deiner E-Mail Serie auf Klick-Tipp.

Melde dich mit einer neuen eMail an als wärest du ein fremder User und **prüfe deinen Verkaufsprozess** von Anfang bis Ende. Zeig deine Seite vorab engen Freunden oder Kontakten aus deiner Mastermind Gruppe (Leute dafür findest du [hier](#)). **Hol dir Feedback** und verändere ggf. an den Stellen, wo es nötig ist.

Poste auf deinen **Social Media** Kanälen, dass dein neues Projekt morgen endlich startet und sie es auf keinen Fall verpassen sollen!

An dieser Stelle sollte deine Facebook Seite schon einige Fans zählen und ein paar davon interagieren auch schon mit deinen Inhalten. Schreibe diese Personen (und auch deine **Kooperationspartner**, z.B. jene der Gastartikel) direkt auf Facebook an und bitte sie, deine neue Website morgen zu teilen!

Wenn du vom Inhalt deines e-Book Freebie überzeugt bist kannst du es auch als kostenloses Kindle-eBook auf Amazon veröffentlichen! Tipp: platziere dafür mehrere Links innerhalb des Buches auf deine Website und lade es dann gemäß der Anleitung von Kindle Direct Publishing hoch: kdp.amazon.com



TAG 7: LAUNCH

Heute darfst du dich **feiern!** Aber vorher ist noch etwas zu erledigen:

Kontaktiere alle **Kooperationspartner**, die sich bereit erklärt haben, deine Seite zu teilen und schick ihnen den Link. Teile ihn natürlich auch selbst (über den heutigen Tag zeitlich 3-5 Mal verteilt mit einer immer etwas abgeänderter Meldung) in all deinen **Social Media** Kanälen. Denk daran: wenn du auf deiner Facebook-Fanseite schreibst erscheint deine Meldung automatisch auch auf Twitter (wenn du deine Accounts wie oben beschrieben verknüpft hast).

Wenn du noch Budget übrig hast solltest du überlegen gezielt **Facebook-Werbung** zu schalten. Wenn du das tust stelle vorher sicher, dass du einen **Conversion-Pixel** auf deiner Seite installiert hast, auf der sich User den Download deines Freebie organisieren. So kannst du messen, wie viel die Werbung bringt und auch wie viele deiner Verkäufe über Facebook zu stande gekommen sind. Nach einer Testphase von 2-3 Wochen kannst du dann entscheiden ob sich die bezahlte Werbung für dich rentiert.

So... **das war's!**



FAZIT & GESAMTKOSTEN

Wow! In 1 Woche hast du das geschafft, wofür andere 1 Monat brauchen. Klar, es braucht etwas Zeit und Arbeit. Und du musst dich in deinem Thema gut auskennen. Aber es zahlt sich aus! Und ich hoffe du hast gemerkt, wie günstig es in Wahrheit sein kann. Hier nochmal die **Kostenaufstellung im 1. Monat** im Detail (mit Affili-Links):

- 4,31€ Domain: [namecheap](#)
- 3,5€ Hosting: [hostgator](#)
- 27€ E-Mail-Marketing: [Klick-Tipp](#)
- 4,5€ Landing-Page: [themeforest](#)
- 4,4€ Logo: [fiverr](#)
- 8,8€ Freebie Buchcover & 3D Mock Up: [graphicriver](#) und [fiverr](#)

52,51€ Gesamtkosten im 1. Monat (danach 30,5€ monatlich)

Ich bin neugierig auf deine Erkenntnisse und hoffe, dieser tiefe Einblick in meine „perfekte Start-Strategie für dein Online-Business“ konnte dir weiterhelfen!





3

DANKE!



Gut zu wissen:

„Du bist der Durchschnitt der 5 Menschen,
mit denen du am meisten Zeit verbringst.
Wähle weise.“

***“WER EIN ZIEL HAT,
FINDET EINEN WEG.***

***WER KEINES HAT,
FINDET AUSREDEN.”***



DANKE!



Ich hoffe, dir hat dieses eBook gefallen und meine Start-Strategie konnte neue Denkanstöße geben und bei der Umsetzung helfen.

Bist du bereit für ein Business nach eigenem Standard?

Dich auf diesem Weg zu unterstützen, ist das Ziel meines Projekts. Beantworte dir – sorgfältig – die folgende Frage:

“Würdest du dein Business gerne von mir persönlich verdoppeln, verdreifachen oder gar vervierfachen lassen... sodass du mehr Traffic, mehr Verkäufe und mehr Empfehlungen erhältst?

Wenn du mehr wissen willst, besuche mich jetzt auf:

www.EhrlichesOnlineMarketing.de

Ich freue mich auf deinen Besuch!

Alles Liebe,

Benedikt Ahlfeld



DANKE!