

Schritt-für-Schritt Leitfaden: Von 0 → Warteliste

0) Setup (einmalig, 60 Minuten)

1. **Affiliate-Link checken:** Digistore **Content-Link** (setzt Cookie) → `{{AFF_LINK}}` .
 2. **Branding kurz vorbereiten:** 1-2 authentische Fotos/Clips (mit Gesicht, Naturstil).
 3. **DM-Tool:** ManyChat/Messenger oder E-Mail-Tool öffnen (Modul 2 & 4 griffbereit).
 4. **Custom GPT „Partner Helper“:** Starten, **Plattform wählen**, **aktuelles Wochenthema** ziehen lassen → sofort Content + DM-Prompts generieren.
 5. **Ziel & KPI festlegen:** 20 Wartelisten-Eintragungen pro Woche (Beispiel), 30-50 DMs/Tag.
-

1) Dein Tagesablauf (30-45 Min/Tag)

A. Sichtbarkeit (5-10 Min)

- Aus **Modul 1** eine Vorlage zur **aktuellen Woche** posten (kein Link im Post!).
- **Erster Kommentar** direkt darunter: engagement-fördernd (Frage/Signalwort).

B. Direktkontakt (15-25 Min)

- **DM-Welle** starten: 30-50 Personen (warm/kalt), Text aus **Modul 2**.
- Priorität: **DM > Kommentar > Post** (DMs konvertieren am besten).

- Antworten live mit **Einwand-Texten** (Modul 2 + Promptbibliothek, Kategorie passend wählen).

C. Nurture/Follow-up (10 Min)

- Reagierer bekommen **Woche-passenden** Follow-up (Modul 2).
- „Interesse? → ich schicke dir den Wartelisten-Link per DM.“

D. Wartelisten-Link senden (2 Min)

- Erst **bei Reaktion**: per DM `{{AFF_LINK}}` schicken (kein Link öffentlich).
-

2) Wochenplan (4-Wochen Themenflow)

Woche 1 – „Du arbeitest immernoch mit ChatGPT... oh man!“

- Ziel: **Awareness + Humor.**
- 3 Posts (Mo/Mi/Fr), täglich 30–50 DMs, 1 E-Mail (Modul 4, Mail 1).
- CTA: Kommentar-Signal & „DM für Link“.
- Hashtags: **#AIFirstBusiness #AIFirst #AIRevolution**

Woche 2 – „Ein Browser wird dein Mitarbeiter“

- Ziel: **Aha-Moment & Nutzen.**
- 3 Posts (Demo/Use-Cases), täglich 30–50 DMs, 1 E-Mail (Mail 2).
- Mini-Story/Clip (Reel): „Ein Prompt, der Rest läuft“.

Woche 3 – „Weg mit Business wie früher / Schwarmintelligenz“

- Ziel: **Community-Proof & Zugehörigkeit.**
- 2–3 Posts (Quote/Proof), 1 Live/Q&A optional, 1 Follow-up E-Mail.
- DMs mit Social-Proof-Haken („Andere setzen es schon so ein...“).

Woche 4 – „Der Countdown zur Zukunft“

- Ziel: **Dringlichkeit.**

- Countdown-Post (3/2/1 Tage), tägliche Reminder-DMs, **Letzte-Chance-Mail**.
 - Täglich 50+ DMs (kurz, klar, freundlich).
-

3) So kombinierst du die Ressourcen

- **Modul 1 (Social Vorlagen) = Frontdoor:** Hook-Posts, Reels, Carousels (ohne Link).
 - **Modul 2 (DM & Nurture) = Motor:** jeden Tag DMs an neue & reagierte Kontakte.
 - **Modul 3 (Promptbibliothek) = Turbo:** Variationen schreiben lassen (Posts/DM/Antworten).
 - **Modul 4 (E-Mails) = Rückenwind:** 1-2x/Woche an deine Liste, gleiche Wochenstory.
 - **Modul 5 (Action Map) = Fahrplan:** wann was tun; nutze die flexible 3-Post/3-DM-Struktur.
 - **Custom GPT (Partner Helper) = Harmonie & Compliance:** wählt Wochenthema, prüft Plattform-Regeln, gibt optimierte Texte, Engagement-Tipps & klare To-dos.
 - **Branding Assets = Wiedererkennbarkeit:** Naturstil, dein Gesicht, echte Szenen.
-

4) Engagement-Hebel (immer anwenden)

- **Kein Link im Post.** CTA = „Kommentiere mit *Signalwort*“ oder „Schreib mir DM“.
- **Erster Kommentar** vom Poster: Frage/Trigger („Schreib ‚Browser‘, wenn du sehen willst, wie’s läuft“).
- **Eigenes Bild/Clip** verwenden (Algorithmen & Vertrauen lieben das).
- **Hook-Stacking:** Teasern → nie alles verraten.
- **Hashtags** (Posts): #AIFirstBusiness #AIFirst #AIRevolution (genau

diese 3, eigene Zeile am Ende).

5) DM-Playbook (kurz & klar)

1. **Kalt-DM Start:** Neugier-Hook zur aktuellen Woche, **kein Langtext**.
2. **Antwort kommt:** Kurz erklären (Tool = Türöffner, Vision = Grund).
3. **Interesse signalisiert:** „Schick dir den Link per DM?“.
4. **Link senden:** {{AFF_LINK}} + 1 Satz Nutzen.
5. **Kein Interesse:** Freundlich speichern/labeln, später erneut anstoßen (neue Woche, neuer Hook).

Richtwerte:

- Warmkontakte: 30/Tag → 10-20 % klicken.
 - Kalte Gruppen: 30/Tag → 3-10 % klicken.
 - Reaktionsfenster: innerhalb 12-24h antworten.
-

6) Einwand-Antworten (Ton: ruhig, empathisch, sicher)

- **Starkes Interesse:** „Cool, ich schick dir den Link & du siehst's live.“
- **Skeptiker:** „Versteh ich. Es ist neu – darum zeigen wir's im Call ganz konkret.“
- **Typische Ausreden:** „Total okay. Trag dich unverbindlich ein – du entscheidest nach dem Call in Ruhe.“
- **Gegenangebote:** „Klingt gut, passt nur nicht zu unserem Fokus. Schau dir erst die Vision an – dann ergibt vieles Sinn.“

(Bei jedem positiven Signal: **Link per DM**, nicht öffentlich.)

7) Compliance & Best Practices pro

Plattform

- **Vor Posts:** Kurz prüfen, was erlaubt ist (kein Spam, kein falsches Versprechen, keine direkten Links in Ads-ähnlichem Content).
 - **Gruppenbeiträge:** Regeln lesen, **DM-First** statt Link-Drop.
 - **LinkedIn/FB:** Personaler Ton, 1 Thema pro Post, kein „Hard Sell“.
 - **TikTok/Reels:** 5-12s Hook, 1 Nutzen-Satz, **On-Screen CTA** („DM mit ‚Info‘“).
-

8) KPIs & Tracking (einfach halten)

- **Täglich tracken:** DMs gesendet / Antworten / Links gesendet / Eintragungen.
 - **Zielwerte:**
 - 30-50 DMs/Tag → 3-10 Wartelisten-Eintragungen/Tag realistisch.
 - **Wöchentlich optimieren:**
 - Beste Hooks wiederverwenden, schwache rausschmeißen.
 - Post am besten funktionierenden Wochentag wiederholen (neue Variation).
-

9) 24-Stunden Quickstart (für Starter)

Stunde 1

- Foto/Clip aufnehmen (dein Gesicht + Naturstil).
- **Woche-1 Post** aus Modul 1 posten (ohne Link).
- Eigenen **Engagement-Kommentar** setzen.

Stunde 2-4

- 60 DMs (30 warm / 30 kalt) mit **Modul-2 Texten**.

- Antworten zügig, **Link nur per DM.**

Stunde 5-6

- Eine kurze **E-Mail** an deine Liste (Modul 4, Mail 1).
 - In 24h Follow-up planen.
-

10) Do / Don't (Kurzübersicht)

Do:

- Natürlich sprechen, **du-zentriert.**
- **CTA → DM/Kommentar**, Link nur privat.
- **Dein Gesicht** zeigen.
- **Steter Rhythmus:** täglich kurz statt selten lang.

Don't:

- Keine Link-Postings.
- Kein Technik-Overload.
- Kein Druck/Hard-Sell.
- Keine Copy-Wall (lange Blöcke) ohne Absätze.