

Modul 2 - Direct Message (DM) & Nurture-Serie

Ziel dieses Moduls Eine komplette, sofort einsetzbare **DM- und Nurture-Kommunikation**, um Interessenten von der ersten Neugier bis zur Wartelisten-Eintragung zu begleiten. Funktioniert universell auf **Instagram, Facebook, LinkedIn, Telegram, WhatsApp, ManyChat, E-Mail oder Messenger**. Der Fokus liegt auf: **Neugier, persönlichem Bezug, Vertrauen und stetigem CTA zur Warteliste** ({{AFF_LINK}}).

 **Tipp für Partner:** Diese Serie kannst du als 1:1-Nachricht, in einer ManyChat-Automation oder sogar als E-Mail-Funnel nutzen. Alle Texte sind bewusst natürlich und persönlich geschrieben – kein Marketing-Sprech.

Struktur & Zielsetzung

Gesamtziel: Leads aufwärmen und in die Warteliste führen → {{AFF_LINK}} **Empfohlene Frequenz:** alle 1-2 Tage eine Nachricht (5-7 Tage Laufzeit)

Serienübersicht: **1** Neugier & Hook **2** Erste Erklärung **3** Vision & Bewegung **4** Social Proof & Sicherheit **5** CTA & Dringlichkeit

Nachricht 1 - Neugier & Hook

Ziel: Aufmerksamkeit wecken, ohne zu „pitchen“.

Beispieltext:

Hey 🙌 ich hab was Neues ausprobiert – ein KI-Tool, das meinen

Browser **komplett automatisch steuert**. 🤖 Klingt wild, oder? Ich dachte zuerst, das ist wieder so ein übertriebenes Hype-Ding... aber nein. Es **funktioniert wirklich**. Willst du mal sehen, was ich meine? 👉
 {{AFF_LINK}}

Alternative (neugieriger):

Ich glaub, ich hab grad das spannendste KI-Projekt seit ChatGPT entdeckt. Es ist kein weiteres Tool – es ist eine **Bewegung**. Hier kannst du dich eintragen, um zu sehen, was ich meine → {{AFF_LINK}}

🗨️ Nachricht 2 - Erste Erklärung (Tool & Nutzen)

Ziel: Zeigen, dass es nicht um „noch ein Tool“ geht, sondern um echten Nutzen.

Beispieltext:

Ich hab gestern wieder gemerkt, wie viel Zeit im Browser verloren geht... 😓 70 % meiner Arbeit passiert dort – und genau das automatisiert dieses Tool. Kein Abo, kein Tech-Stress. Einfach **ein Prompt – und der Browser macht den Rest**. Das ist Teil einer neuen Community namens **AI First Business**. Warteliste ist offen → {{AFF_LINK}}

Alternative (Story-Variante):

Ich hab mit dem Tool gestern einen Task gemacht, für den ich sonst fast 1 Stunde gebraucht hätte. Dieses Mal: 2 Minuten. Ich schwöre, das ändert alles, was ich über Arbeit mit KI dachte. 😁 Wenn du willst, schau's dir an → {{AFF_LINK}}

🗨️ Nachricht 3 - Vision & Bewegung

Ziel: Emotion & Zugehörigkeit. Menschen folgen Visionen, nicht Produkten.

Beispieltext:

*Das Spannendste: Das ist kein einzelnes Produkt. Wir starten eine Community, die gemeinsam eigene Tools erschafft – maßgeschneidert für jedes Business. Der Gedanke: „**AI First**“ – wie baue ich mein Business so, dass KI an erster Stelle steht? Keine teuren Tools, keine Abos. Nur echte Automatisierung. Wenn dich das catcht → {{AFF_LINK}}*

Alternative (emotionaler):

*Wir wollen ein **KI-Unicorn** erschaffen – ein System, das niemand kaufen könnte, aber **jeder mitbauen kann**. Wenn du glaubst, dass KI die Businesswelt neu schreibt... das ist deine Einladung. 🙌 {{AFF_LINK}}*

🗨️ Nachricht 4 – Social Proof & Sicherheit

Ziel: Vertrauen schaffen & Unsicherheit abbauen.

Beispieltext:

*Schon über 100 Unternehmer:innen testen das Tool gerade. Einige nutzen's für Social Media, andere für E-Mail, wieder andere für komplette CRM-Automationen. Alle sagen dasselbe: „**Ich hätte nicht gedacht, dass das so einfach ist.**“ Und das Tool ist nur der Anfang. Hol dir deinen Platz in der Warteliste → {{AFF_LINK}}*

Alternative (Persönliche Empfehlung):

Ich hab selten was gesehen, das sich so einfach teilt. Die Nachfrage ist echt riesig. Wenn du dich einträgst, bekommst du auch den Zoom-Link zum Launch-Call. {{AFF_LINK}}

🗨️ Nachricht 5 – CTA & Dringlichkeit

Ziel: Abschluss, Dringlichkeit erzeugen, nochmal emotionale Klarheit

schaffen.

Beispieltext:

*Letzter Reminder 🕒 – die Warteliste schließt bald! Wenn du beim **AI First Business Launch** dabei sein willst (und das Tool live sehen möchtest), trag dich jetzt ein. {{AFF_LINK}}*

Alternative (emotionaler):

Wir definieren Business mit KI neu. Das hier ist der Anfang einer Bewegung – kein Hype. Wenn du das Gefühl hast, du solltest dabei sein, dann folg dem Impuls: {{AFF_LINK}}

⚡ Bonus: Follow-up & Reaktions-Vorlagen

Wenn jemand „Klingt spannend“ schreibt:

Ja, das dachte ich auch zuerst 😊 Am besten einfach in die Warteliste eintragen – dann bekommst du direkt den Link zum Launch-Call und alle Details: {{AFF_LINK}}

Wenn jemand fragt „Was kostet das?“:

Der Zugang zur Community kostet 60 €/Monat, aber die Warteliste ist kostenlos. Trag dich ein, dann bekommst du alles erklärt – inklusive Live-Call-Link: {{AFF_LINK}}

Wenn jemand fragt „Was ist das genau?“:

Ein KI-Tool, das deinen Browser eigenständig steuert – und eine Community, die daraus ein komplettes Automatisierungssystem baut. Schau's dir in Ruhe an: {{AFF_LINK}}

Wenn jemand zögert:

*Verständlich. Das Ganze ist neu – aber du kannst dich einfach kostenlos eintragen und dir später überlegen, ob du dabei bist. 😊
{{AFF_LINK}}*

ManyChat-Automationsvorlage (Kurzstruktur)

Trigger: Keyword (z. B. „Browser“, „KI Tool“, „Automation“)

Step 1: Nachricht 1 (Neugier) **Button:** „Mehr erfahren“ → {{AFF_LINK}}

Step 2 (nach 24 h): Nachricht 2 (Erklärung) **Button:** „In Warteliste eintragen“ → {{AFF_LINK}}

Step 3 (nach 48 h): Nachricht 3 (Vision) **Button:** „AI First Bewegung beitreten“ → {{AFF_LINK}}

Step 4 (nach 72 h): Nachricht 4 (Social Proof) **Button:** „Beispiele ansehen“ → {{AFF_LINK}}

Step 5 (nach 96 h): Nachricht 5 (Countdown) **Button:** „Letzte Chance“ → {{AFF_LINK}}

Checkliste für erfolgreiche DM-Sequenzen

- ☐ Erste Nachricht = **Neugier**, keine Erklärung.
 - ☐ Jedes Mal **ein CTA**, nicht mehrere.
 - ☐ Immer den **Affiliate-Link** ({{AFF_LINK}}) einfügen.
 - ☐ Antworten individuell anpassen – authentisch bleiben.
 - ☐ Folgefragen nutzen, um ins Gespräch zu kommen.
 - ☐ Reagiere aktiv auf Emojis oder kurze Antworten.
 - ☐ Spätestens nach 5–7 Nachrichten **aufhören zu pushen** – lieber warten.
 - ☐ Verwende Natur-Emojis 🌿✨🔥 für Markenwiedererkennung.
-

Ziel der Serie

Menschen sollen **nicht nur ein Tool sehen**, sondern die **Vision fühlen**:

*„Ich kann mit KI mein eigenes System erschaffen – nicht bloß Tools nutzen.“ Und genau dafür ist die **Warteliste der Eintrittspunkt**.*