

Modul 5 - Kampagnen-Plan & Action Map (4 Wochen)

Ziel dieses Moduls Ein klarer, praxiserprobter Ablauf, der deinen Partnern zeigt, **wann sie was posten, schreiben oder automatisieren** sollen – ohne starr zu sein. So wissen sie immer, was der nächste Schritt ist, und bleiben konstant sichtbar.

Überblick: 4-Wochen-Kampagne bis zum Launch

Woche	Fokus	Ziel
Woche 1	<i>Teaser & Awareness</i>	Neugier wecken, Tool anteuern, erste Leads für Warteliste
Woche 2	<i>Story & Connection</i>	Persönliche Erfahrungen teilen, Vision vorstellen
Woche 3	<i>Social Proof & Reminder</i>	Nachfrage zeigen, Community vorstellen, FOMO erzeugen
Woche 4	<i>Countdown & Abschluss</i>	Letzte Chance, CTA pushen, Dringlichkeit aufbauen

Woche 1 - Teaser & Awareness

Ziel: Aufmerksamkeit aufbauen – Tool ist der Türöffner.

Empfohlene Aktionen:

- 1 Social-Post mit Teaser-Hook ("Du arbeitest in deinem Business

immernoch mit ChatGPT.....oh man!")

- 3 Story-Snippets oder Reels (kurz & neugierig)
- 1 DM-Welle an warme Kontakte (ManyChat-Flow oder Copy aus Modul 2)
- ChatGPT-Prompt aus Modul 3: „Erstelle mir 5 Teaser-Hooks, die sofort Neugier wecken“

CTA: „Trag dich auf die Warteliste ein und sieh selbst, was kommt → {{AFF_LINK}}“

Woche 2 - Story & Connection

Ziel: Emotionale Verbindung herstellen, Vision greifbar machen.

Empfohlene Aktionen:

- 1 Story-Post: "Ein Browser wird dein Mitarbeiter"
- 1 E-Mail oder Broadcast mit persönlicher Story (Vorlage aus Modul 4)
- 1 Carousel oder Video über die Community-Vision
- In DMs: nachhaken bei Leads der ersten Woche

CTA: „In der Community entsteht gerade etwas Neues → {{AFF_LINK}}“

Woche 3 - Social Proof & Reminder

Ziel: Vertrauen festigen, Nachfrage sichtbar machen.

Empfohlene Aktionen:

- 1 Post: "Weg mit Business wie früher / Schwarmintelligenz statt Solopreneurship"
- 1 Story mit Screenshot oder Zitat („Das Tool verkauft sich wie warme Semmel...“)
- 1 Follow-up-DM an Interessierte („Wollte nur kurz fragen, ob du schon auf der Liste stehst?“)

- Optional: Live-Session oder Mini-Call mit Q&A-Charakter

CTA: „Jetzt noch auf die Warteliste – Launch steht kurz bevor → {{AFF_LINK}}“

Woche 4 – Countdown & Abschluss

Ziel: Maximale Aktivierung kurz vor dem Launch.

Empfohlene Aktionen:

- 1 Countdown-Post („Noch 3 Tage – dann siehst du, was möglich ist“)
- 1 Reminder-Mail (Vorlage aus Modul 4)
- 1 Story oder Reel: kurze Danksagung + Dringlichkeit
- Letzter ManyChat-Broadcast (z. B. „Heute 18 Uhr ist es soweit!“)

CTA: „Letzte Chance → {{AFF_LINK}}“

Alternative Action Map (flexible Nutzung)

Für Partner, die spontan posten möchten:

• **3-Post-Struktur:**

1. Post 1 – Was wäre, wenn...? (Tool-Hook)
2. Post 2 – Meine Erfahrung damit (Story)
3. Post 3 – Warum du das sehen solltest (CTA + Vision)

• **3-DM-Wellen:**

1. Intro + Tool
2. Story + Vision
3. Countdown + Dringlichkeit

• **2-Mail-Flow:**

1. Begeisterung
2. Letzter Reminder

So bleibt das System flexibel, egal ob jemand täglich postet oder nur 2 Mal pro Woche.

Checkliste vor Kampagnenstart

Inhaltlich:

- ☐ Alle Ressourcen (Module 1-4) durchgesehen
- ☐ Affiliate-Link `{{AFF_LINK}}` getestet
- ☐ Branding-Vorlagen vorbereitet (Naturstil, Logo, Farben)
- ☐ Eigene Story oder Beispiel vorbereitet

Technisch:

- ☐ ManyChat oder E-Mail-Tool eingerichtet
- ☐ Linktracking aktiv (z. B. Digistore-Contentseite oder UTM)
- ☐ Zapier-Flows geprüft (Eintragung → Zoomlink)

Kommunikativ:

- ☐ 1-2 persönliche Kontakte aktivieren („Ich hab da was Krasses entdeckt...“)
 - ☐ Auf Kommentare & Nachrichten aktiv reagieren
 - ☐ Nach dem Launch → Feedback posten
-