





Checkliste und Guide

Deine Schritt-für-Schritt-Anleitung
für automatisiertes Marketing



Was du in diesem Dokument lernst

Du bekommst eine Checkliste, die dir aufzeigt, was die Punkte sind, die du erledigen musst, um deinen ersten Funnel aufzubauen. Und mit ihr auch die wichtigsten Erklärungen zu diesem Punkten

 Strategie Du lernst, was die wichtigsten strategischen Grundlagen sind, die du für einen erfolgreichen Funnel brauchst	 Technologie Du lernst, was die technischen Grundlagen sind und was du punkto Technologiewahl wissen musst.
 Umsetzung Du lernst, was es beim Setup deines Funnel's zu beachten gibt	 Optimierung Du lernst, was du tun musst, damit dein Funnel kontinuierlich besser performt

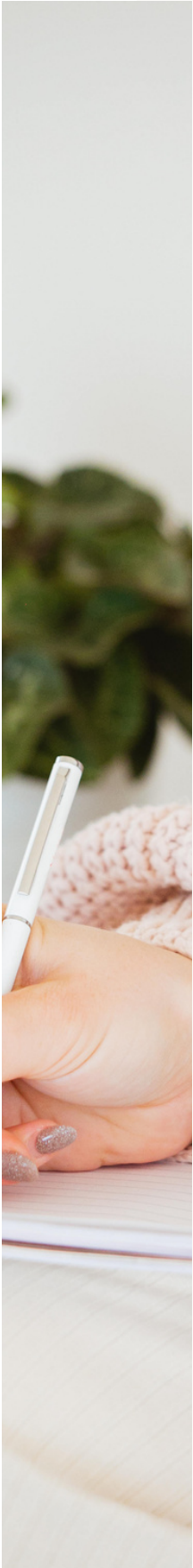
Ja, diese Checkliste will ich

Wann ist diese Checkliste für dich?

- Wenn du als Solopreneur mit dem Vermarkten deiner Angebote bereits gestartet hast, aber viel zu viel Zeit in Marketing investierst
- Wenn du ein Angebot hast, von dem du weißt, dass es gut ankommt und wo du denkst, dass du es auf Autopilot verkaufen kannst, aber nicht weißt, wie du am besten startest
- Wenn du denkst, dass der technische Setup eines Funnel's total kompliziert sei, und Respekt hast davor, das Thema anzugehen (dir aber insgeheim eine super effiziente Lösung wünschst.
- Aber auch, wenn du erst vor kurzem dein eigenes Dienstleistungs- oder Coaching-Business gestartet hast und keine Zeit mit ineffizienten Marketingstrategien verlieren willst

Alles, was du wissen
musst, um
deinen ersten
Marketing-Funnel
zu erstellen

Die Schritte zum ersten Marketing-Funnel



Schön, dass du dich entschieden hast, auf automatisiertes Marketing zu setzen und dir deinen ersten Marketing-Funnel erstellen willst. Doch bevor du gleich loslegst mit der Umsetzung, hier ein paar allgemeine Informationen für dich:

Ein nachhaltig aufgebautes Funnel-Projekt **beginnt immer mit der Strategieentwicklung**. Was du dafür brauchst, schauen wir uns zuerst an. Du lernst, was die strategischen Grundlagen sind, über die du dir im Klaren sein sollst, bevor du weitere Schritte angehst.

Anschliessend erkläre ich dir das Wichtigste zum Thema **Technik: Ein kompakter Überblick**, was es von der Auswahl bis zum Setup zu beachten gibt.

Danach schauen wir uns an, was du punkto **Inhaltserstellung** beachten musst.

Die letzte Phase ist dem **Testing**, der **Aktivierung** deines Funnels und der **Optimierung** gewidmet, da diese Themen kontinuierlich auf deine Agenda gehören.

Die Schritte zum ersten Marketing-Funnel



1. **Strategie**

2. **Technik & Systeme**

3. **Set-up**

4. **Testing, Aktivierung und Optimierung**



Indem du Zeit in eine durchdachte Strategie investierst, ersparst du dir wertvolle Stunden in der Umsetzung. Reduzierter technischer Aufwand durch weniger Systeme bedeutet mehr Zeit für Optimierung, sodass dein Funnel nicht nur funktioniert, sondern mit der Zeit richtig effizient wird.



Phase 1.1 - Strategie & Bedarf

Definiere deine Zielgruppe

Starte mit klassischen Faktoren, also Alter, Geschlecht, Beruf etc. Um wirklich relevant zu sein für deine Kunden, musst du auch ihre Interessen, Herausforderungen, Schmerzpunkte, Wünsche etc. verstehen. Definiere einen Kundenavatar, der dies alles ausführlich beschreibt.

Betreibe Marktforschung

Analysiere deine Nische/den Markt und finde heraus, was funktioniert am Markt. Du sollst nicht das tun, was andere tun, aber Marktrecherche gibt dir einen Eindruck, was funktionieren kann und was nicht.

Positioniere dich klar

Basierend darauf, was du anbieten willst und kannst und dem, was deine Kunden wollen und brauchen, definierst du eine ganz klare Positionierung und die Botschaft, die du nutzen willst, um deine Kunden zu erreichen.



Phase 1.2 - Strategie & Angebote

Bestimme den Funnel-Typ (Lead-Generation, Webinar etc.)

Bestimme, was die Ziele deines Funnels sind: Ist der wichtigste Faktor Leads zu generieren, eine hohe Conversion-Rate zu haben etc.? Wichtig ist, dass diese Ziele messbar sind und du den Funnel so aufsetzt, dass du damit diese Ziele erreichen kannst.

Erstelle Must-have Angebote und eine klare Produkttreppe

Du startest den Funnel mit einem Lead-Magneten (meist ein 0.- Produkt), für den dir deine Zielkunden ihre Mailadresse anvertrauen. Biete etwas, das für sie relevant ist, deine Expertise zeigt und ein erstes Problem löst. Dann überlegst du dir, was als Nächstes kommen soll, um Schritt für Schritt Expertise zu zeigen und Vertrauen aufzubauen, damit am Ende dein größtes Angebot gekauft wird.

Definiere deine Funnel-Strategie

Definiere, wofür du welche Seiten, E-Mails, Formulare etc. brauchst. Am besten tust du dies, indem du deinen Funnel in einem Flowchart in einem Tool wie z. B. Miro etc. aufzeichnest.

Definiere deine Preisstrategie

Definiere die Preisstruktur deiner Angebote: Welches Angebot kostet wie viel, was sind allfällige Rabatte, die du als Kaufanreize während dem Durchlaufen des Funnels gibst, wie lange sind sie gültig etc.

Phase 2.1 - Technik-Auswahl

Es gibt viele technische Möglichkeiten, einen Funnel aufzubauen. Diese reichen von:

- E-Mail-Marketing-Lösungen, welche auch Landingpages anbieten
- Kombination aus E-Mail-Marketing und separaten Landingpages, welche du auf deiner Website baust: z. B. Wordpress oder ein Baukastensystem wie Wix oder Jimdo.
- Kombination aus E-Mail-Marketing und Funnel-Lösung.
- Full-Service-Lösung, die von E-Mail-Marketing über Funnel-Ablauf, Landingpages und Hosting von Ressourcen und Kursen alles anbietet.

Ich empfehle eine **Full-Service Lösung** zu wählen, da somit alles aus einer Hand kommt und sehr viel Integrations-Aufwand und das Risiko von fehlerhaften Integrationen wegfällt. Weniger Plattformen heisst meist auch deutlich weniger Kosten. Meine Plattform-Empfehlung ist [Systeme.io](https://www.systeme.io). Systeme ist eine Plattform, bei der du von E-Mail-Versand, über Landingpages, Funnel-Prozesse, Kurs-Hosting etc. alles aus einer Hand bekommst. Für einen ersten Funnel inkl. einem Kurs ist die Software kostenfrei.



Mein Tipp

Falls du schon diverse Lösungen im Einsatz hast, empfehle ich dir als Erstes zu prüfen, was deine bestehenden Lösungen bereits können und wie du allfällige Lücken schliessen kannst, sodass du die Kosten möglichst tief halten kannst.



Phase 2.2 - Technik-Setup

Domain erstellen/verknüpfen

Erstelle die Verknüpfung deiner Domain mit der Software. Das wirkt vertrauenswürdig und hilft bei der Vermarktung deines Angebots auf Social Media (organisch & bezahlt), da dies Werbeplattformen so vorziehen.

Füge deine Conversion-Features hinzu

Wenn du über die Plattform direkt verkaufst: Füge deinen Zahlungsanbieter hinzu. Wenn du stattdessen Termine für Erstgespräche als Ziel hast, integriere deine Kalendersoftware.

Verknüpfe Systeme

Falls du verschiedene Anbieter nutzt, um deinen Funnel zu bauen, also beispielsweise E-Mail und Landingpages nicht vom selben Anbieter, erstelle die notwendigen Schnittstellen zwischen den Systemen (z. B. zwischen Email-Marketing und Funnel-Software oder Payment- und Kurs- Hosting-Provider).

Richte die Grund-Settings deiner Funnel-Software ein

Dazu zählen Dinge wie beispielsweise Identifikation, E-Mail-Adresse hinterlegen, Verkaufs-Währung festlegen etc.

Setup von Trackingtools

Setze die notwendigen Massnahmen, um die Performance deines Funnels messen zu können auf: Das können Software-eigene Tools oder Google-Analytics sein. Denke auch an Tools, die es braucht, um die Performance der Werbeanzeigen zu messen (z. B. das Meta Pixel).

Respekt vor der Technik?



Du hast Stress mit der Technik?

Das muss nicht sein, denn genau dafür bin ich da.

Auch wenn ich selbst Technik liebe, verstehe ich es, wenn dir dieses Thema Respekt einflösst oder du ganz einfach keinen Bock darauf hast, dich selbst ins Thema einzuarbeiten.

Wenn du Hilfe brauchst, buche dir gerne einen unverbindlichen Funnel-Take-Off-Call, damit wir besprechen können, wie ich dir helfen kann.

<https://bit.ly/takeoffcall>



Phase 3.1 - Inhaltserstellung

Copy-Writing & Design Grundlagen zusammenstellen

Erstelle ein File, in dem alle Dinge, die du für Copy-Writing brauchst, gesammelt sind: Kundenaussagen, -bedürfnisse, und -nutzen, gute Vorlagen und Beispiele etc. Halte auch alle Marken-Grundlagen wie Logo, Icons, Farbcodes, Schriften, etc. bereit.

Bestehende Inhalte zusammenstellen

Stelle die Angebote wie deinen Leadmagneten, Videos, die Kursunterlagen, Testimonials etc. zusammen, sodass du sie einfach zur Hand hast, wenn du mit der Umsetzung beginnst.

Assets für alle Funnel-Seiten erstellen

Schreibe Texte und gestalte Bilder. Starte mit dem Ende, also z.B. der Salespage und verwende Elemente von dort für andere Seiten wieder. Nutze gerne auch Künstliche Intelligenz als Basis für Recherche und Textgrundlagen.

Inhalte für Email-Sequenzen erstellen

Erstelle die E-Mail-Texte und allenfalls Bilder für die E-Mails. Du brauchst eine Leadmagnet-Auslieferungs-Sequenz sowie die Aufwärm-Sequenz, welche von deinem Leadmagnet durch den ganzen Funnel bis zum Schlussprodukt, zum Beispiel der Salespage oder der Terminbuchung, führt.



Mein Tipp

Erstelle Texte ausserhalb des Systems, damit du später einfach wieder darauf zurückgreifen und sie wiederverwenden kannst. Es kann hilfreich sein, dir vor dem eigentlichen Abfüllen eine Beispielseite ausserhalb des Tools (z.B. in Canva) zu erstellen.



Phase 3.2 - Inhaltlicher Setup

Landing-Pages erstellen

Erstelle die einzelnen Sales- und Landingpages in der Software. Stelle dabei sicher, dass alles auch Mobile-optimiert ist. Mit der längsten Seite (Sales-Page) zu starten hilft dir, diese später als Basis für die andern Seiten zu nutzen.

E-Mail-Marketing aufsetzen

Erstelle ein E-Mail-Template. Dieses kopierst du immer wieder und erstellst dir damit die einzelnen E-Mails. Verknüpfe diese im Anschluss zu einer oder mehreren E-Mail-Sequenzen (Automatisierungen).

Setup von Automatisierungen und Tags

Erstelle die Automatisierungen und Workflows, die du brauchst, um deine Kunden z. B. von einer Sequenz zur nächsten zu schicken. Das stellt sicher, dass jeder Nutzer zum richtigen Zeitpunkt genau das Angebot bekommt, das in dem Moment zu ihm passt.

Setup von rechtlichen Aspekten

Je nach lokalen Regelungen musst du auf bestimmte rechtliche Aspekte hinweisen oder diese korrekt umsetzen: z. B. ein Cookie-Banner, Impressum und Datenschutz etc.

SEO Setup

Falls du Wert auf SEO legst, beachte auch gleich von Beginn an, dass du die Titel, die SEO-Beschreibung etc. abfüllst und Bilder optimal benennst.

Phase 4.1 - Testing des Funnel

Prüfe Buttons

Prüfe, dass alle Buttons (Call-to-Actions) klickbar sind und auf die korrekten Folgeseiten, Formulare, etc. verlinken.

Prüfe E-Mails

Prüfe, dass alle E-Mail-Automatisierungen korrekt starten, aussehen, ablaufen und dass Produkte (Leadmagnet, Kurse etc.) korrekt ausgeliefert werden. Teste auch, dass alle Tags (z.B. wenn ein Klick oder Kauf stattfindet), korrekt funktionieren.

Prüfe Preise

Prüfe, dass die Preise korrekt sind, auch allfällige Discounts, die du im Verlauf des Funnel anbietest.

Teste unterschiedliche Settings

Teste jeweils mindestens einen Durchgang am Desktop und einen auf Mobile. Nutze allenfalls auch unterschiedliche Browser oder Mail-Programme, um zu sehen, dass auf allen Geräten alles korrekt angezeigt wird. Lass auch andere Personen deinen Funnel kritisch für dich prüfen.



Mein Tipp

Einige Lösungen bieten an, Mobile-Versionen anders darzustellen. Nütze dies und prüfe, ob du z.B. auf Mobile gewisse Dinge wie einzelne Bilder, weglassen kannst oder die Position einzelnen Buttons verschieben sollst.

Phase 4.2 - Aktivierung und Promotion

Promotion

Bewirb deinen Leadmagnetem auf deiner Webseite, in sozialen Medien und in E-Mails. Starte mit einem Kanal, analysiere die Resultate und korrigiere allfällige Fehler, bevor du weitere Kanäle bewirbst.

Erstelle einen Marketingplan

Was sind deine Ziele, wie viel Budget und/oder Zeit kannst du aufwenden, um deinen Funnel organisch und/oder bezahlt zu bewerben. Falls du v.a. auf organische Inhalte setzt, plane, was du wann kommunizieren willst und wie du deinen Leadmagneten regelmässig bewerben kannst.

Online-Werbung

Nutze Plattformen wie Google oder Meta (Facebook & Instagram) Ads, um gezielt Werbung zu schalten. Beginne mit Online-Werbung erst dann, wenn du deinen Funnel ohne bezahlte Werbung getestet hast und dort die erwünschten Konversionsraten erreicht hast,



Mein Tipp

Starte erst mit bezahlter Werbung, wenn du sicher bist, dass dein Funnel keine Fehler mehr hat und die gewünschten Konversionsraten auch ohne Werbung bringt. Erst dann macht es Sinn, in Volumen zu investieren.

Phase 4.3 - Optimierung des Funnels

Messwerte festlegen und regelmässig prüfen

Lege dir die KPIs (Key Performance Indikatoren), also die Werte, die für dich wichtig sind, fest. Miss diese regelmässig, um zu verstehen, wo du mit den Optimierungen ansetzen kannst und wie sich die Performance verändert. Überprüfe jede Stufe des Funnels. Wichtig sind dabei insbesondere:

Traffic-Quellen und Kampagnenleistung

Analysiere, welche Traffic-Quellen dir helfen, deine Ziele zu erreichen (Mehr Leads, am besten konvertierende Leads etc). Setze auf diejenigen, die am besten performen und optimiere diese noch weiter.

Email-Sequenzen-Optimierung

Analysiere die Zahlen deiner E-Mail-Sequenzen, so zum Beispiel: Öffnungsraten, Klickraten und die Reaktion auf Call-to-Actions in deinen E-Mails. Achte auch darauf, wo die höchsten Absprungs-Raten sind in deinen Sequenzen, sodass du optimieren kannst.



Mein Tipp

Anstatt zu viel an bestehenden Seiten zu ändern (und dabei alte Versionen zu verlieren), kopiere Seiten und starte dabei mit sogenannten A/B Tests, wo du zwei Seiten miteinander vergleichst.



Ein Funnel ist eine Reise, kein Sprint – seine wahren Stärken und Resultate entfalten sich durch kontinuierliches Testing und Optimierung.



Und jetzt?

Du hast nun das Wichtigste in Kürze zum Thema Marketing-Funnel-Aufbau erfahren und kannst es nun hoffentlich kaum erwarten, deinen ersten Funnel zu erstellen.

Damit du möglichst einfach in die Umsetzung kommst, habe ich dir hier noch zwei weitere Hilfestellungen für deinen Start.

1. Meine Marketing-Funnel-Checkliste, damit du kompakt und zum Abhaken alles zur Hand hast.
2. Mein kostenfreies, komplett personalisierbares Funnel-Template, damit du schnellstmöglich in die Umsetzung kommst.



Marketing-Funnel-Checkliste (1/2)

Phase 1: Strategie

- Zielgruppe definiert
- Markt analysiert
- Klar positioniert
- Funnel-Typ und Ziele definiert
- Kundenreise und Produkttreppe definiert
- Funnel-Strategie festgelegt
- Preisstrategie festgelegt

Phase 2: Technik

- Funnel-Aufbau Plattform gewählt
- Grund-Settings der Funnel-Software eingerichtet
- Optional: Funnel-Lösung mit anderen Systemen integriert
- Domain oder Subdomain eingerichtet
- Conversion-Features integriert (Zahlungsanbieter etc.)
- Trackingtools eingerichtet (z.B. Google, Meta).

Marketing-Funnel-Checkliste (2/2)

Phase 3: Inhaltserstellung

- Copy-Writing- und Design-Grundlagen bereit
- Inhalte für den Funnel bereitgestellt (Seiten für Leadmagnet, Verkauf etc.) und E-Mail-Sequenzen
- Assets für Sales Pages und E-Mail-Sequenzen erstellt
- Funnel-Seiten und E-Mail-Marketing aufgesetzt
- Automatisierungen und Tags eingerichtet
- Rechtliche Aspekte und SEO berücksichtigt

Phase 4: Testing, Aktivierung und Optimierung

- Buttons, E-Mails und korrekte Preise getestet.
- Funnel auf verschiedenen Geräten/Browser getestet
- Promotion (organisch) gestartet (E-Mail, Social Media etc.)
- Marketingplan inkl. Budget erstellt
- Online-Werbung geschaltet
- KPIs festgelegt und Mess-Frequenz definiert
- Test/Optimierungsansatz festgelegt

Nächste Schritte

Ich hoffe, dass ich dir mit dieser kurzen Anleitung und der Checkliste einen ersten Überblick und eine Starthilfe geben konnte, so dass du weißt, was du für deinen ersten Funnel aufsetzen musst.

Wenn du nun bereit bist, den nächsten Schritt zu gehen und deinen ersten Funnel zu bauen, habe ich noch etwas: Ich erstelle aktuell ein Funnel-Template, welches ich dir bald zur Verfügung stellen werde und welches du kostenfrei mit Systeme.io nutzen, komplett mit deinen Inhalten abfüllen und an deinen Markenauftritt anpassen kannst.



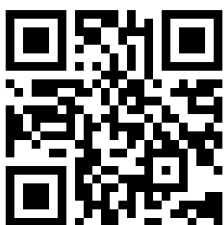
Schau dir unbedingt die nächsten Tage meine Mails an, so dass du dein kostenfreies Funnel-Template nicht verpasst.

Lass mich “Hallo” sagen

Als begeisterter Marketer war ich fasziniert von grossen Produktlaunches, fand aber bald heraus, dass der damit verbundene Trubel und die ständige Online-Präsenz für mein eigenes Business nicht mein Ding sind. Auf der Suche nach Alternativen entdeckte ich die Welt der Marketing- Funnels. Diese Methode, potenzielle Kunden strukturiert und mit cleverer Strategie und leise zu meinen Produkten zu führen, zog mich sofort in ihren Bann. Ich lernte, wie ich meinen eigenen Funnel aufbauen kann, der von der Leadgenerierung bis zur Conversion für mich arbeitet. Mit jedem Funnel, den ich erstellte, wuchs mein Vertrauen in diese Methode. Ich sah, wie Interessenten zu Kunden wurden, während ich mich auf die Erstellung wertvoller Inhalte und Beratung konzentrierte, statt auf ständige Präsenz. Dieses Wissen möchte ich nun weitergeben, damit auch du wieder mehr Zeit für echte Beratung hast.

Darf ich dich bei deinem Funnel-Projekt unterstützen? Ja? Dann buche dir noch heute einen unverbindlichen Marketing-Take-Off-Call und lass uns besprechen, was die nächsten Schritte in deinem Funnel-Projekt sind.

<https://bit.ly/takeoffcall>



*Viel Erfolg mit deinem Funnel-Projekt & liebe Grüsse
Barbara*

