

Email List Secrets

In 30 tagen zur Mega eMail Liste!



Diese Checkliste ist als schnelle Referenz für jeden der Schritte im "30 Tagen zu einer Mega eMail Liste" gedacht. Du kannst sie ausdrucken und neben deinem Computer liegen lassen, während du deine E-Mail-Liste in den nächsten 30 Tagen aufbaust.

Tag #1

Assignment: An diesem Punkt solltest du dich für einen Leadmagneten entscheiden und damit beginnen, diesen zu erstellen. Mache dir nicht zu viele Gedanken über diesen Schritt! Fange einfach an zu erstellen! Du kannst es später immer noch perfektionieren. Perfektionismus wird im Business zu einem sicheren Misserfolg führen. Obwohl du qualitativ hochwertige Materialien mit deinem Branding herausbringen willst, musst du erkennen, dass du null neue E-Mail-Abonnenten erwarten kannst, wenn dein Leadmagnet nicht fertig ist! Lass uns diesen Leadmagneten erstellen und zu Tag 2 übergehen, wo wir unsere Autoresponder-Software einrichten werden, damit wir anfangen können, E-Mail-Abonnenten zu sammeln!

Tag #2

Aufgabe: Die Aufgabe für Tag #2 ist es, den Autoresponder deiner Wahl zu wählen! Wenn du bereits einen Autoresponder hast, kannst du zu Tag #3 übergehen! Nimm einfach den Autoresponder, mit dem du dich am wohlsten fühlst. Nochmals, bleibe nicht an diesem Schritt hängen. Wenn du nicht weiter weißt, wähle Aweber, da es meiner Meinung nach am einfachsten ist, damit zu arbeiten, wenn du anfängst.

Ich nutze Klick Tipp [Mehr infos](#)

Tag #3

Aufgabe: Schreibe 3 bis 5 Follow-up E-Mails und füge sie in die Autoresponder-Sequenz deiner Wahl ein. Dies ist eine einfache, aber leicht zu erledigende Aufgabe. Wenn du Fragen hast, was in eine Follow-up Sequenz gehört, kannst du dir E-Mail-Listen anschauen, denen du beigetreten bist, um zu sehen, was sie in ihren ersten E-Mails machen.

Tag #4

Assignment: Richte deine Squeeze Page und dein Autoresponder Webformular für die heutige Aufgabe ein. Platziere dann den Link zu deiner Squeeze Page und Opt-In Seite überall im Web auf den Social Media Kanälen und Seiten, die du bereits besitzt!

Tag #5

Recherchiere und schreibe (oder lasse schreiben) einen guten Artikel oder Blogpost, den du online veröffentlichen kannst. Erstelle ein gutes Bild, das zu deinem Artikel passt, um es später auf Social Media zu teilen.

Tag #6:

Poste deinen Beitrag von Tag #5 auf Facebook, Twitter, LinkedIn und Pinterest. Wenn du noch keinen Account bei diesen Websites hast, solltest du einen erstellen, bevor du postest. Für diejenigen, die heute etwas mehr tun wollen, könntest du anfangen, einen weiteren Blogpost oder Artikel zu schreiben, denn Content ist der Schlüssel zu deinem Traffic-Erfolg.

Tag #7

Aufgabe: Die Aufgabe für heute ist einfach. Erstelle dein Video aus dem Artikel, den du in Tag #5 erstellt hast. Denke nicht zu viel darüber nach!

Tag #8

Aufgabe: Lade dein Video auf YouTube hoch und verbreite den YouTube-Link deines Videos auf den wichtigsten Social Media Kanälen wie Facebook, Twitter und LinkedIn.

Tag #9

Aufgabe (Assignment): Erstelle eine Facebook-Anzeige für deine Landing Page, um mehr E-Mail-Abonnenten auf deine Liste zu bekommen!

Tag #10

Aufgabe: Wähle einen Anbieter für Werbung, schreibe deine Werbung und beginne damit, Traffic auf deine Squeeze Page zu bringen! Du solltest ziemlich viele neue Abonnenten sehen, nachdem deine Anzeige gelaufen ist!

Tag #11

Aufgabe: Finde ein beliebtes Forum oder eine Online-Community in deiner Nische und richte deinen Account ein. Erstelle dort 10 Beiträge, indem du auf die beliebtesten Themen im Forum antwortest. Du kannst dies leicht zu einer täglichen Gewohnheit machen und 5 bis 10 Mal posten. Finde sogar andere Foren, wenn du mehr Arbeit machen willst. Stell dir vor, nach einem Monat, in dem du 10 Mal pro Tag gepostet hast, hättest du 300 Stellen, an denen dein Link auf einer beliebten Website, die sich auf deinen Markt konzentriert, angezeigt wird!

2300 - Die ultimative Forenliste im deutschsprachigen Raum [Mehr Infos](#)

Tag #12

Aufgabe: Die heutige Aufgabe ist einfach. Du musst eine Pressemitteilung schreiben und online veröffentlichen, um deine Squeeze Page bekannt zu machen. Du kannst dies auch einfach outsourcen, wenn du es nicht selbst machen willst.

Tag #13

Aufgabe: Schreibe deinen hochwertigen Gastbeitrag und reiche diesen bei 5 Blogs ein, die du durch Recherche identifiziert hast. Dann warte auf Rückmeldungen und schaue, ob dein Beitrag aufgenommen wird und du vor ein gezieltes Publikum trittst.

Tag #14

Aufgabe: Erstelle deinen Wettbewerb und fange an, die Nachricht in den sozialen Medien und in deiner aktuellen E-Mail-Liste zu verbreiten, um den Buzz noch mehr in Gang zu bringen.

Tag #15

Aufgabe: Überprüfe deine Website-Statistiken, um zu sehen, wie viele Besucher du erhalten hast und wie viele Abonnenten du jetzt hast. Wir haben die Hälfte der Zeit erreicht, also solltest du jetzt einige neue E-Mail-Abonnenten sehen! Wenn du heute etwas anderes machen willst, kannst du eine neue Anzeige schalten oder mehr Inhalt schreiben. Toll gemacht! Du hast es 15 Tage geschafft!

Tag #16

Aufgabe: Schau dir an, wie du die Titel-Tags deiner Website optimierst, installiere ein SEO-Plugin auf deiner Wordpress-Seite, wenn du noch keines hast, und lerne mehr über SEO von Moz.com. Denke daran, dass SEO eine enorme langfristige Traffic-Quelle für dich ist, und das führt zu anhaltenden Leads. Stell dir vor, du bekommst E-Mail-Abonnenten noch Jahre, nachdem die Arbeit von dir erledigt wurde? Das ist mit SEO möglich, also ist es eine wichtige Sache, die du tun solltest.

Tag #17

Aufgabe: Suche dir 10 Blogs, die du mit einem Link zu deiner Squeeze Page kommentieren kannst. Kommentiere die Blogs und gib deinen Link an. Erwäge, diese Aufgabe täglich für 3 bis 5 neue Blogs zu erledigen.

Tag #18

Aufgabe: Erstelle 20 bis 30 neue Blogpost- oder Content-Ideen mit Hilfe des Portent Content Idea Generator Tools, Yahoo Answers und Facebook-Seiten. Verwende dann diese Liste von Ideen für deine zukünftigen Artikel, um den Traffic konstant zu halten.

Tag #19

Aufgabe: Starte und führe einen Facebook Live! Erwäge das Video bei www.rev.com zur Transkription einzureichen.

Tag #20

Aufgabe: Schreibe einen Blogbeitrag und teile ihn auf deine Social Media Kanäle.

Tag #21

Aufgabe (Assignment): Richte eine Facebook Ad oder Solo Ad ein. Deine Wahl, aber Sorge dafür, dass wieder etwas auf deiner Squeeze Page landet.

Tag #22

Aufgabe: Erstelle ein Video und befolge die Schritte von Tag #7.

Tag #23

Aufgabe: Schreibe deinen neuen Artikel zur Veröffentlichung auf deinem Blog oder deiner Webseite.

Tag #24

Aufgabe: Führe einen Facebook Live durch und teile ihn in den sozialen Medien.

Tag #25

Aufgabe: Finde einen Gutscheincode und schalte eine bezahlte Werbung auf Bing Ads für deine Squeeze Page. Dies ist eine großartige Plattform, um deine Fähigkeiten in der bezahlten Werbung zu testen.

Tag #26

Aufgabe: Wähle eine deiner bevorzugten Methoden zur Traffic-Generierung und führe diese aus.

Tag #27

Aufgabe: Erstelle deine Infografik und beginne damit, sie online auf den wichtigsten Social Media Kanälen zu veröffentlichen. Du kannst sie auch auf deinem Blog posten, um zusätzliche Aufmerksamkeit zu erhalten. Achte darauf, dass die Grafik einen Link zu deiner Squeeze Page enthält.

Tag #28

Aufgabe: Führe einen Werbetausch mit deiner E-Mail-Liste durch. Finde einen Tauschpartner und vereinbare einen Termin, um den E-Mail-Listentausch für heute durchzuführen. Wenn nicht, kannst du eine Solo-Anzeige kaufen, um mehr E-Mail-Abonnenten zu bekommen.

Tag #29

Aufgabe: Schreibe und erstelle einen neuen Blogbeitrag oder Artikel und teile ihn auf Social Media!

Tag #30

Aufgabe: Schau dir alle deine Ergebnisse an und entscheide, welche Methode für dich am besten funktioniert hat, verbessere deine Kampagnen, wenn nötig, und mache weiter. **Erinnere dich an dieses Zitat: "Money Loves Speed!"**
Geld wird denen folgen, die massiv und schnell handeln. Alles, was du tun musst, ist diesen täglichen Aufgaben zu folgen, und du solltest beginnen, Ergebnisse zu sehen. Gib während des Prozesses einfach nicht auf! Die Gewinner werden den Kurs beibehalten und jede tägliche Aufgabe beenden!



IMPRESSUM:

Michael Kotzur

8345 NW 66 ST # C9347

MIAMI, FL 33166-2696

<https://michael-kotzur.com/>