

6 bewährte Lead Magnet Ideen für Deinen Newsletter

1. GUTSCHEINE & RABATTE

GUTSCHEINE UND RABATTE SIND IDEAL, WENN DU BEREITS DIENSTLEISTUNGEN ODER PRODUKTE VERKAUFST. SO KANNST DU NICHT NUR ABONNENTEN, SONDERN SOGAR ZUSÄTZLICH KUNDEN GEWINNEN.

2. GEWINNSPIELE

DU HAST SICHERLICH AUCH SCHON IRGENDWANN MAL AN EINEM GEWINNSPIEL TEILGENOMMEN. AUCH WENN DIE GEWINNCHANCE MEISTENS GERING IST, SIND VIELE MENSCHEN BEREIT IHRE E-MAIL-ADRESSE ODER AUCH ANDERE PERSÖNLICHE DATEN ANZUGEBEN. WÄHLE AM BESTEN EIN ODER MEHRERE PREISE, DIE DEINE ZIELGRUPPE ANSPRECHEN.

3. CHECKLISTEN

EINE CHECKLISTE IST SUPER PRAKTISCH. SIE KANN RELATIV EINFACH UND SCHNELL ERSTELLT WERDEN. AUSSERDEM KANN EINE CHECKLISTE OHNE GROSSEN AUFWAND ÜBER DIE MEISTEN NEWSLETTER-ANBIETER DIREKT AN ABONNENTEN VERSCHICKT WERDEN. FÜR EINEN HOCHZEITSBLOG KÖNNTE MAN ZUM BEISPIEL EINE HOCHZEITSCHECKLISTE ALS DOWNLOAD ZUM AUSDRUCKEN ANBIETEN.

4. TESTVERSION ODER GRATISPROBE

MIT EINER TESTVERSION ODER EINER GRATISPROBE KÖNNEN SICH POTENTIELLE KUNDEN EINEN ERSTEN EINDRUCK VON DEINEM ANGEBOT MACHEN UND SIE KÖNNEN EHER ZUM KAUF MOTIVIERT WERDEN. TESTVERSIONEN SIND OFT ZEITLICH ODER IM UMFANG BEGRENZT. DU HAST Z.B. EIN BUCH GESCHRIEBEN? BIETE DOCH EINFACH EINE ERSTE LESEPROBE AN.

5. TOOLKITS, LISTEN & EMPFEHLUNGEN

GENAU WIE EINE CHECKLISTE KANN EINE NÜTZLICHE LISTE MIT RELEVANTEN TOOLS ODER EMPFEHLUNGEN FÜR DEINE WEBSEITEN-BESUCHER GENAU RICHTIG SEIN.

6. WEBINARE & WORKSHOPS

WEBINARE ODER WORKSHOPS KÖNNEN ON- ODER OFFLINE STATTFINDEN. ORGANISIERE AM BESTEN EINE VERANSTALTUNG FÜR DIE SICH HAUPTSÄCHLICH DEINE ZIELGRUPPE INTERESSIEREN WÜRDEN. WENN DU ZUM BEISPIEL AUTOSITZE FÜR BABYS VERKAUFST, KÖNNTEST DU EINEN GRATIS WORKSHOP ÜBER DIE RICHTIGE AUSWAHL UND INSTALLATION VON BABYSITZEN ORGANISIEREN.