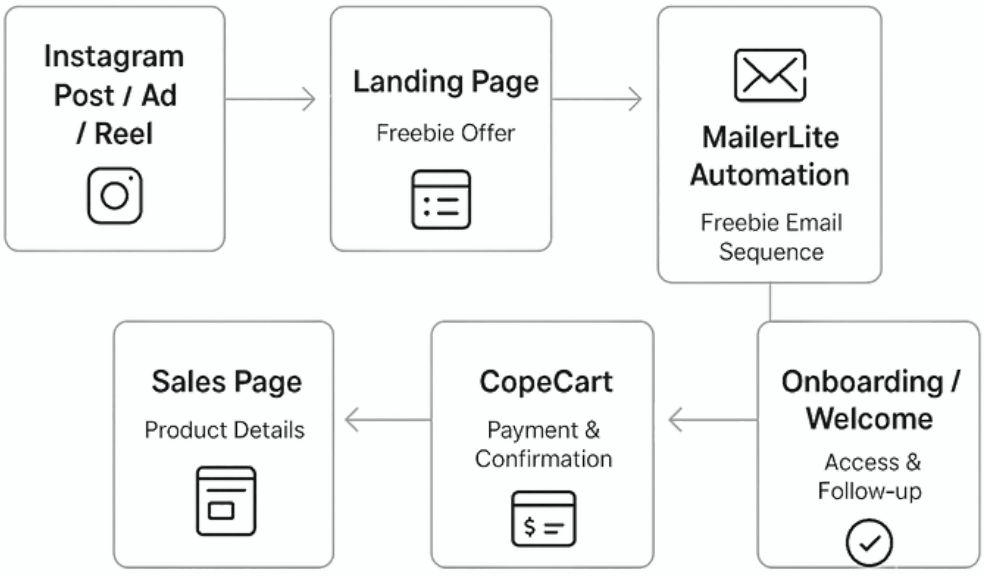
Roadmap für die Erstellung eines Sales Funnels

1. **Sichtbarkeit/ Aufmerksamkeit gewinnen**
   Instagram Ad / Post → Meta Business Suite
2. **Interesse/ Freebie anbieten**
   Landingpage → WordPress + Elementor
3. **Vertrauen/ Beziehung aufbauen**
   E-Mail-Serie → Mailer Light
4. **Angebot/Verkauf**
   Sales Page → Wordpress und CopeCart
5. **Abschluss**
   Bezahlseite, Kaufbestätigung → CopeCart und Mailer Light
6. **Bindung**
   Folgeangebot Upsell / Community → MailerLite, ggf. Facebook



Erster Kontakt – Werbemittel auf Instagram

Ziel: Aufmerksamkeit und Interesse wecken.

Typische Elemente:

- Content: Reels, Karussells, Stories oder Lives mit Mehrwert (z. B. Tipps, Erfolgsgeschichten, Mini-Coachings).
- Call-to-Action (CTA): führt zur Landingpage (z. B. „Hol dir mein kostenloses Workbook“ oder „Melde dich für mein Gratis-Training an“).

Technik:

- Instagram-Link in Bio oder in der Story („Link-Sticker“).

Landingpage (Lead Magnet / Freebie-Seite)

Ziel: Besucher*innen in Leads (E-Mail-Kontakte) verwandeln.

Inhalt & Aufbau:

- Kurzer, klarer Nutzen („Lerne in 3 Tagen, wie du …“).
- Vorstellung des Freebies (z. B. E-Book, Video-Workshop, Checkliste).
- Formular zur Anmeldung (Name + E-Mail).
- DSGVO-konforme Hinweise (Double Opt-in, Datenschutzlink, Impressum).
- Optional: Testimonial oder Mini-Über-mich-Abschnitt zur Vertrauensbildung.

Technik:

- WordPress (z. B. mit Elementor)
- E-Mail-Marketing-Tool wie MailerLite oder ActiveCampaign für das Formular
- Automatische Bestätigungs-Mail (Double Opt-In)

E-Mail-Automation – Freebie & Follow-up

Ziel: Vertrauen und Beziehung aufbauen, Expertise zeigen.

Ablauf:

- 1. Mail: Freebie-Download + Willkommensgruß
- 2. Mail (Tag 2): Mehrwert + Story + kleine Einladung zum Austausch
- 3. Mail (Tag 3–4): weiterer Tipp, Vorbereitung auf dein kostenpflichtiges Angebot („Du willst noch tiefer gehen?“)
- 4. Mail: Einladung zur Sales Page oder zum Webinar/ Kennenlerngespräch

Technik:

- Automatisierte Sequenz in MailerLite oder CopeCart über API/Zapier.
- Personalisierte Ansprache („Hey [Vorname], …“).

Sales Page (Verkaufsseite)

Ziel: Besucher*innen zum Kauf des Hauptprodukts leiten.

Inhalt & Aufbau:

- Starker Einstieg (Schmerzpunkt oder Wunsch).
- Beschreibung der Transformation („Von X zu Y").
- Detaillierte Infos zum Produkt (z. B. Coaching-Paket, Onlinekurs).
- Testimonials / Social Proof.
- FAQ-Bereich.
- Call-to-Action (Button zu CopeCart): „Jetzt buchen" oder „Sichere dir deinen Platz".
- Rechtstexte (Datenschutz, AGB, Impressum).

Technik:

- WordPress-Seite oder Page-Builder in Elementor.
- Bezahlabwicklung via CopeCart (automatische Rechnung & Zugang).
- Integration via Zapier → MailerLite (Käufer*innen-Tag hinzufügen).

Kauf & Bestätigung

Ziel: Reibungsloser Abschluss und sofortige Kundenzufriedenheit.

Ablauf:

- Nach Kauf → Bestätigungsseite (z. B. „Danke für deinen Kauf!").
- Automatische Bestätigungs-Mail mit Rechnung, Zugangsdaten oder Startinformationen.
- Optional: Onboarding-Sequenz mit klaren nächsten Schritten.

Technik:

- CopeCart oder vergleichbares System automatisiert diesen Prozess.

Post-Sale Follow-up & Upsell

Ziel: Kundenbindung & Wiederkauf.

Ablauf:

- Mail 1: Willkommen & Erwartungen klären („So startest du…")
- Mail 2: Mehrwert-Mails mit Zusatzressourcen.
- Mail 3: Einladung zu weiterführendem Angebot / Upgrade.

Technik:

- Automatisierte Sequenz in MailerLite oder CopeCart über API/Zapier.
- Personalisierte Ansprache („Hey [Vorname], …").

Funnel Checkliste für Content und Technik

Vorbereitung

- [ ] Zielgruppe definieren (z. B. Frauen 50+ J.)
- [ ] Angebot festlegen (Freebie + Hauptprodukt)
- [ ] Texte & CI-Design vorbereiten

Instagram & Werbemittel

- [ ] 3–5 Reels / Posts mit klarer Botschaft erstellen
- [ ] Call-to-Action: „Hol dir mein kostenloses Freebie“
- [ ] Link in Bio → Landingpage

Landingpage (WordPress + Elementor)

- [ ] Headline mit Nutzenversprechen
- [ ] Freebie-Vorschau (z. B. Bild des PDFs)
- [ ] Formular (MailerLite-Integration, Double Opt-in aktiv)
- [ ] DSGVO-konforme Texte: Impressum, Datenschutz, AGB
- [ ] Danke-Seite mit Hinweis: „Check deine Mails“

E-Mail-Automation (MailerLite)

- [ ] Workflow erstellen:
  - Mail 1: Freebie-Download + Begrüßung
  - Mail 2: Mehrwert-Mail
  - Mail 3: Story / persönliche Verbindung
  - Mail 4: Einladung zur Sales Page
- [ ] Segmentierung aktivieren (Freebie-Interessent:innen vs. Käufer:innen)

Funnel Checkliste für Content und Technik

Sales Page (WordPress + Elementor)

- [ ] Hero-Section: Nutzen & Transformation
- [ ] Produktbeschreibung (Module, Laufzeit, Ergebnisse)
- [ ] Testimonials, FAQ, Garantien
- [ ] Call-to-Action-Button: „Jetzt buchen“
- [ ] Verlinkung zu CopeCart-Bezahlseite
- [ ] Rechtstexte: Datenschutz, Impressum, Widerruf

CopeCart

- [ ] Produkt anlegen (Preis, Zahlungsoptionen, Beschreibung)
- [ ] Rechtstexte hochladen (AGB, Widerruf, Impressum)
- [ ] Automatische E-Mail mit Rechnung + Zugang einstellen
- [ ] Zapier-Verbindung zu MailerLite (Tag: „Käufer“)

Nach dem Kauf

- [ ] Danke-Seite / Willkommensvideo
- [ ] Mail 1: Glückwunsch + Zugang / Terminlink
- [ ] Mail 2: Erfolg feiern / Tipps zum Start
- [ ] Mail 3–4: Upsell / Anschlussprodukt

Ich wünsch Dir viel Spass und Erfolg bei der Umsetzung!

 © Daniela Algieri 2025