

● KUNDENBEZIEHUNG

- Kenne ich meinen Zielkunden?
- Recherche und Analyse im Internet durchgeführt?
- Eventuell sogar Umfrage durchgeführt?
- Kenne ich ihre Schmerzpunkte?
- Kenne ich ihre Ziele / Wünsche / Probleme?
- Kenne ich ihre für mein Ziel relevanten Vorlieben (Bücher, Magazine, Videos...)?

● TRAFFIC-SYSTEM

- Habe ich ein Traffic-System aus mehreren Phasen / Beziehungsphasen geplant / erstellt?
- Habe ich einen "Eisbrecher" für den 1. Kontakt?
- Baut meine Kampagne Vertrauen innerhalb meiner Zielgruppe auf?
- Ist mein gesamtes Traffic-System aufeinander abgestimmt (kongruent)?
- Biete ich meinen Interessenten / Zielkunden die Möglichkeit, durch ein günstiges Angebot Kunde zu werden?
- Passen die einzelnen Angebote zusammen, sodass der aufeinander aufbauende Verkauf für den Kunden logisch und notwendig ist?

● WEBSEITEN / LANDINGPAGES /

E-MAIL-MARKETING

- Habe ich alle notwendigen Webseiten / Landingpages erstellt?
- Sind alle Webseiten / Landingpages aufeinander abgestimmt (kongruent)?
- Habe ich mein Traffic-System (E-Mail-Marketing, Webseiten, Landingpages) miteinander verbunden?
- Unterstützt mein E-Mail-Marketing das Traffic-System und den weiteren Vertrauensaufbau?
- Nutze ich die technischen Möglichkeiten, um Vertrauen durch eine verhaltensbasierte und damit individuelle Content-Steuerung aufzubauen?
- Fließen meine einzelnen System so ineinander, dass ich keine doppelte Werbung bei Kunden generiere?

● TRAFFIC SCHALTEN (BEI FACEBOOK)

- Habe ich meine Custom Audiences definiert und angelegt?
- Habe ich dafür gesorgt, dass innerhalb der einzelnen Custom Audiences, die Interessenten ausgeschlossen sind, die bereits in der folgenden Beziehungsphase sind?
- Habe ich meinen Facebook Pixel angelegt und für die einzelnen Webseiten / LandingPages innerhalb von meinem Traffic-System angepasst?
- Habe ich die einzelnen Werbekampagnen für die einzelnen Phasen / Beziehungsphasen erstellt?
- Habe ich zum Test mehrere Werbeanzeigengruppen und Werbeanzeigen erstellt, um zu prüfen, welcher Ansatz die besten Conversionrates bringt?
- Beachte ich bei meiner Werbung die Richtlinien von Facebook?

● TEST & START DEINES SYSTEM

- Sind alle Anbindungen zu den einzelnen Systeme (E-Mail-Anbieter, Webseite, Zahlungsanbieter...) gegeben?
- Habe ich alle einzelnen Punkte abgearbeitet und getestet?

● TRAFFIC SCHALTEN (BEI FACEBOOK)

- Habe ich meine Kampagnen für mindestens 5 Tage laufen lassen, um Daten über Facebook zu sammeln?
- Habe ich die Werte der Kampagne mit der ROI-Tabelle überprüft und gegebenenfalls ausgeschaltet oder angepasst?
- Kontrolliere und optimiere ich meine Aktivitäten mit der Rentabilitätstabelle?