

Digitales Network-Marketing

# Workshop für Dein modernes Business! „Die Blaupause für Erfolg“



**Sag JA zum digitalen Zeitalter!**



**Begleitbuch zum Workshop  
„Digitales Network Marketing“**

**Der beste Weg,  
die Zukunft vorherzusagen,  
ist sie zu gestalten!**

## **Inhalte des Workshops:**

### **Teil 1– Seite 4**

- Einführung in die Welt des digitalen Network Marketing
- Ausarbeitung Deiner eigenen Online-Strategie
- Eine Facebook FAN-Seite professionell erstellen und nutzen
- Digitaler Zielgruppen-Aufbau über Facebook

### **Teil 2 – Seite 85**

- Werbetexte-Verkaufstexte wo ist der Unterschied
- Mit Power Point einfache Verkaufsvideos gestalten
- Tools die dein Business erleichtern
- So erstellst Du eine Verkaufs- und Google-freundliche Homepage

### **Teil 3 – Seite 145**

- Die neuesten Trends im digitalen Zeitalter
- Deine Landingpage zur Interessentengewinnung
- E-Mail-Marketing – dein neuer Außendienstmitarbeiter
- Erstellen eines automatisierten Informations-Systems

### **Teil 4 – Seite 199**

- Der Facebook Pixel
- Automatisierte Kundengewinnung über Facebook
- Facebook Werbung richtig gemacht
- Die richtige Umsetzung in wenigen Schritten

### **Anhang – Seite 233**

- Vorlagen zur direkten Umsetzung

---

# NOTIZEN



## Einführung in die Welt des digitalen Network Marketing!

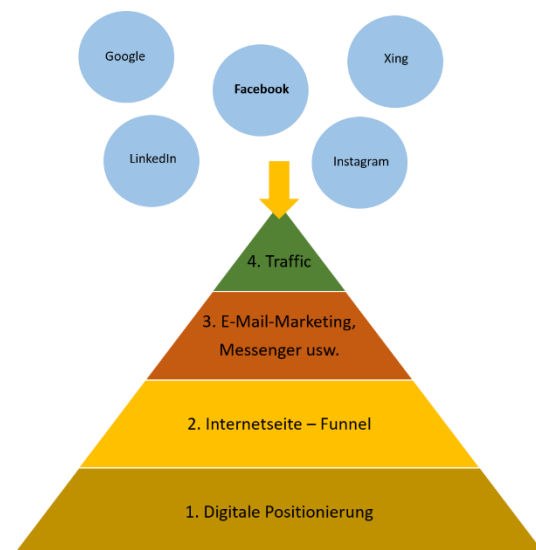
Es gibt einige Dinge, die du im **DNM** (*DNM – digitalen Network Marketing*) unbedingt berücksichtigen musst.

**E-Mail-Marketing** ist aufgrund der DSGVO zu einem **Erlaubnis-Marketing** geworden. Wer das nicht seriös betreibt wird in Zukunft vermehrt mit Problemen konfrontiert werden.

**Internet-Marketing** ist aus der heutigen Zeit nicht mehr wegzudenken und bekommt immer mehr Stellenwert im Geschäftsaufbau bzw. Ausbau.

**Internet-Marketing** ist bereits so breit gefächert, dass es beinahe unmöglich ist alle zu Verfügung stehenden Möglichkeiten voll auszuschöpfen.

Daraus folgt: „Du benötigst eine gut durchdachte Internet-Marketing **Strategie**“



Einer der wichtigsten Faktoren für einen erfolgreichen Internetauftritt ist eine Verkaufspsychologische **Internetseite (Landingpage)**, wobei hier der Schwerpunkt beim Aufbau der Seite liegt. Nicht das Design ist wichtig, sondern der psychologische Aufbau der Seite.

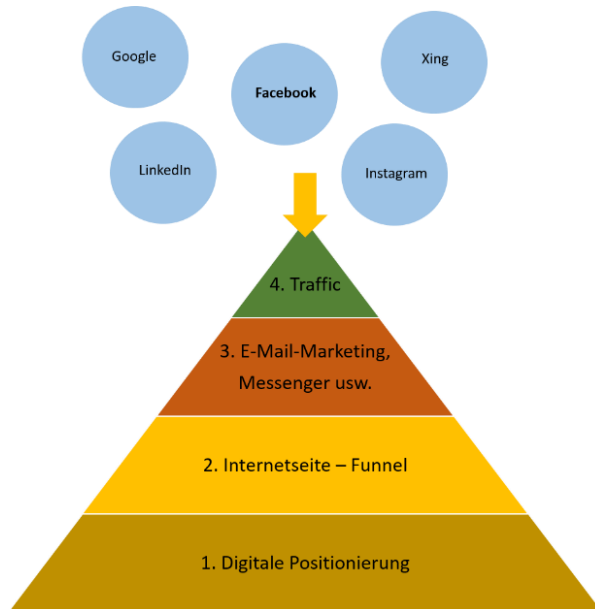
**Internetseite soll verkaufen!**

**Landingpage (Affenzaun) soll Adressen sammeln!**

---

# NOTIZEN

## Ausarbeitung Deiner eigenen Online-Strategie!



Was benötigst Du für eine professionelle „Online-Strategie“

- Facebook FAN-Page
- Landingpage (Affenfaust)
- E-Mail-Marketing System
- Internet Verkaufsseite
- Internet Shop

Beantworte dir folgende Fragen:

Was habe ich **bereits** in Verwendung?

Was muss ich noch **zusätzlich** in mein Business einbinden?

Welche **Ziele** möchte ich über das Internet erreichen?

Produkte verkaufen - **Kundenaufbau**

**Businesspartner** gewinnen (Duplikation & Multiplikation)

Welche **Einstellung** gegenüber den neuen Medien habe ich?

Habe ich ein **Werbudget**?

Wieviel bin ich bereit monatlich in **Werbung** zu investieren?

Wieviel Zeit kann und will ich in mein digitales Network Marketing Business investieren?

**Was jetzt noch fehlt ist die Basis für alle weiteren Schritte!**

---

# NOTIZEN

---

## Der Kunden-Avatar - Wie soll Dein Kunde aussehen?

### Keyword (Schlüsselwörter)

Um die richtigen Keywords zu finden beschreibe wer Du bist und was Du machst:

**Keyword intern:**

**Keyword Fachbegriffe:**

---

# NOTIZEN

## **Erstelle jetzt die Basis für Dein Business!**

Um „Digitales Network Marketing“ profitabel betreiben zu können ist es Voraussetzung vom Beginn an professionell zu arbeiten und klar fokussiert zu sein. Und dazu braucht es ehrliche, verantwortungsvolle Partner und Führungskräfte sowie eine Produktpalette der Sonderklasse.

## **Wie soll Dein Kunde aussehen?**

### **Erstelle einen Kunden-Avatar**

#### **BEISPIEL:**

Weiblich zwischen 25 bis 65+ Jahre mit Schulabschluss, die einen Wert auf eine gepflegte und gute Figur legen, bzw. die sich aus familiären oder beruflichen Gründen matt, ausgelaugt oder schlapp fühlen. Sprich energielos sind. Sie sollten eine positive Einstellung sowie ein mittleres bis hohes Einkommen haben und offen für neue Methoden sein.

### **Keyword (Schlüsselwörter)**

Um die richtigen Keywords zu finden beschreibe wer Du bist und was Du machst:

#### **BEISPIEL:**

Wir sind Spezialisten im Bereich Gesundheit & Wellness und bieten nur moderne, hoch effektive und für den Körper gesunde Methoden zur gezielten Gewichtskontrolle mit gleichzeitigem Bodyforming an, die du bequem und zeitsparen an jedem dir beliebigen Ort mit Hilfe eines PCs, Laptop oder Smartphone umsetzen kannst.

Durch das moderne Rundum System bringst du nicht nur deinen Körper in Höchstform, sondern definierst diese auch zu einem sportlicheren Aussehen und einer besseren Ausstrahlung. Und das alles ohne lästige Anfahrtswege, Parkplatzsuche und ohne hohe Einschreibgebühren. Du kannst jederzeit beginnen und baust es so in deinen Alltag ein, dass es für dich den geringsten Aufwand bedeutet. Durch den begleitenden online Coach wirst du professionell mit wöchentlichen Tipps und Ratschlägen betreut, wodurch du deine Ziele schneller, einfacher und vor allem effektiver erreichen kannst.

#### **Keyword intern:**

Abnehmen, gesundes Abnehmen, Muskulatur aufbauen, Körper formen, Bodyforming, gezielt abnehmen,

#### **Keyword Fachbegriffe:**

Intervallfasten, Autophagie, Nahrungsoptimierung, Bewegungseinheiten, Fitness

---

# NOTIZEN



---

## Der Kunden-Avatar - Wie soll Dein Kunde aussehen?

### Keyword (Schlüsselwörter)

Um die richtigen Keywords zu finden beschreibe wer Du bist und was Du machst:

**Keyword intern:**

**Keyword Fachbegriffe:**

---

# NOTIZEN

### 3 Werte, wofür Du mit deinem Unternehmen stehst

*Dem Körper auf natürliche Art & Weise die bestmögliche Funktionalität zu erhalten oder wiederherzustellen.*

*Unseren Kunden das zu empfehlen, was diese in ihrer jeweiligen Situation benötigen. Nicht mehr und nicht weniger.*

*Mitzuhelfen durch unseren Erfolg das ‚Leben in ärmeren Ländern angenehmer und lebenswerter zu gestalten.*

### Die 3 wichtigsten Bedürfnisse Deiner idealen Kunden

*Gewicht zu reduzieren oder aufzubauen*

*Mehr Beweglichkeit schaffen*

*Zivilisationskrankheiten zu verhindern oder zu vermindern*

### Die 7 TOP Probleme, auf die Deine Kunden eine Antwort suchen

*Wie kann ich mein Gewicht nachhaltig reduzieren*

*Wie kann ich mich wieder besser bewegen*

*Wie kann ich wieder Sport betreiben*

*Wie kann ich ohne lästige Diäten mein Wunschgewicht erreichen*

*Wie kann ich ohne große Veränderungen meinen Körper auf Vordermann bekommen*

*Wie kann ich zu mehr Energie kommen*

*Wie kann ich meine Müdigkeit bekämpfen*

### 3 Feindbilder, die du angreifen möchtest (kannst)

*Die Falschaussagen in den Lebensmittelwerbungen*

*Verschleierung negativer Auswirkungen durch die Pharmaindustrie*

*Geldmacherei mit unwirksamen Diätprogrammen (Fitnessprogrammen)*

***Nutze dazu die Vorlage im Anhang!***

# NOTIZEN

---

## **Wofür stehest Du in deinem Unternehmen**

1.

2.

3.

## **Die Bedürfnisse Deiner idealen Kunden**

1.

2.

3.

# NOTIZEN

## **TOP Probleme, auf die Deine Kunden eine Antwort suchen**

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

---

# NOTIZEN



## Wer ist mein Feindbild, dass ich angreifen kann

1.

2.

3.

---

# NOTIZEN

## Eine Facebook FAN-Seite professionell erstellen und nutzen

Trenne strikt privates und geschäftliches. Wenn Du Kunden und Teampartner aufbauen möchtest, dann benötigst Du 2 unterschiedliche FAN-Seiten mit je einem eigenen Facebook Pixel.

Achte darauf, dass keine privaten Posts auf den FAN-Seiten landen. Das schadet bei der Ermittlung deiner Zielgruppe.

Du musst deine FAN-Pages immer mit neuen Beiträgen füttern, damit diese am Leben erhalten wird. Facebook behandelt regelmäßig aktive Seiten besser als Seiten, wo nur hin und wieder ein Post gemacht wird.

2 – 3 Posts pro Woche sollten nach den ersten 30 Tagen Aufbauarbeit die Regel sein.

Gib deinen Seitenbesuchern Beiträge, wo ein hoher Nutzen für die Leser steckt. Sprich nicht zu viel von dir und deinen Produkten. Max. 1mal die Woche über ein Produkt von dir schreiben und max. alle 14 Tage etwas über dich als Person.

Schreibe über die Probleme, welche deine Besucher haben und biet auch eine Lösung dazu. Verpacke alles in Storys.



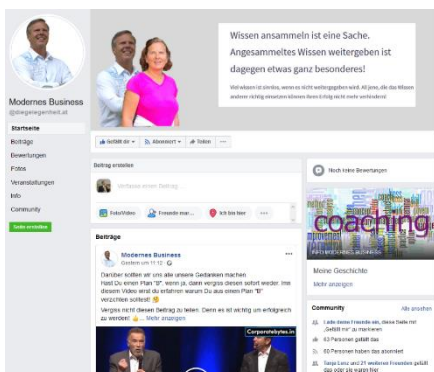
Produkt Seite für Kunden und Interessenten

Seite verbunden mit einem eigenen Facebook Pixel

30 Tage lang jeden Tag ein Post zu vordefinierten Themen

Nach den 30 Tagen 2-3mal die Woche ein Post zu aktuellen Themen

Schreib deine persönliche Geschichte in den Info Teil



Business Seite zur Partnergewinnung

Seite verbunden mit einem eigenen Facebook Pixel

30 Tage lang jeden Tag ein Post zu vordefinierten Themen

Nach den 30 Tagen 2-3mal die Woche ein Post zu aktuellen Themen

# NOTIZEN

Gehen wir gleich zum nächsten Punkt des heutigen Workshops **„Eine Facebook FAN-Seite professionell erstellen und nutzen“**

Dazu eines gleich vorweg. Trenne immer privates und geschäftliches.

Was bedeutet das:

Geschäftliches hat auf deinem privaten Facebook Profil nichts verloren und genauso wenig hat privates auf deiner Unternehmenseite verloren.

Die Unternehmenseite ist rein nur zum auf und Ausbau deines digitalen Business da. Alles andere würde den Erfolg der Seite nur hinderlich sein.

Denn mit Hilfe der Unternehmensseite bauen wir in den kommenden Wochen deine digitale Zielgruppe auf. Was nicht möglich ist, wenn du Privatpersonen und Produkt-Interessenten auf dieser Seite mischen würdest. Das würde deine Zielgruppe komplett ruinieren und all deine Bemühungen wären umsonst. Also vermeide es Personen aus deinem privaten Umfeld aus deinem privaten Profil auf deine Businessseite einzuladen. Ausnahme die Person hat Interesse an deinem Angebot bzw. deinen Produkten und deckt sich mit deinem Kunden Avatar. Alle anderen Personen sind für deine Businessseite tabu.

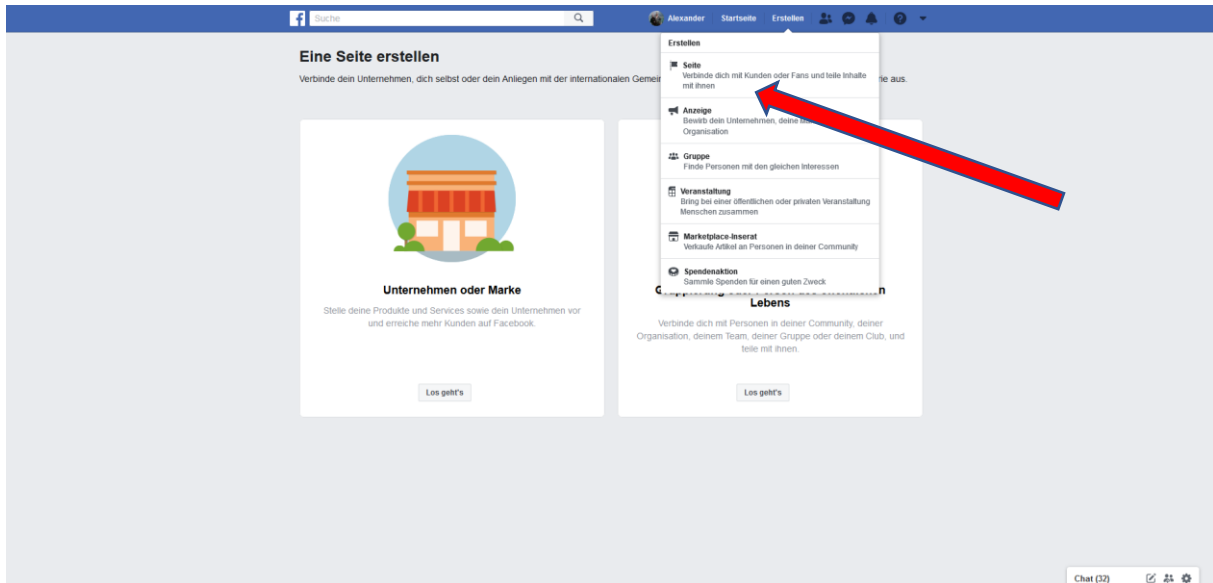
So wie erstellt du jetzt eine Unternehmensseite für die Kundenakquise auf Facebook.

Grundsätzlich benötigst du dazu ein privates Profil (private Seite). Es geht nicht im Facebook, ohne privaten Profil nur eine Businessseite zu erstellen.

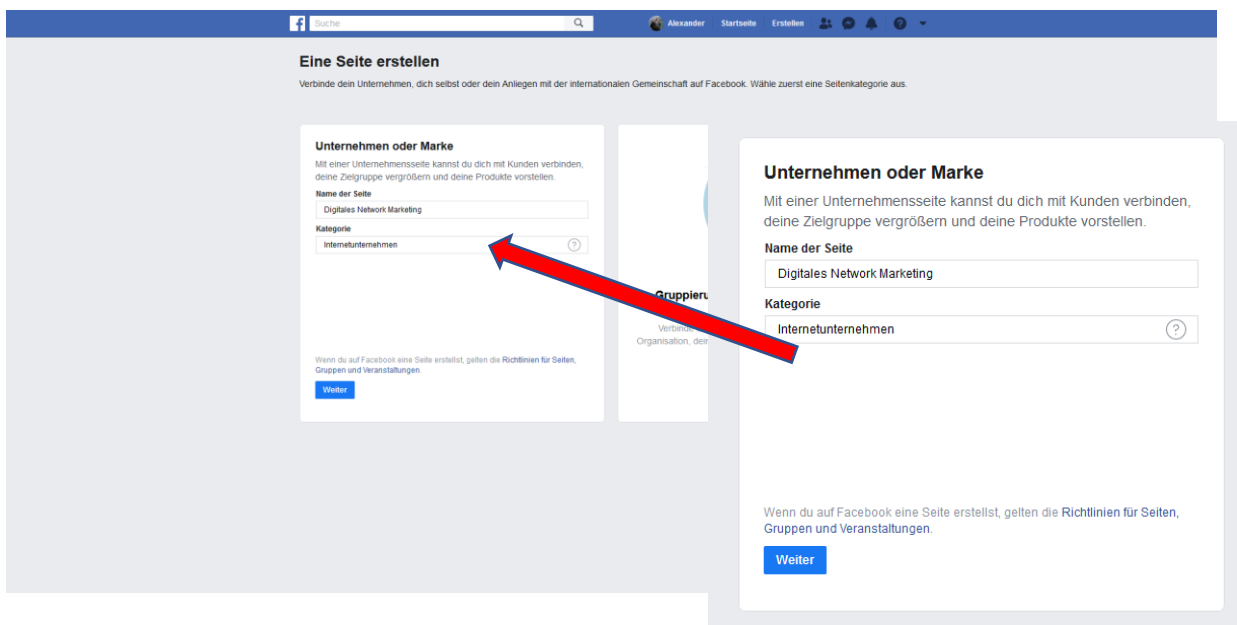
Ich gehe mal davon aus, dass du bereits eine private Seite hast und von der aus starten wir jetzt die Erstellung deiner Unternehmensseite.

---

# NOTIZEN



Oben in der Menüleiste hast du die Auswahl „Erstellen“. Wenn du auf diese klickst, öffnet sich ein Fenster und du kannst „Seite“ auswählen.



Im nächsten sich öffnenden Fenster vergibst du jetzt einen Namen, wie die Seite von nun an heißen soll und wählst auch gleich eine Kategorie aus in welcher du mit dieser Seite tätig sein wirst. Je nach Kategorie musst du Datenfelder ausfüllen bevor du auf weiter klicken kannst.

---

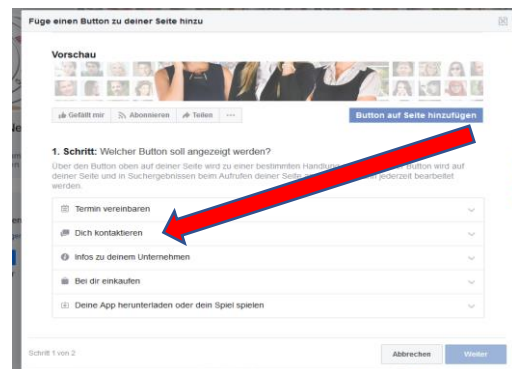
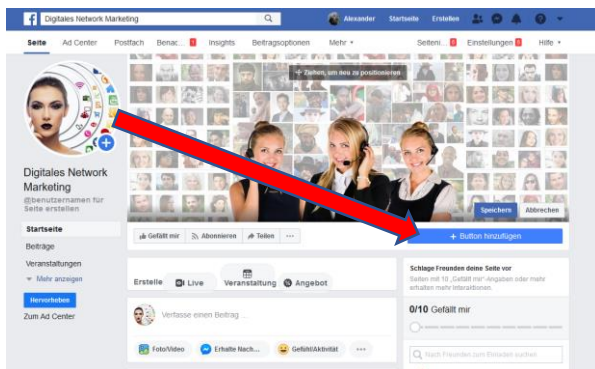
# NOTIZEN



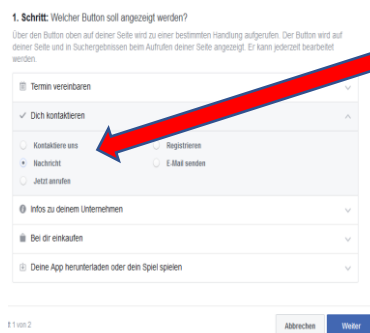


Hast du das erledigt, wirst du aufgefordert ein Profilbild und in weiterer Folge ein Titelbild hochzuladen. Diese solltest du dir im Vorfeld bereits überlegt und zum Hochladen parat haben.

Ist das getan ist die Seite mal online und kann vervollständigt werden.



Jetzt klicke rechts unter dem Titelbild auf „Button hinzufügen“ und wähle „Dich kontaktieren“ aus.



Im ersten Schritt wähle Nachricht aus und im 2. Schritt wähle Messenger aus. Mit einem Klick auf „Fertig“ ist der Button konfiguriert und auch schon aktiv.

---

# NOTIZEN



Jetzt noch einen Benutzernamen vergeben, damit du in Facebook leichter gefunden wirst. Dazu klicke unter deinem Profilbild auf „@benutzernamen für Seite erstellen“ und gib den von dir gewünschten Benutzernamen ein. Es kann vorkommen, dass dein gewünschte Benutzernamen nicht mehr verfügbar ist. Dann musst du solange an deinem Benutzernamen herumspielen, bis dieser akzeptiert wird. Das siehst du an den grünen Häkchen in der rechten Ecke neben dem eingegebenen Namen.

Ist der Name verfügbar kannst du auf „Benutzernamen erstellen“ klicken und fertig.



Nochmals bestätigen und schon hast du einen eigenen Benutzernamen

---

# NOTIZEN

The screenshot shows the Facebook Business Manager 'Seiteninfos' (Page Info) settings page. The left sidebar contains navigation options: Allgemein, Seiteninfos, Nachrichten, Template und Tabs, Veranstaltungstickets, Beitragsattribution, Benachrichtigungen, Erweitertes Messaging, Rollen für die Seite, Personen und andere Seiten, Bevorzugte Seitenzielgruppe, Autorisierungen, Branded Content, Instagram, Empfohlen, Crossposting, Support-Postfach, Seitenmanagement-Verlauf, and Aktivitätenprotokoll. The main content area is divided into sections: ALLGEMEIN (Description, Categories), KONTAKT (Phone number, Website, E-Mail-Adresse), and STANDORT (Address). The description field contains the text: 'Einführung in die Welt des digitalen Network Marketing! Es gibt einige Dinge, die du im DNM (DNM – digitalen Network Marketing) unbedingt berücksichtigen solltest.' The categories field shows 'Internetunternehmen'. The phone number field shows '+43 6767361711'. The website field shows 'https://diegelegenheit.at'. The email address field shows 'diegelegenheit@aon.at'. The address field shows 'Hat eine Anschrift' checked, with the address 'Haselbacherstrasse 28a, Hintersdorf, Niederösterreich, 3413' and a map view below.

Was jetzt noch wichtig ist, ist die Bearbeitung der Seiteninfo.

In das Feld Beschreibung gib eine kurze Beschreibung, worum es auf deiner Seite geht. Das kannst du jetzt sicher schon von der Ausarbeitung der Basis ableiten.

Obwohl einige Felder als Option angeführt sind solltest du diese ordnungsgemäß ausfüllen. Je genauer deine Seiteninfos ausgefüllt sind, desto besser wirst du von Facebook behandelt.

Hast du das auch gemacht ist deine Unternehmenseite fertig.

**Genau nach diesem Schema kannst du auch deine Unternehmenseite zum Businesspartner Aufbau erstellen. Natürlich mit einem neuem Seitennamen und einem anderen Benutzernamen und eine andere Beschreibung in den Seiteninfos.**

Gratuliere, du kannst jetzt deine Unternehmenseite professionell erstellen und beginnen damit zu arbeiten.

---

# NOTIZEN

## Digitaler Zielgruppen-Aufbau über Facebook

Wenn Du die Basis bereits erarbeitet hast, dann kannst Du beginnen über Facebook deine Zielgruppe aufzubauen, auszubauen und noch genauer zu definieren.

Es gibt zwei Varianten, um eine Zielgruppe über Facebook zu erstellen.

Variante 1 die kostenlose Variante:

Besonders gut geeignet zur digitalen Positionierung deiner Person im Netz.

### **30 Tage lang jeden Tag ein Post zu vordefinierten Themen**

Nach den 30 Tagen 2-3mal die Woche ein Post zu aktuellen Themen

Variante 2 die kostenpflichtige Variante:

Du erstellst drei Videos zu Vordefinierten Themen und postest diese mit einem kurzen Werbetext.

Achtung:

Zuerst erstellst Du alle drei Videos, dann postest Du Video 1 und bewirbst diesen Beitrag mit 7 – 10 Euro pro Tag für 5 Tagen.

Am Folgetag postest Du Video 2 und bewirbst diesen Beitrag wiederum mit 7 – 10 Euro mit einer Dauer von 5 Tagen.

Am 3. Tag postest Du das dritte Video mit derselben Vorgehensweise wie bei Video 1 und 2.

Somit hast Du, wenn die Videos auch ansprechend erstellt worden sind nach 7 Tagen Deine Zielgruppe ermittelt und kannst in die Werbung für Deine Verkaufsseite gehen.

Das bedeutet, Du postest Beiträge mit Verkaufstexten (keine Werbetexte mehr) und schaltest gezielt auf die ermittelte Zielgruppe Deine ersten Verkaufsanzeigen über den FB-Werbemanager.

Achte darauf, dass Du, wenn Du die erste Verkaufsanzeige freischaltest, Dein Facebook Pixel auf Deiner Dankesseite installiert ist (dazu musst Du ein Event im Facebook Event-Manager erstellen).

---

# NOTIZEN



## Post-Abfolge im ersten Monat

### Persönliches Branding

7 Post pro Woche fallweise mit Videos 2 – 5 Minuten wo auch die Bedürfnisse der Kunden mit angesprochen werden. 3mal die Woche das Feindbild mit in den Post einbringen.

#### Themen der einzelnen Posts

1 Post mit Thema aus Wert 1 + Bedürfnis 1

1 Post mit Thema aus Wert 2 + Feindbild 1

1 Post mit Thema aus Wert 1 + Bedürfnis 2

1 Post mit Thema aus Wert 2 + Feindbild 2

1 Post mit Thema aus Wert 1 + Bedürfnis 3

1 Post mit Thema aus Wert 3 + Bedürfnis 1

1 Post mit Thema aus Wert 1 + Feindbild 3

**Sendeplan** (nach einer Woche schau in die Statistik (Zielgruppen insides) wann haben die Leute die Posts angesehen. So kannst du die Posts besser terminieren.)

**MO** 7:30 Post mit Thema aus Wert 1 + Bedürfnis 1

**DI** 19:30 Post mit Thema aus Wert 2 + Feindbild 1

**MI** 8:00 Post mit Thema aus Wert 1 + Bedürfnis 2

**DO** 20:00 Post mit Thema aus Wert 2 + Feindbild 2

**FR** 15:00 Post mit Thema aus Wert 1 + Bedürfnis 3

**SA** 8:00 Post mit Thema aus Wert 3 + Bedürfnis 1

**SO** 19:00 Post mit Thema aus Wert 1 + Feindbild 3

**Möglichkeit Produkt** (so schnell wie nur möglich die Zielgruppe herausfinden)

**3 Videos erstellen** (zwischen 3 und 7 Minuten)

Video 1 Problem mit Tipps mit 10 € pro Tag über 5 Tage bewerben. (Interaktion)

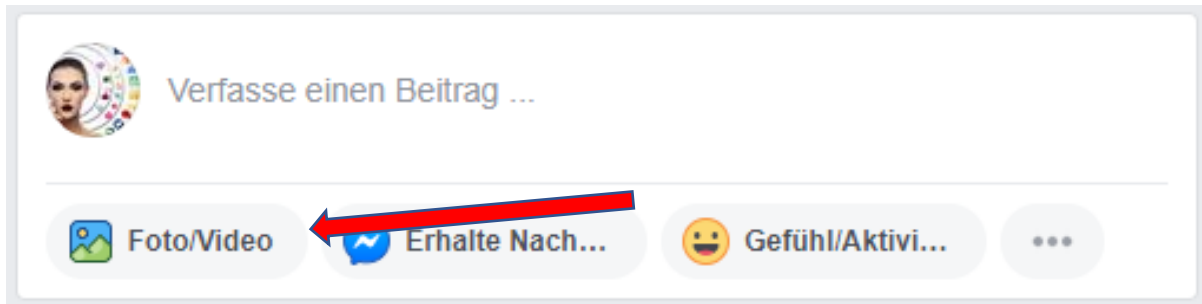
Video 2 Feindbild mit 10 € pro Tag über 5 Tage bewerben. (Interaktion)

Video 3 Lösung mit 10 € pro Tag über 5 Tage bewerben. (Interaktion)

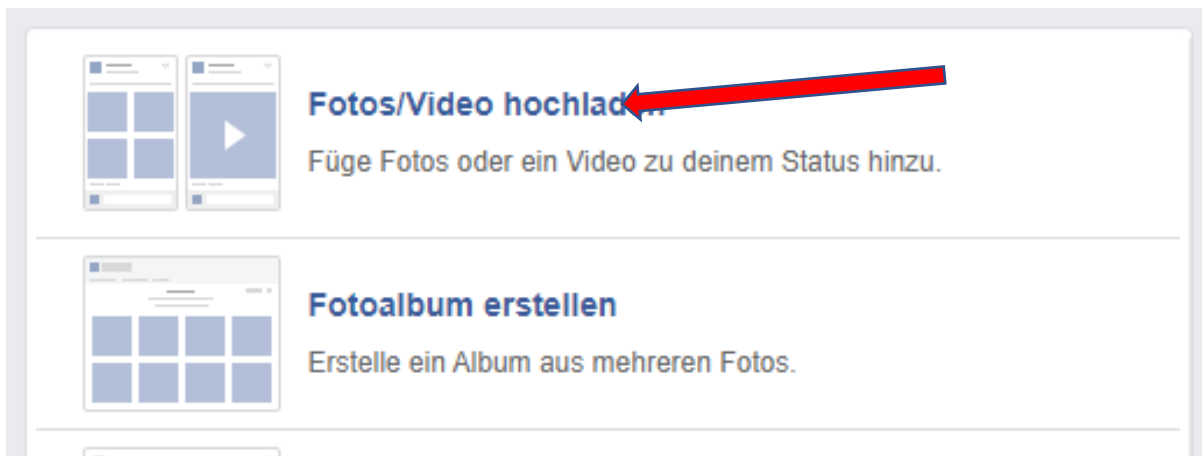
---

# NOTIZEN

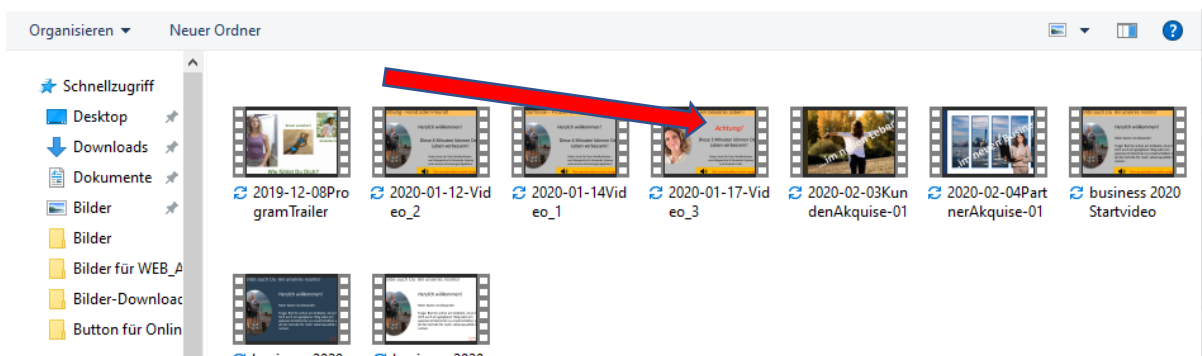
## So erstellst du einen Video Post!



Hast du die Videos erstellt, dann kannst du den ersten Video-Beitrag erstellen.



Wähle Fotos/Video hochladen

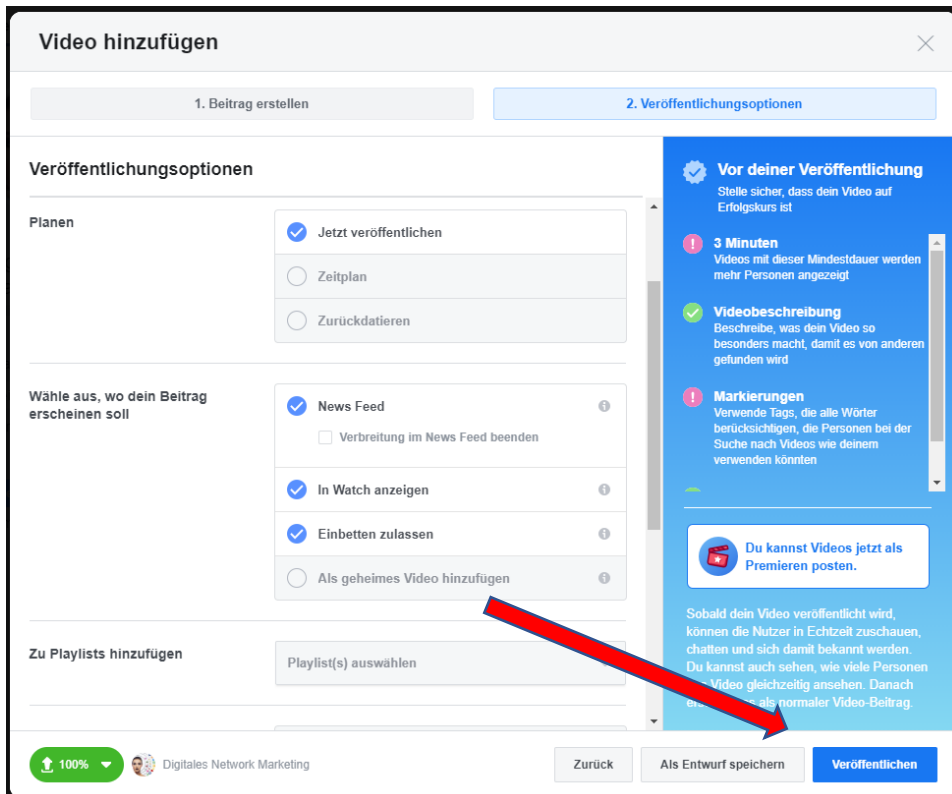
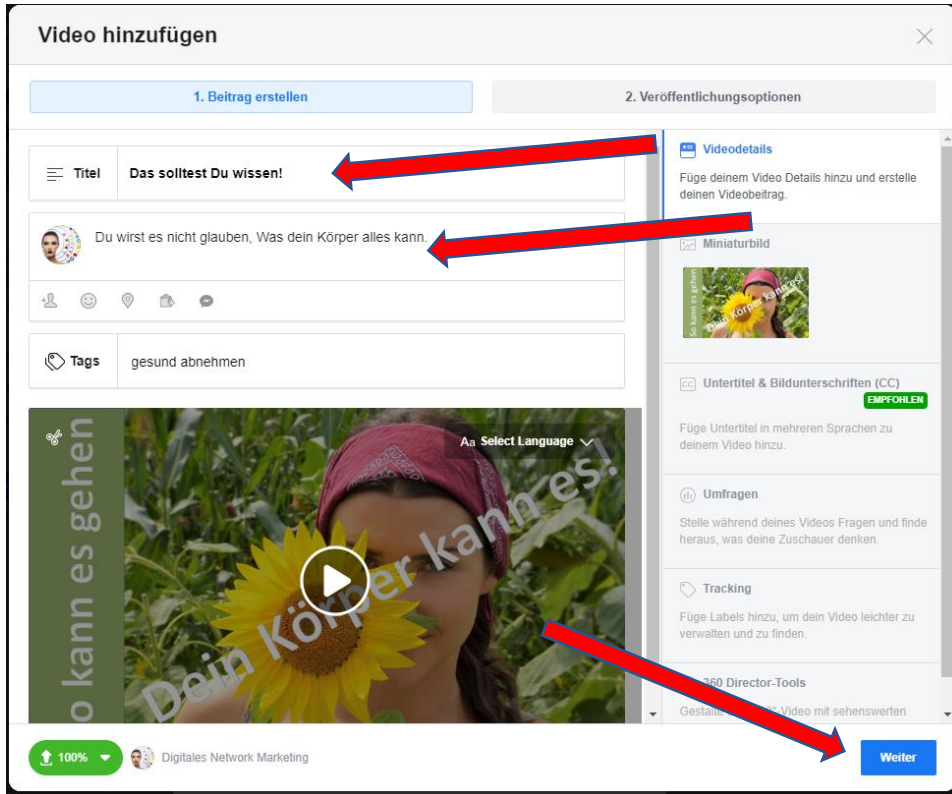


Dann wird dein Browser geöffnet, wo du nach deinem Video suchen kannst. Hast du es gefunden, wähle das Video aus, dass du posten möchtest.

---

# NOTIZEN

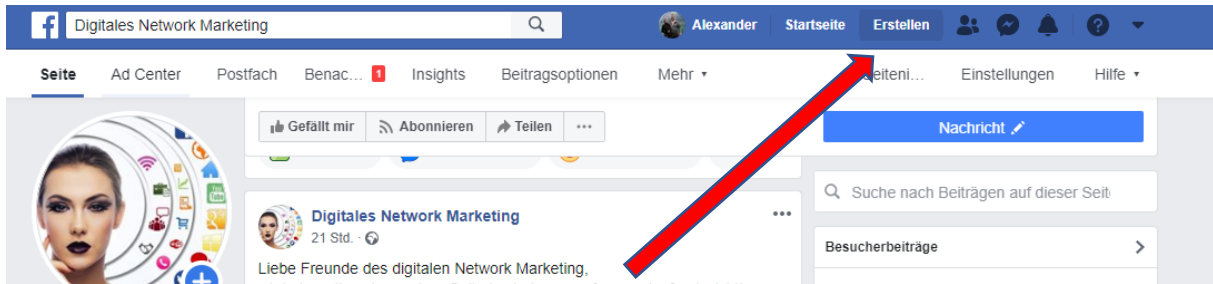
Vergib noch einen Titel und schreib einen knackigen Text, Klick auf weiter und lass alle Einstellungen im neu geöffneten Fenster wie sie sind und klicke auf „Veröffentlichen“.



---

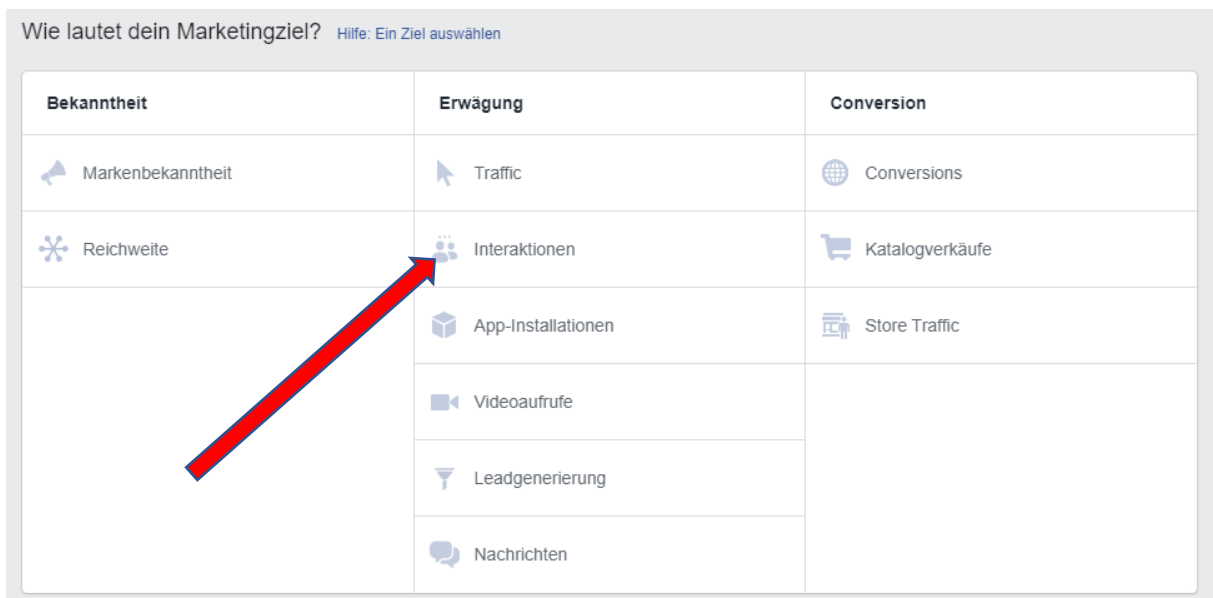
# NOTIZEN

## Jetzt kannst du deinen Video Post bewerben!



Als erstes musst du einen Beitrag veröffentlichen. Danach klickst du oben in der Menüleiste auf „Erstellen“ und wählst „Anzeige“

Sofort wirst du zu deinem „Werbeanzeigen Manager“ weitergeleitet. Fall du noch kein Werbekonto hast wirst du aufgefordert eines zu erstellen. Eine detaillierte Beschreibung, wie du ein Werbekonto erstellen kannst findest du im Teil 4 unter dem Kapitel „Facebook Pixel“



Im Werbeanzeigen Manager wählst du dein Marketing Ziel aus. In unserem Fall nimmst du „Interaktionen“

---

# NOTIZEN



## Kampagnenname

[Namensvorlage erstellen](#)

Zielkunden Aufbau

### Split-Test erstellen

Führe einen A/B-Test für deine Anzeigengestaltung, Platzierung, Zielgruppe und Auslieferungsoptimierung aus. [Mehr dazu](#)

AUS

### Optimierung des Kampagnenbudgets


Optimiere dein Budget für deine Anzeigengruppen. [Mehr dazu](#)

EIN

Budget der Kampagne 

Tagesbudget ▼

10,00 €

Der tatsächlich pro Tag ausgegebene Betrag kann variieren. 

[Weitere Optionen anzeigen ▼](#)

 Weiter

Jetzt gibst du deiner neuen Kampagne einen Namen und legst das Kampagne-Budget fest. Um unser Ziel zu erreichen geben wir 10,00 Tagesbudget ein und klicke auf weiter.

---

# NOTIZEN

Neue Zielgruppe erstellen Gespeicherte Zielgruppe verwenden ▾

Custom Audiences  Ausschließen | Neu erstellen ▾

Standorte

Österreich  
Deutschland

|  Durchsuchen

Standorte auf einmal hinzufügen

Alter  -

Geschlecht  Alle  Männer  Frauen

Detailliertes Targeting  Alle demografischen Angaben, Interessen und Verhaltensweisen

Optionen verbergen ▾

Sprachen

Verbindungen  Alle Personen

Zielgruppe speichern ✕

Zielgruppen-Name

Standort: Österreich, Deutschland  
Alter: 25 - 55  
Geschlecht: Weiblich  
Sprache: Deutsch

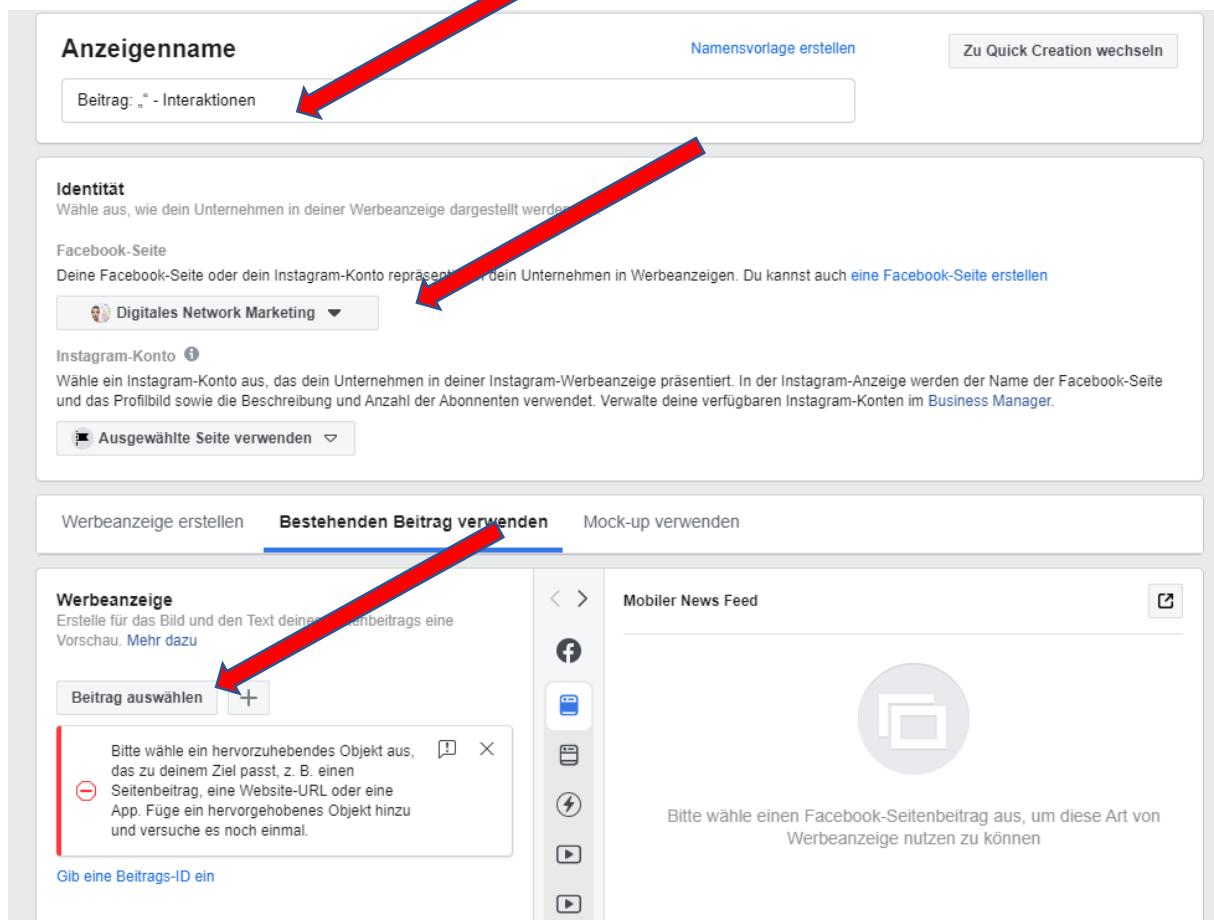
Erstelle nun eine grobe Zielgruppe, die den Grundanforderungen deines Kunden Avatar entspricht und klicke auf „Diese Zielgruppe speichern“. Gib der Zielgruppe noch einen Namen und speichere diese jetzt endgültig ab.

Mögliche Zielgruppe für Interaktionen: Alter 25-55, Geschlecht weiblich, Reichweite Österreich, Deutschland, Sprache deutsch (Diese Angaben sollten zu deinem Kunden Avatar passen).

Mit einem Klick ganz unten auf weiter kommst du zum nächsten Schritt.

---

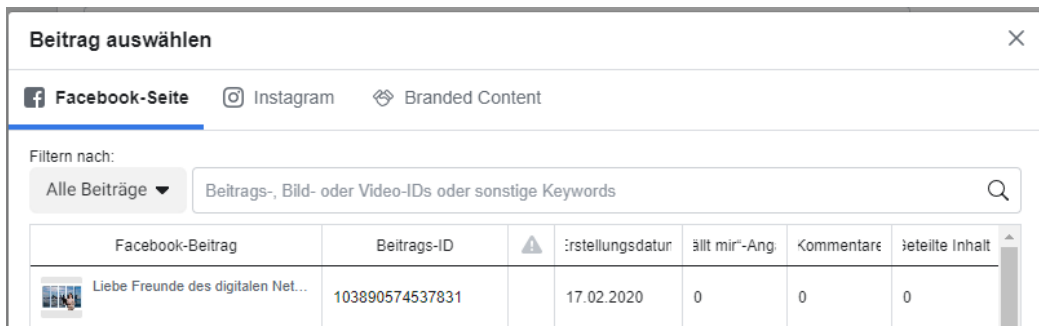
# NOTIZEN



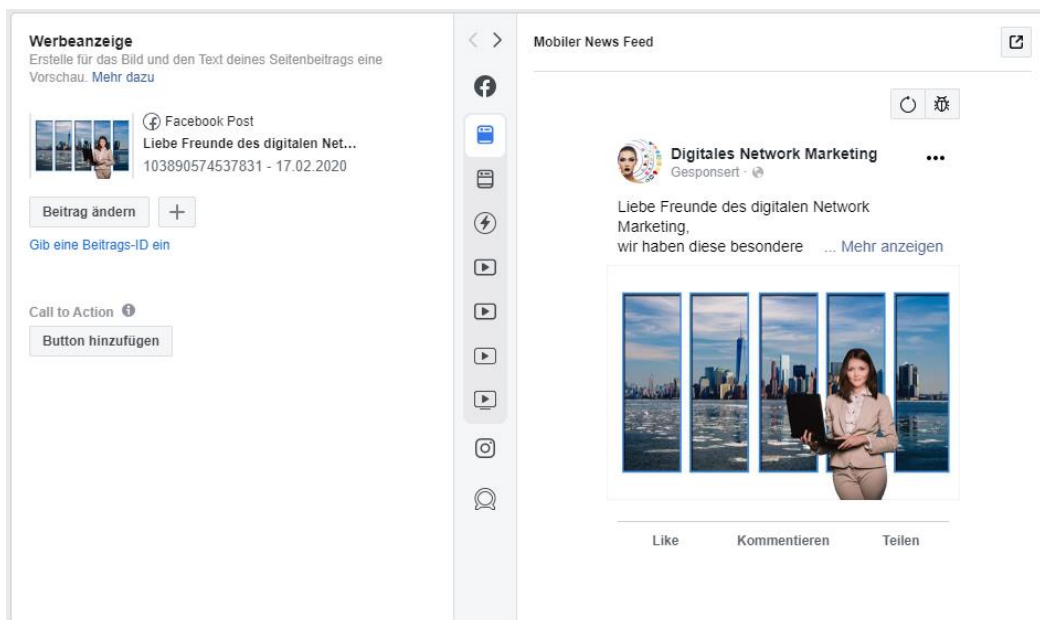
Vergib deiner Anzeige einen sinnvollen Namen. Im Feld Identität soll bereits der Name deiner Unternehmenseite stehen. Falls nicht klicke auf den Pfeil nach unten rechts im Feld und wähle deine Unternehmenseite aus. Klicke auf „Beitrag auswählen“

---

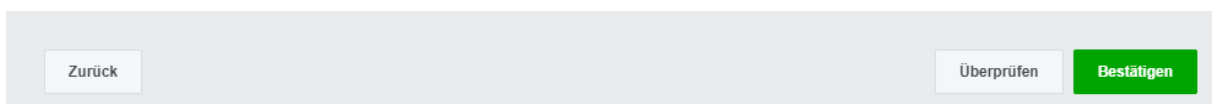
# NOTIZEN



Sofort erscheinen alle Beiträge, die du bewerben kannst. Wähle den Beitrag aus, der als Anzeige geschaltet werden soll und klicke auf weiter.



Sofort erscheint dein Beitrag so wie er in der Anzeige dann aussehen wird. Du kannst dir in der mittleren schmalen Spalte noch ansehen, wie der Beitrag in den unterschiedlichen Werbeaussendungen dargestellt wird.



Durch einen Klick auf Bestätigen wird deine Werbeanzeige zur Überprüfung von Facebook gesendet. Wenn die Prüfung positiv ist wird dein Beitrag geschaltet.

In jedem Fall erhältst du eine E-Mail-Nachricht ob die Anzeige freigegeben wurde oder ob ein Fehler aufgetreten ist. Falls ein Fehler vorhanden ist wird dieser im E-Mail beschrieben. So kannst du die Anzeige nochmals überarbeiten und erneut zur Prüfung senden.

So einfach und rasch kannst du deine Beiträge bewerben.

---

# NOTIZEN



## Video 1 „Probleme meiner Zielgruppe mit Tipps“

### Kurzes Intro 5 ca. Sekunden

#### Text:

Mein Name ist ..... und ich möchte dir aufzeigen, warum das ein oder andere Problem, das sich dir in den Weg stellt, überhaupt erst entstanden ist oder wie sich diese im Laufe der Zeit auf deine Gesundheit bzw. dein Wohlbefinden auswirken können.

Man kann die Bedürfnisse, die fast 90% der westlichen Bevölkerung haben auf drei Hauptprobleme zusammenfassen.

1. Das Gewichtsmanagement in den Griff zu bekommen
2. Das Wiedererlangen von mehr Beweglichkeit
3. Das Reduzieren oder verhindern diverser Zivilisationskrankheiten

Ich möchte gleich auf den ersten Punkt, das Gewichtsmanagement, näher eingehen. 90% sind mit ihrem Gewicht oder mit ihrer Körperform nicht zufrieden. Davon sind wiederum 90% übergewichtig aber auch 10% untergewichtig. Beides kann zu fatalen gesundheitlichen Schädigungen führen. Diabetes und Herz- Kreislauferkrankungen sind oft die Folge von Übergewicht, Magersucht und mangelnde Versorgung mit Nähr- und Vitalstoffen sowie Mineralstoffmangel sind oft eine Folge von permanentem Untergewicht. Was jetzt aber nicht bedeutet, dass Übergewichtige keine diese Mängel aufzeigen können.

Wodurch kann Übergewicht entstehen. In der Regel ist es nicht die Aufnahme von zu viel Essen. Meistens ist es die Aufnahmen von falsch zusammengestellten Mahlzeiten, der falsche Zeitpunkt der Nahrungsaufnahme und die fehlenden Regenerationsphasen. Wobei hier die moderne und schnelllebige Gesellschaft einen großen Beitrag leistet. Stress, Hektik und Fastfood, sowie industriell verarbeitete Lebensmittel, chemisch aufbereitete Lebensmittel aber vor allem die uns in der Werbung vorgegaukelten gesunden Lebensmittel, die vieles versprechen aber dir oder deinen Körper keinen Nutzen bringen. Eher schaden diese dir durch diverse Beimengungen wie Zucker, E-Nummern und diversen chemischen Geschmacksverstärkern. Diese Lebensmittel fördern meist nur den Erfolg und den Umsatz großer Konzerne, die sich bereits zu einer unvorstellbaren Lobby entwickelt haben.

Genau diese Lebensmittel sind in den meisten Fällen dafür verantwortlich, dass sich unser Körper in einer Negativspirale befindet, aus der wir nur schwer wieder rauskommen. Wir führen unseren Körper permanent Nahrung zu, die gar keine richtige Nahrung ist. Verstopfen damit unsere Zellen und verhindern einen funktionierenden Stoffwechsel. Verdauungsprobleme, unreine Haut, Müdigkeit, Energielosigkeit, sind nur ein kleiner Teil der Auswirkungen, die sich im Laufe der Zeit bilden.

Aber genau daraus resultiert das Übergewicht und in weitere Folge der Bewegungsmangel und wenn wir nicht rechtzeitig die Notbremse ziehen die Zivilisationserkrankungen.

Was zeigt uns das?

Wir müssen gezielt etwas dagegen tun, um dem Hamsterrad zu entrinnen.

---

# NOTIZEN

1. Beginne dich bewusst und ausgewogen zu ernähren
2. Schau auf deinen Flüssigkeitshaushalt
3. Baue gezielt Bewegungseinheiten in deinen Alltag mit ein
4. Bewege dich viel in frischer Luft

Und verbessere dadurch deinen Stoffwechsel, deinen Energiehaushalt und dein Immunsystem. Somit kannst du dem so verbreiteten und in der heutigen Zeit leider zur Normalität gewordenen Zivilisationskrankheiten im besten Fall einen Riegel vorschieben, oder deren Auswirkungen auf deinen Körper reduzieren.

Auf meiner Facebook Seite werden noch viele solcher Informationen kommen. Wenn dir der Artikel gefallen hat, dann gib mir ein Like und schreib einen kurzen Kommentar wie du das siehst. Teile den Post auch mit deinen Freunden, damit auch diese von den Informationen profitieren können.

---

# NOTIZEN

## Video 2 „Sprich über dein Feindbild“

**Kurzes Intro 10 ca. Sekunden**

**Text:**

Hallo, mein Name ist .... , das was ich dir jetzt erzählen werde betrifft sicher auch dich. In den nächsten 3-4 Minuten werde ich dich in die Welt der Lügen und Täuschungen mitnehmen.

Du wirst dich womöglich fragen, warum macht er das. Ganz einfach. Es gibt Probleme und Fehlfunktionen, die in meinem wie auch in deinem Körper im Laufe der Zeit entstehen können und vermutlich auch entstehen werden. Aber das ist nicht nur unsere Schuld. Natürlich tragen wir selbst auch unseren Teil dazu bei. Aber viele Ereignisse sind auch von außen gesteuert.

Aber wir können einige, wenn wir genau hinhören und unser Gehirn ein wenig nutzen, verhindern oder zumindest abschwächen.

Worauf will ich hinaus. Wenn du mal einen ganznormalen Tag Revue passieren lässt und darauf achtest, wie oft du mit Werbung bombardiert worden bist, dann kommen wir der Sache schon etwas näher. Denn eines ist klar. 90% der Werbung, die Tag täglich auf uns einprasselt, bekommen wir gar nicht mit bzw. registrieren wir nicht bewusst. Aber unser Unterbewusstsein nimmt diese sehr wohl wahr und speichert diese auch in unserem Gehirn ab. Und es macht keinen Unterschied ob es gut oder weniger gut für uns ist. Alles wird gespeichert.

Und da kommt jetzt unser Verstand ins Spiel, der aufgrund der vielen Einflüsse permanent Entscheidungen treffen muss.

Ein Beispiel. Wir gehen einkaufen, möchten unseren Kindern etwas Gutes und Gesundes mitbringen. Kommen zufällig bei dem Regal mit den Produkt xy vorbei. Ich möchte bewusst keinen Namen nennen, denn du wirst vermutlich gleich selbst ein Bild davon vor deinen Augen haben. Also wir sehen dieses Produkt im Augenwinkel und unser Gehirn sagt uns das kenn ich doch und sieht die glückliche Mutter mit den zwei Kindern, die wie Pinguine vom Auto ins Haus in Richtung Kühlschrank watscheln, der voll solcher Produkte ist. Wie es das Schicksal so will, sehen das vom Garten aus, die Großeltern und gesellen sich auch sofort watschelnd, lachend und glücklich aussehend zu den anderen, die bereits voller Genuss das Produkt essen.

Was denkt unser Gehirn. Das muss gut sein, das muss auch gesund sein, denn sonst würden sich nicht alle so freuen und so gut aussehen und wir kaufen das Produkt.

Das ist nur ein Beispiel. Aber was ich damit sagen möchte, es ist im Endeffekt egal was das für ein Produkt ist, ob gesund oder nicht. Wenn wir uns spontan von dem leiten lassen, was aus unserem Unterbewusstsein hochkommt, ohne darüber nachzudenken, dann sind wir verleitet jeden Schmarren zu kaufen und für Gut zu halten.

Ich gebe dir den Rat. Bevor du etwas aus dem Regal nimmst denke nochmals darüber nach, ob es womöglich nicht doch einen guten Grund gibt, um zu einem anderen Produkt zu greifen oder es gleich sein zu lassen!

Die Frage, die du dir stellen solltest, ist: Will ich das wirklich und brauche ich das tatsächlich?

---

# NOTIZEN

---

Durch ein solches Handeln kannst du Werbung, die uns zu beeinflussen versucht, gezielt ausblenden.

Mit dieser Methode wirst du als mündiger Mensch nicht nur bessere und gesündere Produkte für dich und deine Familie finden, sondern auch noch Geld dabei sparen.

Versuch es einfach. Du wirst überrascht sein wie oft du durch bewusste Täuschung von Werbung verleitet bist etwas zu kaufen, was du entweder gar nicht brauchst oder durch ein gesünderes Gegenstück ersetzen kannst.

**Handlungsaufforderung:**

Was denkst du darüber, schreib mir einen kurzen Kommentar und teil den Post mit deinen Freunden, damit auch diese sich ihre Gedanken darüber machen können. Und vergiss nicht mir ein Like zu geben.

Also dann bis zum nächsten Post, dein Alexander

---

# NOTIZEN



## Video 3 „Biete die Lösung für die Probleme aus Video 1“

**Kurzes Intro 5 ca. Sekunden**

**Text: 5 Regeln, für ein besseres Leben!**

Hallo und willkommen zu der Lösung, nach der du womöglich schon lange suchst. Mein Name ist ... und ich werde dir sehr einfache, aber dennoch wirkungsvolle 5 Regeln mit auf den Weg geben.

Zuerst mal möchte ich dir die drei Grundbedürfnisse, die 90% der Europäer haben und die sich über den gesamten Erdball spiegeln aufzeigen.

Und zwar, das Gewichtsmanagement in den Griff zu bekommen.

Das Wiedererlangen von mehr Beweglichkeit.

Und das Reduzieren oder Verhindern von Zivilisationserkrankungen.

Und davon ist das Problem Nummer 1 Über- oder Untergewicht, die beide massive Schäden anrichten können. Hast du einen gewissen Punkt über oder unterschritten, wird es immer mühsamer sich zu bewegen. Es macht einfach keinen Spaß mehr sich sportlich zu betätigen. Auch Spaziergänge können bereits zur Qual werden. Und das ist ein Teufelskreis, der beginnt sich immer rascher zu drehen. Und es dauert nicht lange, bis die ersten Anzeichen von Krankheitsbildern erkennbar werden. Leider gibt es davon eine unüberschaubare Vielzahl.

Also musst du etwas tun, um den Kreislauf zu unterbrechen. Und nein es gibt noch keine Wunderpille dafür. Du musst selbst aktiv werden.

Das alles was du bereits versucht hast auf Dauer nicht funktioniert hat weißt du sicher schon und dass wissen auch alle anderen, die mit denselben Problemen zu kämpfen haben. Aber ich kann dich beruhigen. Es geht auch anders. Denn ab jetzt soll alles anders werden!

Eine einfache und trotzdem effektive Möglichkeit etwas Positives und Dauerhaftes für deinen Körper zu machen kannst du sofort starten.

Mach gleich ab Morgen den Selbstversuch über 30 Tage und schau was sich alles an und in dir verändert. Gewicht zu reduzieren oder aufzubauen, Beweglichkeit wiederherstellen und die entstandenen Krankheitsbilder zu minimieren. Das ist es was du mit nur 5 Punkten in Angriff nehmen kannst.

---

# NOTIZEN

Also starte gleich ab morgen mit den 30 Tagen, die dein Leben verändern können und halte dich einfach an nur 5 Regeln:

1. Ernähre dich so gut es geht ausgewogen und ausreichend. Und mach keine Zwischenmahlzeiten. Auch wenn du Gewicht aufbauen möchtest sind Zwischenmahlzeiten nicht optimal.
2. Gib deinem Körper die Pausen zwischen den Mahlzeiten, die er benötigt. Mind. 4 Stunden.
3. Achte auf ausreichende Flüssigkeitszufuhr über den Tag verteilt. 2-3 Liter brauchst du täglich.
4. Bewege dich 3-4mal die Woche ca. 30 Minuten gezielt in frischer Luft und wenn das für dich nicht möglich ist in staubreduzierten Räumen.
5. Lass deinen Körper die Zeit, die er braucht, um sich zu regenerieren. Am besten zwischen 22h00 und 06h00. Bzw. so wie es in deinen Lebensrhythmus passt. Aber mind. 6-8 Stunden am Stück.

Wenn du diese 5 Punkte beherzigst und die 30 Tage durchhältst, dann bist du bereits auf einen guten Weg in Richtung Wohlbefinden. Du kannst bereits jetzt schon gespannt, was sich in deinem Leben alles verändern wird.

Wenn du dazu bereit bist und die 30 Tage für dein Wohlbefinden starten möchtest, dann gib mir ein Like und schreib einen kurzen Kommentar.

Alles Liebe .....

---

# NOTIZEN

Alle angeführten Posts kannst du auf der Seite: <https://www.facebook.com/pg/gezieltzumneuenich/> im Original finden!

**Post Nr. 1, 2 und 5 mit Videos und jeweils für 5 Tage um 10€ pro Tag je eine Beitragswerbung**

Start-Post **Nr.1**

**My new life**  
13. Januar um 14:20 · 🌟

Wie das Sprichwort schon sagt:  
Es ist nicht alles Gold was glänzt!  
Wie auch Du auf einfache Art und Weise den Täuschungen, denen wir Tag  
täglich ausgesetzt sind entgegenwirken kannst erfährst Du in diesem  
4minütigen Video.

Werbung - Feind oder Freund!

*Herzlich willkommen!*

Diese 4 Minuten können Dein  
Leben verbessern!

Video-Serie für Dein Wohlbefinden  
von Margaretha & Alexander Spanny  
und unseren Gründungsmitgliedern.

▶ 🔊 🔍 ⚙️ 📄 🗑️ 🔊 ×

Post **Nr. 2**

**My new life**  
Gestern um 10:09 · 🌟

Ich möchte dir aufzeigen, warum das ein oder andere Problem, das sich dir  
in den Weg stellt, überhaupt erst entstanden ist oder wie sich diese im Lauf  
der Zeit auf deine Gesundheit bzw. dein Wohlbefinden auswirken können.

Bedürfnisse – Probleme – Lösungen!

*Herzlich willkommen!*

Diese 4 Minuten können Dein  
Leben verbessern!

Video-Serie für Dein Wohlbefinden  
von Margaretha & Alexander Spanny  
und unseren Gründungsmitgliedern.

▶ 🔊 🔍 ⚙️ 📄 🗑️ 🔊 ×

Post **Nr. 5**

**My new life**  
Gestern um 12:06 · 🌟

In diesem Video geht es darum, wie auch Du dein Leben lebenswerter  
gestalten kannst, ohne großartige Änderungen in Kauf nehmen zu  
müssen.

Meine 5 Tipps für ein besseres Leben!

*Achtung!*

Diese 3 Minuten können Dein  
Leben verbessern!

Video-Serie für Dein Wohlbefinden  
von Margaretha & Alexander Spanny  
und Daniela Predl.

▶ 🔊 🔍 ⚙️ 📄 🗑️ 🔊 ×

---

# NOTIZEN

Post Nr. 3



**My new life**

14. Januar um 11:07 · ⚙️



Wie ihr bereits sehen könnt, haben wir eine neue Serie mit Beiträgen gestartet, die vorerst mal über 4 Wochen gehen und pro Woche 5-7 Beiträge zum Thema "Bedürfnisse bzw. Probleme erkennen und Lösungen finden" beinhalten wird.

Wir würden uns über viele Kommentare und 👍 freuen.

Bitte teilt diesen Beitrag mit euren 👥 Freunden, damit auch diese von den Themen der neuen Zeit profitieren können!

Alles Liebe Alexander & Margaretha 😊

Bedürfnisse – Probleme – Lösungen!



**My new life**

Gesundheit/Schönheit

📧 Nachricht senden

---

# NOTIZEN



Post Nr. 4



**My new life**  
Gerade eben · ⚙️

Wisst ihr, es ist in der heutigen Zeit gar nicht mehr so einfach seinen Körper auf natürlicher Art & Weise die bestmögliche Funktionalität zu gewähren. 😞

Viele Faktoren wie beruflicher oder privater Stress, Umweltbelastung, Schlafmangel und noch vieles mehr haben sich zu extremen Energieräuber herausgestellt. Und all diese zusätzlichen Belastungen solltest du in deinen täglichen Ernährungs- und Regenerationsplan mit einbeziehen, um deinem Körper eine optimale Funktion zu ermö... [Mehr anzeigen](#)



**My new life**  
Gesundheit/Schönheit

[Nachricht senden](#)

...glichen.

Vernachlässigst du dieses, besteht die Gefahr, dass du deine Gesundheit gefährdest und in eine Situation gerätst, in der du schleichend aber stetig immer mehr an Wohlbefinden verlierst und womöglich auf eine der vielzähligen Zivilisationserkrankungen zusteerst.

Was du in jedem Fall sofort tun kannst, um ein wenig dagegen anzukämpfen sind 3 Dinge:

Versuche dich ausgewogen zu ernähren, halte deinen Flüssigkeitshaushalt auf einem hohen Niveau und bewege dich mind. 3mal die Woche 30 Minuten an frischer Luft.

Wenn du das beherzigst hast, machst du bereits mehr als die restlichen 75% der Europäer und du hast begonnen dein Wohlbefinden zu steigern und länger zu erhalten.

Wenn auch du der Meinung bist, dass es jeder für sich selbst entscheiden kann mehr Wohlbefinden zu erreichen, dann würde ich mich über ein Like oder einen Kommentar sehr freuen.

---

# NOTIZEN

## Den Post Nr. 5 (Video Post) findest du bei Post Nr. 1 und 2

### Post Nr. 6

 **My new life**  
5 Min · 🔒

Heute möchte ich Dir unser Team, dass von Beginn an aktiv und sehr intensiv, viele Tage, Wochen und Monate, an den Programmen von "my new life", mitgearbeitet haben. Vorstellen. 👯👯👯👯

<https://immerfit.wlb24.de/unser-team>

Nur durch Begeisterung, Wissen und Erfahrungen aller Beteiligten ist es gelungen ein so einzigartiges Programm ins Leben zu rufen. 🙌

Dafür möchte ich allen Mitwirkenden und auch denen, die es noch werden möchten DANKE sagen und ich freue mich schon auf eine gesunde, vitale und erfolgreiche Zukunft. 😊




IMMERFIT.WLB24.DE

**Unser Team 2020 - noBody is perfect** 🌐

Gemeinsam geht alles besser! Über wen möchtest Du dich informieren?


### Post Nr. 7

 **My new life**  
Gerade eben · 🔒

Lese diesen Beitrag, denn es könnte auch Dich oder einen Deiner Lieben betreffen!

Über bzw. Untergewicht sind enorme Risikofaktoren für unsere Gesundheit. Wobei Übergewicht in der heutigen Zeit bereits einen Großteil der Bevölkerung in der westlichen Welt betrifft.

Was leider Fakt ist, je mehr an Übergewicht an uns entsteht, desto weniger sind wir bereit am aktiven Leben teilzunehmen.... Mehr anzeigen



**My new life**  
Gesundheit/Schönheit

[Nachricht senden](#)

Die Frage ist nur warum das so ist und ob das so sein muss?

Die Frage "warum" kann man in wenigen Worten beantworten. Weil es manche Industriezweige so wollen und versuchen uns durch Werbung und unklaren Formulierungen fremd zu steuern. Viele Bereich der Industrie Leben von den Gelüsten und in weiterer Folge von den Leiden der Menschheit. Alles ist in Übermaß vorhanden. Wir sind leider permanent in Bezug auf gute und ausgewogene Ernährung überfordert.

Kommen wir noch zu Frage "muss das so sein". Nein es muss nicht so sein. Wir sind mündige Bürger und die meisten von uns können selbst wählen was wir essen und wie viel wir essen. Aber wir haben schon vor langer Zeit vergessen, wie es geht sich nach den Naturgesetzen, was nichts anderes bedeutet wie, iss dass was Dein Körper braucht, zu ernähren.

Und das sind:

1. Wann essen wir.
2. Was essen wir.
3. Wieviel essen wir.
4. Trinken wir ausreichend.
5. Achten wir auf genügend Regenerationszeiten.

Denk mal darüber nach. Womöglich findest auch Du ein paar Stellschrauben, an denen Du drehen kannst, um einen besseren Ernährungsstatus zu erlangen.

---

# NOTIZEN

## Post Nr. 8



**My new life**

1 Std. · 🔒



In meinen Vorträgen und Seminaren stelle ich immer dieselben zwei Fragen.

1. Willst du mehr Beweglichkeit erlangen?

Als Antwort bekomme ich zu 99% ein JA

Auf die 2. Frage:... Mehr anzeigen



**My new life**

Gesundheit/Schönheit

📧 Nachricht senden

Auf die 2. Frage:

Bist du bereit etwas dafür zu TUN?

Ist die Antwort nicht mehr so eindeutig mit JA beantwortet.

Und genau das ist es, was uns Menschen so einzigartig macht. Wir möchten etwas haben oder erreichen, wollen aber nicht wirklich etwas dafür tun.

Es sind nur etwa 10% die ein eindeutiges JA auf die 2. Frage geben. Und genau das sind auch die Personen, die im Leben erfolgreich sind.

Warum, weil sie Entscheidungen treffen und dann einfach mehr tun als die restlichen 90%.

Zu welcher Gruppe gehörst DU?

Überlege Dir mal, ob es nicht doch einen Sinn ergeben würde in die Nähe der 10% zu kommen, die sich den Erfolg teilen.

Das gilt nicht nur für beruflichen Erfolg. Nein es gilt für jegliche Art von Erfolg. Sei es im Sport, sei es beim Vorsatz abzunehmen oder mit dem Rauchen aufzuhören. Es gilt in allen Bereichen wo es darum geht etwas zu TUN.

Alles Liebe Alexander

## Post Nr. 9



**My new life**

Gerade eben · 🔒



Ich weiss nicht, ist es Unwissenheit oder Profitgier, die viele Verkäufer dazu veranlasst Kundenwünsche zu ignorieren.

Dabei finde ich es so wichtig auf die Bedürfnisse deren einzugehen, die Produkte oder Dienstleistungen in Anspruch nehmen möchten.

Ich sehe und höre immer wieder, dass Geschäftsleute versuchen so viel Umsatz wie nur möglich in kurzer Zeit zu machen. Und der Kunde mit Sachen nach Hause geht, die er vielleicht gar nicht wirklich benötigt oder gar für ihn ungeeignete Produkte aufgeschwatzt bekommt, nur des Umsatzes wegen.

Daher empfehle ich dir, prüfe jedes Angebot zweimal und achte auf dein Bauchgefühl. Denn das funktioniert fast immer. Dein Bauchgefühl irrt selten.

Solltest du auch der Meinung sein gib mir ein 👍 oder schreib einen Kommentar!



**My new life**

Gesundheit/Schönheit

📧 Nachricht senden

---

# NOTIZEN

## Post Nr. 10

 **My new life**  
16 Min · 🌐

Grundsätzlich geht es darum, den eignen Körper in Hochform zu halten und dass wenn möglich auf natürlicher Art und Weise. 🥒🍌🍎🍓🍌🍌  
🥒🍌🍎🍓

Das wird nicht immer der Fall sein. Aber trotzdem sollten wir darauf achten so oft wie nur möglich auf chemisch erzeugte oder aufbereitete Produkte 🥒🍌 zu verzichten.

Immer wieder tauchen neue natürliche Mittel auf, die laut Überlieferungen oder neuer Forschungen unserer Gesundheit Gutes tun.

Aber wie es halt so ist, gibt es einige Großkonzerne 🏢, die das mit System verhindern möchten. Warum das so ist kann man einfach erklären. Natürliche Produkte sind meist günstig zu erwerben oder man kann diese selbst im Garten oder am Balkon anbauen 🌱🌿 und bringen der Wirtschaft wenig bis gar nichts. Aber unserem Körper viel 🙌🏻.

Was möchte ich damit sagen: Nimm es Dir zu Herzen und schau Dich um natürliche Alternativen für eine gesündere Ernährung um. Es wird sich lohnen und Dein Körper wird es Dir danken.



My new life

Gesundheit/Schönheit

📧 Nachricht senden

## Post Nr. 11

 **My new life**  
24. Januar 2020 um 07:00 · 🌐

Ich, Du eigentlich alle sollten sich zur Hauptaufgabe machen Zivilisationskrankungen zu verhindern oder zu lindern.

Dazu müssen wir uns Gedanken darüber machen, wie diese Krankheiten entstehen. Sie kommen nicht abrupt von einem Tag zum andern. Nein sie schleichen sich über Monate und Jahre in unseren Körper ein. Bis wir es merken sind diese oftmals schon in einem Stadium, wo wir nur mehr schulmedizinisch dagegen ankämpfen können.

Besser ist, wenn wir es erst gar nicht so weit kommen lassen. Durch bewusste Ernährung und ausreichender Bewegung mit genügend Regenerationsphasen, können wir einen hoch wirksamen Beitrag dazu leisten, um Zivilisationskrankheiten zu verhindern.

Vier Regeln können Dir dabei helfen:

1. Ernähre Dich gesund und bewusst
2. Achte auf einen guten Flüssigkeitshaushalt
3. Bewege Dich gezielt und ausreichend
4. Schau auf ausreichende Regenerationsphasen

Wenn Du Dich an die 4 Regeln hältst, dann hast Du gute Chancen länger fit und gesund zu bleiben.



My new life

Gesundheit/Schönheit

📧 Nachricht senden

---

# NOTIZEN



## Post Nr. 12



My new life

Gerade eben · 🌐



Die Natur ist ein Wunderwerk, das man nicht einfach kopieren kann. Deshalb ist es so wichtig, dass wir das was uns die Natur bietet hegen und pflegen und für unserer Gesundheit so gut es geht nutzen. Egal mit welchen Herausforderungen Du zu kämpfen hast versuche das was Dir die Natur bietet mit einzubinden.

Aber Vorsicht die Natur ist kein Allheilmittel. Für ernsthafte oder länger anhaltende Probleme solltest Du immer einen Arzt aufsuchen, der Dir mit den richtigen Mitteln helfen wird. Was ich sehr begrüße und dazu möchte ich meinen höchsten Respekt ausdrücken, sind die modernen Vorgehensweisen der Mediziner, die bereits versuchen die Natur in diverse Heilungs- bzw. Linderungsprozesse mit einfließen zu lassen.

Eines muss uns jedoch klar sein. Ohne die Schulmedizin würde es um uns viel schlechter stehen. Tag täglich werden Massen an Menschen dadurch gerettet. Das dürfen wir nie vergessen.

Meines Erachtens sollten wir der Kombination von Natur und Medizin eine ernsthafte Chance geben. Denn das eine geht ohne dem anderen nicht. Aber beide zusammen können in Synergie unfassbares bewirken.



## Post Nr. 13 Beitrag wird auch beworben mit 15€ / Tag über 5 Tage



My new life

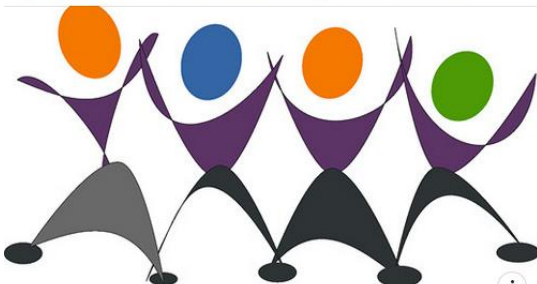
1 Std. · 🌐



Du wirst es mir nicht glauben, wir geben dir leicht anwendbare Tipps und stellen dir unsere exzellente 7 Stufen Infoserie zur sofortigen Umsetzung zur Verfügung!

Wenn Dir der Beitrag gefällt gib uns ein 👍.

Über einen Kommentar würden wir uns natürlich auch sehr freuen!



FIT4YOU.WLB24.DE

Mit diesen TIPPS kannst Du sofort beginnen  
gesund abzunehmen! - noBody is perfect

Mehr dazu

---

# NOTIZEN

## Post Nr. 14

 **My new life**  
3. Februar um 13:53 · 🌟

Das sollten sich wirklich alle ansehen!  
Wir wissen doch alle, durch die unterschiedlichen Diäten, die wir im Laufe unseres Lebens bereits versucht haben, wie es nicht geht.  
Zuerst geht es runter, danach wieder rauf und dann meist noch ein wenig höher wie vorher.  
JoJo lässt grüßen.  
Aber es geht auch anders!  
Infos findest Du unter: <https://wb24.de>



WLB24.DE  
**Gesund abnehmen, mit diesen 5 TIPPS kannst Du sofort damit beginnen! - Es geht um Dein Leben!**

## Post Nr. 15

 **My new life**  
21 Std. · 🌟

Der Frühling naht in großen Schritten und der Sommer wird auch nicht mehr lange auf sich warten. 😊  
Hast Du schon die Figur, die Du im Sommer am Strand oder im Bad herzeigen möchtest? 😊  
Wenn NEIN, dann ist jetzt ein guter Zeitpunkt sich damit auseinander zu setzen! 😊  
Schau es Dir an, denn es ist möglich. Auch für DICH!



FIT4YOU.WLB24.DE  
**90% wollen gesund abnehmen - und das einfach und dauerhaft! - noBody is perfect**

---

# NOTIZEN

Post Nr. 16 einfach mal nur geteilt

 **My new life**  
15 Std. · ⚙️

Weil es uns alle betrifft!

 **DIAGNOSE-FUNK.ORG**  
**Präsident der Österreichischen Ärztekammer: Klare Worte zu 5G - diagnose:funk** 🔒  
Präsentation: „Österreichischer Infrastrukturreport 2020“ | Infrastruktursymposium Future Business...

Post Nr. 17

 **My new life**  
Gerade eben · ⚙️

Das kannst Du glauben oder auch nicht! 😬  
Abnehmen ohne begleitende Bewegungseinheiten ist nur die halbe Miete!  
😬  
Schreib mir eine Nachricht oder einen Kommentar, dann zeige ich Dir gerne wie es richtig geht! 🙌



**My new life**  
Gesundheit/Schönheit

[Nachricht senden](#)

---

# NOTIZEN

## Aktionen bringen Interesse und stärken das Vertrauen

Post Nr. 18



**My new life**  
4 Min · 🌐

Weil Du uns wichtig bist haben wir ein besonderes Valentins Geschenk 🧡 für Dich!

<https://fit4you.wlb24.de/starte-jetzt/> 🌐

Nur für Bestellungen, die zwischen 13.02.2020 12:00 Uhr bis 15.02.2020 12:00 getätigt werden, schalten wir Dir beim Erwerb vom „Schnupper-Start“ Programm alle Funktionen vom „Profi-ABO-Start“ für die Dauer von 12 Monaten zusätzlich frei. 😊

Nutze diese einmalige Möglichkeit damit auch Du alle Funktionen vom „Profi ABO Start“ für Dein Wohlbefinden kennenlernen und nutzen kannst!

Alles Liebe und einen schönen Valentins Tag wünscht Dir, das gesamte noBodyisperfect Team 🌹



HAPPY  
*Valentine's Day*

---

# NOTIZEN



## Werbetexte-Verkaufstexte wo ist der Unterschied

Die Antwort ist sehr einfach:

**Webetexte** werben für Dich als Person, ein Produkt oder eine Dienstleistung und dienen zur Bekanntmachung (Branding einer Marke oder zu Deiner digitalen Positionierung).

**Verkaufstexte** sollen das Produkt oder die Dienstleistung über eine Internetseite verkaufen!

Es besteht ein großer Unterscheid beider Varianten. Der psychologische Aufbau und die Wortwahl sind sehr verschieden. Wir verwenden hauptsächlich Verkaufstexte. Egal ob auf der Landingpage, der Internetseite oder in unseren E-Mail-Kampagnen. Wir wollen vorrangig verkaufen.

**Die Frage, die sich beim Erstellen der passenden Texte stellt, ist:**

Was möchten wir mit dem Text erreichen.

**Wir möchten verkaufen.**

Wann ist ein Text für dein Produkt, deine Dienstleistung gut.

**Einfache Antwort: Wenn er verkauft.**

Und es gibt unzählige Verkaufstexte, die gut verkaufen. Du musst diese nur nach den heutigen Anforderungen der Interessenten psychologisch gezielt verfassen.

Du kannst den besten psychologisch aufgebauten Verkaufstext haben, aber wenn dieser nicht authentisch ist und nicht zu dir und deinen Aussagen, deinen Werten passt, dann wird auch dieser nicht verkaufen.

Bleib bei der Wahl deiner Worte du selbst. Kopiere niemand Anderen. Wähle die Worte so, wie du sie auch bei deinen Freunden und Kollegen verwenden würdest.

Nimm dir als Beispiel unsere Verkaufstexte von unserer Homepage, Landingpage und E-Mail-Marketing zu Hilfe.

Es gibt 8 Stufen, die beim Verkaufstexten der Reihe nach eingehalten werden müssen:

1. Die Überschrift
2. Das Problem deiner Kunden ansprechen
3. Verpacke alles so gut es geht in eine Geschichte, damit der Interessent viele Bilder davon im Kopf erzeugt. Denn nur Bilder verkaufen.
4. Biete die Lösung zu dem unter Punkt 2 angeführten Problem
5. Sage dem Seitenbesucher was er zu tun hat. Fordere ihn zu einer klaren Handlung auf.
6. Wenn möglich überzeuge den Interessenten mittels Referenzen. Wenn du noch keine hast kannst du über Referenzen von dritten gehen.
7. Bring ein wenig Druck für eine rasche Entscheidung ins Spiel. Das kann durch eine Verknappung sein.
8. Zu guter Letzt kannst du noch eine Garantie abgeben.

---

# NOTIZEN

### **Die einzelnen Punkte im Detail:**

Überschrift oder wie es im digitalen Zeitalter genannt wird die Headline.

Die Headline ist das wichtigste im Verkaufsprozess. Denn wenn die Headline kein Interesse beim Seitenbesucher erweckt, wird sich dieser den Rest der Seite erst gar nicht ansehen. Man spricht auch von der 3 Sekunden Regel. Wenn der Besucher innerhalb von 3 Sekunden keinen Nutzen für sich erkannt hat ist es weg von der Seite und als möglicher Kunde verloren.

### **Hier gleich einige Tipps für eine verkaufsfördernde Headline:**

- Zeige auf welchen Nutzen der Besucher hat, wenn er sich näher mit der Seite beschäftigt.
- Je dringlicher du das Problem darstellst, desto bessere Erfolge wirst du erzielen.
- Mach es anders als deine Mitbewerber. Mach dich einzigartig.
- Du kannst bei der Headline auch gerne ein wenig über die Schnur hauen, Provoziere den Leser ein wenig mit deinem Text. Das weckt Interesse.
- Wenn du zwei der Tipps pro Headline beherzigst, dann bist du bereits auf einem guten Weg.
- Nimm deine Ausarbeitung von Teil 1 zur Hand und wandle davon deine perfekte Headline ab.

### **Kommen wir gleich zum nächsten Punkt, Problem aufzeigen.**

Um Probleme aufzeigen zu können müssen wir diese kennen. Was wiederum bedeutet, du brauchst eine genau definierte Zielgruppe, die Problemen hat, welche du mit deinem Angebot lösen kannst. Das ist besonders wichtig, wenn du in die Werbung gehst. Sprichst du die falschen Personengruppen an oder gehst du über die große Masse, dann wirst du viel Geld verbrennen.

Die Probleme, die du in deinen Verkaufstexten ansprechen sollst, hast du ja bereits im Teil 1 bei der Ausarbeitung der Basis definiert.

Zeige das Problem in nur 2-3 kurzen und aussagekräftigen Sätzen auf.

### **Geschichten erzählen oder wie wir es nennen Storytelling ist wichtig,**

denn damit verpackst du dein Verkaufsgespräch so, dass der Leser die Geschichte in Bilder umwandeln kann. Wir Menschen kaufen durch Emotionen und Emotionen entstehen durch Bilder, die wir in unserem Gehirn erzeugen. Je besser deine Geschichte aufbereitet ist und je mehr Bilder du bei deinen Interessenten erzeugen kannst, desto mehr Verkäufe wirst du tätigen.

Storytelling bedeutet die Sprache der Wörter zum Leben erwecken. Während des Lesens deiner Verkaufstexte muss ein Film beim Leser ablaufen. Und zwar genau der Film, in dem sich der Leser wiederfindet. Wo er erkennt, dass auch er das Problem hat, wo er sieht, wie es sein wird, wenn er nichts dagegen macht. Aber vor allem musst du ihm aufzeigen wie es für ihn sein wird, wenn er dein Angebot annimmt.

Besser eine gute kurze Geschichte, wie ein lange nichts sagende Geschichte.

---

# NOTIZEN

**Hast du deine Geschichte erzählt, dann biete jetzt die Lösung an.**

Der Leser wird nur dann zum Kunden, wenn er für sich einen Nutzen sieht. Die meisten schreiben viel über Einzelheiten und Vorteile vom Produkt. Schreiben über Fakten und vergessen darauf dem Leser aufzuzeigen welchen Nutzen er hat. Der Leser möchte wissen welches Ergebnis er von deiner Lösung erwarten kann.

*Beispiel 1 Staubsauger*

***Der Staubsauger, der nicht nur saugen kann.***

*Damit hast du immer sauber Luft in deinen Räumen und somit weniger Schadstoffe, mit denen du permanent konfrontiert wirst.*

*Das bedeutet für dich,*

*mehr Wohlbefinden einen ruhigeren Schlaf und somit mehr Spaß und Freude am Leben.*

*Beispiel 2 Weil das derzeit der Renner am Markt ist. Stoffwechselprogramme in Kombination mit Bewegungsprogrammen.*

***Bodyforming, durch gesundes Abnehmen und gezielter Bewegung***

*bringt nicht nur dein Gewichtsmanagement in die richtige Richtung, es bringt auch dein Erscheinungsbild auf einen neuen Level.*

*Das bedeutet für dich*

*mehr Anerkennung, eine bessere Psyche und ein gesünderes Leben.*

Jetzt schau genau hin. Beide Lösungen sind nach demselben Schema aufgebaut.

**Produktbeschreibung – der Vorteil – die Überleitung – und der Nutzen**

Der Staubsauger, der nicht nur saugen kann. Damit hast du immer sauber Luft in deinen Räumen und somit weniger Schadstoffe, mit denen du permanent konfrontiert wirst. Das bedeutet für dich, mehr Wohlbefinden einen ruhigeren Schlaf und somit mehr Spaß und Freude am Leben.

Bodyforming, durch gesundes Abnehmen und gezielter Bewegung bringt nicht nur dein Gewichtsmanagement in die richtige Richtung, es bringt auch dein Erscheinungsbild auf einen neuen Level. Das bedeutet für dich mehr Anerkennung, eine bessere Psyche und ein gesünderes Leben.

**Genau nach diesem Schema kannst du all deine Lösungen anbieten.**

---

# NOTIZEN

Jetzt fehlt noch das wichtigste im Verkauf, du musst eine klare Handlungsaufforderung machen. Das kann ein Button sein, das kann ein Text sein ...jetzt hier klicken oder jetzt das Formular ausfüllen usw.

Die beste Seite oder das beste E-Mail ist nichts wert, wenn du den Leser nicht zum Handel aufforderst.

Dazu musst du ihm gezielt auffordern. Die Handlungsaufforderung ist gleichzusetzen mit der Abschlussfrage bei einem klassischen Verkaufsgespräch. Wird diese nicht gestellt, wird nichts verkauft. So einfach ist das.

Nach der Handlungsaufforderung geht es darum den Interessenten wissen zu lassen, warum er gerade bei dir kaufen soll.

### **Das kannst du am Bestem mit Referenzen machen.**

Falls du noch am Beginn deiner Karriere bist wirst du noch keine eigenen Referenzen haben. Dann kannst du zum Beispiel auf deine eigne Geschichte bzw. auf deinen eigenen Erfahrungsbericht zurückgreifen. Bitte auch die Personen, die dein Produkt bereits anwenden einen Erfahrungsbericht zu schreiben.

Den Punkt 7 und 8 solltest du als Option sehen. Denn nicht für jedes Produkt kannst du eine Verknappung oder eine Garantie aussprechen. Aber dort wo es möglich ist kann es die Verkaufszahlen steigern.

Verknappung bedeutet einen gewissen Druck auf den Interessenten ausüben. Das kann ein zeitlich begrenztes Angebot sein. Oder ein Produkt, dass nur eine bestimmte Stückzahl hat. Das kann ein Bonus oder Rabatt sein, der nur für eine bestimmte Zeit gültig ist. Es gibt viele Möglichkeiten eine Verknappung zu definieren. Prüfe welche Art der Verknappung du für dein Produkt anwenden kannst.

Der Sinn einer Verknappung liegt darin, dass der Mensch Angst hat etwas nicht mehr zu bekommen, und möchte deshalb schnell handeln. Die Verlustangst, die durch eine Verknappung ausgelöst wird, siegt meist über vorhandene Zweifel.

**Garantien** kannst du, wenn du ein Partnerunternehmen hast, das die Produkte auch direkt an den Kunden ausliefert, 1:1 vom Partnerunternehmen weitergeben. Jedoch muss klar definiert sein, dass die Garantieleistung von der Herstellerfirma übernommen wird.

---

# NOTIZEN



**Jetzt noch eine kurze Zusammenfassung und dann kannst du schon mit der Erstellung deiner Verkaufstexte beginnen.**

Bei E-Mails ist es wichtig den Empfänger immer beim Namen ansprechen. Ich verwende meist nur den Vornamen. Das ist noch eine Spur persönlicher als der gesamte Name. Nur mit dem Familiennamen anzusprechen ist ein „No-Go“.

Der wichtigste Text ist bereits in der Betreff-Zeile oder im Header einer Internet-Seite zu finden. Da kommt es darauf an so viel Interesse wie nur möglich zu erzeugen, damit sich der Besucher oder Interessent den restlichen Text auch noch widmet.

Im Haupttext muss eindeutig daraus hervorgehen, worum es geht. Der Text muss kurz und knackig sein und muss authentisch und ehrlich rüberkommen.

Erklärung, die ins Detail gehen, sollten bei E-Mails durch einen Link auf einer gesonderten Seite dargestellt werden oder als Download zur Verfügung gestellt werden.

Auf einer Landingpage haben Details nichts verloren.

Auf einer Internetseite sind Details entweder am Ende der Seite oder auf einer Unterseite dargestellt.

Egal ob E-Mail oder Internet es muss am Schluss immer eine Handlungsaufforderung vorhanden sein. Der Kunde muss jetzt darauf hingewiesen werden, was er als nächstes zu tun hat.

Das kann anmelde zu weiteren Infos sein. Das kann die Aufforderung sein dich sofort zu kontaktieren (anrufen). Das kann die Aufforderung sein sofort Dein Produkt zu kaufen. Egal was es ist. Der Interessent muss darauf hingewiesen werden.

Falls Du bereits Erfahrungsberichte von Kunden hast, dann führe diese auf. Testimonials sind stark verkaufsfördernd und sollen genutzt werden.

Gleich nach der Handlungsaufforderung kannst Du das Verknappungs-Prinzip einsetzen.

Und zu guter Letzt macht es Sinn mit Garantien zu arbeiten. Das gibt Vertrauen und wirkt seriös.

So jetzt nimm dir genügend Zeit, um deine perfekten Verkaufstexte zu erstellen.

#### **TIPP von mir:**

**Erstelle die Texte bis du der Meinung bist das diese jetzt passen und lege sie dann für 3-4 Tage zur Seite. Mach inzwischen die nächsten Aufgaben, die in den folgenden Videos auf dich warten und nimm dir dann die Texte nochmals zur Hand und überlege, ob du das Produkt aufgrund der Texte kaufen würdest. Wenn nein passe die Texte nochmals an. Lass dein Bauchgefühl mitreden. Und vor allem lass dir genügend Zeit.**

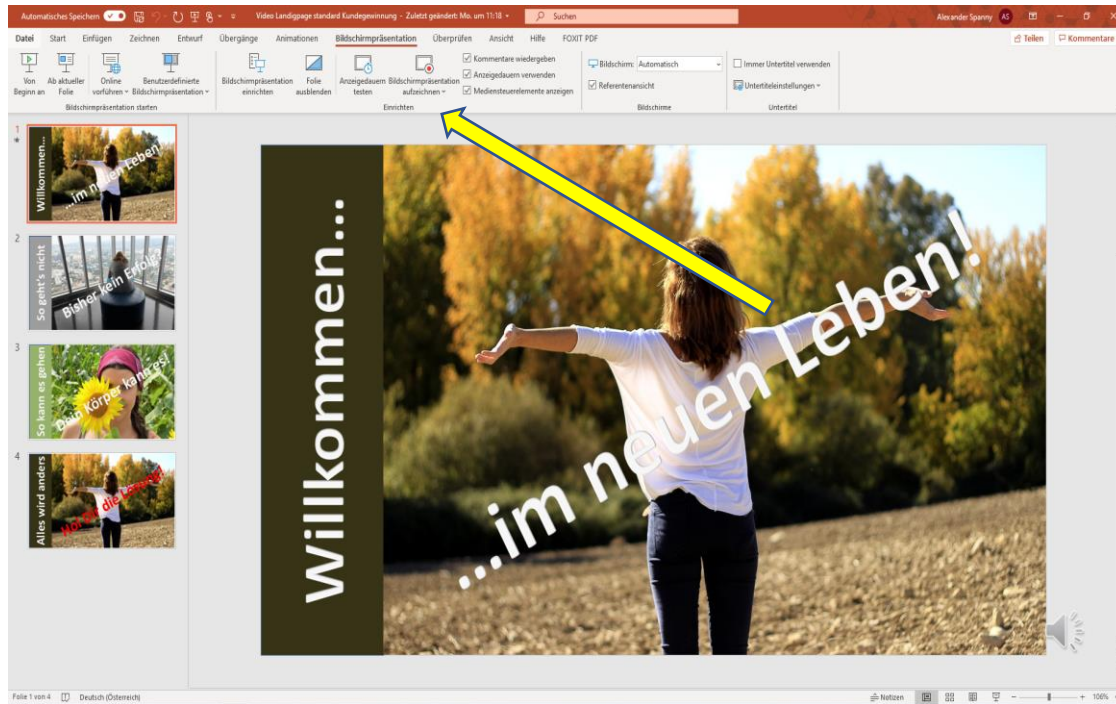
**Leg gleich los und viel Spaß beim Ausarbeiten deiner Verkaufstexte.**

---

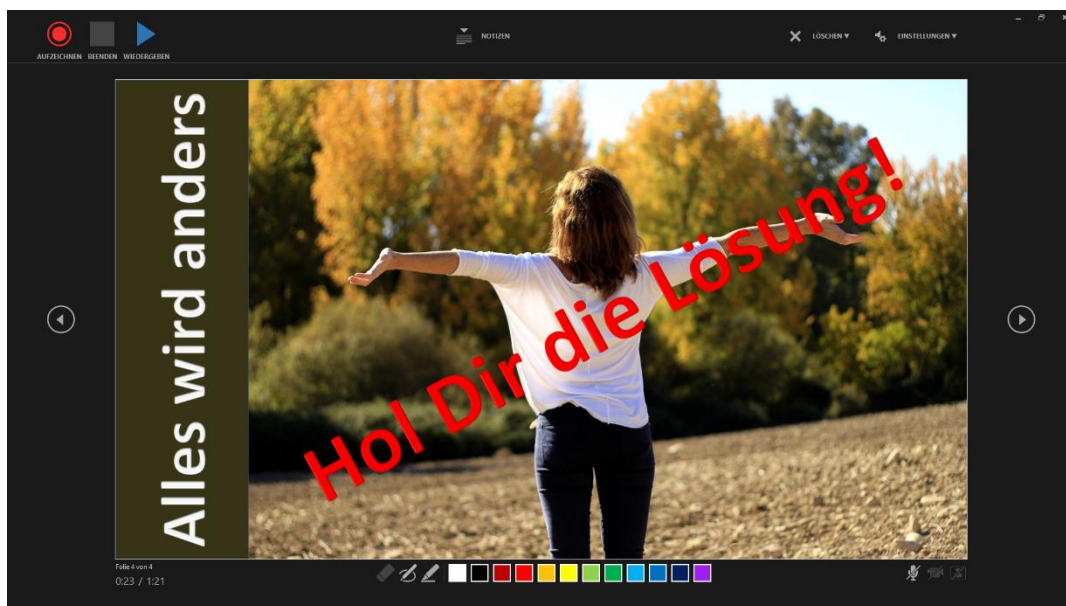
# NOTIZEN

## Mit Power Point einfache Verkaufsvideos erstellen

Bilder kannst du dir kostenlos auf <https://pixabay.com/de/> zur kommerziellen Nutzung ohne Bildnachweise downloaden.



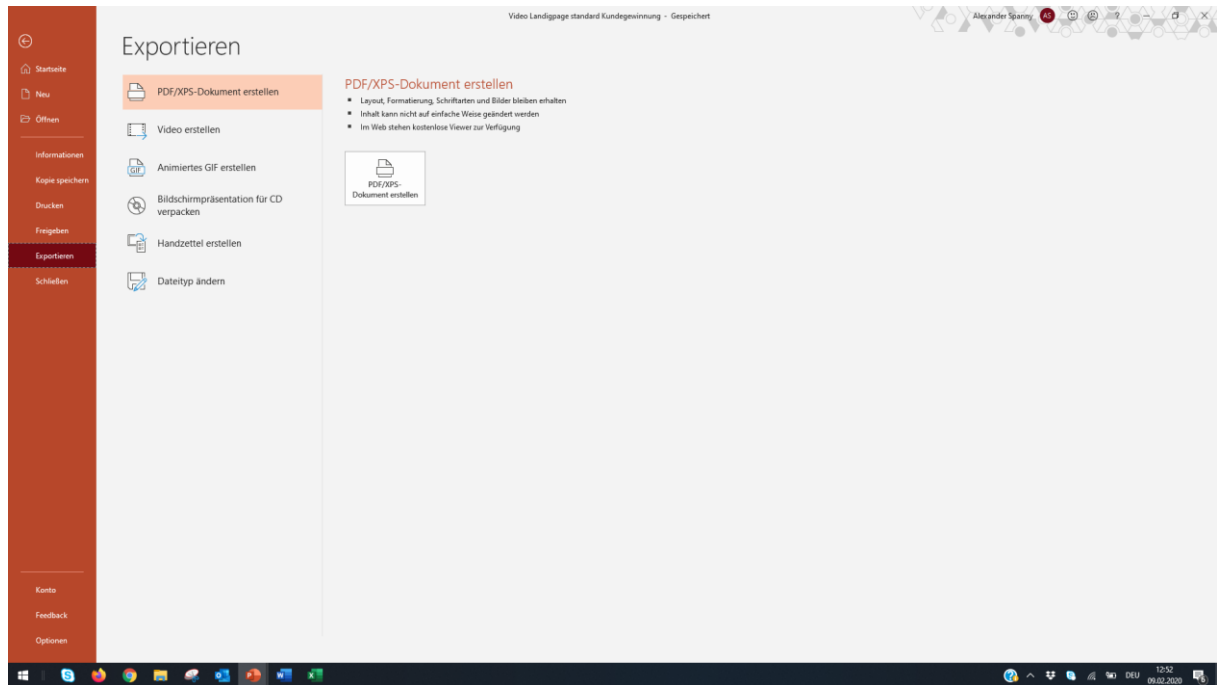
Audio zu den Folien aufnehmen und danach schließen.



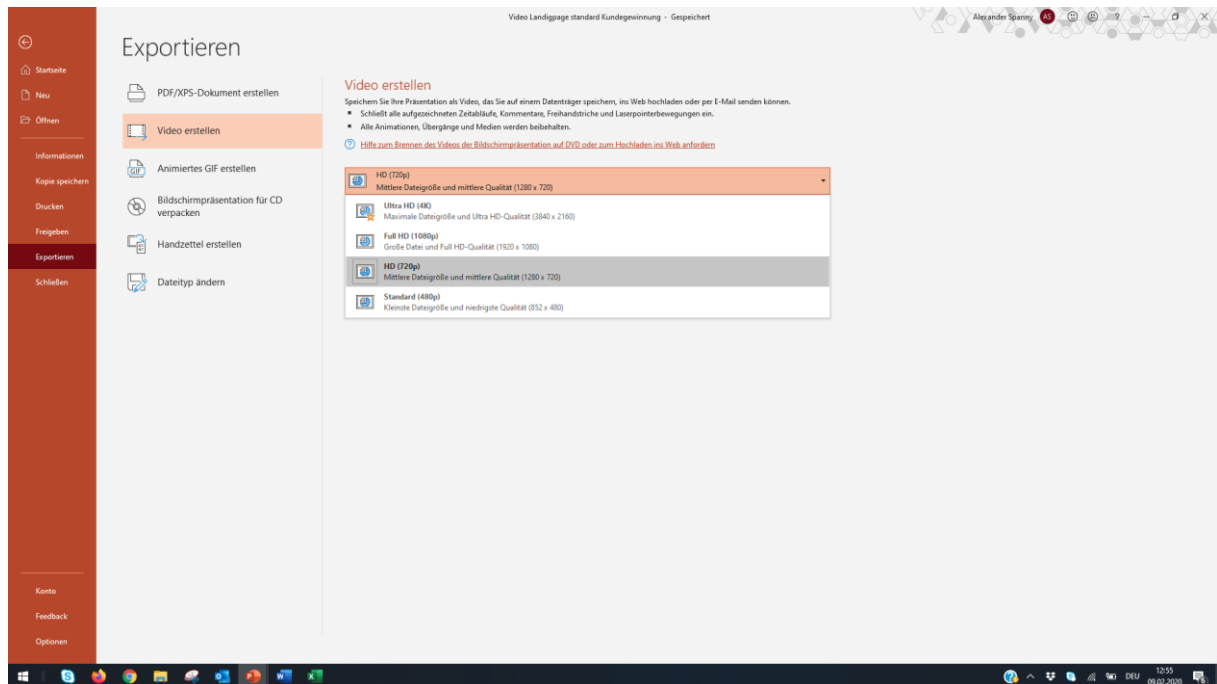
---

# NOTIZEN

## Datei -> Exportieren



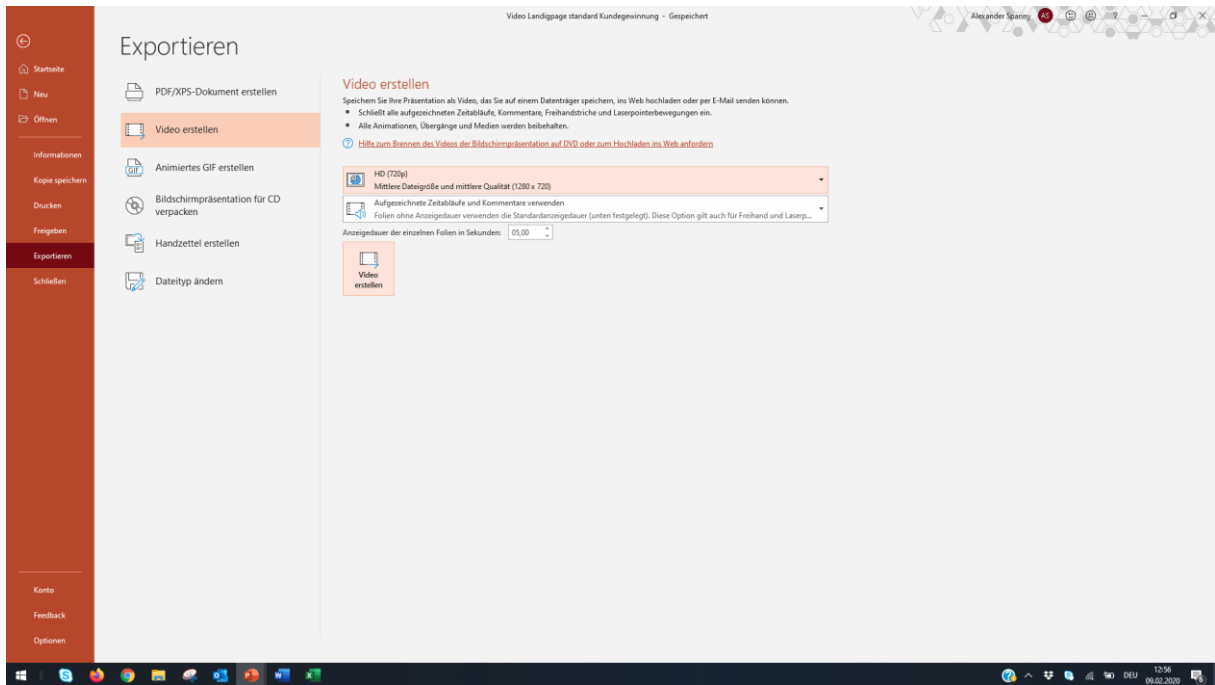
## Video Erstellen – HD - mittlere Dateigröße



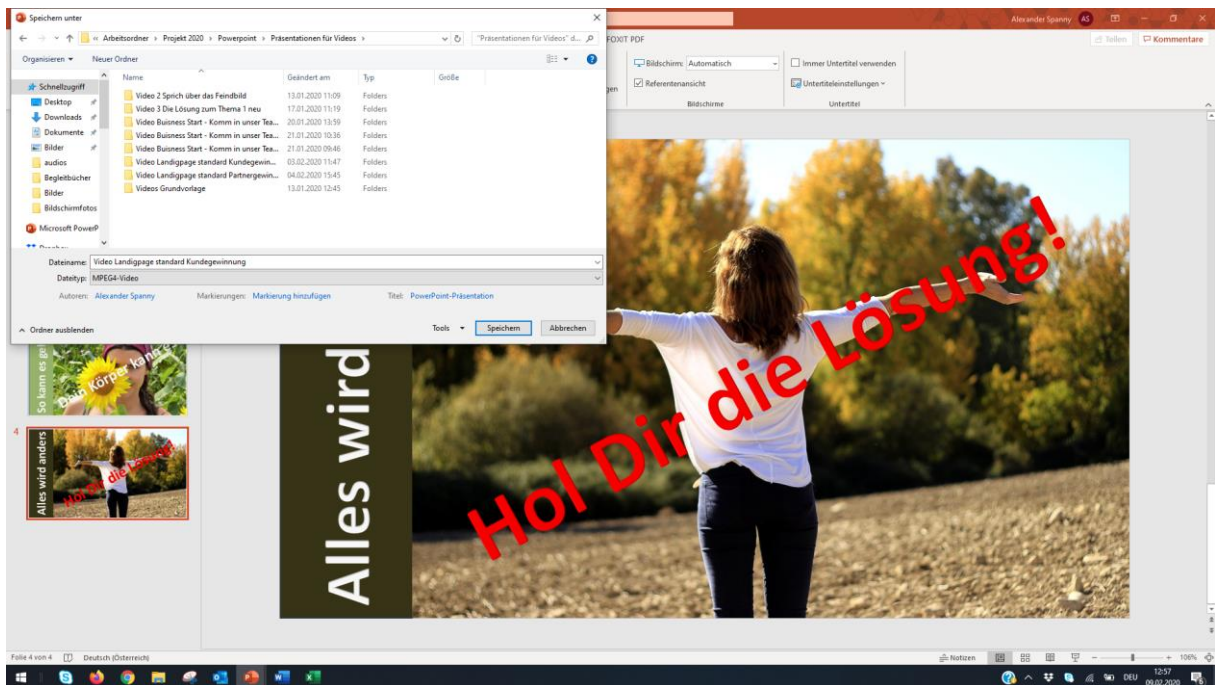
---

# NOTIZEN

## Video erstellen



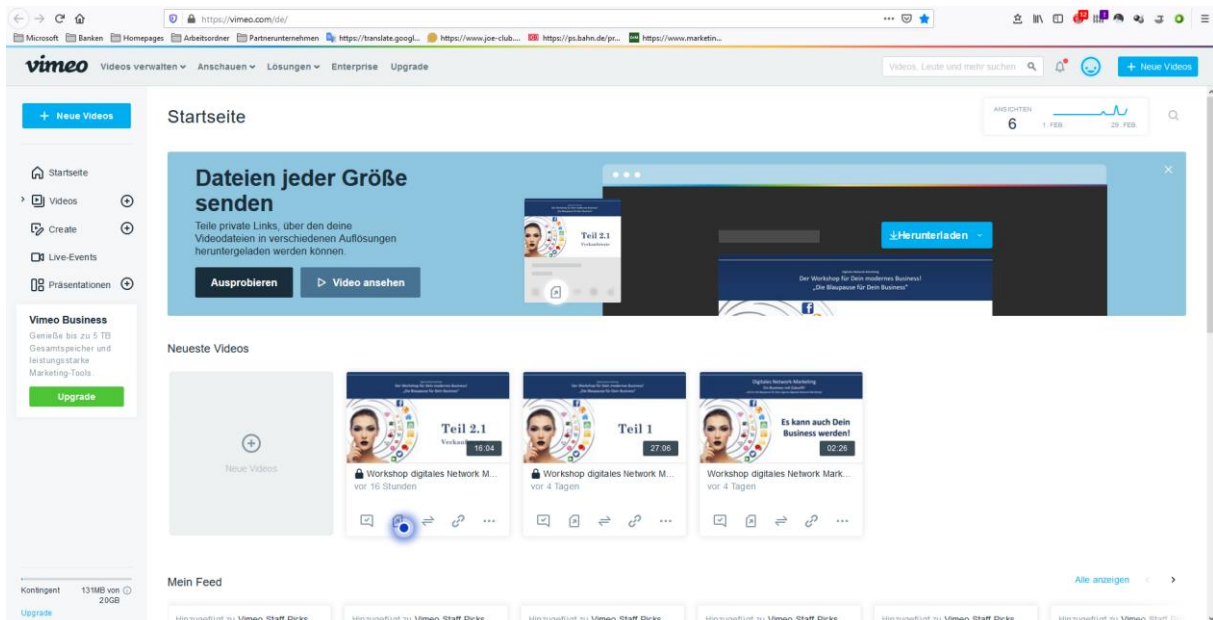
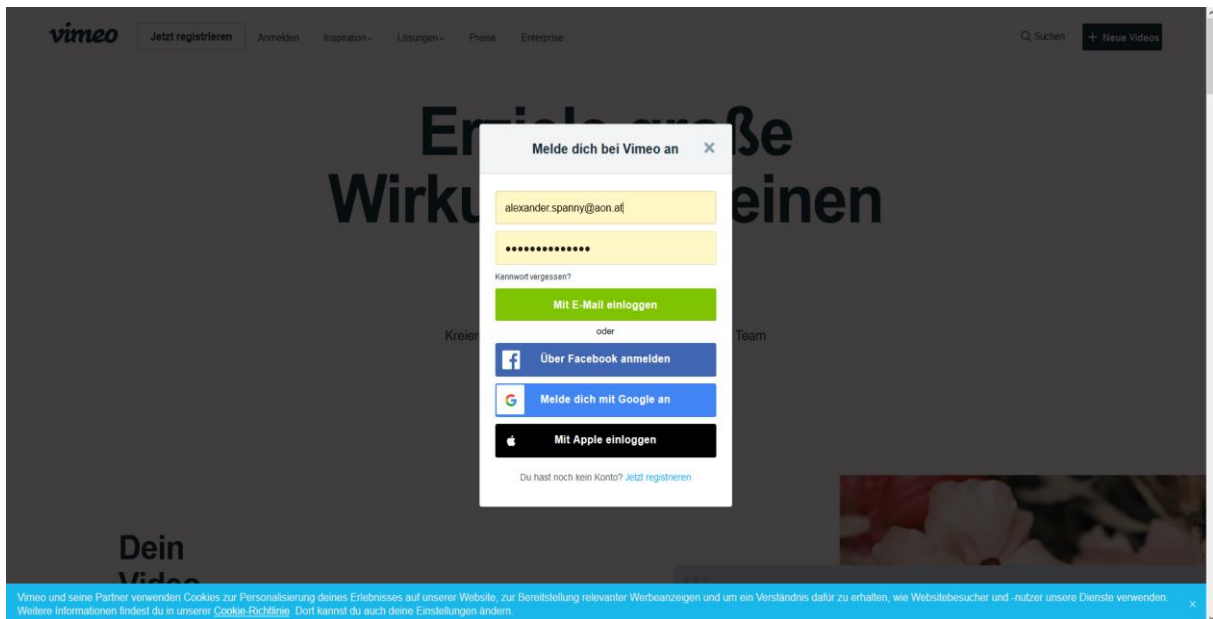
Speicher/Ordner auswählen, Dateiname vergeben und als mp4 speichern



---

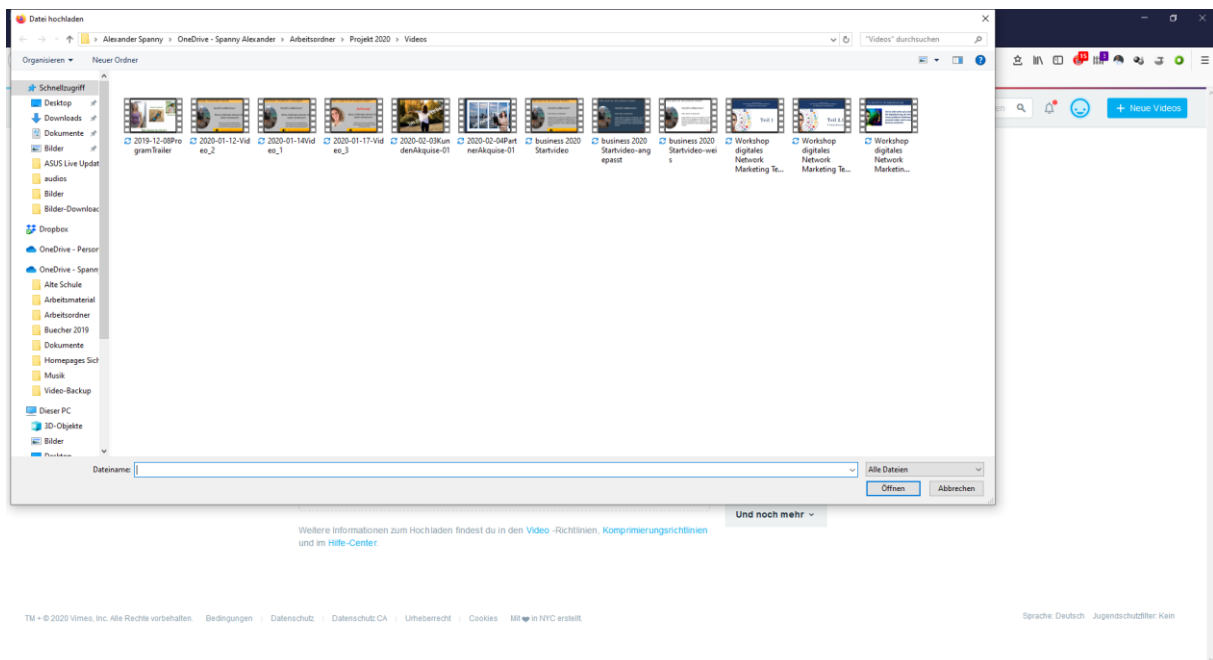
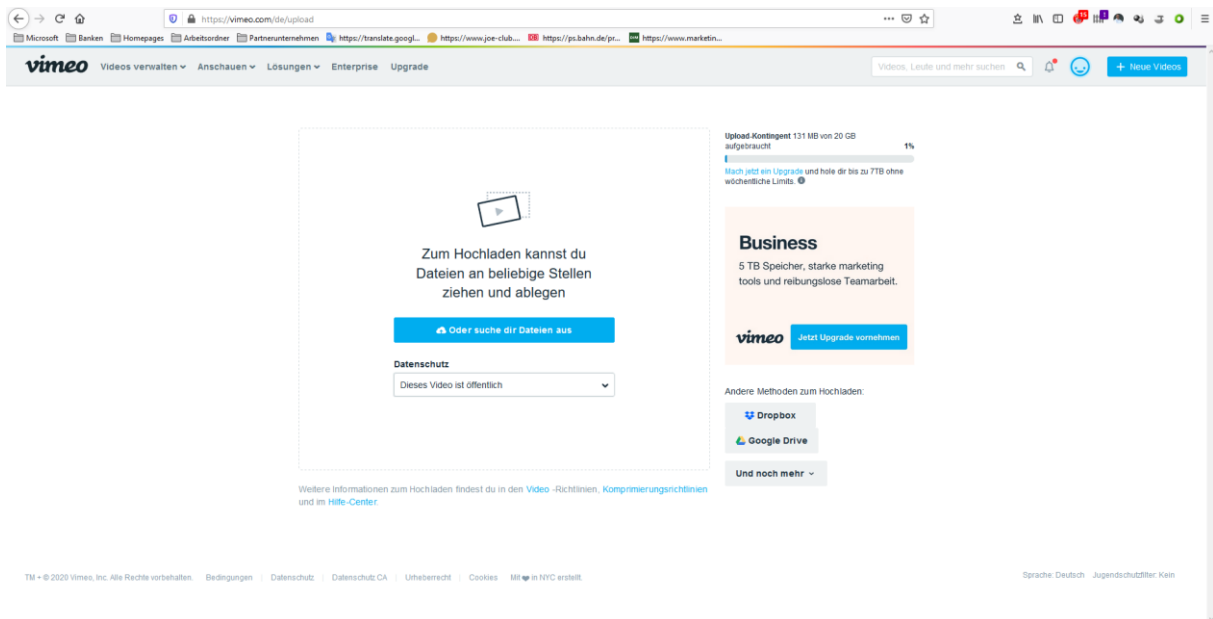
# NOTIZEN





---

# NOTIZEN



---

# NOTIZEN

https://vimeo.com/ide/upload

Microsoft | Banken | Homepages | Arbeitsordner | Partnerunternehmen | https://translate.google... | https://www.joe-club... | https://ps.bahn.de/pr... | https://www.marktin...

Dropbox  
Google Drive  
Und noch mehr

Upload beendet! Rufe das Video

2020-02-03KundenAkquise-01.mpeg 45 MB

**Titel**  
2020-02-03KundenAkquise-01

**Beschreibung**

**Datenschutz**  
Dieses Video ist öffentlich

**Sprache**  
Auswählen

Video-Reviewseite aktivieren

**Tags** (Bitte durch Komma trennen)

**Inhaltsbewertung**  
 Alle Zuschauergruppen  
 Nicht jugendfrei

<https://vimeo.com/user108849385/review/394756690/0408c026b>  
In neuem Tab öffnen

Speichern | **Einstellungen bearbeiten**

TM © 2020 Vimeo, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Bedingungen | Datenschutz | Datenschutz CA | Urheberrecht | Cookies | Mit in NYC erstellt

Sprache: Deutsch | Jugendschutzfilter: Kein

https://vimeo.com/394756690

Microsoft | Banken | Homepages | Arbeitsordner | Partnerunternehmen | https://translate.google... | https://www.joe-club... | https://ps.bahn.de/pr... | https://www.marktin...

vimeo Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Videos, Leute und mehr suchen

Dein Körper kann es!

2020-02-03KundenAkquise-01

NOCH NICHT BEWERTET

vor 4 Minuten · Mehr

Alexander Spanny

Einstellungen | Review-Tools | Datei senden

Vimeo Business-Mitglieder kriegen mehr Speicherplatz, mehr Teammitglieder und Video-Marketing-Tools. Jetzt Upgrade vornehmen

Diese Spalte ist nur für dich sichtbar

Videoanalysen anzeigen | [Analysen anzeigen](#)

Melne Likes

Nächstes Video automatisch abspielen

2020-02-03Kunde...  
Alexander Spanny

Workshop digitale...

---

# NOTIZEN

**vimeo** Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Videos, Leute und mehr suchen

Alle Videos > 2020-02-03KundenAkquise-01

Dieses Video ist öffentlich **Bearbeiten** | Review-Tools | Datei senden | Teilen

<https://vimeo.com/394756690>

**Allgemein**

- Info
- Datenschutz
- Sammlungen
- Kooperationspartner
- Einbetten
- Interaktionstools**
- Vertrieb
- Analytics
- Ähnliches Archivmaterial
- Upgrade

**vimeo Business**  
5 TB Speicher, starke Marketingtools und reibungslose Teamarbeit

Wocheslimit 177MB von 29GB | Upgrade

**Datenschutz**  
Such dir aus, wer deine Videos sehen darf (oder auch nicht).

Wer darf das sehen?  
Alle

Wo kann das eingebettet werden?  
Bestimmte Domänen  
fit4you.wb24.de

Wer darf kommentieren?  
Niemand

Leute können dieses Video herunterladen

Dies gilt für die Prüf-, Video- und Download-Seiten.

Leute können es Sammlungen hinzufügen

Abbrechen | Speichern

**Video Player:** Nimm dieses Frame... Willkommen... ..im neuen Leben!

Herunterladen

**vimeo** Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Videos, Leute und mehr suchen

Alle Videos > 2020-02-03KundenAkquise-01

Dieses Video ist öffentlich **Bearbeiten** | Review-Tools | Datei senden | Teilen

<https://vimeo.com/394756690>

**Allgemein**

- Info
- Datenschutz
- Sammlungen
- Kooperationspartner
- Einbetten
- Interaktionstools**
- Vertrieb
- Analytics
- Ähnliches Archivmaterial
- Upgrade

**vimeo Business**  
5 TB Speicher, starke Marketingtools und reibungslose Teamarbeit

Wocheslimit 177MB von 29GB | Upgrade

**Allgemein**  
Passe die Datenschutzeinstellungen an, bearbeite Titel und Beschreibung oder such dir ein neues Miniaturbild aus.

**Info**

Titel (erforderlich)  
2020-02-03KundenAkquise-01

**Beschreibung**  
Erzähle die Story hinter deinem Video (Links einfügen ist okay)

**Vorschaubild**

Miniaturansicht bearbeiten

Auf dem Video auswählen

Upload dem Zufall überlassen

**Video Player:** So kann es gehen Dein Körper kann es!

Herunterladen

---

# NOTIZEN



**vimeo** Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Videos, Leute und mehr suchen

Alle Videos > 2020-02-03KundenAkquise-01

Dieses Video ist öffentlich **Bearbeiten** **Review-Tools** **Datei senden** **Teilen**

**Allgemein**  
 Passe die Datenschutzeinstellungen an, bearbeite Titel und Beschreibung oder such dir ein neues Miniaturbild aus.

**Info**  
 Titel (erforderlich)  
 2020-02-03KundenAkquise-01

**Beschreibung**  
 Erstelle die Story hinter deinem Video (Links anfügen ist okay)

**Vorschau**  
 Miniaturansicht bearbeiten

**Datenschutz**  
 Such dir aus, wer deine Videos sehen darf (oder auch nicht).

**vimeo Business**  
 5 TB Speicher, starke Marketingtools und unbegrenzte Archivmaterial

Wochensumme 177MB von 20GB

<https://vimeo.com/394756690>

Spiel das Video ab, um ein Frame auszuwählen.

Herunterladen

**vimeo** Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Videos, Leute und mehr suchen

Alle Videos > 2020-02-03KundenAkquise-01

Dieses Video ist öffentlich **Bearbeiten** **Review-Tools** **Datei senden** **Teilen**

**Allgemein**  
 Passe die Datenschutzeinstellungen an, bearbeite Titel und Beschreibung oder such dir ein neues Miniaturbild aus.

**Info**  
 Titel (erforderlich)  
 2020-02-03KundenAkquise-01

**Beschreibung**  
 Erstelle die Story hinter deinem Video (Links anfügen ist okay)

**Vorschau**  
 Miniaturansicht bearbeiten

**Datenschutz**  
 Abbrechen **Speichern**

**vimeo Business**  
 5 TB Speicher, starke Marketingtools und unbegrenzte Archivmaterial

Wochensumme 177MB von 20GB

<https://vimeo.com/394756690>

Nimm dieses Frame...

...im neuen Leben!

Herunterladen

---

# NOTIZEN

**vimeo** Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Alle Videos > 2020-02-03KundenAkquise-01

Dieses Video ist öffentlich [Bearbeiten](#) [Review-Tools](#) [Datei senden](#) [Teilen](#)

<https://vimeo.com/394756690>

**Allgemein**

**Info**

**Datenschutz**

**Sammlungen**

Kooperationspartner

Einbetten

Interaktionstool

Vertrieb

Analytics

Ähnliches Archivmaterial

Upgrade

**vimeo Business**  
5 TB Speicher, starke Marketingtools und selbstgesteuerte Zusammenarbeit

Wochenslimit 177MB von 200MB [Upgrade](#)

**Datenschutz**  
Such dir aus, wer deine Videos sehen darf (oder auch nicht).

Wer darf das sehen?  
Alle

Wo kann das eingebettet werden?  
Bestimmte Domänen  
f64you.wb24.de

Wer darf kommentieren?  
Niemand

Leute können dieses Video herunterladen   
Dies gilt für die Prof-, Video- und Download-Seiten.

Leute können es Sammlungen hinzufügen

[Abbrechen](#) [Speichern](#)

**Willkommen...  
...im neuen Leben!**

[Nimm dieses Frame](#)

Herunterladen

**vimeo** Videos verwalten | Anschauen | Lösungen | Enterprise | Upgrade

Alle Videos > 2020-02-03KundenAkquise-01

Dieses Video ist öffentlich [Bearbeiten](#) [Review-Tools](#) [Datei senden](#) [Teilen](#)

<https://vimeo.com/394756690>

**Allgemein**

Kooperationspartner

Einbetten

Steuierungen

Aktionen

Dein Info

Anpassung

Interaktionstool

Vertrieb

Analytics

Ähnliches Archivmaterial

Upgrade

**vimeo Business**  
5 TB Speicher, starke Marketingtools und selbstgesteuerte Zusammenarbeit

Wochenslimit 177MB von 200MB [Upgrade](#)

Keine Voreinstellung

Voreinstellung erstellen | Voreinstellungen verwalten

**Steuierungen**

Playliste

Lautstärke

Geschwindigkeitssteuerungen

Vorbild

**Aktionen**

Like

Später anschauen

Teilen

Einbetten

[Abbrechen](#) [Speichern](#)

**Willkommen...  
...im neuen Leben!**

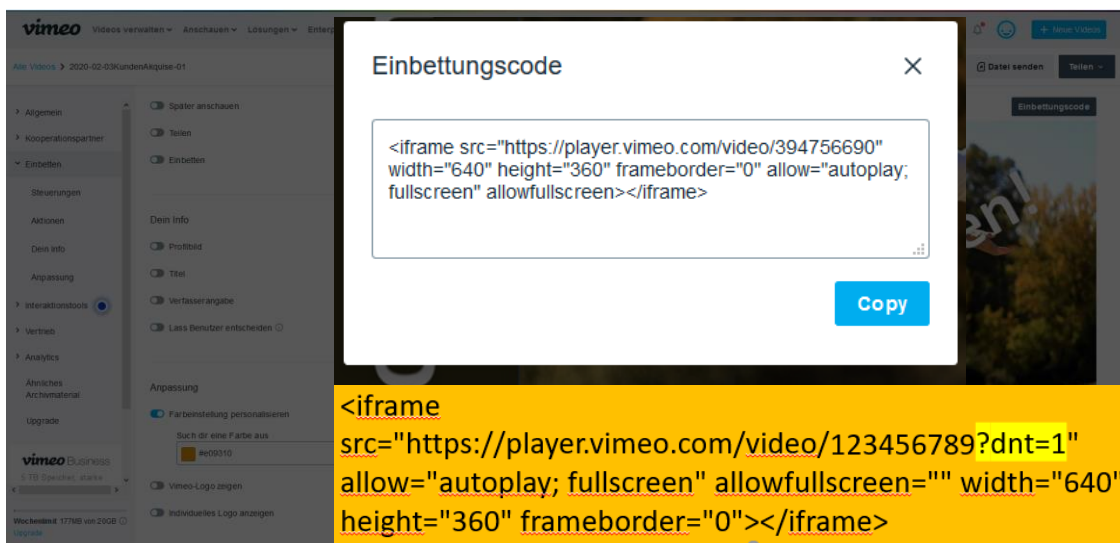
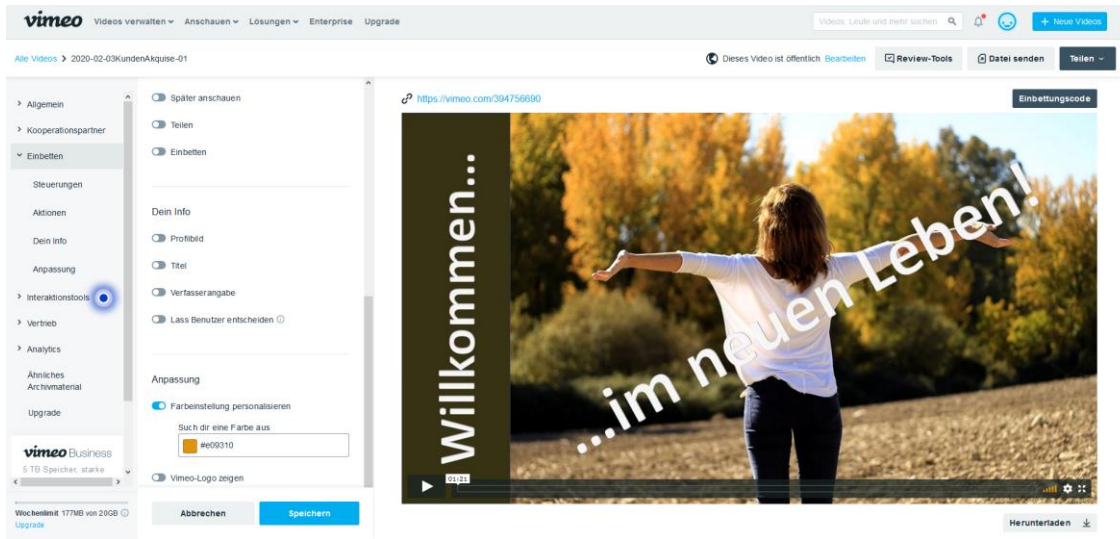
**2020-02-03KundenAkquise-01**  
von Alexander Spanny

[Einbettungscode](#)

Herunterladen

---

# NOTIZEN



---

# NOTIZEN

## Tools die dein Business erleichtern



Du musst nicht alles selbst erfinden. Vieles gibt es bereits fix fertig am Markt und kann dir eine große Hilfe in deinem Businessaufbau sein.

Grundsätzlich arbeiten wir in 6 Bereichen, die jeder für sich für einen bestimmten Bereich abdecken.

Das sind:

- Der Internetauftritt
- Das E-Mail-Marketing
- Das Messenger Marketing
- Die direkte Kommunikation zu Interessenten, Kunden und Businesspartnern
- Die Videoerstellung
- Und das ist Zielgruppenaufbau und Werbung

---

# NOTIZEN



## Was kann ich dir zu den einzelnen Bereichen sagen?

### Internetauftritt:

Meine **Landingpages** und den dazu passenden **Internetauftritt** habe ich auf **All-Inclusive-Webpace** – [www.all-inclusive-webpace.de](http://www.all-inclusive-webpace.de) – gehostet. Zur Erstellung der Seiten habe ich „**Wordpress**“ mit diversen Plugins in Verwendung.

### E-Mail-Marketing:

Meine **E-Mails** und den der Landingpage zugeordneten **Autoresponder** erledige ich mit „**CleverReach**“ - <http://www.cleverreach.de/?rk=243245mukgbvxn-cpteper>

### Messenger Marketing:

Zusätzlich verwende ich den **Facebook-Messenger** in Verbindung mit „**ManyChat**“ - <https://manychat.com/> - um ein automatisiertes Infosystem über den FB-Messenger anbieten zu können. Dazu gibt es außerhalb des Workshops ein eigenes Video, wie du damit arbeiten kannst und warum es in weiterer Folge auch wichtig ist das zu tun.

### Direkte Kommunikation zu Interessenten, Kunden und Businesspartnern:

Zur direkten Kommunikation mit Kunden und Interessenten verwende ich **Outlook** oder **CleverReach** wenn es Newsletter betrifft, **Skye, WhatsApp, Telegram** und **Zoom** für Webinare oder Online Meetings!

### Videoerstellung:

Meine Videos mache ich mit **PowerPoint**, das im Office365 von Microsoft enthalten ist - <https://products.office.com/de-at/home/> - oder direkt mit dem **Smartphon**.

Die Audios zu den PowerPoint Videos nehme ich mit Audacity - [www.audacity.de](http://www.audacity.de) auf.

### Zielgruppenaufbau und Werbung:

Für den Zielgruppenaufbau und die Werbung verwende ich in der Startphase immer nur **Facebook**. In weiterer Folge kannst du auch andere social Media Kanäle anwenden. Google-Ads, YouTube, Instagram und Xing sind nur die bekanntesten davon.

**Für unsere Businesspartner haben wir eigene Akquise- und Arbeitstools entwickelt, die wir kostenlos zur Verfügung stellen.**

---

# NOTIZEN

## So erstellst du eine Verkaufs- und Google-freundliche Homepage

Beginnen wir gleich mit der Internetseite.

Was muss eine gute und erfolgsversprechende Internetseite bieten?

**Eine Internetseite muss:**

1. VERKAUFEN bzw. LEADS gewinnen
2. Im Netz gefunden werden.
3. Auf allen gängigen Plattformen lauffähig sein.
4. Einfach gehalten werden.
5. Übersichtlich in der Darstellung sein.
6. Externe Links vermeiden. (Ausnahme Shop)
7. Alle wichtigen Informationen auf einer Seite darstellen.
8. Einen Facebook-Pixel zur Verfolgung eingebunden haben.
9. Den Google Richtlinien entsprechen.
10. Eine eindeutige Handlungsaufforderung haben.

Beispiele für eine verkaufsfreundliche Seite findest du auf unseren Seiten, die wir selbstverständlich in der Praxis im Einsatz haben.

**Landingpage:** <https://wlb24.de>

**Verkaufsseite** <https://fit4you.wlb24.de>

**Businesspartner Seite:** <https://diegelegenheit.at>

Womit haben wir die Seite erstellt und welche Tools kommen dabei noch zum Einsatz

Seiten sind mit **Wordpress** erstellt

Auf der Landingpage setzen wir das E-Mail-Marketing System von Cleverreach ein. Damit sammeln wir die Vornamen und die E-Mail-Adressen ein und geben im Gegenzug dem Interessenten ein kostenlose Info-Serie, von der der Interessent bereits einen hohen Nutzen für sich und ziehen kann.

Weiters haben wir für die zukünftigen Werbemaßnahmen und zur Zielgruppenbestimmung den FACEBOOK PIXEL auf den Seiten eingebunden. Kommen auf den Seiten Videos zum Einsatz, sind diese über Vimeo direkt eingebettet.

Um die Seiten Google freundlich zu gestalten verwenden wir ein fertiges Plugin von Wordpress, das uns dabei optimal unterstützt die Seite SEO optimiert aufzubauen. Ein weiteres Plugin verwenden wir, um Datenschutzkonform dem Gesetz zu entsprechen. Mit einem eigenen Kontaktformular, das wiederum mit einem Plugin erstellt wird, geben wir dem Seitenbesucher die Möglichkeit uns direkt zu kontaktieren.

So das war mal grob vorweg, was alles zu berücksichtigen ist. Aber kommen wir jetzt zu den Seitendetails. Wie baust du eine Verkaufs-Seite so auf, dass diese a. dem Seitenbesucher ins Auge springt und b. von Google als gut befunden wird.

---

# NOTIZEN

Digitales Network Marketing / Customer
Willkommen, Alexander Spanny

## Digitales Network Marketing

Die Seite für Erfolg Startmöglichkeiten Dem Gescheck Über mich Video Workshop


Der beste Weg zu mehr Wohlstand und Freiheit

BUSINESS-LOGIN FOR BUSINESS-PARTNER

Alles beginnt mit einer Entscheidung. Auch für Erfolg musst Du Dich entscheiden.

Digitales Network-Marketing  
Ein Business mit Zukunft!

„Und die die Business für dich liegen. „Digitales Network Marketing“



Es kann auch Dein Business werden!

Schau dir das Video an und lauf dann Deine Entscheidung!

Die Blaupause macht es möglich!

Starte auch Du Dein „Digitales Network Marketing“

Du möchtest ein modernes Business aufbauen und weißt noch nicht wie. Die Blaupause für "Digitales Network Marketing" macht es möglich!

So einfach kannst Du Dein digitales Network Marketing starten!

**Falls Du neu in dieser Branche bist, dann kannst Du wenn du möchtest, auch in einem von uns unterstützten Team mit Deinem Businessaufbau beginnen!**

4 gute Gründe, warum DU in einem von uns unterstützen Team Dein Business aufbauen solltest!

Viele verstehen die Vorteile, die durch ein passives Einkommen entstehen nicht und mache wollen es nicht verstehen. Die jedoch, die die Chancen erkannt haben, leben in Regelmäßigkeit und sehen der Zukunft gelassen entgegen.

Punkt 1: Durch ein Konzept, das du und deinem Umfeld zu mehr Lebensqualität und einem angenehmen Leben einleiten kannst Du in einer heißen Zielgruppe automatisch arbeiten.

Mit der Blaupause zum geplanten Erfolg!

Punkt 2: Wir legen sehr viel Wert auf ein familienfreundliches Business. Daher gehen wir den Weg des „Digitales Network Marketing“, die Du bequem von zu Hause aus online betreiben kannst.

Die für unsere Businesspartner bestehenden persönlichen Workzeuge bieten eine Vielfalt an Möglichkeiten!

Punkt 3: Moderne und dem Trend angepasste Werkzeuge stellen ein modernes und effizienteres Arbeiten, über PC, Tablet oder Smartphone!

Die persönlichen Workzeuge sind für unsere Business-Partner kostenfrei!

Punkt 4: Unsere Businesspartner haben die Möglichkeit unsere Video- und Online-Workshops sowie das Seminar zum Thema „Digitales Network Marketing“ mit einem Rabatt von 50% zu nutzen und somit ihr eigenes digitales Business zu starten!

Mit unserem ausgebildeten Aus- und Weiterbildungsprogramm überlassen wir nichts dem Zufall!

Du könntest Dir vorstellen, in einem von uns unterstützen Team tätig zu werden, dann...

...nimm sofort Kontakt mit mir auf

Business-Partner Bereich – „online Office“

E-Mailadresse:

PASSWORT:


DATEN ABREINIGEN

ZURÜCKSETZEN

Bist du noch kein Business Partner, dann nimm sofort mit deinem Empfehlunggeber oder unserem Support Kontakt auf, damit auch du das einzigartige System für Dich und Deinem Erfolg nutzen kannst!

**Dein Support Team**  
E-Mail: support@wlb24.de

(Bearbeiten)



Das perfekte Werkzeug für passives Einkommen

**ANSCHRIFT:**

Hauptbacherstrasse 28a  
3413 Hiltensdorf  
Ostereich

**BESUCHE UNS AUF FACEBOOK!**

Zur FACEBOOK Seite!

**INFORMATIONSPFLICHT**

Impressum  
DSGVO Datenschutzerklärung

Nach oben scrollen von WhatsApp | Thema: Twitter zu öffnen

---

# NOTIZEN

Beginnen wir gleich mit dem Seitenaufbau, den wir so gestalten, dass dieser eine psychologische Wirkung auf den Seitenbesucher hat.

Wenn du eine Verkaufsseite aufbaust, wirst du auch mit Unterseiten arbeiten müssen. Dabei ist zu beachten, dass du in der Menüleiste nicht mehr als 4-5 Menüpunkte hast.

Und was wichtig ist, halte dich an die 3 Klick Regel. Die besagt, dass der Besucher mit maximal 3 Klicks zu seinem gewünschten Ergebnis kommt.

Was befindet sich in der Menüleiste. Die Hauptseite, um Interesse zu erzeugen, die Verkaufsseite wo du die Produkte präsentierst, eine Seite über dich, die Kontaktseite und falls du eine hast die Mitgliederseite. Und das war es dann auch schon. Alle anderen Seiten, wie die Dankesseite, oder Detailinformationen zu den Produkten werden durch Links auf den Seiten direkt weitergeleitet.

Aber dazu kommen wir noch im Detail.

Der Link zum Impressum und zur DSGVO gehört in die Fußzeile. Nicht in den Headerbereich! Wobei die Zustimmung und der Hinweis zur DSGVO sofort nach dem Öffnen der Hauptseite angezeigt werden sollte. So möchte es der Gesetzgeber.

Jetzt aber zum Seitenaufbau.

Der erste Eindruck, wenn der Besucher die Seite öffnet muss sofort Interesse wecken, dazu hast du 3 Sekunden Zeit. Schaffst du es nicht innerhalb dieser 3 Sekunden den Besucher zu fesseln, dann ist er wieder weg von deiner Seite und du hast einen möglichen Kunden verloren. Was nichts anderes bedeutet, es muss eine gute Headline bzw. Überschrift her.

Nehmen wir gleich unsere Seite als Beispiel her. Welche Taktik steckt dahinter.

Erste aussagekräftige Überschrift: **Von 0 auf 100 durch „Digitales Network Marketing“** Wenn sich jemand für ein Business interessiert, dann möchte diese Person auch rasch Erfolge erzielen. Also von 0 auf 100 vermittelt das Gefühl eines schnellen Starts und einem baldigen Erfolg.

Der nächste Satz, der sofort ins Auge sticht, ist: **Alles beginnt mit einer Entscheidung. Auch für Erfolg musst Du Dich entscheiden.** Das sagt gleich zu Beginn aus, dass eine Handlung notwendig ist, um etwas zu erreichen.

Jetzt schaut sich der Besucher das Video noch nicht an. Wir müssen ihm einen Nutzen, eine Lösung bieten.

**Die Blaupause macht es möglich! Starte auch Du Dein „Digitales Network Marketing“** Hier zeigen wir, dass es etwas gibt, dass es möglich macht ein eigenes Business zu starten.

Jetzt kommt sofort die Handlungsaufforderung, der der Besucher jetzt immer noch nicht folgt.

**Du möchtest ein modernes Business aufbauen und weißt noch nicht wie.  
Die Blaupause für "Digitales Network Marketing" macht es möglich!**

**[So einfach kannst Du Dein digitales Network Marketing starten!](#)**

---

# NOTIZEN



# Digitales Network Marketing

Die Seite für Erfolg Startmöglichkeiten Dein Geschenk Über mich Video Workshop

Der beste Weg zu mehr Wohlstand und Freiheit

## Von 0 auf 100 durch „Digitales Network Marketing“

BUSINESS-LOGIN FÜR BUSINESS-PARTNER

Alles beginnt mit einer Entscheidung. Auch für Erfolg musst Du Dich entscheiden.

Digitales Network-Marketing  
Ein Business mit Zukunft!  
„Hol Dir die Blaupause für Dein eigenes digitales Network Marketing“



Es kann auch Dein Business werden!

Schau dir das Video an und triff dann Deine Entscheidung!

Die Blaupause macht es möglich!

Starte auch Du Dein

### „Digitales Network Marketing“

Du möchtest ein modernes Business aufbauen und weißt noch nicht wie. Die Blaupause für "Digitales Network Marketing" macht es möglich!

So einfach kannst Du Dein digitales Network Marketing starten!

Falls Du neu in dieser Branche bist, dann kannst Du wenn du möchtest, auch in einem von uns unterstützten Team mit Deinem Businessaufbau beginnen!

4 gute Gründe, warum DU in einem von uns unterstützen Team Dein Business aufbauen solltest!

Viele verstehen die Vorteile, die durch ein passives Einkommen entstehen nicht und mache wollen es nicht verstehen. Die jedoch, die die Chancen erkannt haben, leben in Begeisterung und sehen der Zukunft gelassen entgegen.



**Punkt 1:** Durch ein Konzept, das dir und Deinem Umfeld zu mehr Lebensqualität und einem sorgenfreien Leben verhelfen kann, kannst Du in einer stetigen Zielgruppe automatisiert arbeiten.

Mit der Blaupause zum geplanten Erfolg!



**Punkt 2:** Wir legen sehr viel Wert auf ein funktionierendes Business. Daher gehen wir den Weg der „Digitalen Network Marketing“, das Du bequem von zu Hause aus online betreiben kannst.

Die für unsere Businesspartner kostenfreien personalisierten Werkzeuge bieten eine Vielfalt an Möglichkeiten!



**Punkt 3:** Moderne und dem Trend angepasste Werkzeuge bieten ein modernes und ortsunabhängiges Arbeiten, über PC, Tablet oder Smartphone!

Die personalisierten Werkzeuge sind für unsere Business-Partner kostenlos!



**Punkt 4:** Unsere Businesspartner haben noch zusätzlich die Möglichkeit unsere Video und Online Workshops sowie das Seminar zum Thema „Digitales Network Marketing“ mit einem kostenlosen begleitenden Coaching zu verbinden und können dadurch ihr eigenes digitales Business gezielt aufbauen!

Mit unseren ausgefallenen Ass- und Weiterbildungs-Programmen überlassen wir nichts dem Zufall!

Du könntest Dir vorstellen, in einem von uns unterstützen Team tätig zu werden, dann...

...dann schick' Bruchteil mit mir an!

Egal, ob Du in unser Team kommst oder nicht, starte Dein „Digitales Network Marketing“

Starte jetzt Dein digitales Network Marketing!

---

# NOTIZEN

Doch die Handlungsaufforderung wird noch nicht durchgeführt. Denn erst jetzt kommt das Video ins Spiel. Bis zu diesem Punkt haben wir das Interesse soweit aufgebaut, dass sich der Seitenbesucher das kurze Video ansieht.

Passt jetzt noch das Video in zu den Bildern, die sich bereits im Kopf des möglichen Kunden befinden, dann ist alles perfekt und die Handlungsaufforderung wird angenommen und der Besucher kommt auf die Verkaufsseite mit den Produkten.

Aber wir haben auf unserer Seite noch einen weiteren psychologischen Effekt erzielt. Während sich der Besucher das Video ansieht, hat dieser immer den Text: **Falls Du neu in dieser Branche bist, dann kannst Du, wenn du möchtest, auch in einem von uns unterstützen Team mit Deinem Businessaufbau beginnen** vor Augen.

Und wenn auch das noch für ihn zutrifft, wird er sich die vier guten Gründe auch noch ansehen und wir können die Begeisterung nochmals steigern. Er bekommt sofort wieder eine Handlungsaufforderung. Während des Lesens der 4 Gründe kommt der Zeitpunkt, wo die letzte Überschrift: **Business-Partner Bereich – „online Office“** zum Vorschein kommt. Das ist insofern wichtig, weil der Besucher jetzt sieht, dass es hier noch weiter geht aber er nicht sieht was sich dahinter verbirgt. Also schüren wir damit die Neugierde nochmals an.

Soviel zu Hauptseite. Kommen wir jetzt gleich zur Verkaufsseite, die uns den Umsatz und somit den Erfolg bringen soll. Dazu birg gleich vorweg eine gute Überschrift mit einem kurzen Text, der den Käufer nochmals darin bestätigt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Mit: **Jetzt Dein Business starten** und der Klarstellung: **Bedürfnisse der Menschen haben sich in den letzten Jahren sehr stark geändert und werden sich auch in Zukunft immer schneller verändern. Demzufolge haben sich das Kaufverhalten und die Geschäftspraktiken auf einen anderen Level verlagert. Wer heute nicht mit der Zeit geht, der wird mit der Zeit gehen**, haben wir gleich 3 psychologische Effekte erzielt:

1. Er soll etwas unternehmen.
2. Es hat sich einiges verändert.
3. Wenn er sich nicht verändert sein Business nicht mehr lange bestehen können.

Also hat er bereits die Bilder im Kopf, die ihm bestärken jetzt mit dem Kauf genau das richtige für sich und sein Geschäft zu machen.

Wir bieten immer drei Möglichkeiten an, wobei wir die, die wir im Verkauf forcieren möchten immer in der Mitte platzieren. Beschreibe bei den einzelnen Auswahlmöglichkeiten was der Kunde alles bekommt. Und zwar so, dass die Unterschiede gut erkennbar sind. Gib noch einen kleinen Zusatz dazu, wie zum Beispiel in unserem Fall begleitende Informationen. Und Stelle klar dar, was sich der Kunde nach dem Erwerb des Produktes erwarten kann.

Wenn du ein Produkt anbietest wo jetzt schon alles klar ist und keine weiteren Informationen noch notwendig sind, dass ist zum Beispiel dann der Fall, wenn du von dieser Seite aus in einem Produktshop deines Partnerunternehmens direkt auf das Produkt weiterleiten kannst, dann war es das auch schon mit der Verkaufsseite.

---

# NOTIZEN

## Business-Partner Bereich – „online Office“

Emailadresse:

PASSWORT:

DATEN ABSENDEN

ZURÜCKSETZEN

Bist du noch kein **Business Partner**, dann nimm sofort mit deinem Empfehlungsgeber oder unserem Support Kontakt auf, damit auch du das einzigartige System für Dich und Deinem Erfolg nutzen kannst!

Dein Support Team

E-Mail: support@wlb24.de



Das perfekte Werkzeug für passives Einkommen

## Jetzt Dein Business starten



Bedürfnisse der Menschen haben sich in den letzten Jahren sehr stark geändert und werden sich auch in Zukunft immer schneller verändern. Demzufolge haben sich das Kaufverhalten und die Geschäftspraktiken auf einen anderen Level verlagert.

Wer heute nicht mit der Zeit geht, der wird mit der Zeit gehen!

## Du hast 3 Möglichkeiten mit deinem „Digitalen Business“ zu starten!

### „Online Workshop“

4 x 90 Minuten Intensiv- Online-Workshop mit 12monatiger online Begleitung durch unser Spezialsupport-Team

Du möchtest lieber die Aufgaben geführt während der 90 Minuten Einheiten erledigen, damit du dich nicht verzettelst, dann rate ich dir diese Variante zu nutzen!

Es stehen jeden Monat nur eine begrenzte Anzahl von Plätzen im Online-Workshop zur Verfügung, daher sichere dir rasch eine der nächsten freien Plätze um nicht unnötig Zeit zu verlieren!

[...mehr Details zum Online Workshop](#)

### „Video Workshop“

4teiliger Intensiv- Video-Workshop mit 12monatiger online Begleitung durch unser Spezialsupport-Team

Du bist es gewohnt Aufgaben selbständig zu erledigen und liebst es deine Zeit frei einzuteilen, dann ist diese Variante wahrscheinlich die Beste für dich!

Mit diesem 4teiligen Video Workshop kannst du dir ohne Stress und Hektik dein eigenes „Digitales Network Marketing“ Business in deinem eigenen Tempo aufbauen!

[...mehr Details zum Video Workshop](#)

### „Gruppen Workshop“

2 Tages-Intensiv Workshop mit 6monatiger online Begleitung durch Alexander Spanny & dem Mentoren-Team

Du bist eine verantwortungsbewusste Führungskraft und möchtest dein Team auf die Zukunft vorbereiten, dann ist diese Variante genau die Richtigen für dich und dein Team!

Ab 7 Teilnehmer kannst Du als Führungskraft Deinen eigenen Workshop mit Deiner Gruppe in Deiner näheren Umgebung organisieren. Die Preise staffelt sich je nach Teilnehmerzahl.

[...mehr Details zum Gruppen Workshop](#)

Zusätzlich senden wir dir nach dem Workshop (4 Wochen) immer wieder Neuerungen und Tipps zum Thema „Digitales Network Marketing“ per Email zu. Du kannst die Zusendung der Emails jederzeit selbst stoppen.

---

# NOTIZEN

Wir haben in unserm Fall noch für jedes Produkt eine Seite mit einer Detailbeschreibung eingefügt, damit der Kunde alle Informationen zu den einzelnen Workshopvarianten bekommt und er erst von der Detailinfoseite den Kauf auslösen kann.

Je nachdem wie du deine Produkte verkaufst benötigst du eine Dankesseite. Wenn es direkt über den Hersteller geht, dann kannst du dir diese ersparen. Denn in diesem Fall sollte das die Lieferfirma übernehmen.

In unserem Fall, wir verkaufen unsere Produkte über Digistore24.com brauchen wir eine Dankesseite, die dem Kunden nach dem Kauf die Informationen gibt, wie er zu dem erworbenen Produkt kommt, was er beachten soll und was er machen muss, um richtig damit arbeiten zu können.

Eine Seite haben wir erstellt, um den Interessenten als Dankeschön für den Seitenbesuch ein kleines Geschenk zu machen. Das muss aber nicht unbedingt sein. Denn was wir mit dieser Seite hauptsächlich bezwecken möchten ist das Sammeln von E-Mail-Adressen, um weitere Informationen senden zu dürfen. Wir verlinken von dieser Seite aus auf unsere Business-Landingpage, die wir im nächsten Teil ausführlich besprechen werden.

Die nächste Seite ist recht einfach aufgebaut. Da geht es darum Dich oder Dein Team vorzustellen. Auf dieser Seite solltest du alles was relevant ist anführen.

Wo lebst du, wie bist du auf dieses Thema gestoßen, was hat dich dazu bewogen dieses Business zu starten, warum bist du der Richtige für dieses Thema, welche Ausbildungen hast du gemacht, die dich zum Experten gemacht haben, Was ist deine Vision. Das alles sind Themen, die Du in Deine „Über mich“ Seite schreiben kannst.

Schreib keinen Roman und bleib am Teppich mit Deinen Aussagen. Du solltest alles was Du schreibst auch belegen können. Bleib immer seriös und glaubwürdig. Bleib einfach Du selbst.

Wenn Du eine Mitglieder Seite hast, die nur Personen mit einem Passwort besuchen können, dann füge diese Seite auch in ein Menü ein. Seitenbesucher sollen sehen, was sie alles erwartet, wenn sie deine Produkte anwenden.

Ob du deine Seiten mit Jimdo, Wix oder Wordpress aufbaust ist Geschmack-Sache. Schau dir 2 -3 Möglichkeiten an und triff dann eine Entscheidung. Du sollst dich damit wohlfühlen. Ich habe mich bereits vor Jahren für Wordpress entschieden und habe es bis dato nicht bereut. Wordpress bietet mir für all meine Aufgaben eine professionelle Lösung an. Aber das tun die meisten Programme. Wenn du dich mal für eine Variante entschieden hast und bereits deine Seiten damit aufgebaut hast ohne, dass du an die Grenzen vom Programm gestoßen bist, dann solltest du auch dabeibleiben. Es ist zwar möglich auf ein anderes Programm zu wechseln aber meist mit viel Aufwand und Ärger verbunden.

Es würde den Rahmen diesen Workshops bei weitem sprengen, wenn ich tiefer in das Thema Seitenprogrammierung bzw. Seitenerstellung eingehen würde. In unserem 2 Tages Workshop gehen wir näher auf die Thematik Seitenerstellung ein.

---

# NOTIZEN



## Video Workshop „digitales network marketing“

Digitales Network Marketing der neutrale Workshop für Deinen Erfolg!

**Digitales Network-Marketing**  
Der Workshop für ein modernes Business!  
„Inkl. Blaupause für Dein Business“

**Sag JA zum digitalen Zeitalter!**

**4teiliger Intensiv- Video-Workshop** mit anschließender 11monatiger online Begleitung durch unser Spezialsupport-Team

Die Digitalisierung ist bereits fixer Bestandteil unseres Lebens. Auch im Bereich Network Marketing wird es immer wichtiger, die neuen Wege mit ein zu binden!

Melde Dich gleich an und starte Dein „Digitales Network Marketing“ Business noch **HEUTE!**

<https://#diegelegenheit.at>

Mit diesem 4teiligen Video Workshop kannst du dir ohne Stress und Hektik dein eigenes „Digitales Network Marketing“ Business aufbauen! Zusätzlich kannst du über 12 Monate unseren Spezialsupport, der dich beim Aufbau und Erstellen deiner Blaupause gerne online unterstützt, nutzen. Und wir senden dir in dieser Zeit immer wieder Neuerungen und Tipps zum Thema „Digitales Network Marketing“ per Email zu. Du kannst die Zusendung der Emails jederzeit selbst stoppen.

Der Workshop ist in 4 Teile aufgeteilt, wobei du über 4 Wochen jede Woche einen neuen Teil freigegeben bekommst.

...den Video WORKSHOP jetzt erwerben

"Die Abbuchung erfolgt durch Digistore24.com"

**Triff JETZT(!)**

die Entscheidung für Deinen Erfolg im digitalen Network Marketing. Melde Dich für den Workshop „**Digitales Network Marketing**“ an.

---

# NOTIZEN

Nun kommen wir noch zum 2. Teil dieses Themas. Wie machst du deine Verkaufsseite Google freundlich.

Was ist damit gemeint. Google schaut ganz genau auf deine Seite und prüft, ob diese den Vorgaben und Richtlinien, die Google als Standard gesetzt hat entspricht. Je mehr Rücksicht du bei der Seitenerstellung darauf nimmst was Google gefällt, desto höhere Chancen hast du, besser im Netz gefunden zu werden und ein besseres Ranking bei Google zu bekommen.

Wir verwenden ein spezielles Plugin, das „**Rank Math SEO**“ für unsere Seiten, das eine genaue Analyse bietet und dir detaillierte Hinweise gibt, was du noch verbessern kannst. Das Plugin ist darauf ausgerichtet die Seiten Google konform zu erstellen. Der Vorteil liegt darin, dass sich die Anforderungen von Google ständig ändern und das Plugin dementsprechend laufend an die neuen Gegebenheiten angepasst wird.

Das bedeutet für dich, dass auch das Thema SEO und Google-Konform ein leicht zu bewältigendes Thema ist.

Kommen wir noch zur leidlichen Datenschutz Grundverordnung. Es wurde und wird noch immer viel darüber gesprochen. Leider wird auch viel Angst damit geschürt. Was meiner Ansicht nach nicht notwendig ist. Ich finde es gut, dass endlich ein Riegel vorgeschoben wird, um nicht wahllos Daten hin und her zu schieben. Außerdem gibt es sehr hilfreiche Tools um DSGVO Konform im Netz zu bestehen. Und du solltest dich auch für ein fertiges Tool entscheiden. Das kümmert sich um die rechtlich richtige Darstellung auf deiner Seite, es kümmert sich darum, dass deine Cookies ordnungsgemäß an und ab geschaltet werden und es kümmert sich darum, dass dein Facebook Pixel rechtskonform eingebunden werden kann. Ich verwende das „**DSGVO All in one for WP**“ Plugin und bin damit sehr zufrieden. Das Plugin bietet genau das, was ich für meine Seiten benötige.

Noch ein TIPP von mir:

Geh locker an die Arbeit. Überlege dir, was deine Seite bewirken soll. Erstelle wenn notwendig ein Video dazu und / oder suche dir passende Bilder, die du frei verwenden darfst. Nimm dir die Basisausarbeitung zur Hand und leite davon deine Texte, Header, Überschriften, Kurzerklärung uws. Ab. Du hast bereits fast alles erarbeitet. Du musst nur das, was du bereits gemacht hast nutzen. Berücksichtige bei der Zusammenstellung Deiner Seiteninhalte die Blickrichtung der Seitenbesucher.

Wenn Du Unterstützung benötigst, dann hol Dir diese. Es gibt zahlreiche Videos auf YouTube zu den unterschiedlichsten Aufgaben, die sich dir während der Seitenerstellung stellen werden.

Wenn du Wordpress verwendest und wirklich nicht mehr weiter weisst, kannst du dich gerne an unseren Support wenden. Wir werden sicher bemüht sein Dich bestmöglich zu unterstützen.

---

# NOTIZEN

# Blickrichtung der Seitenbesucher

The screenshot shows a landing page for a health-related service. Red boxes highlight the following elements:

- 1.** Header: "Es geht um Dein Leben! Gesundheit, Freiheit, Wohlstand." with sub-headers "Die kostenlosen INFOS anfordern", "Unser Gründer und Support Team", and "Direkte Kontaktaufnahme".
- 2.** Main headline: "Gesund abnehmen, mit diesen 5 TIPPS kannst Du sofort beginnen!".
- 3.** A testimonial section featuring a photo of Daniela, the text "Diesmal soll alles anders werden!", "Warum, weil es geht.", "Und das auf einfache, natürliche Art und Weise!", and "Im folgenden Video sagt Dir Daniela warum es auch für Dich funktionieren wird!".
- 4.** A large image of a woman in a field with the text "Willkommen... ..im neuen Leben!".
- 5.** A registration form with fields for "Vorname\*" and "E-Mail\*", an "ANMELDEN" button, and a disclaimer: "Nach dem Absenden des Formulars schau bitte in Dein Email-Postfach und auch in Deinem Spam-Ordner. Dort sollte sich ein Email von mir befinden, das Du bitte bestätigst. Nur so darf ich Dir aus rechtlichen Gründen die 10er Serie der gratis Tipp's zuwenden."
- 6.** A section titled "Gesund abnehmen." with text: "In nur 7 aufeinander folgenden Emails zeige ich Dir, was bei 90% der Menschen und vermutlich auch bei Dir falsch läuft. Aber was noch viel wichtiger ist, ich zeige Dir auch eine einfache und hoch effiziente Lösung, die Du rasch und unkompliziert umsetzen kannst." and "Melde Dich gleich völlig unverbindlich für die 7tägige Infoserie via Email an und Du wirst rasch erkennen was einen bisherigen Erfolg verhindert hat und wie Du in Zukunft Dein Gewichtsmangement auf natürliche Art und Weise in den Griff bekommen kannst."

At the bottom of the page, there is contact information and a logo:

**ANSCHRIFT:**  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hintersdorf  
Österreich

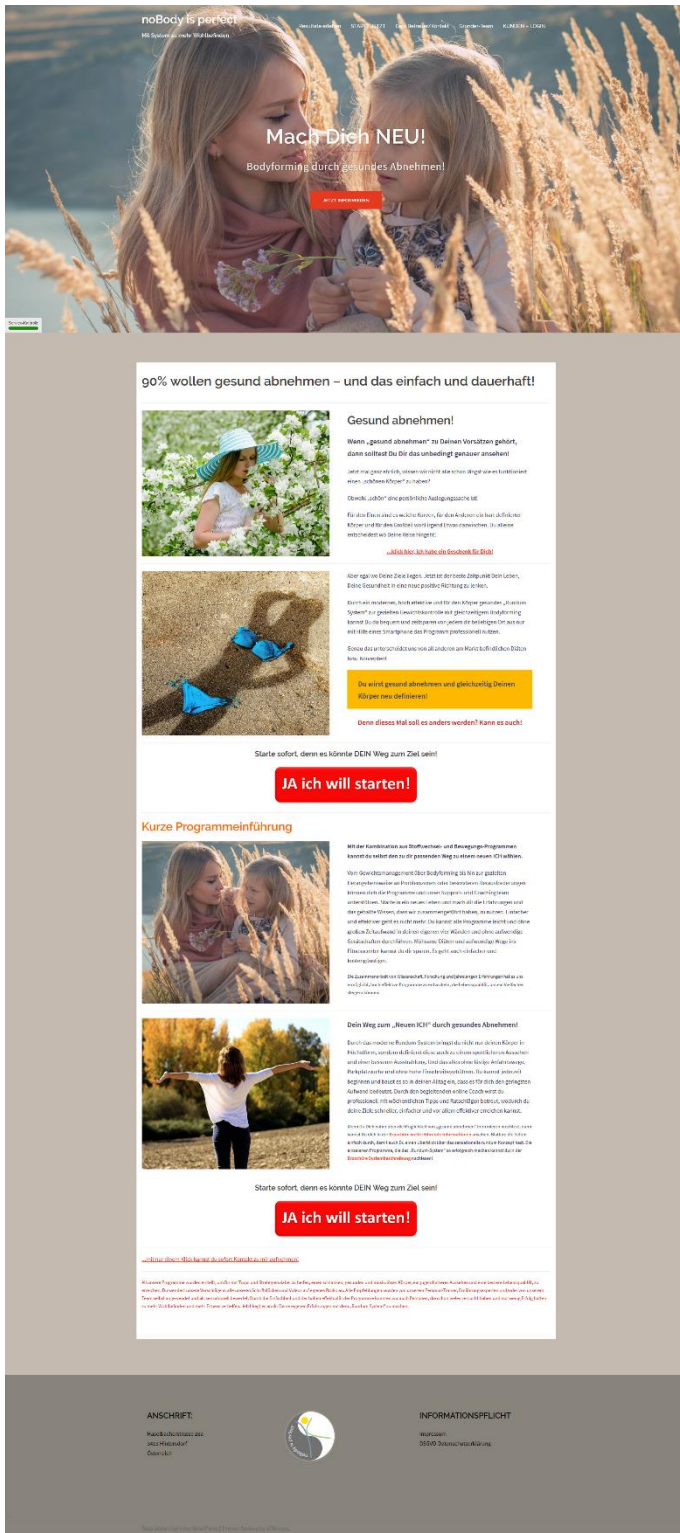
**INFORMATIONSPFLICHT**  
Impressum  
DSGVO-Datenschutzerklärung

Small text at the bottom: "Seit präsentiert von WordPress | Theme: Sydney by aThemes."

---

# NOTIZEN

Noch ein Beispiel für Deine Verkaufsseite <https://fit4you.wlb24.de>



Max. 4-5 Menüpunkte

Der Link zum Impressum und zur DSGVO gehört in die Fußzeile. Nicht in den Headerbereich!

Der erste Eindruck muss sofort Interesse wecken!

Der Besucher muss sofort seinen Nutzen erkennen!

Unbedingt eine eindeutige Handlungsaufforderung setzen!

Eine kurze Erklärung kommt erst im Anschluss!

Und nochmals die Handlungsaufforderung!

---

# NOTIZEN



# Die Verkaufsseite

The screenshot shows a website for 'noBody is perfect' with a navigation bar at the top. The main content area is titled 'Starte JETZT' and features a 'HEALTHY EATING' banner. Below the banner, there's a section 'Mit welchem Start möchtest Du deinen Körper formen?' with three columns representing different product variants: 'Start ohne Produkte', 'ABO Profi Start', and 'Schlagger Start'. Each column contains bullet points describing the benefits and ingredients of the respective product. A 'JETZT BESTELLEN!' button is prominently displayed at the bottom of each column. The page also includes a 'HEALTHY EATING' logo with a heart-shaped graphic of fruits and vegetables, and a footer with contact information and a privacy policy link.

## Kurzhinweise auf Besonderheiten

**Biete nur ein Produkt mit drei Kaufvarianten an!**

**Hast du mehrere Produkte brauchst du einen online Shop oder getrennte Verkaufsseiten!**

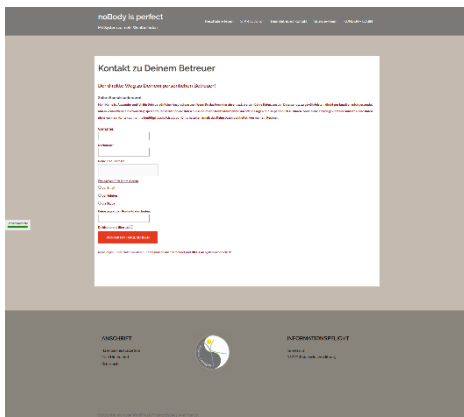
**In der Mitte solltest du das Produkt platzieren, dass du verkaufen möchtest.**

**Spezielle Erklärung zum Produkt bzw. Hilfestellung zur richtigen Auswahl der Variante.**

---

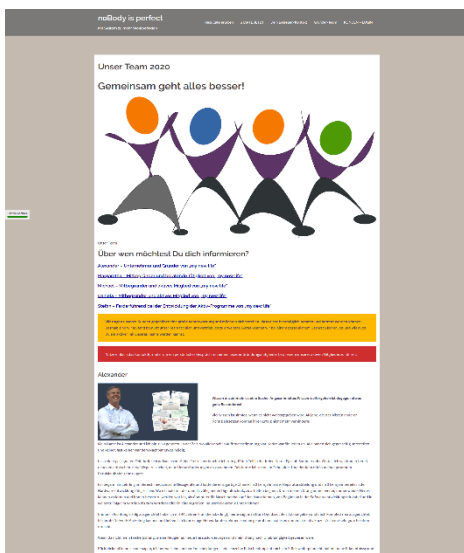
# NOTIZEN

## Die Kontaktseite



**Es ist wichtig und es vermittelt Seriosität, wenn der Besucher die Möglichkeit hat direkt mit dir in Kontakt zu treten!**

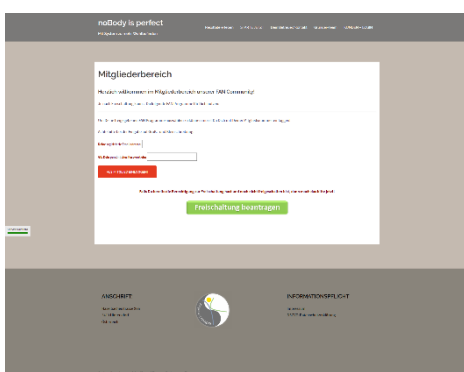
## Über mich Seite



**Du kannst auch ein komplettes Team auf der Seite über mich vorstellen. Das macht dann Sinn, wenn es mehrere Personen gibt, die mit deinen Interessenten oder Kunden in Kontakt treten können.**

**Ein gutes Beispiel wäre ein Support Team!**

## Kunden / Mitglieder Seite (Login)



**Falls du eine interne Seite für deine Kunden hast, dann zeig die auch her. Es macht einen guten Eindruck und macht neugierig darauf, was sich dahinter noch alles verbirgt.**

---

# NOTIZEN

## Die neuesten Trends im digitalen Zeitalter

### „Work SMART not HARD“

Heute ist es wichtig, dass alle Informationen, die du an Interessenten weiter gibst auf allen Plattformen wie PC, Laptop, Tablett und Smartphon einfach und rasch zu lesen sind.

Laut Studien werden bis zu 70% der Informationen zuerst am Smartphon gesichtet und erst in weiterer Folge, wenn überhaupt, am PC angeschaut. Wobei der Trend immer weiter in Richtung Smartphon geht. In naher Zukunft werden bis zu 95% der Informationen nur mehr am Smartphon angeschaut werden.

Eines ist auch bereits absehbar: Wer heute nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.

Was nichts anderes bedeutet wie: Wer nicht auf den Zug der Digitalisierung aufspringt wird nur sehr schwer oder womöglich auch gar nicht sein Ziel erreichen und vermutlich auch Geschäftsanteile an die digitalen Mitbewerber verlieren.

Immer mehr Geschäftszweige ziehen ein Home-Office vor. Der Grund liegt an den zunehmenden Verkehrsbehinderungen durch Überlastung, Staus, Parkplatzproblemen sowie der unnötigen Umweltbelastung. Des Weiteren kann viel Zeit sparen, die man dadurch zusätzlich für Freunde und Familie zur Verfügung hat.

Immer mehr Personen steuern einer Altersarmut entgegen. Keiner weiß, wie lange der Staat unsere Pensionen noch zufriedenstellend finanzieren kann. So wie der Trend derzeit zeigt, werden wir in wenigen Jahren nur mehr die Mittel zum Überleben haben. Aber von gut Leben werden wir dann weit entfernt sein.

Meinungsforscher warnen bereits davor nicht rechtzeitig ins Handeln zu kommen, um der drohenden Armut entgegen zu steuern.

**Die Digitalisierung bietet unzählige Möglichkeiten und neue Chancen das Ruder selbst in die Hand zu nehmen. Wir müssen nur offen der neuen Entwicklung entgentreten.**

---

# NOTIZEN

## Deine Landingpage zur Interessentengewinnung

Was muss eine gute und erfolgsversprechende Landingpage bieten?

**Eine Landingpage muss:**

11. Interessenten bzw. LEADS gewinnen
12. Permanent beworben werden.
13. Auf allen gängigen Plattformen lauffähig sein.
14. Einfach und psychologisch aufgebaut sein.
15. Übersichtlich in der Darstellung sein.
16. Externe Links vermeiden. (Ausnahme Handlungsaufforderung, Impressum, DSGVO und Kontaktformular)
17. Alle zu einer Entscheidung wichtigen Informationen auf einer Seite darstellen.
18. Einen Facebook-Pixel zur Verfolgung eingebunden haben.
19. Den Google Richtlinien entsprechen.
20. Eine eindeutige Handlungsaufforderung haben.
21. Und sie muss responsive aufgebaut werden, was bedeutet auf mobilen Geräten perfekt dargestellt zu werden.

Beispiele für eine Landingpage findest du auf unseren Seiten, die wir selbstverständlich in der Praxis im Einsatz haben.

**Landingpage zur Kundengewinnung:** <https://wlb24.de>

**Landingpage zur Businesspartnergewinnung:** <https://wlb24.de/digitales-network-marketing/>

Womit haben wir die Seite erstellt und welche Tools kommen dabei noch zum Einsatz

Seiten sind mit **Wordpress** erstellt

Auf der Landingpage setzen wir das E-Mail-Marketing System von Cleverreach ein. Damit sammeln wir die Vornamen und die E-Mail-Adressen ein und geben im Gegenzug dem Interessenten ein kostenlose Info-Serie, von der der Interessent bereits einen hohen Nutzen für sich und ziehen kann.

Weiters haben wir für die zukünftigen Werbemaßnahmen und zur Zielgruppenbestimmung den FACEBOOK PIXEL auf den Seiten eingebunden. Kommen auf den Seiten Videos zum Einsatz, sind diese über Vimeo direkt eingebettet.

Um die Seiten Google freundlich zu gestalten verwenden wir ein fertiges Plugin von Wordpress, das uns dabei optimal unterstützt die Seite SEO optimiert aufzubauen. Ein weiteres Plugin verwenden wir, um Datenschutzkonform dem Gesetz zu entsprechen. Mit einem eigenen Kontaktformular, das wiederum mit einem Plugin erstellt wird, geben wir dem Seitenbesucher die Möglichkeit uns direkt zu kontaktieren.

So das war mal grob vorweg, was alles zu berücksichtigen ist. Aber kommen wir jetzt zu den Seitendetails. Wie baust du eine Verkaufs-Seite so auf, dass diese a. dem Seitenbesucher ins Auge springt und b. von Google als gut befunden wird.

---

# NOTIZEN



Beginnen wir gleich mit dem Seitenaufbau, den wir so gestalten, dass dieser eine psychologische Wirkung auf den Seitenbesucher hat.

Wenn du eine Landingpage aufbaust, solltest du Unterseiten vermeiden. Ausgenommen sind die DSGVO Seite das Impressum und eine Kontaktseite. Mehr nicht.

Auf der Hauptseite ist es wichtig die 3 Klick Regel einzuhalten. Die besagt, dass der Besucher mit maximal 3 Klicks zu seinem gewünschten Ergebnis kommt.

Was befindet sich in der Menüleiste. Nur die Hauptseite und die Kontaktseite. Unter Umständen kannst du noch eine Über mich Seite ins Menü einfügen. Alle anderen Seiten, wie die DSGVO-Seite, oder das Impressum werden in der Fußzeile platziert. Wobei die Zustimmung und der Hinweis zur DSGVO sofort nach dem Öffnen der Hauptseite angezeigt werden sollte. So möchte es der Gesetzgeber.

Jetzt aber zum Seitenaufbau.

Der erste Eindruck, wenn der Besucher die Seite öffnet muss sofort Interesse wecken, dazu hast du 3 Sekunden Zeit. Schaffst du es nicht innerhalb dieser 3 Sekunden den Besucher zu fesseln, dann ist er wieder weg von deiner Seite und du hast einen möglichen Interessenten verloren. Was nichts anderes bedeutet, es muss eine gute Headline bzw. Überschrift her, du brauchst einen kurzen, aber prägnanten Satz, der dem Besucher sofort ins Auge springt und du benötigst eine Affenfaust, die dem Besucher einen hohen Nutzen zum Nulltarif bringt.

Nehmen wir gleich unsere Seite als Beispiel her. Welche Taktik steckt dahinter.

Erste aussagekräftige Überschrift: **Gesund abnehmen, mit diesen 5 Tipps kannst du sofort beginnen!**

Wenn sich jemand für abnehmen interessiert, dann möchte diese Person auch rasch Erfolge erzielen. Also sofort beginnen um einen baldigen Erfolg zu erfahren.

Der nächste Satz, der sofort ins Auge sticht, ist: **Diesmal soll alles anders werden! Das sagt gleich zu Beginn aus, dass eine Veränderung notwendig ist, um etwas zu erreichen.**

**Jetzt schaut sich der Besucher das Video noch nicht an. Wir müssen ihm einen Nutzen, eine Lösung bieten.**

**Gesund abnehmen.** In nur 7 aufeinander folgenden Emails zeige ich Dir, was bei 90% der Menschen und vermutlich auch bei Dir falsch läuft. Aber was noch viel wichtiger ist, ich zeige Dir auch eine einfache und hoch effiziente Lösung, die Du rasch und unkompliziert umsetzen kannst.

**Hier zeigen wir, dass es etwas gibt, dass es möglich macht sein Gewichtsmanagement zu starten.**

**Jetzt kommt sofort die Handlungsaufforderung, der der Besucher jetzt immer noch nicht folgt.**

Melde Dich gleich völlig unverbindlich für die 7tägige Infoserie via Email an und Du wirst rasch erkennen was einen bisherigen Erfolg verhindert hat und wie Du in Zukunft Dein Gewichtsmanagement auf natürliche Art und Weise in den Griff bekommen kannst.

---

# NOTIZEN

**Doch die Handlungsaufforderung wird noch nicht durchgeführt. Denn erst jetzt kommt das Video ins Spiel. Bis zu diesem Punkt haben wir das Interesse soweit aufgebaut, dass sich der Seitenbesucher das kurze Video ansieht.**

**Passt jetzt noch das Video in zu den Bildern, die sich bereits im Kopf des möglichen Kunden befinden, dann ist alles perfekt und die Handlungsaufforderung wird angenommen und der Besucher wird die Affenfaust anfordern.**

**Damit du die für dich besten Texte verwendest, nutz unserer Vorlagen und passe diese bei Bedarf an deine Bedürfnisse leicht an.**

**Achte besonders auf den Text im Header (in der Überschrift). Dort werden bereits die meisten Besucher verloren. In einer kurzen Beschreibung versuche den Besucher mit seinen Problemen zu konfrontieren und deute eine mögliche Lösung an. Bereite das Video so auf, dass der Seitenbesucher seine eigenen Bilder im Kopf erzeugt kann.**

**Nach diesem Schema kannst du für jedes Produkt und für jedes Business deine Landingpages aufbauen. Und denke immer daran. Weniger ist oft mehr. Je weniger du preis gibst, desto neugieriger wird der Seitenbesucher sein und sich deine gratis Infos oder was auch immer deine Affenfaust sein wird, zunutze machen.**

**Welche Möglichkeiten hast du, um eine passende Affenfaust zu kreieren.**

- **Gratis Info-Serie anbieten**
- **Umfrage starten**
- **Gratis Download (E-Book, Rezepte, Beschreibungen, Anleitungen usw.)**
- **Gratis Training falls du im Fitnessbereich tätig bist**
- **Probe Produkte, die auch ein wenig kosten können usw.**

**Soviel zu Hauptseite. Kommen wir jetzt noch zum Thema Affenfaust.**

Affenfaust wir diese Methode deshalb genannt, weil es darum geht in dem Besucher das Interesse so stark zu wecken, dass dieser dein Angebot unbedingt haben möchte. Dieses Verhalten gleicht der Geschichte eines Affen, der wenn du im etwas in einem Loch versteckt in absehbarer Zeit, weil er es vor Neugierde nicht mehr aushält, in das Loch greifen wird und das versteckte Ding in seine Hand nehmen wird. Leider ist das Loch so gewählt, dass er mit einer geschlossenen Faust nicht mehr herauskann. Er ist gefangen und somit ein leichtes Opfer für seinen Jäger.

In unserem Fall ist die Affenfaust die Informationen, was bisher falsch gelaufen ist und welche Lösung es für sein Problem gibt. Wenn sich jemand für das Thema abnehmen interessiert und womöglich bereits mehrere Fehlversuche hinter sich hat, wird er diese Informationen haben wollen.

Die Affenfaust schnappt zu!

---

# NOTIZEN

Ab diesem Zeitpunkt beginnt das automatische Informationssystem zu laufen und arbeitet für dich 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche, ohne dein Zutun. Das automatische Infosystem besprechen wir in einem weiteren Video.

Ob du deine Seiten mit Jimdo, Wix oder Wordpress aufbaust ist Geschmack-Sache. Schau dir 2 -3 Möglichkeiten an und triff dann eine Entscheidung. Du sollst dich damit wohlfühlen. Ich habe mich bereits vor Jahren für Wordpress entschieden und habe es bis dato nicht bereut. Wordpress bietet mir für all meine Aufgaben eine professionelle Lösung an. Aber das tun die meisten Programme. Wenn du dich mal für eine Variante entschieden hast und bereits deine Seiten damit aufgebaut hast ohne, dass du an die Grenzen vom Programm gestoßen bist, dann solltest du auch dabeibleiben. Es ist zwar möglich auf ein anderes Programm zu wechseln aber meist mit viel Aufwand und Ärger verbunden.

Es würde den Rahmen diesen Workshops bei weitem sprengen, wenn ich tiefer in das Thema Seitenprogrammierung bzw. Seitenerstellung eingehen würde. In unserem 2 Tages Workshop gehen wir näher auf die Thematik Seitenerstellung ein.

Nun kommen wir noch zum nächsten wichtigen Punkt, die deine Landingpage betrifft. Wie machst du deine Landingpage Google freundlich.

Was ist damit gemeint. Google schaut ganz genau auf deine Seite und prüft, ob diese den Vorgaben und Richtlinien, die Google als Standard gesetzt hat entspricht. Je mehr Rücksicht du bei der Seitenerstellung darauf nimmst was Google gefällt, desto höhere Chancen hast du, besser im Netz gefunden zu werden und ein besseres Ranking bei Google zu bekommen.

Wir verwenden ein spezielles Plugin, das „**Rank Math SEO**“ für unsere Seiten, das eine genaue Analyse bietet und dir detaillierte Hinweise gibt, was du noch verbessern kannst. Das Plugin ist darauf ausgerichtet die Seiten Google konform zu erstellen. Der Vorteil liegt darin, dass sich die Anforderungen von Google ständig ändern und das Plugin dementsprechend laufend an die neuen Gegebenheiten angepasst wird.

Das bedeutet für dich, dass auch das Thema SEO und Google-Konform ein leicht zu bewältigendes Thema ist.

Kommen wir noch zur leidlichen Datenschutz Grundverordnung. Es wurde und wird noch immer viel darüber gesprochen. Leider wird auch viel Angst damit geschürt. Was meiner Ansicht nach nicht notwendig ist. Ich finde es gut, dass endlich ein Riegel vorgeschoben wird, um nicht wahllos Daten hin und her zu schieben. Außerdem gibt es sehr hilfreiche Tools um DSGVO Konform im Netz zu bestehen. Und du solltest dich auch für ein fertiges Tool entscheiden. Das kümmert sich um die rechtlich richtige Darstellung auf deiner Seite, es kümmert sich darum, dass deine Cookies ordnungsgemäß an und ab geschaltet werden und es kümmert sich darum, dass dein Facebook Pixel rechtskonform eingebunden werden kann. Ich verwende das „**DSGVO All in one for WP**“ Plugin und bin damit sehr zufrieden. Das Plugin bietet genau das, was ich für meine Seiten benötige.

Noch ein TIPP von mir:

---

# NOTIZEN

Geh locker an die Arbeit. Überlege dir, was deine Seite bewirken soll. Erstelle wenn notwendig ein Video dazu und / oder suche dir passende Bilder, die du frei verwenden darfst. Nimm dir die Basisausarbeitung zur Hand und leite davon deine Texte, Header, Überschriften, Kurzerklärung uws. Ab. Du hast bereits fast alles erarbeitet. Du musst nur das, was du bereits gemacht hast nutzen. Berücksichtige bei der Zusammenstellung Deiner Seiteninhalte die Blickrichtung der Seitenbesucher.

Wenn Du Unterstützung benötigst, dann hol Dir diese. Es gibt zahlreiche Videos auf YouTube zu den unterschiedlichsten Aufgaben, die sich dir während der Seitenerstellung stellen werden.

Wenn Wordpress verwendest und du wirklich nicht mehr weiter weisst, kannst du dich gerne an unseren Support wenden. Wir werden sicher bemüht sein Dich bestmöglich zu unterstützen.

1. Header (der bereits ein erstes Interesse erzeugen muss) / Navigation
2. Aussagekräftige Überschrift (die das Interesse nochmals verstärkt)
3. Nutzen (warum soll sich der Besucher die Seite noch weiter ansehen)
4. Kurzinformation (gib eine kurze Information, am Bestem mit einem Video)
5. Handlungsaufforderung (darf auf keiner Seite fehlen und muss eindeutig sein)
6. Lösung / Angebot (was bekommt der Besucher, was kann er sich erwarten)

The screenshot shows a landing page layout with six numbered callouts in red boxes:

- 1.** Header: "Es geht um Dein Leben!" with subtext "Gesundheit. Freiheit. Wohlstand." and navigation links: "Die kostenlosen INFOS anfordern", "Unser Gründer und Support Team", "Direkte Kontaktaufnahme".
- 2.** Main headline: "Gesund abnehmen, mit diesen 5 TIPPS kannst Du sofort beginnen!"
- 3.** Benefit and image: "Diesmal soll alles anders werden!" and "Warum, weil es geht. Und das auf einfache, natürliche Art und Weise!". Includes a photo of a woman and a video player.
- 4.** Welcome video: "Willkommen... im neuen Leben" with a play button icon over a woman in a field.
- 5.** Form: "Vorname\*" and "E-Mail\*" input fields with an "ANMELDEN" button.
- 6.** Offer/CTA: "Gesund abnehmen." and "In nur 7 aufeinander folgenden Emails zeige ich Dir, was bei 90% der Menschen und vermutlich auch bei Dir falsch läuft. Aber was noch viel wichtiger ist, ich zeige Dir auch eine einfache und hoch effiziente Lösung, die Du rasch und unkompliziert umsetzen kannst." Includes a small text block about a 7-day email series.

---

# NOTIZEN



Achte auf die richtige Platzierung der Informationen. Es ist wichtig die psychologische Blickrichtung der Seitenbesucher zu berücksichtigen.

The image shows a landing page for 'Psychologische Blickrichtung' with a yellow header and a white main content area. The page is annotated with red arrows and numbers 1 through 4 to illustrate the psychological eye-tracking path. Arrow 1 points from the top yellow bar down to the 'Warum, weil es geht.' section. Arrow 2 points from the 'Warum, weil es geht.' section down to the 'Willkommen... ..im neuen Leben!' image. Arrow 3 points from the 'Gesund abnehmen.' text down to the 'ANMELDEN' button. Arrow 4 points from the 'ANMELDEN' button down to the 'E-Mail\*' input field. The page content includes a navigation bar, a main heading, a sub-heading, a video placeholder, a form with 'Vorname\*' and 'E-Mail\*' fields, and an 'ANMELDEN' button. A '(Bearbeiten)' link is visible at the bottom left.

Es geht um Dein Leben!  
Gesundheit. Freiheit. Wohlstand.

Die kostenlosen INFOS anfordern | Unser Gründer und Support Team | Direkte Kontaktaufnahme

## Psychologische Blickrichtung

### Gesund abnehmen, mit diesen 5 TIPPS kannst Du sofort beginnen!

**1** Diesmal soll alles anders werden!

**2** Warum, weil es geht.  
Und das auf eine weiche, natürliche Art und Weise!

Im folgenden Video sagt Dir Daniela warum es auch für Dich funktionieren wird!

**3** Gesund abnehmen.

In nur 7 aufeinander folgenden Emails zeige ich Dir, was bei 90% der Menschen und vermutlich auch bei Dir falsch läuft. Aber was noch viel wichtiger ist, ich zeige Dir auch eine einfache und hoch effektive Lösung, die Du rasch und unkompliziert umsetzen kannst.

Melde Dich gleich vollständig verbindlich für die 7-tägige Infoserie via Email an und Du wirst rasch erkennen was ein bisheriger Erfolg verhindert hat und wie Du in Zukunft Dein Gewichtsmangement auf natürliche Art und Weise in den Griff bekommen kannst.

Füll das Formular gleich aus und sende es ab, damit Du den ersehnten Erfolg und dadurch Deine Wunschfigur erreichen kannst.

Vorname\*  
E-Mail\*

**4** ANMELDEN

Nach dem Absenden des Formulars schau bitte in Dein Email-Postfach und auch in Deinem Spam-Ordner. Dort sollte sich ein Email von mir befinden, dass Du bitte bestätigst. Nur so darf ich Dir aus rechtlichen Gründen die 10er Serie der gratis Tipp`s zusenden.

(Bearbeiten)

---

# NOTIZEN

## E-Mail-Marketing – dein neuer Außendienstmitarbeiter

Es gibt 6 gute Gründe, die für ein E-Mail-Marketing sprechen:

1. Beim E-Mail-Marketing hast Du **keine Portogebühren!**
2. Du hast **keinerlei Druckkosten** (Flyer, Broschüren usw.)!
3. **Geringer Aufwand** für den Versand!
4. Du kannst **rasch** auf den Markt oder neue Gelegenheiten **reagieren!**
5. Du kannst die **Texte** rasch und **effizient erstellen** und korrigieren!
6. Es kostet Dich **keinen Cent** mehr, wenn Du **mehrere Sendungen** machen möchtest!

**Wichtig ist nur, dass Du Dein E-Mail-System richtig zum Einsatz bringst.**

Herkömmliches E-Mail-Marketing ist bereits out, weil die Öffnungsraten sehr stark gesunken sind. Was bedeutet E-Mail-Marketing ist für die Akquise nicht mehr geeignet.

**Aber es eignet sich hervorragend zur laufenden Information bestehender Interessenten, Kunden und Business-Partnern!**

Je mehr du selbst steuern kannst und in der eigenen Hand hast, desto sicherer ist dein Business aufgebaut und desto flexibler kannst du auf Änderungen rasch reagieren.

Beim Versand von Emails sind einige Regeln einzuhalten, um den Erfolg zu maximieren.

Im E-Mail-Marketing musst Du 9 Grundprinzipien berücksichtigen:

1. Personalisiere jedes E-Mail!
2. Die Betreff-Zeile muss aussagekräftig sein!
3. Achte auf ein optimales Format (600 Pixel sind optimal)!
4. Baue Testimonials mit ein (das schafft Vertrauen)!
5. Halte die E-Mails kurz und knackig, vertiefende Infos durch Link-Verwies auf weiterführenden Text hinweisen!
6. Fordere in Jedem E-Mail zu einer konkreten Handlung auf!
7. Nutze das Verknappungsprinzip
8. Füge jedem E-Mail eine PS und wenn geht eine PPS Zeile hinzu!
9. Achte auf einen guten Versandzeitpunkt!



---

# NOTIZEN

Jedes E-Mail muss personalisiert sein. Und das auch in der Betreffzeile. Zum Beispiel Frau Meier, dieses Angebot ist nur für Sie. Oder Herr Huber, dass erst Video steht für Sie bereit.

Der nächste wichtige Punkt ist die Betreffzeile an sich. Dort sollte bereits klar das Problem angesprochen werden.

**Betreff:**

Manuela, hier die fünf Fehler, die DU vermeiden solltest

Manuela, heute bekommst Du wie versprochen meine Geschichte

Manuela, warum du dich rasch entscheiden solltest erfährst Du heute

Manuela, als ich begonnen habe war ich auch in dieser Situation

Manuela, so habe ich es gelöst

Manuela, heute ist die letzte Gelegenheit

Die Betreffzeile ist die Wichtigste Botschaft, die der Empfänger als erstes sieht und aufgrund er entscheidet, ob das Mail geöffnet wird oder m Papierkorb landet.

Keinesfalls dürfen Spamwörter in der Betreffzeile verwendet werden. Gratis, Kostenlos, Geschenk, das sind Wörter, die viele System dazu veranlasst die Nachricht gleich in den Spamordner zu platzieren.

Außerdem solltest du keine Frage- oder Ausrufezeichen im Betreff verwenden.

Wenn es möglich ist verwend Testimonials in deinen Emails. Dazu kannst du auch auf externe Internetseiten verlinken. Zum Beispiel auf einen Beitrag auf deiner Facebook-Unternehmerseite, wo einer deiner Beiträge mit mehreren positiven Kommentaren versehen ist.

Das würde dann etwas so dargestellt werden.

Du schreibst Sogar FB sagt über uns... und hinterlegst diesen Text gleich mit einem Link direkt zum Beitrag.

Du solltest generell darauf achten, dass du mit deinem Text in den Mails sparsam umgehst. Lange Emails werden in der Regel nicht so gerne gelesen. Was auch logisch ist, denn fast 90% sehen sich die Emails zuerst am Smartphon an.

Also alle vertiefenden Informationen auf Klick bereitstellen. Das bedeutet Im Text auf weiterführende Infos hinweisen.

Was keinesfalls in einer E-Mail fehlen darf ist eine klare Aufforderung, was der Leser am Ende machen soll.

---

# NOTIZEN

Das kann - Melden sie sich jetzt an, Buchen sie sofort, Rufen sie uns an, Starten sie jetzt, Bitte reservieren sie ihren Platz hier oder das könnte auch deine personalifizierte Seite sein mit einem Link auf die Seite usw.

Eine Handlungsaufforderung darf in keinem E-Mail fehlen.

Was auch eine verkaufsfördernde Wirkung hat sind Verknappungen in der PS Zeile.

**PS:** Nur noch gültig bis, nur 10 Plätze möglich, nur 75 Stück auf Lager.

Lass deiner Fantasie dabei freien Lauf.

Garantien kommen auch immer gut an. Diese kannst du perfekt in einer **PPS** Zeile mitteilen. Geld zurück Garantie zum Beispiel.

Je besser du dich mit den Texten auf der Emotionalen Ebene befindest, desto mehr Aufmerksamkeit wirst du erzeugen. Und desto mehr Verkäufe wirst du tätigen.

Wir verwenden das E-Mail-Marketing System zu 90% für unser automatisiertes Informationssystem, das wir im Bereich Kundenanbahnung, Partnergewinnung und auch beim Video Workshop zum Freischalten der einzelnen Teile anwenden.

Unter dem Video kannst du dir mehrere Musteremails, die wir alle in Verwendung haben ansehen und für deine Zwecke abwandeln.

Jetzt möchte ich gleich mit dem nächsten Video zum Thema erstellen, eines automatisierten Informationssystems, fortfahren und dir auch in der Praxis zeigen wir du einen Autoresponder selbst mit CleverReach erstellen kannst.

#### **Noch ein TIPP von mir:**

Geh locker an die Arbeit. Überlege dir, was deine Seite bewirken soll. Erstelle wenn notwendig ein Video dazu und / oder suche dir passende Bilder, die du frei verwenden darfst. Nimm dir die Basisausarbeitung zur Hand und leite davon deine Texte, Header, Überschriften, Kurzerklärung uws. Ab. Du hast bereits fast alles erarbeitet. Du musst nur das, was du bereits gemacht hast nutzen. Berücksichtige bei der Zusammenstellung Deiner Seiteninhalte die Blickrichtung der Seitenbesucher.

Wenn Du Unterstützung benötigst, dann hol Dir diese. Es gibt zahlreiche Videos auf YouTube zu den unterschiedlichsten Aufgaben, die sich dir während der Seitenerstellung stellen werden.

Wenn Wordpress verwendest und du wirklich nicht mehr weiter weisst, kannst du dich gerne an unseren Support wenden. Wir werden sicher bemüht sein Dich bestmöglich zu unterstützen.

---

# NOTIZEN



Wir verwenden für unseren Businessaufbau im „Digitalen Network Marketing“ **CleverReach®** als E-Mail-Marketing Programm.

Es ist einfach zu handhaben und bietet alles was Du für einen professionellen E-Mail-Versand benötigst.

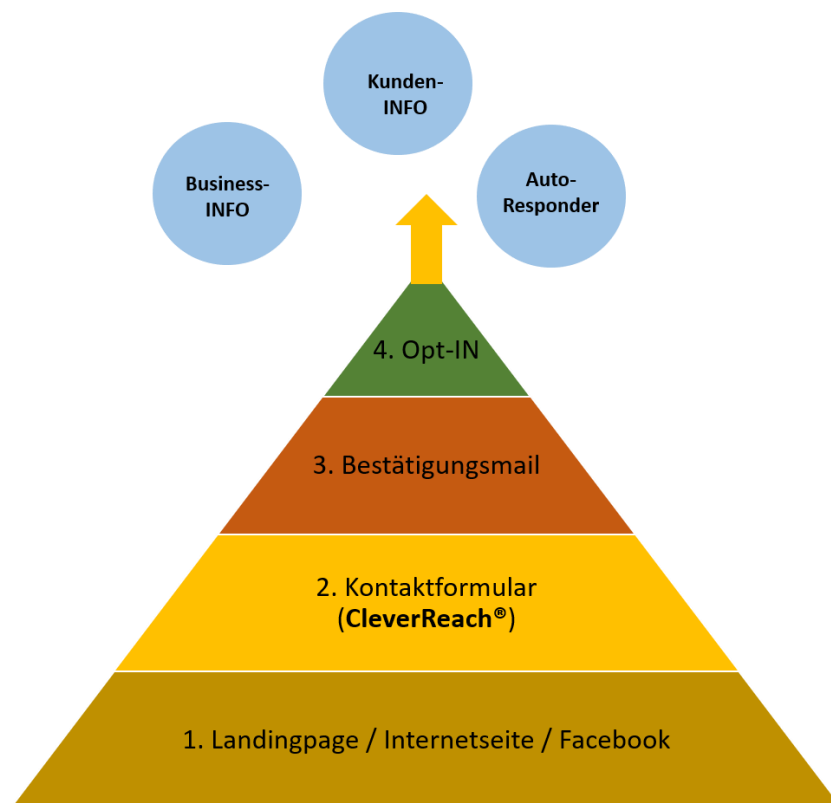
3 Einsatzbereiche, die wir in unserer Blaupause verwenden:

1. Zur Information bestehender Kunden - **Kunden Info-Letter!**
2. Zur Information unserer bestehenden Businesspartner - **Partner Info-Letter!**
3. Zur Information bereits eingetragener Interessenten – **Autoresponder!**

Egal wofür das E-Mail-System zum Einsatz kommt, DU benötigst ein 100% „**Double-Opt-in**“, um DSGVO konform arbeiten zu können.

Dazu brauchst Du eine Strategie, die Dir die Sicherheit gibt, alles rechtens zu gestalten.

Und so geht's in der Praxis:



---

# NOTIZEN

## Erstellen eines automatisierten Informations-Systems mittels eines „Autoresponders“

Ein Autoresponder ist eine fix definierte Abfolge von E-Mails, die in bestimmten Abständen an den Interessenten versendet werden.

Im online Marketing herrscht ein unbeschriebenes Gesetz, dass es mindestens 7 Informationen in Folge benötigt, um eine positive Reaktion der Interessenten zu hervor zu rufen.

Dabei solltest du beachten, dass die Abstände nicht regelmäßig sind, sondern in unterschiedlichen Zeitabständen bereitgestellt werden.

Aber Achtung!

E-Mail-Marketing, wo auch das Versenden eines Autoresponder dazu gehört, ist heute nicht mehr so einfach zu handhaben wie noch vor einigen Jahren. E-Mail-Marketing hat sich zu einem ERLAUBNIS-Marketing entwickelt. Was bedeutet, du benötigst vom Gesetz her eine eindeutige Erlaubnis des Interessenten um diesen ein E-Mail (Autoresponder) senden zu dürfen (Double Opt in).

In weiterer Folge muss der Interessent in Jedem E-Mail die Möglichkeit haben die Erlaubnis widerrufen zu können (Abmeldelink).

Das ist einer der Hauptgründe, warum es sich auszahlt mit einem namhaften E-Mail-Marketing-System zu arbeiten.

### Wie baut man jetzt so einen Autoresponder in der Praxis auf:

Du schreibst dir mind. 7 E-Mails, die du der Reihe nach in verschiedenen Abständen versenden möchtest. Dabei ist es wichtig, dass du das Interesse hochhältst und dass jeder E-Mail für sich einen Nutzen für den Empfänger mit sich bringt. Grob gesagt geht es in den E-Mails darum vom Problem bis zur Lösung das Interesse zu steigern.

### Aufbau eines Autoresponder

- **Nr. 1:** Gib dem Interessenten das, was du ihm bei seiner Anmeldung versprochen hast.
- **Nr. 2:** Erzähle deine persönliche Geschichte (oder die Geschichte eines Dritten).
- **Nr. 3:** Gib gratis Tipps, die bereits einen Nutzen für den Interessenten bringen.
- **Nr. 4:** Zeig das Problem nochmals auf und sprich kurz eine mögliche Lösung an.
- **Nr. 5:** Sprich an, wie wichtig es ist eine Lösung zu finden und biete die Lösung an.
- **Nr. 6:** Zeige auf, warum andere Leute sich für deine Lösung entschieden haben.
- **Nr. 7:** Löse mögliche Einwände auf und biete an eigenen Erfahrungen zu machen.

---

# NOTIZEN

# Beispiel eine in der Praxis eingesetzten Autoresponder

The screenshot displays the 'Autoresponder zur Kundenakquise' workflow in the CleverReach interface. The workflow consists of the following steps:

- Trigger:** 'Diese E-Mails werden verschickt ...' (These emails will be sent ...)
- Step 1:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME], wie von Dir angefordert die fünf Fehler, die DU vermeiden solltest. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: Innerhalb 5 Min.
- Step 2:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME], wie versprochen meine persönliche Geschichte. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: 1 Tage warten.
- Step 3:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME][std Hallo], heute sende ich Dir acht wichtigen Tipps. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: 1 Tage warten.
- Step 4:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME][std Hallo], als ich begonnen habe war ich auch in dieser Situation. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: 1 Tage warten.
- Step 5:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME][std Hallo], warum solltest Dir dieses Email lesen. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: 1 Tage warten.
- Step 6:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME][std Hallo], diese Motive hatten unsere Kunden um zu starten. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: 2 Tage warten.
- Step 7:** 'Autoresponder zur Kundenakquise' (Subject: [VORNAME][std Hallo], heute ist die letzte Möglichkeit Dich zu entscheiden. Absender: Dein noBody is perfect Team - alexander.spanny@son.at). Delay: 3 Tage warten.

Numbered callouts in the image:

- 1:** Points to the trigger event.
- 2:** Points to the first email step.
- 3:** Points to the 'E-Mail hinzufügen' button at the bottom left.
- 4:** Points to the delay timer between the second and third steps.

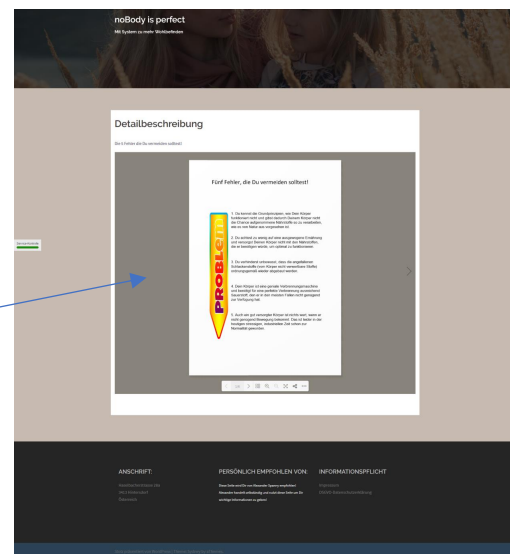
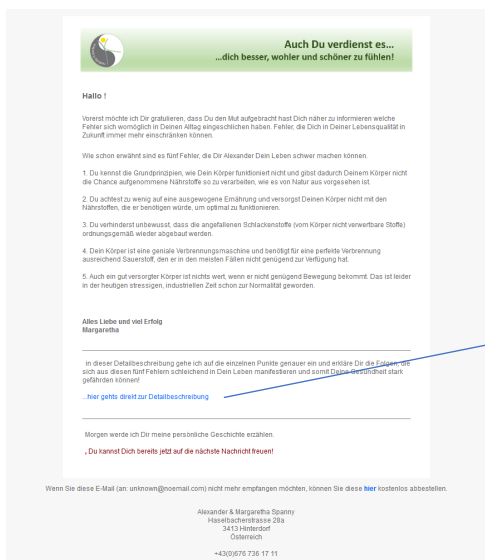
---

# NOTIZEN

## Du kannst deine E-Mails so wie du es geplant hast der Reihe nach erstellen.

1. Dazu öffnest du die Automation
2. Das erste E-Mail wird dir gleich zur Bearbeitung dargestellt, dass du sofort bearbeiten kannst oder ein vorgefertigtes E-Mail einbinden kannst. Ich erstelle meine E-Mails immer dann, wenn ich es in den Automatismus hinzufüge.
3. Hast du das E-Mail erstellt und bist damit zufrieden, dann kannst du mit dem Button „E-Mail hinzufügen“ ein weitere einbinden.
4. Du kannst für jedes E-Mail einen anderen zeitlichen Abstand zum vorherigen einstellen. Ich mach es immer so dass das erste E-Mail sofort nach der Bestätigung gesendet wird, das Nächste am Tag darauf, dann wieder nach einem Tag, das vierte Mail kommt nochmals am Tag darauf und dann kommen zwei Mails mit 2 Tage Versatz und das letzte mit 3 Tage Versatz. Somit dauert eine Serie von 7 Emails 10 Tage.

Achte immer darauf, dass wenn ein E-Mail zu lange wird, du den Text auf eine Seite auslagerst und du einen Link auf diese Seite zur Verfügung stellst.



Im Begleitbuch findest du eine komplette Aufstellung eines Autoresponder, den wir in der Praxis, nachdem der Interessent die Affenfaust auf unserer Landingpage ausgelöst hat für die weiteren Informationen zur Kundenakquise verwenden.

Lass dir Zeit beim Erstellen deiner Autoresponder, oder nutze Möglichkeiten, die dir ein Drittanbieter zur Verfügung stellen kann.

---

# NOTIZEN



## Autoresponder 1 sofort nach der Anmeldebestätigung



**Auch Du verdienst es...**  
**...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

**Hallo !**

Vorerst möchte ich Dir gratulieren, dass Du den Mut aufgebracht hast Dich näher zu informieren welche Fehler sich womöglich in Deinen Alltag eingeschlichen haben. Fehler, die Dich in Deiner Lebensqualität in Zukunft immer mehr einschränken können.

Wie schon erwähnt sind es fünf Fehler, die Dir Alexander Dein Leben schwer machen können.

1. Du kennst die Grundprinzipien, wie Dein Körper funktioniert nicht und gibst dadurch Deinem Körper nicht die Chance aufgenommene Nährstoffe so zu verarbeiten, wie es von Natur aus vorgesehen ist.
2. Du achtest zu wenig auf eine ausgewogene Ernährung und versorgst Deinen Körper nicht mit den Nährstoffen, die er benötigen würde, um optimal zu funktionieren.
3. Du verhinderst unbewusst, dass die angefallenen Schlackenstoffe (vom Körper nicht verwertbare Stoffe) ordnungsgemäß wieder abgebaut werden.
4. Dein Körper ist eine geniale Verbrennungsmaschine und benötigt für eine perfekte Verbrennung ausreichend Sauerstoff, den er in den meisten Fällen nicht genügend zur Verfügung hat.
5. Auch ein gut versorgter Körper ist nichts wert, wenn er nicht genügend Bewegung bekommt. Das ist leider in der heutigen stressigen, industriellen Zeit schon zur Normalität geworden.

**Alles Liebe und viel Erfolg**  
**Margaretha**

---

in dieser Detailbeschreibung gehe ich auf die einzelnen Punkte genauer ein und erkläre Dir die Folgen, die sich aus diesen fünf Fehlern schleichend in Dein Leben manifestieren und somit Deine Gesundheit stark gefährden können!

[...hier gehts direkt zur Detailbeschreibung](#)

---

Morgen werde ich Dir meine persönliche Geschichte erzählen.

**, Du kannst Dich bereits jetzt auf die nächste Nachricht freuen!**

Wenn Sie diese E-Mail (an: unknown@noemail.com) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margaretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich

+43(0)676 736 17 11

---

# NOTIZEN


## Im Autoresponder 1 führt ein Link auf diese Infoseite

noBody is perfect  
Mit System zu mehr Wohlbefinden

### Detailbeschreibung

Die 5 Fehler die Du vermeiden solltest!

**Fünf Fehler, die Du vermeiden solltest!**



1. Du kennst die Grundprinzipien, wie Dein Körper funktioniert nicht und gibst dadurch Deinem Körper nicht die Chance aufgenommene Nährstoffe so zu verarbeiten, wie es von Natur aus vorgesehen ist.
2. Du achtest zu wenig auf eine ausgewogene Ernährung und versorgst Deinen Körper nicht mit den Nährstoffen, die er benötigen würde, um optimal zu funktionieren.
3. Du verhandelst unbewusst, dass die angefallenen Schlackenstoffe (vom Körper nicht verwertbare Stoffe) ordnungsgemäß wieder abgebaut werden.
4. Dein Körper ist eine geniale Verbrennungsmaschine und benötigt für eine perfekte Verbrennung ausreichend Sauerstoff, den er in den meisten Fällen nicht genügend zur Verfügung hat.
5. Auch ein gut versorgter Körper ist nichts wert, wenn er nicht genügend Bewegung bekommt. Das ist leider in der heutigen stressigen, industriellen Zeit schon zur Normalität geworden.

ANSCHRIFT:  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hintersdorf  
Österreich

PERSÖNLICH EMPFOHLEN VON:  
Diese Seite wird Dir von Alexander Spanny empfohlen!  
Alexander handelt selbstständig und nutzt diese Seite um Dir wichtige Informationen zu geben!

INFORMATIONSPFLICHT  
Impressum  
DSGVO-Datenschutzerklärung

Stolz präsentiert von WordPress | Theme: Sydney by aThemes.

---

# NOTIZEN

## Autoresponder 2 am zweiten Tag



**Auch Du verdienst es...  
...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

**Hallo !**

Schön, dass Du Dir die Informationen weiter ansiehst. Das zeigt mir, dass Du ein ernsthaftes Interesse an der Thematik Fehler vermeiden um besser leben zu können, hast.

**Wie bereits versprochen möchte ich Dir heute meine persönliche Geschichte erzählen.**

**Mein Name ist Margaretha**  
und ich bin Ernährungsexpertin und Orhtobionomin.

Womöglich findest Du Dich in meiner Geschichte in manchen Ereignissen wieder. Da würde es mich freuen, wenn ich Dir den ein oder anderen kleinen Ansatz für eine mögliche Verbesserung aufzeigen kann.

Du wirst sehr rasch erkennen, wie ich zu dieser Thematik, die mich von ganzem Herzen begeistert, gekommen bin und warum ich mich zu einer Expertin auf diesem Gebiet entwickeln konnten!

[...hier gehts gleich direkt zu meiner Geschichte](#)

Alles Liebe und viel Gesundheit  
Margaretha

---

Morgen wartet wieder ein Geschenk auf Dich.

**, Du kannst Dich bereits jetzt auf die nächste Nachricht freuen!**

---

PS: Es ist nicht notwendig Fehler, die bereits andere gemacht haben, selbst nochmals zu machen. Lerne aus den Fehlern anderer!

Wenn Sie diese E-Mail (an: unknown@noemail.com) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margaretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich

+43(0)676 736 17 11


---

# NOTIZEN

# Im Autoresponder 2 führt ein Link auf diese Infoseite

noBody is perfect  
ME System zu mehr Wohlbefinden

## Margarethas persönliche Geschichte



### Bleib niemals stehen!

Wissenschaft und Forschung sind ständig auf der Suche nach neuen Erkenntnissen. Dazu kommen noch die laufenden neuen Erfahrungen, die sich im täglichen Leben ergeben. Aus all dem sollte wir lernen und ständig weiterentwickeln.

**Ich bleibe mich ständig weiter, und DU?**

**Mein Name ist Margaretha**  
und ich bin Ernährungsexpertin und Orthobionnikin

Ich wurde 1959 geboren und mit dem Thema „GESUNDHEIT“ beschäftige ich mich seit 2003.

„Sollten wir uns nicht als mit Gesundheit beschäftigten?“, werden Sie sich jetzt vielleicht fragen. Nun, bei mir war es nicht so. Warum sollte ich auch? Mir ging es ja gut! Vermutlich so gut, wie jedem anderen auch, denn man trifft und fragt: „hach-Dich zu sehen, wie geht's Dir?“

Natürlich waren da immer schon so verschiedene Unregelmäßigkeiten – aber wer hat die nicht? Bei mir waren es Verdauungsprobleme – na und, hat meine Mutter auch.

Kopfschmerzen – wozu gibt es Schmerzmittel?  
Stuhlinnenentzündung, chronisch, bis zu 4x/Jahr, und nach der Antibiotika-Behandlung – Plöblinbionnen.  
Sommerallergien – haben viele und die Sonne vertrage ich sowieso schlecht.

Nach der Geburt meiner beiden erstgeborenen Töchter und den dadurch kurz hintereinander folgenden Schwangerschaften blieben 4 kg mehr, die die Waage ab jetzt anzeigte. Bei einer Größe von 172cm war ich jetzt bei 54kg. Doch dabei ist es wider nicht geblieben. In den nächsten 14 Jahren laggt ich weltweit 20 kg zu.

Wir hatten in dieser Zeit ein Haarn gelaut und im Abstand von 3 Jahren hatte ich zwei Bandscheibenvorfälle – na ja schließlich habe ich auch genug getragen.  
Mit 40 dann der Zusammenbruch, knapp 20 kg weg in 3 Monaten! Ich kam mit dem Essen nicht mehr nach. Ich aß sehr große Portionen, hatte kein Sättigungsgefühl mehr, körperlich und geistig am Ende.

Schwere Depression – Psychotherapie und Einnahme von Psychopharmaka. „Was dich nicht umbringt, macht dich stark!“ haben Sie sicher schon mal gehört? Nach einem halben Jahr, in dem ich im Selbstmordgedanken ertrunken wäre, war mir klar: „Zufi! Du selbst, denn sonst tut es keiner!“ Also habe ich begonnen mein Leben wieder gestalten zu dürfen.

Herzlichen Dank an dieser Stelle an Alle die mich dabei unermüdlich unterstützt haben.

2003 – jetzt lief alles wieder in geregelten Bahnen. Gewöhnlich war ich jetzt wieder so bei 54kg und fühlte mich dabei ganz wohl. Natürlich gab es immer noch einige Baustellen und meine Mutter empfahl mir zu diesem Zeitpunkt ein Nahrungsergänzungsmittel (NEM). Bis dahin für mich ein nettes Tuch – aber wenn die eigene Mutter ...? und ich dachte: „Ja, NEM es nicht – schadet es auch nicht.“ Ein Monat vorjag und nichts änderte sich! Ich hab's probiert! Da suchte mich eine Freundin, sie auf einen Vortrag über NEM zu begleiten und da habe ich zu.

Aber egal wie lange man seine Beschwerden schon mit sich herumträgt, man sollte dem Körper die Zeit geben – also Problem besteht seit 2 Jahren dann gibt dem Körper 3 Monate, um sich selbst zu helfen! Also nahm ich das Produkt immer mehr und nach 4 Monaten die ersten merklichen Erfolge bei meiner Verdauung. Die Kopfschmerzen kamen immer seltener. Erstschindungen der Stühlehnen im ersten Jahr gerade noch einmal.

Das Jahr darauf – nach 20 Jahren – der erste Sommer ohne Sonnenallergie! Ich liebe die Sonne! Ja selbst die Rückenbeschwerden wurden immer erträglicher. Aber wie konnte das sein? – Weil da er wollte ich alles über NEM und deren Wirkung auf den menschlichen Körper erfahren und vor allem, ich wollte es jedem weitertragen. Und schon bald musste ich feststellen, dass es niemand hören wollte. Ist schon komisch, dass alle so denken wie auch ich noch vor ein paar Jahren.

Wir alle haben unsere Präferenzen, Einstellungen und Meinungen im Laufe der Jahre gebildet und wenn dann jemand mit einer neuen Idee daherkommt – wie kann er nur, Augen und Ohren zu, am liebsten wählen wir demjenigen gleich vor die Tür jagen. Was bildet er sich bloß ein.

Oja, ich kann mich nur zu gut erinnern was in solchen Fällen in mir abläuft.

Erstige Aufmerksamkeiten, ein Gefühl im Geist zu sein und zu bleiben, das ist das Schwere. Der Großteil der heutigen Ernschreiner hat damit abgeschlossen sich für neue Ideen und Erkenntnisse zu öffnen. Der Dumme lemt aus Erfahrung – die Kluge aus den Erfahrungen anderer.

Die Zeit verging und mein Körpergewicht wurde von Jahr zu Jahr mehr. Nun von einem guten Menschen kann schließlich nie genug da sein. Und es war ja auch nicht es, dazu ich schnell zuegte. Nein, 1 bis 2kg pro Jahr.

Schließlich wurde zwischenzeitlich auch eine Schilddrüsenunterfunktion bei mir diagnostiziert und da es eben so ☹️

Als mein Gewicht dann begane sich jenseits der 10er Nahe auf der Waage zu bewegen begane ich mich mit diversen Diäten zu beschäftigen.

Ich war doch fitler immer schlank und konnte essen was und wieweil ich wollte.

Und obwohl ich mich jetzt mit dem Thema „GESUNDHEIT“ – ganzheitliches Wohlbefinden“ auseinander setze wie wohl kaum ein anderer – das Thema „GEWICHT“ wurde tatsächlich Thema. Dabei Klingt es so einfach. „Ausgeglichen Ernährung“, und heißt es nur so viel reiner, wie Dein Körper verträgt! Also ich habe festgestellt, dass das alles andere als EINFACH ist! Unser Wohlbefinden setzt sich zusammen aus:

**Bewegung** – täglich mindestens 30 Minuten  
**Ernährung** – mit regionalen und saisonalen, Rischen Nährstoffen  
**Entspannung** – meditative, Tägern, ausreichend schlafen

Bewegung: Ein Spaziergang – schreiben Schritte bringt, außer unserem Körper ins Schweben auch Ruhe in unsere Gedanken.

Ernährung: ähnlich wie in der Steinzeit, denn unser Körper benötigt noch etwas Zehl was den Verzehr von Kohlenhydraten angeht.

Entspannung: Kinder machen es uns vor. Sie haben noch Träume. Leg Dich ruhig hin und träume vor Dich hin – was wäre wenn? Ich habe auch sehr gute Erfahrungen mit Yoga gemacht. Versuche doch mal Ursula Karvens YOGA.de! Mar & Everyday. Ich finde es toll wie schnell man da seine Fortschritte erkennen kann. Zudem hilft es gerade Baueiten entgegen zu wirken! Letztendlich ich jedoch nochmals über die Ernährung eingehen – ganz einfach, wie alle wissen was zu tun ist – lediglich an der Umsetzung heble es!

Seit Jahren habe ich nun schon so vieles ausprobiert und bin doch immer wieder gescheitert.

Der Aufwand war einfach zu groß!

Jetzt habe ich endlich gefunden, wonach ich so lange gesucht habe, ein einfach umsetzbare Konzept das einen nachhaltigen Erfolg mit sich bringt.

Einfach EINFACH! Ich bin sicher, Du wirst es ebenso beben wie ich? Also LOS – worauf wartest Du noch?

Jetzt bleibe mir nur noch Dir alles Gute zu wünschen und viel Spaß und Freude mit Deinem neuen Leben!

Alles Liebe und viel Gesundheit!

Margaretha

---

**ANSCHRIFT:**  
Hauptstrasse 294  
9103 Hermsdorf  
D-90464  
Telefon

**PERSÖNLICH EMPFOHLEN VON:**  
Deine Site und Du von Alexander Spanny empfohlen  
Alexander handelt selbstständig und nicht über Site um die  
einstufige Akkreditierung zu gehen.

**INFORMATIONSPFLICHT**  
Impressum  
DSGVO Datenschutzerklärung

© 2019 Alexander Spanny. Alle Rechte vorbehalten. | Impressum | Datenschutzerklärung

---

# NOTIZEN



## Autoresponder 3 am dritten Tag



**Auch Du verdienst es...**  
**...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

Hallo !

Heute möchte ich Dir acht wichtige TIPP's für mehr Wohlbefinden und einem gut geformten Körper geben.

, hier sind 8 Tipp's, die ich Dir ans Herz legen möchte:

1. Vergiss herkömmliche Diäten.
2. Baue Entspannungsphasen in deinen Alltag mit ein.
3. Achte auf genügend und erholsamen Schlaf.
4. Vermeide Kohlenhydratreiche Nahrung sowie Alkohol nach 18 Uhr.
5. Gönn deinem Stoffwechsel Erholungspausen.
6. Meide den gefährliche, versteckten, Zucker.
7. Nimm täglich mind. 2-3 Liter Flüssigkeit (stilles Wasser, ungesüßter Kräutertee, schwarzer Kaffee) zu dir.
8. Baue gezielte kurze Bewegungseinheit in deinen Tagesablauf mit ein.

Alle diese Tipp's und noch viele weitere sind fixer Bestandteil in unserem System!

**Nimm dir zumindest 4 der Tipp's zu Herzen und sei gespannt was im Laufe der Zeit alles passiert!**

Alles Liebe und viel Erfolg  
Margaretha

---

, wie versprochen bekommst Du heute ein kleines Geschenk von mir.

Der Zugang zum Geschenk ist Passwortgeschützt.  
Dein persönliches Passwort lautet: **meingeschenk**

[...hier gehts direkt zum Geschenk](#)

, Du kannst Dich bereits **jetzt** auf die nächste Nachricht freuen!

---

Morgen wartet wieder ein spannendes Thema auf Dich.

, Du kannst Dich jetzt schon darauf freuen!

---

PS:Beinahe hätte ich es vergessen. Es kommen noch ein paar wenige Emails mit wichtigen Informationen für Dich, die Dir zu einer schöneren und lebenswerteren Zukunft verhelfen können!

Wenn Sie diese E-Mail (an: unknown@noemail.com) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich

+43(0)676 736 17 11

---

# NOTIZEN

## Im Autoresponder 3 führt ein Link auf diese Infoseite

noBody is perfect  
Mit System zu mehr Wohlbefinden

**Geschützt: Dein Geschenk**

Uns ist es wichtig das Du gesund und fit bleibst!

Dazu ist es notwendig immer aufgewärmt eine Sport oder Trainingseinheit zu beginnen. Deshalb stellen wir unser Aufwärmprogramm der Allgemeinheit zur Verfügung.

Service-Kontrolle

Willkommen beim  
**„FAN-Aktiv“**  
Aufwärmprogramm

Videodauer 5min.30sek.

ANSCHRIFT:  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hintersdorf  
Österreich

PERSÖNLICH EMPFOHLEN VON:  
Diese Seite wird Dir von Alexander Spanny empfohlen!  
Alexander handelt selbständig und nutzt diese Seite um Dir wichtige Informationen zu geben!

INFORMATIONSPFLICHT  
Impressum  
DSGVO-Datenschutzerklärung

Stolz präsentiert von WordPress | Theme: Sydney by aThemes.

---

# NOTIZEN

## Autoresponder 4 am vierten Tag



**Auch Du verdienst es...  
...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

**Hallo !**

Als ich damals angefangen habe, war ich genau in so einer Situation.

ich gehe davon aus, dass du die letzten 3 Nachrichten gelesen hast und du bereits ein wenig ins Grübeln gekommen bist, bzw. du dich in einem oder gar mehreren angesprochenen Herausforderungen wiedergefunden hast.

**Abgeschlagenheit, Müdigkeit, Energielosigkeit** oder hast du vielleicht ein paar **Kilos zu viel** angesammelt. Das alles musst du nicht akzeptieren. Aber wenn du nicht gezielt etwas dagegen unternimmst, werden dich diese Zustände in Zukunft massiv in deiner Lebensqualität beeinträchtigen. Und können zu **ernsten gesundheitlichen Problemen** heranwachsen. Was bedeutet, es kann **schleichend**, ohne dass du es gleich bemerkst, von deiner Lebensqualität rauben.

**, Frage an dein Gewissen: Möchtest du das?**

Wäre es nicht erstrebenswert mit vollem **Elan** aktiv am Leben teilhaben zu können. Mit Kindern, Enkelkindern, Freunden, egal mit wem auch immer, **gemeinsame Aktivitäten** durchführen zu können. **Gemeinsam Spaß und Freude** am Leben haben zu können?

Wäre es nicht schön, wenn du zu dir selbst sagen könntest „**Ja mir geht es gut**“?

Wäre das nicht eine super Voraussetzung für eine lebenswerte Zukunft?

Denk mal darüber nach. Was dir dazu noch alles so einfällt. Denn morgen zeig ich dir die perfekte Lösung dazu.

**Du wirst es nicht für möglich halten wie einfach es sein kann!**

Alles Liebe und viel Erfolg  
Margaretha

---

Morgen werde ich Dir eine einfache aber perfekte Lösung präsentieren, die Dich sehr begeistern wird.

**, Du kannst Dich bereits jetzt auf die nächste Nachricht freuen!**

---

PS: Der einzige Mut den du benötigst um dich zu Verändern ist der Glaube an dich selbst!

Wenn Sie diese E-Mail (an: [unknown@noemail.com](mailto:unknown@noemail.com)) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margaretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich

+43(0)676 736 17 11

---

# NOTIZEN

## Autoresponder 5 am fünften Tag



**Auch Du verdienst es...  
...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

**Hallo !**

**Warum du dieses Mail unbedingt bis zum Schluss lesen solltest!**

Im Ernst , du solltest dir dieses Mail wirklich in aller Ruhe bis zum Ende durchlesen.

Warum, weil ich dir heute die beste und einfachste Lösung zeigen werde.

Mit den von unserem Team ausgearbeitetem System hast du die Chance allen bisher, in den vergangenen Mail angesprochenen Problematiken, gezielt und hoch effizient entgegen zu wirken.

Du kannst gleich damit beginnen deinen Stoffwechsel zu optimieren, Deine Muskulatur aufzubauen und nebenbei Deinen Körper dabei unterstützen einige Baustellen in Deinem Körper zu beseitigen.

Das System bildet die Basis für alle weiterführenden Programme. Mit Sport, bzw. Bewegung allein würdest du nicht einmal die halben Ergebnisse erzielen können. Es wäre schade um die Zeit und auch um dein Geld.

Also mach es richtig und beginne an allen möglichen Rädchen zu drehen, um den Weg in ein besseres Leben zu beschleunigen.

Was musst du TUN, um einen raschen Nutzen aus dem System zu erzielen?

Du besorgst dir eines der drei zur Verfügung stehenden Varianten und startest noch heute in ein beseres Leben!

Denke immer daran, in der Gruppe geht es besser und leichter. Deshalb haben wir eine **Friends Premium Variante** ins Leben gerufen.

**! Egal welche Entscheidung Du triffst. Wichtig ist nur, dass Du eine Entscheidung triffst, damit auch Du Dein neues Leben bald in vollen Zügen genießen kannst!**

[...hier gehts direkt zur perfekten Lösung!](#)

Alles Liebe und viel Erfolg  
Margaretha

---

Übermorgen gehts noch ein Stück weiter. Es gibt noch mehr.

**, Du kannst Dich bereits jetzt auf die nächste Nachricht freuen!**

---

PS: ! Falls du mit **Friends Premium** starten möchtest, dann handle bitte rasch. Denn wir bieten nur **5 Personen pro Monat** diese sensationelle Variante an. Falls keine mehr verfügbar ist, musst Du leider auf das Folgemonat warten.

Wenn Sie diese E-Mail (an: unknown@noemail.com) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margaretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich

+43(0)676 736 17 11

---

# NOTIZEN



## Im Autoresponder 5 führt ein Link auf diese Infoseite

noBody is perfect  
Mit System zu mehr Wohlbefinden

Resultate erleben   STARTE JETZT   Dein Betreuer/Kontakt   Gründer-Team   KUNDEN – LOGIN

### Das alles erwartet Dich!

wilb24.de

Besser aussehen!

Gesünder leben!

Link kopieren

VideoPlayer 1min.10sek.

Wann nicht jetzt, wann dann!

Starte sofort, denn es könnte DEIN Weg zum Ziel sein!

**JA ich will starten!**

### System-Übersicht

Das System und diese Beschreibung werden laufend erweitert und an neue Erkenntnisse der Forschung und Wissenschaft sowie unserer Erfahrungen angepasst!

Service-Kontrolle

1/18

ANSCHRIFT:

Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hintersdorf  
Österreich

INFORMATIONSPFLICHT

Impressum  
DSGVO-Datenschutzerklärung

Stolz präsentiert von WordPress | Theme: Sydney by aThemes.

---

# NOTIZEN

## Autoresponder 6 am siebenten Tag



**Auch Du verdienst es...  
...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

Hallo !

Warum sind unsere Kunden gestartet?

Heute möchte ich dir zeigen, warum sich unsere Kunden entschieden haben, ihr Leben verbessern!

Es ist sehr interessant, wenn man sich die Statistik über die Startvarianten unserer Kunden ansieht.

Gereicht nach der ermittelten Häufigkeit der Start-Motive:

**Platz 10** - "Eine schönere Haut zu bekommen"

**Platz 9** - "Möchten in kein Fitness-Center gehen"

**Platz 8** - "Wollten es einfach mal kennen lernen"

**Platz 7** - "Gezielter Fettabbau an Problemzonen"

**Platz 6** - "Alles von zu Hause aus machen zu können"

**Platz 5** - "Mehr Beweglichkeit und Agilität"

**Platz 4** - "Bodyforming für Mamis"

**Platz 3** - "Den Körper entschlacken und säubern"

**Platz 2** - "Gewichtsreduktion mit Bodyforming"

**Platz 1** - "Gewichtsreduktion"

Du siehst, es gibt eine Vielzahl an Motiven, warum jemand diese Programme für ein mehr an Lebensqualität nutzt. Und das sind bei weitem nicht alle. Aber die am Häufigsten angegebenen.

Noch ein paar interessante Werte aus unserer Statistik:

70% unserer Kunden sind mit dem sofort mit dem **Premium** gestartet und 60% behalten langfristig das System bei und möchten die gewonnenen Erfahrungen nicht mehr missen.

30% sind mit dem **Light Einstieg** gestartet und davon haben 20% in die **Premium** Variante gewechselt.

Falls du in deiner Entscheidung noch schwankst, dann kann ich dir nur empfehlen, halte dich an die 70% der Starter, die mit der **Premium**- oder **Friends Premium** Variante begonnen haben.

Triff jetzt deine Entscheidung und starte in ein neues Leben!

**, schau es Dir einfach mal an!**

[...hier nochmals der Link zur perfekten Lösung](#)

Alles Liebe und viel Erfolg  
Margaretha

---

In der nächsten und auch schon letzten Nachricht werden ich Dir noch die meist gestellten Fragen unserer Kunden beantworten!

**, Du kannst Dich bereits jetzt auf die nächste Nachricht freuen!**

---

PS: Sollten Morgen noch Fragenge offen bleiben, dann scheu Dich nicht und nimm mit unserem Support-Team gleich direkt Kontakt auf. Email: [support@wb24.de](mailto:support@wb24.de)

Wenn Sie diese E-Mail (an: [unknown@noemail.com](mailto:unknown@noemail.com)) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margaretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich

+43(0)676 736 17 11

---

# NOTIZEN

## Im Autoresponder 6 führt ein Link auf diese Infoseite

noBody is perfect  
Mit System zu mehr Wohlbefinden

Resultate erleben   STARTE JETZT   Dein Betreuer/Kontakt   Gründer-Team   KUNDEN – LOGIN

### Das alles erwartet Dich!

wilb24.de

Besser aussehen!

Gesünder leben!

Link kopieren

VideoPlayer: 1min.10sek.

Wann nicht jetzt, wann dann!


Starte sofort, denn es könnte DEIN Weg zum Ziel sein!

**JA ich will starten!**

### System-Übersicht

Das System und diese Beschreibung werden laufend erweitert und an neue Erkenntnisse der Forschung und Wissenschaft sowie unserer Erfahrungen angepasst!

Service-Kontrolle



ANSCHRIFT:

Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hintersdorf  
Österreich

INFORMATIONSPFLICHT

Impressum  
DSGVO-Datenschutzerklärung

Stolz präsentiert von WordPress | Theme: Sydney by aThemes.

---

# NOTIZEN

## Autoresponder 7 am zehnten Tag



**Auch Du verdienst es...**  
**...dich besser, wohler und schöner zu fühlen!**

Hallo !

Was denke viele Menschen, was denkst du?

(Vorname), hast du noch Fragen oder sind gar Bedenken bei dir aufgetreten!

Du wirst es nicht glauben, aber wir sind jedem, der uns seine Bedenken mitteilt dankbar dafür. Nur so können wir stetig besser werden und dir sowie allen anderen, die unsere Seiten besuchen den bestmöglichen Nutzen gewähren.

**Andrea**, heute habe ich für dich die 8 häufigsten Bedenken zusammengestellt.

Ganz oben in der Liste steht:

**Wieder so eine neue Zauberdät, die nicht funktioniert!**

Wenn du so denkst, dann verstehe ich dich vollkommen. Es sind so viele Diätpläne im Umlauf, dass man leicht die Übersicht verliert. Genau darum haben wir uns Wissenschaft & Forschung sowie jahrelange Erfahrungen zu Nutze gemacht, um uns mit den Programmen von allen anderen abheben zu können. Daraus ist anstatt, eine von vielen Diäten, eine neue und moderne Lebenseinstellung geworden.

**Es ist sicher viel zu teuer!**

Dieses Argument bekommen wir sehr häufig zu Ohren. Dazu kann ich nur sagen, dass 95% unserer Kunden bestätigen, dass sie sich in Summe durch das neue Wohlfühlprogramm sogar noch Geld ersparen können. Warum, das wirst du, falls du das Programm nutzen möchtest, auch sehr bald bestätigen können.

**Dafür habe ich zu wenig Zeit!**

Durch das Wohlfühlprogramm kannst du über den Tag verteilt Zeit einsparen, die du, wenn es dir Spaß und Freude bereitet in dein Bodyforming Programm investieren kannst. Also kannst du Zeit sparen oder zumindest ohne zusätzlichen Zeitaufwand deinem Körper eine bessere Form verteilen.

**Ich brauche das nicht!**

Wenn es dir wirklich so gut geht und du keine Probleme hast, du voller Energie und Tatendrang bist, dann gebe ich dir recht. Falls das jedoch nicht der Fall sein sollte, dann wäre es womöglich gut deine Einstellung nochmals zu überdenken.

**Wie lange muss ich das machen!**

Das kommt ganz darauf an wie deine Ausgangssituation ist. Die Programme sind so aufgebaut, dass diese sowohl als 3 oder 6 Monatskur wie auch dauerhaft angewendet werden können.

**Wenn alles so einfach und kostengünstig sein soll, dann kann es nichts bringen!**

So denken leider sehr viele Menschen. Warum, weil uns genau das von der Industrie und den Medien suggeriert wird. Was auch klar ist. Denn nur so können die Multikonzerne ihre fetten Gewinne einsacken. Aber in vielen Bereichen ist weniger oft mehr!

Wir arbeiten nach dem Motto: Sehen. Spüren. Erleben. Und das auf eine effiziente und einfache Art und Weise so naturnahe wie nur möglich.

**Muss ich das ewig machen!**

Du musst nicht. Du kannst es einmal im Jahr Kur mäßig anwenden. Aber aus Erfahrung kann ich dir sagen, dass der Großteil unserer Kunden das Konzept langfristig beibehält, um sich immer rundum wohl zu fühlen.

**Wann werde ich die ersten Erfolge sehen oder spüren!**

Vermutlich bereits nach wenigen Tagen. Dein Körper ist da sehr dankbar und gibt dir rasch positive Feedbacks, die sich bei jedem Menschen anders darstellen.

**Am Bestem ist du machst deine eigenen Erfahrung und berichtest uns dann von deinen Ergebnissen!**

...Du möchtest **jetzt** Deine eigenen Erfahrungen machen!

Alles Liebe und viel Erfolg  
Margaretha

---

, heute war die **letzte** Nachricht an Dich und deshalb möchte ich mich und unser gesamtes Team von Dir verabschieden und wünschen Dir alles Liebe und viel Gesundheit auf Deinem weiteren Lebensweg!

---

PS: Falls Du jemals in ein Situation kommen solltest, wo Du glaubst, dass Dir unser System eine Unterstützung bieten kannst, Du kannst jederzeit mit mir oder unserem Support-Team in Verbindung treten. Email: [support@wb24.de](mailto:support@wb24.de)

Wenn Sie diese E-Mail (an: [unknown@noemail.com](mailto:unknown@noemail.com)) nicht mehr empfangen möchten, können Sie diese [hier](#) kostenlos abbestellen.

Alexander & Margaretha Spanny  
Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hinterdorf  
Österreich  
+43(0)676 736 17 11

---

# NOTIZEN



## Im Autoresponder 7 führt ein Link auf diese Infoseite

noBody is perfect  
Mit System zu mehr Wohlbefinden

Resultate erleben   STARTE JETZT   Dein Betreuer/Kontakt   Gründer-Team   KUNDEN – LOGIN

### Das alles erwartet Dich!

wilb24.de

Besser aussehen!

Gesünder leben!

Link kopieren

VideoPlayer: 1min.10sek.

Wann nicht jetzt, wann dann!

Starte sofort, denn es könnte DEIN Weg zum Ziel sein!

**JA ich will starten!**

### System-Übersicht

Das System und diese Beschreibung werden laufend erweitert und an neue Erkenntnisse der Forschung und Wissenschaft sowie unserer Erfahrungen angepasst!

Service-Kontrolle

1/18

ANSCHRIFT:

Haselbacherstrasse 28a  
3413 Hintersdorf  
Österreich

INFORMATIONSPFLICHT

Impressum  
DSGVO-Datenschutzerklärung

Stolz präsentiert von WordPress | Theme: Sydney by aThemes.

---

# NOTIZEN

## Der Facebook Pixel

Was ist der Facebook Pixel

Der Facebook Pixel ist ein Code, den du auf deiner Landingpage und Internetseite einbindest. Den Code bekommst du von Facebook und er ist auf dein Werbekonto und auf die dazu gehörige Fanpage personalisiert.

Bevor du den Facebook Pixel erzeugen kannst musst du bei Facebook den Business Manager aktivieren.

**Dazu gehst du auf [business.facebook.com/overview](https://business.facebook.com/overview).**

1. Klicke auf Konto **erstellen**.
2. Gib den Namen deines Unternehmens, deinen Namen und deine geschäftliche E-Mail-Adresse ein und klicke auf Weiter.
3. Gib deine Unternehmensdetails ein und klicke auf Senden.

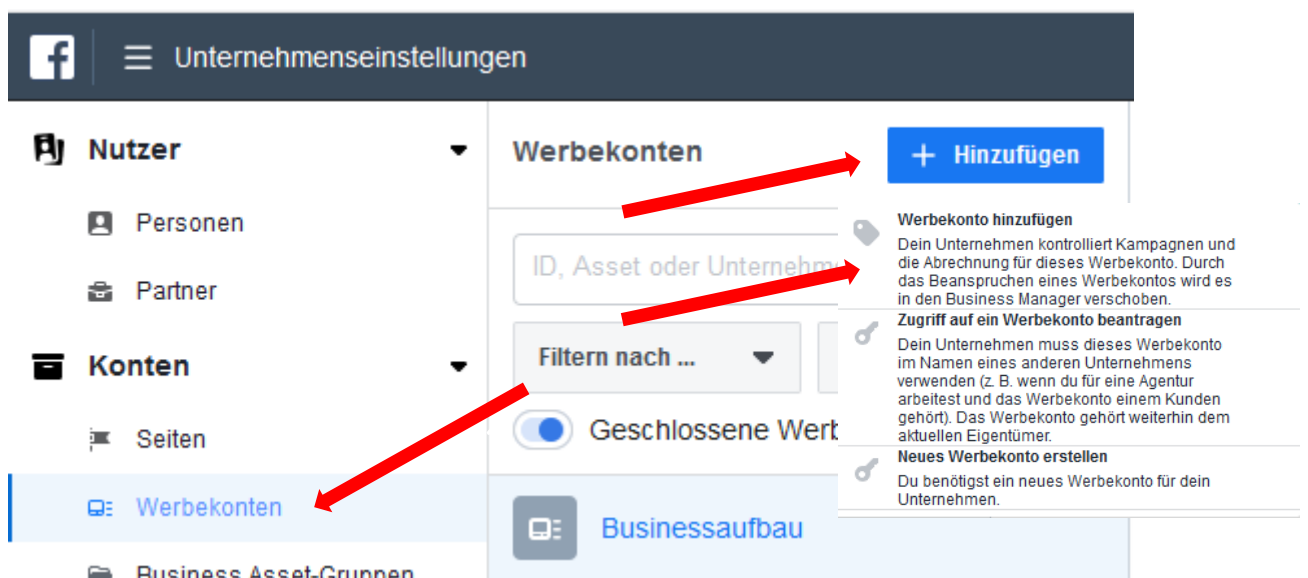
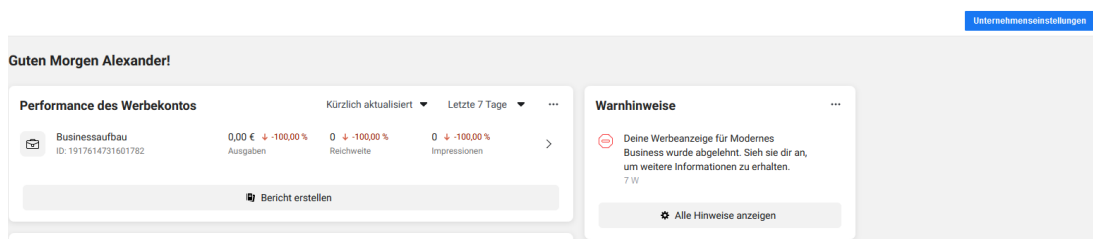
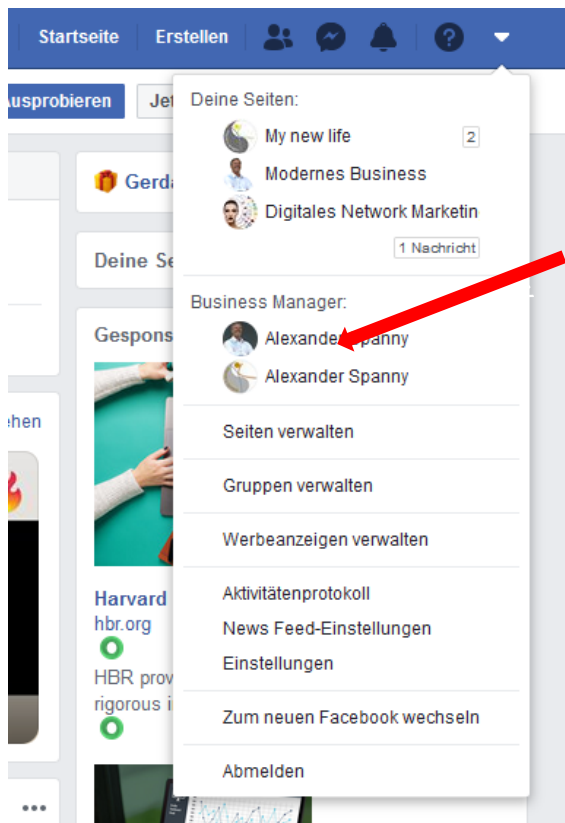
Wenn du den Business Manager aktiviert hast, dann kannst du ein Werbekonto einrichten.

**So fügst du ein Werbekonto im Business Manager hinzu:**

1. Gehe zu den Unternehmenseinstellungen.
2. Klicke auf Konten und dann auf **Werbekonten**.
3. Klicke auf + Hinzufügen.
4. Wähle eine der drei Optionen aus: **Werbekonto** hinzufügen, Zugriff auf ein **Werbekonto** beantragen oder Neues **Werbekonto erstellen**.

---

# NOTIZEN



---

# NOTIZEN

Hast du deinen Business Manager aktiviert und dein Werbekonto erstellt, dann kannst du deinen Pixel erstellen lassen.

Über den Pixel stellst du eine Verbindung aus deinem Werbekonto und deinen Webseiten her. Nach der Installation des Pixels weiß Facebook, wer die entsprechende Webseite aufgerufen hat. Dies ist aus mehreren Gründen für ein erfolgreiches digitales Business notwendig:

- Du kannst den Erfolg deiner Anzeigen besser messen, weil Facebook sieht, wer nach dem Klick auf die Anzeige wirklich auf der Webseite ankommt. Es wird auch gemessen, wenn eine Interaktion wie ein Einkauf, eine Anmeldung oder ein Download, ... durchgeführt wird.
- Du kannst mit dem Pixel deine Zielgruppe und deine Kampagnen besser machen, denn du optimiert auf wirkliche Einkäufe oder Leads.
- Du kannst den Erfolg deiner Kampagnen geräteübergreifend verfolgen. Egal ob Smartphone Laptop oder PC, Facebook kann dies immer korrekt zuordnen.
- Der Pixel ist die Grundlage, um Zielgruppen auf Basis deiner Seitenbesucher zu erstellen.
- ...

Um einen Facebook Pixel zu erzeugen benötigst du auf Facebook eine Unternehmenseite, auch FAN-Seite genannt und ein Werbekonto. Dann kannst du über den Facebook-Event-Manager deinen eigenen personalisierten Pixel erstellen und überall dort, wo du diesen benötigst einbinden.

Facebook bietet eine sehr gute und detaillierte Beschreibung, was du mit dem Facebook Pixel alles machen kannst und vor allem wie du diesen richtig in deine Webseiten einbindest!

**Unterhalb des Videos Teil 4 – Video 1 sowie am Ende dieser Seite findest du wichtig Links zum Erstellen eines Facebook Pixel sowie eine detaillierte Beschreibung zum Pixel. Facebook ist ständigen von Änderungen betroffen. Deshalb bitte ich dich die Links zu verwenden, damit du immer nach dem neuesten Stand von Facebook agieren kannst.**

Mit diesen Links erfährst du, wie du das Pixel erstellst und auf deiner Website installierst.

**Facebook Pixel** Beschreibung:

<https://www.facebook.com/business/help/742478679120153?id=1205376682832142>

**Facebook Pixel** erstellen:

<https://www.facebook.com/business/help/952192354843755?id=1205376682832142>

---

# NOTIZEN



## Automatisierte Kundengewinnung über Facebook

Achte darauf, dass Du, wenn Du die erste Verkaufsanzeige freischaltest, Dein Facebook Pixel auf Deiner Dankesseite installiert ist (dazu musst Du ein Event im Facebook Event-Manager erstellen).

Du hast bereits genügend Interaktionen auf deine Beiträge erhalten und somit deine Zielgruppe im Groben ermittelt, dann ist es an der Zeit deine erste Werbung über den Facebook Werbeanzeigenmanager zu schalten.

**Dazu ist es unbedingt notwendig, dass deine Strategie und alle dazugehörigen Schritte fix fertig zur Verfügung stehen und auch bereits online geschaltet sind.**

Dazu gehört:

- Landingpage mit Affenfaust ist online!
- E-Mail-Marketing mit Autoresponder ist online und aktiv geschaltet!
- Informationsseite (Verkaufsseite) ist fertig und online!
- Der Facebook Pixel ist auf den Dankeseiten und den Bestellseiten eingerichtet!
- Die dazu passenden Events sind im Event-Manager auf Facebook eingerichtet!

Es besteht auch die Möglichkeit die oben angeführten Schritte von Drittanbietern zu nutzen. Dazu sprich bitte mit deinem Empfehlungsgeber (Sponsor).

**Auch wir bieten ein fix fertiges System an, dass unsere Businesspartner für ihren Geschäftsaufbau kostenlos nutzen können. Dabei ist jedoch zu bedenken, dass dieses System für ein bestimmtes Networkunternehmen aufgebaut ist.**

Falls du einen Drittanbieter nutzen möchtest, dann kannst du dich einzig und allein auf deine Facebook-Aktivitäten konzentrieren und kannst dir viel Zeit und Arbeit ersparen. Deine Aufgabe besteht dann nurmehr darin, auf deiner Facebook FAN-Seite 3-4mal die Woche einen Beitrag zu veröffentlichen und regelmäßig Werbeanzeigen zu schalten. Mit einem Werbebudget von 150-200 € monatlich und einen Zeitaufwand von ca. 4-8 Stunden / Woche kannst du bereits ein lukratives und erfolgreiches Business aufbauen.

Ich persönlich ziehe es vor und das rate ich auch jedem meiner Teilnehmer, eine eigene Landingpage mit eigenem Internetauftritt ins Auge zu fassen. Du hast einmal die Arbeit und kannst dein Leben lang davon, mit nur wenigen regelmäßigen Anpassungen, profitieren. Außerdem hast du alles selbst in der Hand und kannst jederzeit dein Business so steuern wie du es für wichtig und richtig hältst.

**Aber egal wie du dich entscheidest. Alles beginnt mit der ersten Facebook Werbeanzeige!**

---

# NOTIZEN

## Facebook Werbung richtig gemacht

Um in Facebook eine Werbung schalten zu können benötigst du zu aller erst ein Werbekonto, wie im Kapitel Facebook Pixel bereits beschrieben.

Hast du alle Vorarbeiten erledigt, kannst du damit beginnen deine ersten Werbeanzeigen auf deine Landingpages zu schalten.

**Mein Tipp: Beginne mit je einer Werbeeinschaltung für Kundenaufbau und Businesspartner-Aufbau!**

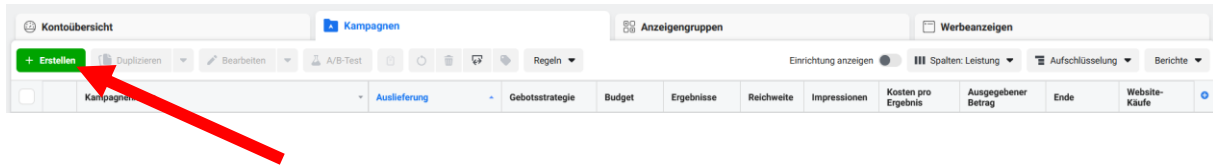
**Erstellen einer Facebook Anzeige:**

The screenshot displays the Facebook Business Manager interface for the page 'Digitales Network Marketing'. The top navigation bar includes the page name, a search icon, and user information for 'Alexander'. The main content area shows a grid of profile pictures and a central image of three women wearing headsets. A dropdown menu is open on the right side, listing various management options. A red arrow points to the 'Werbeanzeigen verwalten' (Manage Ads) option. Below the main content, there is a section for creating a post and a post from 'Digitales Network Marketing' with a message about delays. On the right, a chat window is visible with a conversation about a refund.

---

# NOTIZEN

## Klick auf Erstellen



## Wähle was du mit der Anzeige bewirken möchtest.

**Neue Kampagne erstellen** ⓘ      Vorhandene Kampagne verwenden ⓘ

**Kampagne:** Wähle dein Ziel aus. Zu Quick Creation wechseln

---

**Spezielle Anzeigenkategorie** ⓘ [Hilfe: Spezielle Anzeigenkategorie auswählen](#)

Ich erstelle eine Kampagne für Werbeanzeigen in einer speziellen Anzeigenkategorie.  
Werbeanzeigen für Kredite, Jobangebote oder Wohnraum

---

Wie lautet dein Marketingziel? [Hilfe: Ein Ziel auswählen](#)

Bekanntheit	Erwägung	Conversion
Markenbekanntheit	Traffic	Conversions
Reichweite	Interaktionen	Katalogverkäufe
	App-Installationen	Store Traffic ⚠️
	Videoaufrufe	
	Leadgenerierung	
	Nachrichten	

---

# NOTIZEN

Wähle den Betrag, den du bereit bist pro Tag zu investieren.

## Conversions

Rege Personen dazu an, auf deiner Website, in deiner App oder im Messenger wertvolle Handlungen durchzuführen, wie z. B. das Hinzufügen von Zahlungsinformationen oder das Tätigen eines Kaufs. Verwende das Facebook-Pixel oder App Events, um Conversions zu verfolgen und zu messen.



### Mit deiner Werbeanzeige Leads generieren



Ermögliche potenziellen Kunden eine schnelle und einfache Übermittlung ihrer Informationen. Füge ein Formular hinzu, das sich direkt in deiner Werbeanzeige öffnen lässt, indem du dein Ziel zu „Leadgenerierung“ änderst.

Zu Leadgenerierung wechseln

[So sieht es aus](#)

## Kampagnenname

[Namensvorlage erstellen](#)

Conversions

### A/B-Test erstellen

AUS

Führe einen A/B-Test für deine Anzeigengestaltung, Platzierung, Zielgruppe und Auslieferungsoptimierung aus. [Mehr dazu](#)

### Optimierung des Kampagnenbudgets

EIN

Optimiere dein Budget für deine Anzeigengruppen. [Mehr dazu](#)

Budget der Kampagne

Tagesbudget

10|00 €

Der tatsächlich pro Tag ausgegebene Betrag kann variieren.

[Weitere Optionen anzeigen](#)

Weiter

---


# NOTIZEN




Wohin soll die Person, die deine Werbung sieht, weitergeleitet werden und wähle als Conversion-Fenster 1 Tag nach Anklicken aus.


### Conversion


Wähle aus, welche Handlungen Personen durchführen sollen, nachdem sie deine Werbeanzeige gesehen haben, und wohin sie weitergeleitet werden. Du kannst außerdem kontrollieren, wie Facebook in jeder Auktion bietet.

Zielseite  Website 

App


Messenger 

WhatsApp 

Anzeigenschaltung optimiert für  Conversions

### Alexander Spanmys Pixel

Pixel-ID: 


  

**Kostenlimit**  Die Gebotsstrategie „Niedrigste Kosten“ verfügt über kein Kostenlimit.  
Facebook versucht, dein gesamtes Budget auszugeben und mit der Strategie für die niedrigsten Kosten ein optimales Ergebnis für Folgendes zu erzielen: Käufe

Optionen verbergen 

Conversion-Fenster   1 Tag nach dem Anklicken 



Wofür bezahlst du?  Impression

---

# NOTIZEN

Jetzt erstelle eine passende Zielgruppe. Dafür kannst du die Daten, die Facebook bereits von deinen Werbeanzeigen für die digitale Positionierung gesammelt hat optimal nutzen.

Wähle die Seite, aus der du deine Zielgruppe ableiten möchtest und wähle „Personen, die mit einem Beitrag oder einer Werbeanzeige interagiert haben“ aus und klicke auf Zielgruppe erstellen

---

# NOTIZEN

Das Erstellen benötigt jetzt ein paar Minuten. Also habe etwas Geduld!

Mit einem Klick auf Fertig hast du bereits deine Customer Audiences in deiner Zielgruppe eingetragen.

Custom Audience durch Facebook-Seite erstellen

Deine Custom Audience wurde erstellt

Der Abgleich deiner Kunden mit den Personen auf Facebook kann einige Minuten dauern. Wir benachrichtigen dich, sobald der Vorgang abgeschlossen ist. Du kannst den Status auch im Zielgruppenmanager überprüfen.

**Nächste Schritte:**

- Erstelle eine Lookalike Audience**  
Erreiche Personen, die der Zielgruppe ähnlich sind, die du gerade erstellt hast. Am leichtesten geht dies mit einer Lookalike Audience.
- Werbeanzeige erstellen**  
Erstelle eine Werbeanzeige, um Werbung für deine neue Zielgruppe zu schalten.

Abbrechen Fertig

Und schon ist die neue Zielgruppe in deiner Werbeanzeige eingetragen.

### Zielgruppe

Lege fest, wer deine Werbeanzeigen sehen soll. [Mehr dazu](#)

**Neue Zielgruppe erstellen** | Gespeicherte Zielgruppe verwenden ▼

Custom Audiences ⓘ

- Interaktionen – Seite
- Kunden Akquise**
- Füge eine zuvor erstellte Custom Audience oder Lookalike Audience hinzu

Ausschließen | Neu erstellen ▼

---

# NOTIZEN


Jetzt wähle die Region/Regionen, das Alter deiner Zielgruppe sowie das Geschlecht, dass du ansprechen möchtest aus, denen du deine Werbung zeigen möchtest **und vergiss nicht diese Zielgruppe zu speichern.**

Standorte ⓘ **Personen, die in diesem Ort wohnen** ▼

Österreich  
✓ Österreich

Deutschland  
✓ Deutschland

✓ Einschließen | Gib weitere Standorte ein | Durchsuchen



Standorte auf einmal hinzufügen

Alter ⓘ 18 ▼ - 55 ▼

Geschlecht ⓘ **Alle** Männer Frauen

Detailliertes Targeting ⓘ **Einschließlich Personen, die übereinstimmen mit** ⓘ

Demografie, Interessen oder Verhaltensweisen | Vorschläge | Durchsuchen

Personen ausschließen

Wenn eine verbesserte Performance absehbar ist, kannst du die detaillierte Targeting-Erweiterung aktivieren und so mehr Menschen erreichen.

[Erfahre mehr zur detaillierten Targeting-Ausweitung.](#)

Weitere Optionen anzeigen ▼

**Diese Zielgruppe speichern**


---


# NOTIZEN



Vergib einen für dich nachvollziehbaren Namen für deine Zielgruppe und gehe auf speichern.

**Zielgruppe speichern** ✕

Zielgruppen-Name  

Custom Audience: Kunden Akquise  
Ort - Wohnhaft in: Österreich, Deutschland  
Alter: 18 - 55  
Detaillierte Targeting-Ausweitung: An 

Ich schlage dir vor einen Start und ein Enddatum festzulegen, damit du deine Ausgaben gut steuern kannst. Du kannst während der Laufzeit jederzeit das Enddatum verlängern oder die Werbung stoppen.

#### Platzierungen

Zeige deine Werbeanzeigen den richtigen Personen an den richtigen Orten an.

**Automatische Platzierung (empfohlen)**

Verwende automatische Platzierungen, um dein Budget zu maximieren und deine Anzeigen mehr Personen zu zeigen. Das Auslieferungssystem von Facebook weist das Budget deiner Anzeigengruppe basierend auf der wahrscheinlich besten Performance mehreren Platzierungen zu. [Mehr dazu](#)

**Manuelle Platzierungen**

Wähle manuell aus, wo deine Anzeige erscheinen soll. Je mehr Platzierungen du auswählst, desto mehr Möglichkeiten hast du, deine Zielgruppe zu erreichen und deine Geschäftsziele umzusetzen. [Mehr dazu](#)

#### Optimierung und Ausgabenkontrolle

Lege fest, wie viel du ausgeben möchtest und wann deine Werbeanzeigen erscheinen sollen.

**Zeitplan** ⓘ  Meine Anzeigengruppe ab heute fortlaufend schalten  
 Start- und Enddatum festlegen

Start	<input type="text" value="5.4.2020"/>	<input type="text" value="11:08"/>
Ende	<input type="text" value="5.5.2020"/>	<input type="text" value="11:08"/>

(Wien)



[Weitere Optionen anzeigen](#) ▾

Ausgabenlimits für Anzeigengruppen ⓘ Keine hinzugefügt


---

# NOTIZEN

Wähle Einzelnes Bild oder Video aus und wähle Video erstellen.

#### Format

Wähle aus, wie deine Werbeanzeige gestaltet werden soll.



**Carousel**  
2 oder mehr scrollbare Bilder oder Videos

**Einzelnes Bild oder Video**  
Einzelnes Bild oder Video, oder Slideshow mit mehreren Bildern

**Collection**  
Gruppe von Elementen, die als mobiles Vollbild-Erlebnis angezeigt wird




#### Füge eine Instant Experience hinzu

Erstelle eine Landing Page für Mobilgeräte mit Vollbildanzeige oder ein interaktives AR-Erlebnis, das sich direkt öffnet, wenn Personen mit deiner Werbeanzeige interagieren. [Mehr dazu](#)

#### Medien

Wähle ein Bild oder Video aus oder erstelle über eine Vorlage ein neues Video oder eine Slideshow. Sieh dir die empfohlenen [Bildspezifikationen](#) und [Videospezifikationen](#) an.

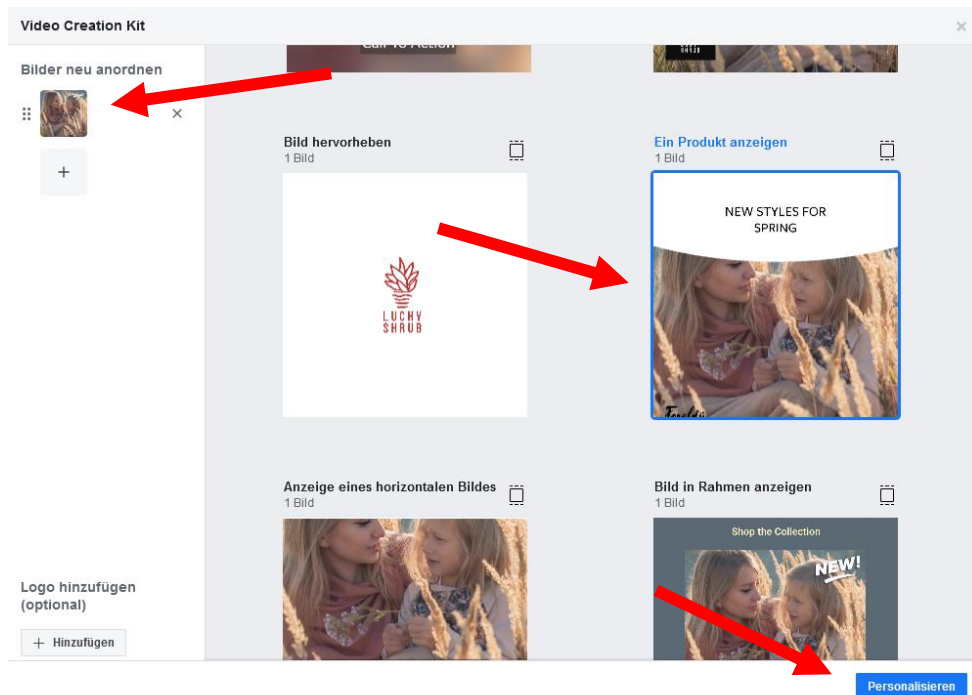


Medien hinzufügen ▾   Slideshow erstellen   Video erstellen

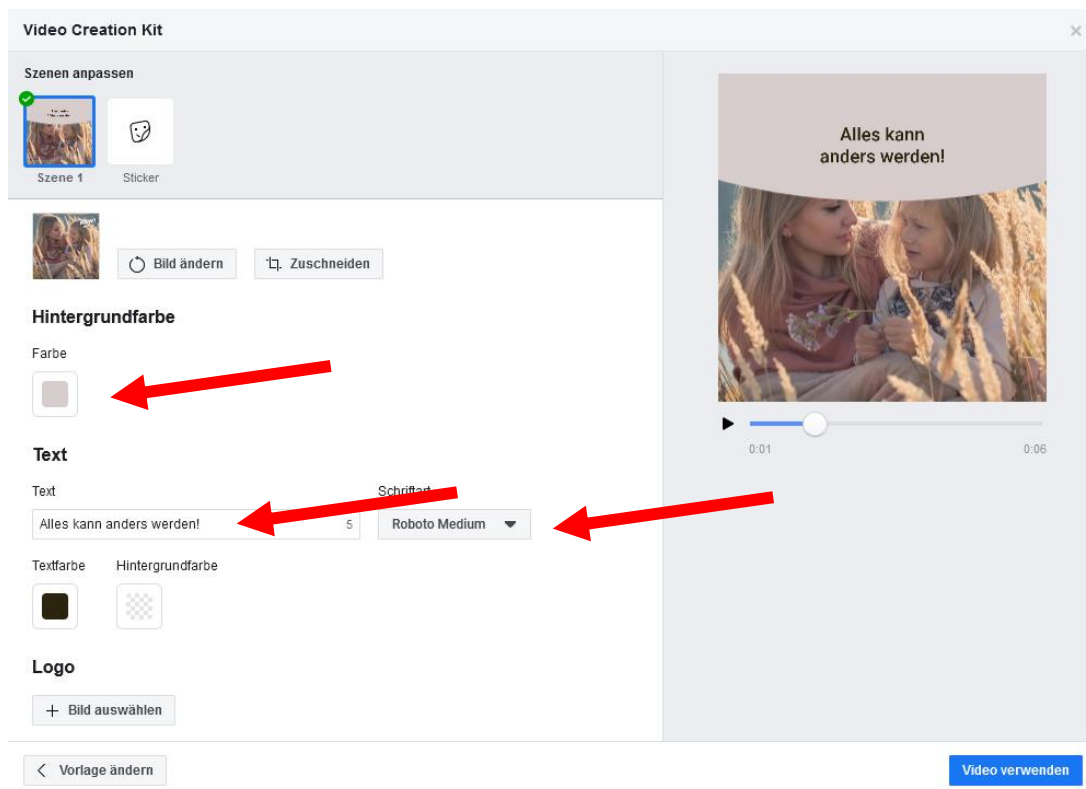
Jetzt lade ein Bild hoch, dass du in deiner Werbeanzeige verwenden möchtest. Achte darauf, dass so wenig Text wie nur möglich im Bild vorhanden ist. Facebook ist da sehr heikel und genehmigt dir die Anzeige nicht, wenn zu viel oder unseriöser Text im Bild vorkommt. Wähle das gewünschte Videoformat aus und gehe weiter mit personalisieren.

---

# NOTIZEN



Wähle die Hintergrundfarbe, gib den gewünschten Text ein, lege die Schriftart und die Schriftfarbe fest. Danach wähle noch einen Sticker aus und die Größe und Position wo du diesen platzieren möchtest. Und nicht vergessen auf Video verwenden klicken!



---

# NOTIZEN

**Video Creation Kit**

**Szenen anpassen**

Szene 1 Sticker

**Effekte**  
Füge Sticker, Rahmen und Farben hinzu, um dieses Video zu personalisieren.

**Sticker**  
Füge einen Sticker hinzu, um ein Angebot oder eine Nachricht hervorzuheben.

Sticker ändern Sticker entfernen

Sticker-Größe: Mittel

Position

Video Preview: Alles kann anders werden! (0:01 - 0:06)

Video verwenden

< Vorlage ändern

---

# NOTIZEN



Jetzt noch ein paar Texte und die Webseite eintragen, auf die der Interessent weitergeleitet werden soll und fertig ist der Zauber. Mit „Bestätigen“ kannst du deine Anzeige zur Überprüfung an Facebook senden. Facebook wird diese entweder genehmigen oder falls diese nicht den Werberichtlinien entspricht ablehnen. Ist die Werbeanzeige genehmigt, wird diese entweder sofort oder wie im Zeitplan definiert ausgeliefert.

Gib den Text für deine Werbeanzeige an und richte einen Link ein. Mehr dazu

Primärer Text ⓘ  
Diesmal soll alles anders werden!

➕ Weitere Option hinzufügen

Titel (optional) ⓘ  
Gesund abnehmen! Warum, weil es geht und das auf einfache, natürliche Art und Weise!

➕ Weitere Option hinzufügen

Beschreibung (optional) ⓘ  
Zusätzliche Informationen hinzufügen

➕ Weitere Option hinzufügen

Ziel  
 Website  
 Facebook-Veranstaltung

Website-URL ⓘ  
Vorschau-URL ⓘ  
https://wlb24.de

Erstelle einen URL-Parameter

Link anzeigen (optional) ⓘ  
Gib den Link ein, wie er in deiner Werbeanzeige erscheinen soll

Call to Action ⓘ  
Mehr dazu ▾

Anpassungen für Stories  
 Hintergrundfarben der Stories Ad bearbeiten ⓘ

**Sprachen**  
Füge deine eigene Übersetzung hinzu oder lasse deine Werbeanzeige automatisch übersetzen, um mit mehr Sprachen mehr Personen zu erreichen. Mehr dazu  
Sprachen hinzufügen

**Tracking**  
Conversion-Tracking ⓘ  
 Facebook-Pixel ⓘ  
Alexander Spannys Pixel  
ID: 810588492714588  
App Events ⓘ Einrichten  
Offline-Events ⓘ Einrichten  
URL-Parameter (optional) ⓘ  
key1=value1&key2=value2  
Erstelle einen URL-Parameter

Zurück Überprüfen **Bestätigen**

---

# NOTIZEN

## Die richtige Umsetzung in wenigen Schritten

Du hast zwei Möglichkeiten dein eigenes digitales Network Marketing in die Tat umzusetzen.

1. Du gehst den leichten und raschen Weg und nutzt vorhandene Landingpages mit eingebundenen Autoresponder und die dazu gehörigen Verkaufsseite, die dir unter Umständen deine Upline oder dein Partnerunternehmen zur Verfügung stellt.
2. Du möchtest alles selbst in der Hand haben und geht's den zeitaufwändigeren Weg und machst alles selbst. Landingpage, Autoresponder, Verkaufsseiten u.s.w. Dadruch bist du in weiterer Folge unabhängiger im Markt unterwegs.

Egal welche Art und Weise du ins Auge fasst. Folgenden Themen musst du in jedem Fall professionell ausarbeiten und in die Tat umsetzen.

- Einführung in die Welt des digitalen Network Marketing
- Ausarbeitung Deiner eigenen Online-Strategie
- Eine Facebook FAN-Seite professionell erstellen und nutzen
- Digitaler Zielgruppen-Aufbau über Facebook
- Werbetexte-Verkaufstexte wo ist der Unterschied
- Mit Power Point einfache Verkaufsvideos gestalten
- Die neuesten Trends im digitalen Zeitalter
- Der Facebook Pixel
- Automatisierte Kundengewinnung über Facebook
- Facebook Werbung richtig gemacht

---

# NOTIZEN

## Vorlagen zur direkten Umsetzung

Nutze die Vorlagen für die notwendigen Ausarbeitungen.

Einfach mehrere male ausdrucken und solange perfektionieren, bis du deine professionellen Ausarbeitungen und Texte erarbeitet hast.

Du wirst bald selbst merken, dass es sich hier um ein lebendiges System handelt, dass immer mit neuen Ideen und Erkenntnissen gefüttert wird. Die Zeiten Ändern sich die Ansprüche ändern sich und dein Wissensstand wird sich laufend ändern.

**Achte jedoch darauf, dass du erst wenn du ein fertiges und lauffähiges System zur Hand hast, du beginnst Verfeinerungen ins System einzubinden.**

---

# NOTIZEN

# E-Mail-Marketing (Autoresponder) Vorlage

Betreff: {Vorname},

## Textbereich

{Vorname}

[...hier geht es zu den Detailinformationen](#) (falls du auf eine Webseite weiterleiten möchtest)

Alles Liebe und weiterhin viel Freude mit den Informationen,

*dein Vorname*

## Signatur

Vorname Nachname

Emailadresse

Telefonnummer

Webadresse

Facebook-FAN-Pages

## PS Zeile

PS: {Vorname}.....

---

# NOTIZEN



---

## Der Kunden-Avatar - Wie soll Dein Kunde aussehen?

### Keyword (Schlüsselwörter)

Um die richtigen Keywords zu finden beschreibe wer Du bist und was Du machst:

**Keyword intern:**

**Keyword Fachbegriffe:**

---

# NOTIZEN

---

## **Wofür stehest Du in deinem Unternehmen**

1.

2.

3.

## **Die Bedürfnisse Deiner idealen Kunden**

1.

2.

3.

---

# NOTIZEN

## **TOP Probleme, auf die Deine Kunden eine Antwort suchen**

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

---

# NOTIZEN

## Wer ist mein Feindbild, dass ich angreifen kann

1.

2.

3.