



# FUNNEL

## 101

**DEIN FUNDAMENT**

**by Daniel Wulf**

# Ein Herzliches Willkommen

Und nochmals vielen Dank, dass du dich entschieden hast, Funnel 101 zu kaufen.

Der Kurs besteht aus dieser PDF und den dazugehörigen Videos.

Ich empfehle dir, die jeweiligen Abschnitte hier durchzulesen und dann im Anschluss (*nach jedem Abschnitt*) das zugehörige Video zu schauen.

So wirst du das **Meiste für dich** herausholen.

So, nun starten wir mal mit dem **Inhaltsverzeichnis**:

Ein Herzliches Willkommen .....	1
Mit wem hast du es hier zu tun? .....	2
Was du grundsätzlich über Sales Funnel wissen musst.....	3
Ein Funnel ist mehr als das Zusammenbauen vieler Taktiken #Frankensteinfunnel.	4
Du hast unbegrenzte Möglichkeiten um einen Funnel zu bauen.....	5
Hohe Geschwindigkeit durch AGILE Funnels .....	5
Deine nächsten Schritte .....	7

Ich wünsche dir viel Spaß.

Bei Fragen kannst du dich jederzeit an [daniel@daniel-wulf.com](mailto:daniel@daniel-wulf.com) wenden.



*Daniel „Jetzt geht's ans Fundament“ Wulf*

# Mit wem hast du es hier zu tun?

Hi! Ich bin Daniel Wulf.

Ich helfe Online Unternehmern,  
wie dir, ihre Umsätze, mit der  
Hilfe von AGILEN Marketing  
Funnels zu steigern.

Das Wort Sales Funnel fällt heutzutage sehr oft...



Ich mein klingt ja auch gut, *automatisiert, magisch, von alleine* Interessenten in Kunden verwandeln... Wer will das nicht?

Leider schustern die Meisten von ihnen verschiedenen Taktiken zusammen und bauen sogenannte Frankenstein Funnels (*gleich mehr dazu*). Der Erfolg des Funnels ist purer Zufall. Sie sind auf Glück angewiesen.

Deswegen habe ich diesen Guide und die dazugehörigen Videos erstellt, um dir zu zeigen was wirklich hinter Funnels steckt und worauf es ankommt.

Bevor wir damit anfangen, ein bisschen was über mich:

Ich war 4 Jahre Consultant bei Accenture und habe internationale Großkonzerne im Digital Marketing beraten. Um etwas Neues auszuprobieren habe ich zusammen mit meiner Freundin (*Psychotherapeutin*) [mindhelp](#) gegründet.

Mindhelp hilft Menschen mit Selbstzweifeln oder mangelndem Selbstvertrauen dabei eine bessere Beziehung zu sich selbst aufzubauen und erreicht mittlerweile monatlich rund 35.000 Menschen organisch.

Zusätzlich unterstütze ich Leute, wie dich dabei, ihr Geschäft mit AGILEN Sales Funnels auszubauen.

Bastian (Wild Audience)



In 2017 hat Wild Audience mehr als 500 Entrepreneuren geholfen mehr Umsätze durch Sales Funnels zu generieren. Daniel war 6 Monate unser Marketing Lead. Seine Fähigkeit das Große Ganze zu sehen und immer eine funktionierende Lösung für verschiedene Kunden zu finden ist wirklich einzigartig. Ich kann die Zusammenarbeit mit ihm nur empfehlen.

Nicole (Gesundheitsbox)



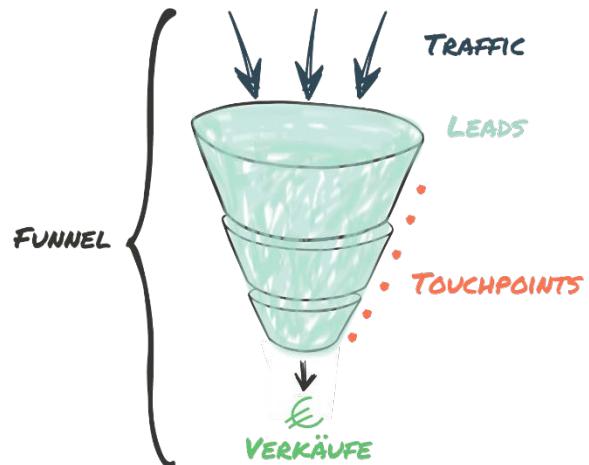
Ich kam zu Daniel weil mein Webinar (für das ich viel Geld in Coaching investiert hatte) nicht wirklich konvertiert hat. Er hat mir in kürzester Zeit geholfen, das Webinar zu einem Verkaufsrenner umzubauen. Zusätzlich konnte ich die Umsätze meines Kongresses verdreifachen. Ich glaube es gibt wenige, die Online Marketing rundum so gut verstehen wie er.

# Was du grundsätzlich über Sales Funnel wissen musst

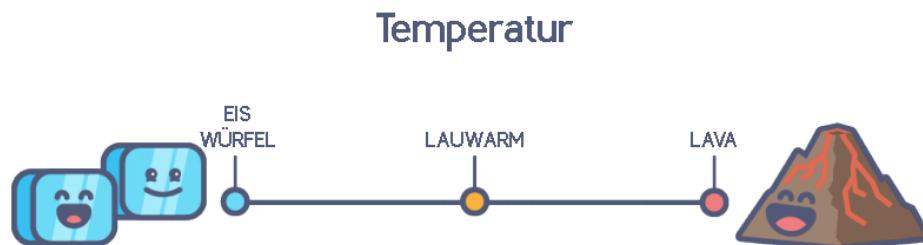
Ein automatisierter Sales Funnel hilft dir, Interessenten in Kunden zu verwandeln.

Es geht darum, Interessenten so zu bespielen, dass am Ende Käufer dabei rauskommen.

Das ganze passiert über verschiedene Touchpoints hinweg (*das Zusammentreffen des Interessenten mit deinen E-Mails, Videos, Anzeigen, Blogposts, etc.*).



Eine wichtige Rolle dabei spielt die Temperatur deines Interessenten.



*Kennt er dich schon? Hat er noch nie was von dir gehört? Kennt er überhaupt sein Problem?*

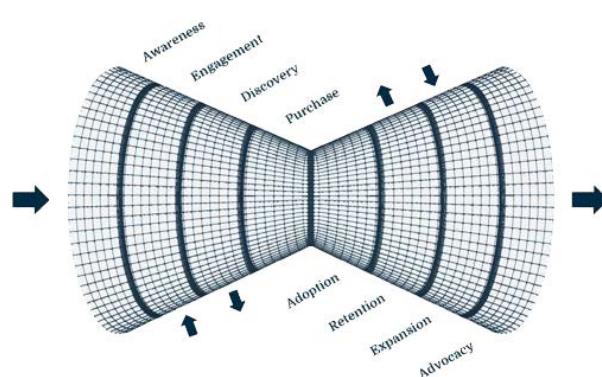
Je nachdem wo er sich auf der Temperaturskala bewegt, musst du ihn **verschieden ansprechen & bespielen**. Je kälter dein Interessent ist, desto mehr Touchpoints brauchst du.

Das Medium spielt hierbei KEINE ROLLE. Du kannst einen Funnel mit allen möglichen Mitteln bauen (*Darauf gehe ich später noch einmal ein*).

HALT STOP! Was passiert, nachdem er Kunde ist?

Meines Erachtens hört ein Funnel dort nicht auf, sondern fängt wieder von vorne an.

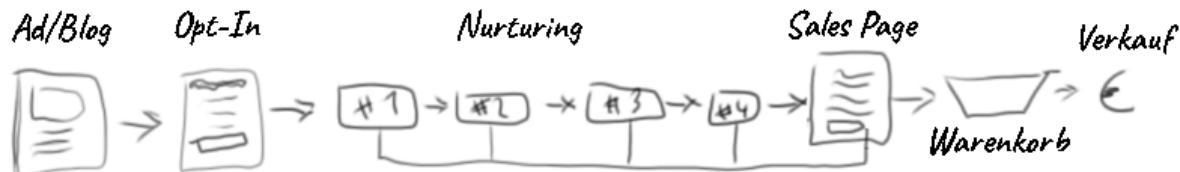
Du solltest deinen Kunden an dich binden, ihn mit weiteren Produkten helfen und ihn dazu animieren, deine Produkte weiterzulehren.



Mehr dazu [findest du im Video hier](#).

# Ein Funnel ist mehr als das Zusammenbauen vieler Taktiken #Frankensteinfunnel

Im Online Marketing sieht ein Standard Funnel meist so aus:



Die Interessenten kommen über deinen Blog oder eine Anzeige und tragen sich für einen Lead Magnet ein. Danach kriegen sie ein paar E-Mails mit dem Link zur Sales Page und im Idealfall kaufen sie dann.

Das Problem ist, dass der Inhalt/Ablauf oft komplett aus dem Himmel gegriffen wird.

Er wird fleißig zusammengeschustert. Aus verschiedenen Quellen & Teilen...

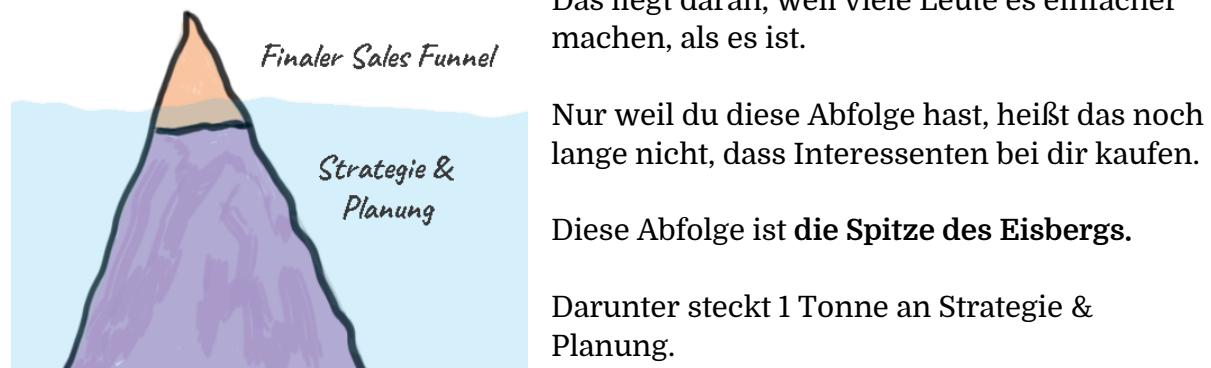
- A. sagt der beste Titel für einen Lead Magnet ist...
- B. sagt man muss nur 5 E-Mails nacheinander schreiben...
- C. sagt man braucht ein Webinar dazu und keine Salespage



Das Ganze nenne ich **Frankensteinfunnel**.

Führt zu eher wenig Erfolg. **Keine Resultate**. Und wenn, dann ist es Glück oder Zufall, das verspreche ich dir.

Das liegt daran, weil viele Leute es einfacher machen, als es ist.



Nur weil du diese Abfolge hast, heißt das noch lange nicht, dass Interessenten bei dir kaufen.

Diese Abfolge ist die **Spitze des Eisbergs**.

Darunter steckt 1 Tonne an Strategie & Planung.

*Ja ich weiß, Strategie ist nicht gerade sexy...*

Aber ohne sie kannst du den technologisch tollsten Funnel bauen... **Er wird aber keines deiner Produkte verkaufen**.

Bevor du dir also Gedanken darübermachst, wie du das alles umsetzt und welche Tools du brauchst...

Musst du dir erstmal Gedanken über die Strategie machen. Du brauchst ein Fundament. ([Mehr zur Strategie und dem Frankensteinfunnel im Video](#))

# Du hast unbegrenzte Möglichkeiten um einen Funnel zu bauen

Eine der häufigsten gestellten Fragen, die ich bekomme ist...

**Wie baue ich denn nun so einen Funnel???**

Egal, ob Anfänger oder Fortgeschritten... Es ist ein Thema, was viele Online Unternehmer zum Verzweifeln bringt.

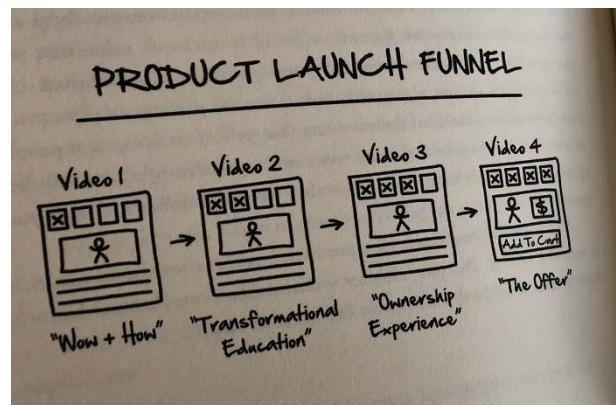
Auch wenn (*wie ich gesagt habe*) die Strategie zuerst kommt, werde ich kurz darauf eingehen.

Erstmal gibt es die Unterscheidung in Launch-Funnels und Evergreen-Funnels:

## Launch-Funnel

Du hast einen speziellen Funnel, der zeitlich begrenzt ist und dein „neues“ Produkt bewirbt.

**PRO:** Durch die zeitliche Begrenztheit ergibt sich eine natürliche Verknappung, was die Conversions steigert.



**CON:** Du bist auf den Erfolg des Launches angewiesen. Auch deine Verkäufe sind zeitlich begrenzt.

## Evergreen-Funnel

Einmal aufgesetzt läuft er und läuft. Es ist egal ob Interessenten Mo. Oder Mi. im Sommer oder Winter kommen. Der Funnel läuft und läuft. (*Mein Fokus liegt auf Evergreen Funnels*)

### PRO:

Du bist nicht zeitlich angebunden. Verkäufe können durchgehend passieren und du hast mehr Möglichkeit zur Optimierung.

### CON:

Es hat nicht den Event Charakter, den ein Launch-Funnel hat und führt somit dazu, dass man für den Verkauf „härter“ Arbeiten muss.

Zusätzlich stellt sich oft die Frage: **Welches Medium soll ich benutzen?**

Es gibt kein ultimatives Medium. Manche Unternehmen haben rein textbasierte Funnels und andere verkaufen nur durch Video. Manche benutzen Bots, E-Mails, Briefe, etc. und manche benutzen nichts weiter als Facebook Anzeigen, um einen kompletten Funnel abzubilden.

[Im Video](#) habe ich das ausführlich erklärt und noch mehr Funnel-Beispiele für dich.

# Hohe Geschwindigkeit durch AGILE Funnels

Wie ich gerade kurz erwähnt habe, habe ich mich auf Evergreen-Systeme spezialisiert. Genauer gesagt auf etwas, was ich AGILE Funnel nenne.

Ein AGILE Funnel hat zwei wichtige Komponenten...

Zuerst mal eine Herangehensweise, die Geschwindigkeit fördert und deine Initialkosten senkt:

1. Strategie & Planung
2. Bauen /Anpassen
3. Testen & Lernen
4. Erweitern (*Optional*)

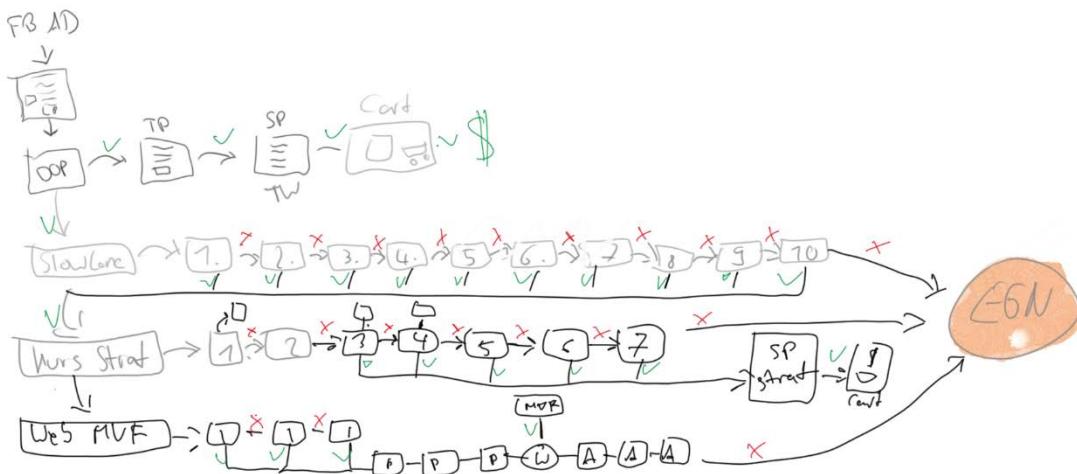


Die Technik heutzutage lässt einiges an Spielereien zu, um Funnels *komplexer und verkaufsoptimierter* zu bauen, als es bisher der Fall war. Auf lange Sicht fördert das zwar die Verkäufe, ABER es kann kein schlechtes Fundament ausbessern.

Deswegen ist **der erste Schritt**, den Fokus auf **ein festes Fundament** zu haben (1). Danach geht es darum, deinen **Minimum-Viable-Funnel (MVF)** zu bauen und zu **testen**. So kannst du schnell überprüfen, ob dein Funnel funktioniert und was du anpassen musst, falls es Probleme gibt (2+3). Sobald dein Funnel die MVF Phase überstanden hat (*wenn er performt*), geht es darum, ihn **auszubauen**. Dadurch erhöhen wir die Profitabilität (4).

Egal, ob Anfänger oder Fortgeschritten... diese Herangehensweise WIRD deinen Funnel schnellstmöglich profitabel machen.

Dazu kommt noch ein funktionierender Funnelaufbau, der möglichst viele deiner Interessenten zu zahlenden Kunden verwandelt.



Eine [Ausführliche Erklärung](#) findest du in diesem Video.

**ABER Daniel, ich will gar nicht testen... es soll direkt funktionieren...**

Ich bin ehrlich zu dir: Die wenigsten Leute treffen direkt auf Anhieb ins Schwarze. Selbst die sogenannten „Gurus“ testen ihre Funnels mehrere Male, bis sie einen haben, der wirklich funktioniert. Dafür hält dein Funnel dann aber auch einige Zeit.

# Dein nächster Schritt

Der nächstlogische Schritt ist, dich um dein Fundament zu kümmern.

Um dir den Weg zu einem Sales Funnel zu ebnen, der dir automatisch Interessenten in Kunden verwandelt.

Der beste Weg dafür ist mit den nächsten Lektionen in Funnel 101 PRO (Falls du sie schon erworben hast, kommst du mit einem [Klick hier zur nächsten Lektion](#), ansonsten kannst du dir [hier das Upgrade kaufen](#))

Egal, ob du deinen existierenden Funnel verbessern oder einen neuen aufbauen willst...

Ich verspreche dir, dass die Lektionen der PRO Funnel 101 Version dir dabei helfen:

- Ein Fundament zu schaffen, was **Fremde in bezahlende Kunden verwandelt**
- Dir die Klarheit zu geben, die du brauchst, um einen **hochprofitablen Sales Funnel aufzubauen**
- Deinen exakten Fahrplan zu schreiben, um deine **Strategie in die Umsetzung** zu bringen.

Michael (Geldanlage-Digital)



*Ich hatte Probleme damit einen Funnel für mein Projekt zu bauen. Ehrlich gesagt war ich ziemlich überfordert. Daniel hat mir über einen kurzen Zeitraum dabei geholfen Klarheit zu gewinnen und den Funnel optimal auf meine Zielgruppe auszurichten. Ich kann nicht oft genug Danke sagen. Wenn du die Chance hast mit ihm zusammen zu arbeiten, dann nutze sie.*

Hier ist ein Auszug von ein paar Lektionen, die auf dich warten:

- Was will dein Kunde eigentlich und wie kannst du es ihm geben
- Dein Sales Funnel Marketing Versprechen
- Die unsichtbare Struktur, die Interessenten zu Kunden verwandelst
- Dein kompletter Sales Funnel Marketingplan
- Wie du die richtigen Interessenten anziehst
- Die notwendigen Tools, um deinen MVF zu bauen
- U.v.m.

[Hier geht es weiter...](#)



*Daniel „Jetzt erst recht“ Wulf*