

CITIZEN CIRCLE AKADEMIE

IN 5 SCHRITTEN ZU EINEM NEWSLETTER MIT 1000 ABONNENTEN



CITIZEN CIRCLE

CITIZEN CIRCLE AKADEMIE

“DIE 6 WOCHEN NEWSLETTER- CHALLENGE”



CITIZEN CIRCLE

DIE 6 WOCHEN NEWSLETTER-CHALLENGE

DER NEWSLETTER-BOOSTER:

Hinweis: Bei der 6-Wochen-Newsletter-Challenge geht es hauptsächlich darum, dass du jeden Tag eine Kleinigkeit tust, um deinen Newsletter zu boosten. Diese Aufgaben hier sind nur Ideen. Wenn bei dir andere Dinge bezüglich Newsletter auf dem Plan stehen oder du an dem Tag gerne andere Newsletter-relevante Dinge tun würdest, dann darfst du selbstverständlich gerne auch etwas anderes tun. Das Wichtigste ist aber, *dass* du etwas tust, um deinen Newsletter zu boosten.

1. Woche 1 – Start

- Tag 1: Accountability-Partner kontaktiert
- Tag 2: Ziel festgelegt
- Tag 3: Für Newsletter-Anbieter entschieden
- Tag 4: Bei Newsletter-Anbieter angemeldet (oder zu Converkit umgezogen)
- Tag 5: Newsletter-Anbieter eingerichtet (oder Converkit nach Umzug weiter eingerichtet)

2. Woche 2 – Der Leadmagnet

- Tag 1: Entscheide dich für eine Leadmagnet-Art
- Tag 2: Lege den Titel des Leadmagneten fest
- Tag 3: Erstelle den Leadmagneten
- Tag 4: Erstelle eine Landingpage für den Leadmagneten (oder gib diese in Auftrag)
- Tag 5: Verbinde die Landingpage mit deinem Newsletter-Anbieter

3. Woche 3 – Social Media Grundlagen

- Tag 1: Entscheide dich für 3 Social-Media-Kanäle
- Tag 2: Überlege dir 30 Content-Ideen für dein Thema
- Tag 3: Erstelle einen Redaktionsplan
- Tag 4: Erstelle Accounts für die Social-Media-Kanäle deiner Wahl (falls noch nicht vorhanden)
- Tag 5: Erstelle auf allen deinen Kanälen einen Post zu deinem Freebie

4. Woche 4 – Social Media Content

- Tag 1: Lass Grafiken für deine Content-Ideen erstellen (bspw. auf Fiverr) oder erstelle diese selbst
- Tag 2: Erstelle einen "Dauer-Opt-In" für deinen Leadmagneten auf einem Kanal (Bspw. Blog: Pop-Up. Insta: Link in der Bio zum Leadmagneten. Facebook-Seite: Gepinnte Nachricht an deiner Seite)
- Tag 3: Erstelle einen weiteren "Dauer-Opt-In" für deinen Leadmagneten auf deinem zweiten Kanal (siehe oben)
- Tag 4: Erstelle einen weiteren "Dauer-Opt-In" für deinen Leadmagneten auf deinem dritten Kanal (siehe oben)
- Tag 5: Erstelle und plane 5 Beiträge für deine Social-Media-Kanäle

5. **Woche 5 – Direkter Kontakt zu deinen Followern**

- Tag 1: Kontaktiere 20 deiner Follower und schicke ihnen den Link zu deinem Leadmagneten
- Tag 2: Kontaktiere 20 weitere deiner Follower und schicke ihnen den Link zu deinem Leadmagneten
- Tag 3: Überprüfe, wie viele deiner Kontakte sich eingetragen haben.
- Tag 4: Wenn du eine gute Rate erzielt hast: Dokumentiere die Art und Weise, wie du die Follower angeschrieben hast
- Tag 5: Source das Anschreiben an eine virtuelle Assistentin aus

6. **Woche 6 – Bezahlte Ads für deinen Leadmagneten**

- Tag 1: Erstelle einen Facebook-Werbe-Account
- Tag 2: Erstelle eine Anzeige zu deinem Leadmagneten
- Tag 3: Poste einen Artikel auf deinen Social-Media-Kanälen
- Tag 4: Überprüfe die Ergebnisse der Anzeige
- Tag 5: Erhöhe das Budget der Anzeige um 20%, falls du einen guten Cost-per-Lead hast