



Sales Funnel Workbook



Über StartUp MOM



Willkommen in der StartUp MOM Community!



Ich heiße Ekaterina und ich bin die Gründerin von StartUp MOM und von Mami Poppins - die wahrscheinlich bekannteste Kinderwagen Vermietung in Deutschland. Als Unternehmerin, Online Marketing Expertin, mit einem eigenen Onlineshop, gebe ich auf StartUp MOM mein Wissen weiter und berate erfolgreich andere Mütter bei dem Aufbau und der Vermarktung ihres eigenen Business.

StartUp MOM - deine Lernplattform

StartUp MOM ist deine Lernplattform. Sie dient als Unterstützung für alle Mütter, die sich etwas eigenes aufbauen wollen.

Durch die Online Ausrichtung - Blog, Videos und ein Online Lern-Programm, gehe ich, gemeinsam mit meinen Partnerinnen aktiv auf die Bedürfnisse und Wünsche einer modernen Mutter ein. Somit kannst du flexibel und jederzeit auf die Lerninhalte von StartUp MOM zugreifen. Werde auch Teil unserer Facebook Gruppe: <https://bit.ly/FbGruppe-StartUpMOM>

In 2021 starten wir den ersten MOM Accelerator mit mehreren Mentorinnen. Wenn du Interesse daran hast teilzunehmen oder selbst eine Mentorin werden möchtest und mehr Informationen brauchst, dann schreib uns eine E-Mail an: info@startup-mom.de

Was mich antreibt

Die Idee eine Lernplattform für Mütter zu schaffen entstand als die Corona Pandemie ausbrach. Einige Mütter aus der Mami Poppins Community fragten mich, wie sie sich ein eigenes Business aufbauen können.

Das war der Startschuss für StartUp MOM: eine Lernplattform, mit dem ersten MOM Accelerator in Deutschland. Hinter diesem Gedanken stehen mehrere Mentorinnen, die über Jahre erfahrene Unternehmerinnen sind und selbst Mütter sind. Wir alle wissen, wie wertvoll Mütter für diese Gesellschaft sind und möchten sie noch mehr darin unterstützen, ihren Traum vom eigenen Business zu leben.

Deine Ekaterina



Dein Verkaufsprozess (Sales Funnel)

Kennst du deinen Wunschkunden genauer? Das ist die Basis für deinen Sales Funnel. Der Aufbau ist wie der Start einer Liebesbeziehung. Wir nähern uns zaghaft aneinander, wir beschnuppern uns und finden Interesse aneinander, das Verlangen steigt und bald gehen wir eine Beziehung ein.

Diesen Prozess zu verstehen ist unglaublich wichtig, um deine Kommunikation entlang dieses Vermarktungsprozesses zu steuern.

Lass uns gemeinsam hier loslegen:



Für wen bist du relevant?

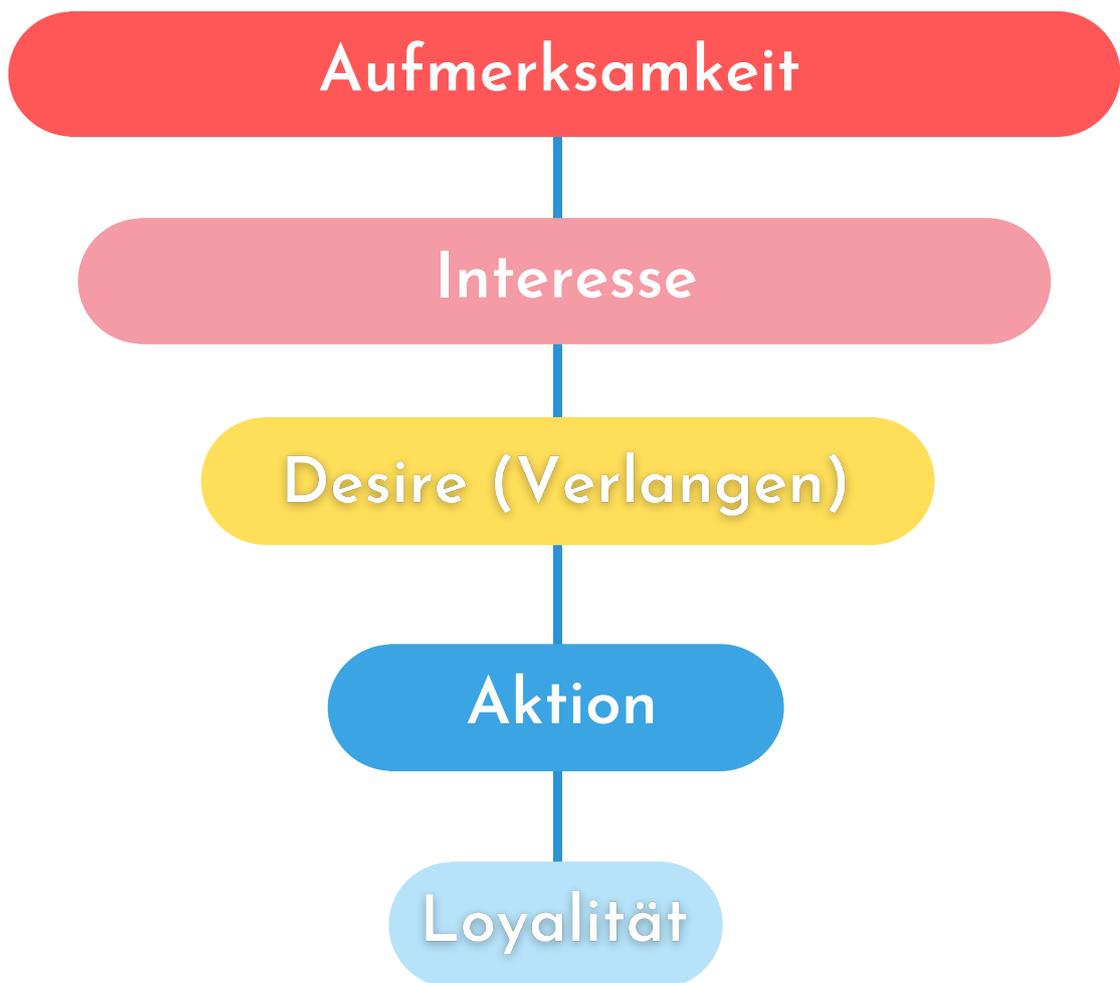
Deine Botschaft wird nur von den Menschen wahrgenommen, für die du relevant bist.

Wer ist das genau? Wie kommuniziert diese Person? Wie fühlt dieser Mensch? Deine WunschkundInnen solltest du so gut, wie deine beste Freundin kennen.

Sobald du das Profil hast, lass uns mit dem Gestalten deines Sales Funnels beginnen.



Der Sales Funnel (AIDA-Prinzip)



Führe deine Kunden durch den Sales Funnel



Aufmerksamkeit

Wie machst du potentielle Kunden auf dich aufmerksam und auf welche Kanäle?

Kommunikation/ Inhalt/ Element?

Kanal?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Interesse

Welche Art von weiterführende Informationen kannst du erste Interessenten geben?

Kommunikation/ Inhalt/ Element?

Kanal?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Führe deine Kunden durch den Sales Funnel



Desire (Verlangen)

Welche Inhalte bringen erste E-Mail Abonnennten zu dir?

Kommunikation/ Inhalt/ Element?	Kanal
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Aktion (Kauf/ Auftrag)

Wähle die nächsten Schritte, die deine Interessenten zu Kunden machen

Kommunikation/ Inhalt/ Element?	Kanal?
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Mach aus Kunden Fans



Welche Element kannst du nutzen, um Kunden zum Weiterempfehlen anzuregen?

Ohne ein Tool, das du ihnen an die Hand gibst wird die Empfehlung schwierig sein.

Loyalität

Wie schaffst du es Kunden zu halten und sie zu Empfehlungsgeber zu machen?

Kommunikation/ Inhalt/ Element?

Kanal?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Gratuliere! Du hast deine Inhalte, Tools und Freebies Ideen entwickelt. Bringe sie nun in einer sinnvollen Reihenfolge zu einem Workflow. Dann hast du es leicht und es ist zu einem Prozess geworden, der dir die Arbeit erleichtert.

Viel Erfolg!

Deine Ekaterina



Kontakt:

StartUp MOM

Dipl.-Kauffrau Ekaterina Arlt-Kalthoff

info@startup-mom.de

 www.startup-mom.de

 www.facebook.com/StartUpMOM

 www.instagram.com/Startupmom_Official

Der erste

MOM
ACCELERATOR

startet in 2021.

Stay tuned!