

Listenaufbau ohne Müll

Lernziel: Sie wissen, wie Sie E-Mail-Adressen on-site gewinnen, mit Lead-Magneten die richtigen Kontakte anziehen, Double-Opt-In und DSGVO in DACH sauber umsetzen und Ihre Liste auf Qualität statt Quantität trimmen.

Key Takeaways

- Capture richtig: Exit-Intent, Wert kommunizieren, Timing beachten.
- Lead-Magneten ziehen echte Käufer an, nicht Schnäppchenjäger.
- DOI + DSGVO-Dokumentation sind Pflichtprogramm in DACH.
- Qualität schlägt Quantität — immer.

Framework-Schritte

1. Exit-Intent und Timing nutzen
2. Lead-Magneten bauen
3. DOI + DSGVO umsetzen
4. Qualität vor Quantität
5. Exit-Intent erkennen
6. Wert kommunizieren
7. Timing wählen

Kernpunkte im Überblick

CONCEPT

On-Site-Capture: Fang den richtigen Moment

Exit-Intent: Wer die Seite verlassen will, bekommt ein gezieltes Angebot — nicht jeder Besucher sofort.

CONCEPT

Lead-Magneten, die nicht dumpf konvertieren

Ein guter Lead-Magnet löst ein echtes Problem Ihrer Zielgruppe.

DACH

Einwilligung muss freiwillig, konkret und dokumentiert sein. Keine voreingestellten Häkchen.

Eine große Liste mit schwacher Öffnungsrate ist ein Grab für Ihre Deliverability.

So nutzen Sie dieses Job-Aid: Nutzen Sie es als Kurzreferenz, bevor Sie eine Kampagne, ein Audit oder eine Strategieentscheidung anpacken. Die Takeaways und die Entscheidungsmatrix helfen Ihnen, schnell den Fokus zu setzen und typische Fehler zu vermeiden.