



Christoph Janß &lt;christophjanss@gmail.com&gt;

---

**Warum DU unbedingt einen 📢 Lead Magnet 📧 brauchst**

1 Nachricht

**Alster Marketing** <chris@alster-marketing.com>

19. Mai 2020 um 10:07

Antwort an: chris@alster-marketing.com

An: Chris &lt;christophjanss@gmail.com&gt;

Der Alster-Marketing.com Newsletter



# Warum DU unbedingt einen "Lead-Magnet" brauchst

Hallo [[firstname]],

ein "Lead Magnet", was soll das denn bitteschön sein, wirst DU dich jetzt vielleicht fragen? Keine Sorge, wir befinden uns nach wie vor im Online Marketing und nicht im 5. Semester einer Technischen Hochschule.



## Vom Lead und der Leadgenerierung

Das Wort "Lead" beschreibt im Marketing so zu sagen eine Kontaktabbahnung. Soll heißen, ein Interessent hinterlegt seine Kontaktdaten in Form seines Namen, E-Mail, Telefonnummer etc. in DEINEM Online-Formular. Das macht er vielleicht, weil er weitere Informationen zu DEINEM Produkt erhalten möchte.



Nachdem DU seinen Adress-Datensatz erhalten hast, gehst DU einen Schritt weiter indem DU ihn "qualifizierst". Bei der Qualifizierung schaust DU, ob der Lead überhaupt mit DEINER Zielgruppe übereinstimmt.

Beispiel für eine Lead-Magnet:

**GRATIS E-BOOK**

## 10 LEGALE STEUERTRICKS

**Download Now!**





## So "qualifizierst" DU einen neuen Lead

Bei der Leadgenerierung solltest DU sparsam mit der Abfrage von persönlichen Daten sein. Nicht jeder möchte gleich seine kompletten Informationen hinterlegen. Verschrecke also potentielle Neukunden nicht und frage nur wenige Daten wie Namen und E-Mail / Telefonnummer ab.

In der Folge musst DU den Lead weiter qualifizieren. Das machst DU indem den Lead kontaktierst und somit einordnest. Folgende Fälle sind denkbar:

**Weiter lesen**

---

Folge [Alster-Marketing.com](https://Alster-Marketing.com) auf:



[Berner Stieg 54, 22145, Hamburg, Germany](#)

You may [unsubscribe](#) or [change your contact details](#) at any time.

Powered by:

