25 CTAs nach Entscheidungsphase

Fiktive Beispiele. Zeit-, Preis- und Ablaufzusagen nur verwenden, wenn sie stimmen.

PHASE 1: KENNENLERNEN · kleine Bitte, kostet nichts

1	Speichere dir die Liste für deine nächste Wochenplanung.
2	Welcher der drei Punkte passiert dir am häufigsten? Schreib die Zahl in die Kommentare.
3	Schick den Beitrag an die Kollegin, mit der du letzte Woche darüber gesprochen hast.
4	Folge mir, wenn du jeden Dienstag eine Preisfrage beantwortet haben willst.
5	Lies den ganzen Artikel mit Beispiel, der Link steht in meiner Bio.

PHASE 2: VERTIEFEN · mehr zum Thema

6	Hol dir die Checkliste mit allen zwölf Fragen, kostenlos per Mail.
7	Im Newsletter am Donnerstag zeige ich das komplette Beispiel. Hier anmelden.
8	Den Prompt aus diesem Beitrag findest du mit Erklärung im Blog.
9	Komm am Mittwoch um 18 Uhr in den kostenlosen Workshop. Anmelden dauert eine Minute.
10	Antworte auf diese Mail mit deiner größten Frage zum Thema.

PHASE 3: VERGLEICHEN · passt das Angebot?

11	Schau dir den Ablauf der sechs Wochen an, mit allen Terminen und Preisen.
12	Lies, für wen das Training passt und für wen nicht.
13	Hier ist eine echte Übung aus Woche 2. Probier sie aus, bevor du entscheidest.
14	Buche ein kostenloses Kennenlerngespräch von 20 Minuten.
15	Stell mir deine Frage per Nachricht, ich antworte innerhalb von zwei Werktagen.

25 CTAs nach Entscheidungsphase

Fiktive Beispiele. Zeit-, Preis- und Ablaufzusagen nur verwenden, wenn sie stimmen.

PHASE 4: ENTSCHEIDEN · fast so weit

16 Sichere dir deinen Platz in der März-Gruppe.

17 Buche jetzt die Probestunde, danach entscheidest du in Ruhe.

18 Wähle deinen Starttermin im Kalender.

19 Lade die Anmeldung herunter und schick sie mir zurück.

20 Bezahle die erste Rate, der Zugang kommt sofort per Mail.

PHASE 5: WIEDERKOMMEN · nach Kauf oder Teilnahme

21 Erzähl mir in zwei Sätzen, was sich seit dem Training verändert hat.

22 Wenn du jemanden kennst, dem das helfen würde, leite diese Mail weiter.

23 Lass dich für die Fortgeschrittenen-Gruppe im Herbst vormerken.

24 Bewerte den Kurs in drei Fragen, das dauert zwei Minuten.

25 Komm in die Alumni-Runde am ersten Montag im Monat.

Konkret?
Ein Verb, ein Ziel.

Passt zur Phase?
Neue Leserinnen bekommen keine Buchungsbitte.

Klar, was passiert?
Man weiß vorher, was nach dem Klick kommt.

Nur eine Bitte?
Keine drei Aktionen nebeneinander.

Stimmt jede Zusage?
Zeit, Preis und Ablauf sind belegbar.