



# 5 Umsatzbooster

die in deinem Business  
schlummern. Und wie du sie mit  
smartem E-Mail-Marketing  
aktivierst

Viele Selbstständige sitzen auf einem Schatz und merken es nicht. Sie haben ein laufendes Business, tolle Angebote, vielleicht sogar eine kleine Community. Aber trotzdem bleibt das Konto oft leerer als es sein könnte. Der Grund sind ungehobene Umsatzpotenziale, die direkt vor ihnen liegen. Dieser Guide zeigt dir 5 davon. Konkret und umsetzbar. Dabei lernst du auch, warum E-Mail-Marketing der unterschätzteste Umsatz-Booster in deinem Business ist..

[www.wortmanufaktur.com](http://www.wortmanufaktur.com)

# 5 Umsatzbooster, damit dein Konto wieder genauso begeistert ist, wie dein Business

---

**Booster #1:** Deine Angebotsbeschreibung killt dein Angebot. Du beschreibst, was dein Produkt ist. Aber nicht, was es für deine Kund:innen bedeutet. "4 Wochen Gruppencoaching" sagt nichts darüber, wie sich das Leben deiner Kundin dadurch verändert.

**Was tun:** - Stelle den Nutzen vor das Feature - Dimensionalisiere deine Vorteile: "Endlich Kunden gewinnen, ohne dich zu verbiegen" - Nutze konkrete Vorher-Nachher-Bilder

**Tipp:** Frag dich immer: "Was bedeutet das für meine Kundin konkret in ihrem Alltag?"

**Booster #2:** Du nutzt deine E-Mail-Liste nicht. Oder hast gar keine. Viele posten fleißig auf Social Media, hoffen auf neue Follower und verkaufen gelegentlich in der Story. Doch was passiert mit diesen Kontakten? Ohne E-Mail-Liste fehlt dir der direkte Draht. Social Media gehört nicht dir. Deine Liste schon.

**Was tun:** - Starte mit einem simplen Lead Magnet (wie diesem hier) - Baue in all deine Kanäle klare CTAs zum Opt-in ein - Schreibe mindestens 1x pro Woche deiner Liste

**Tipp:** Nutze das Yin-Yang-Prinzip: 3x wertvoller Content, 1x Verkaufsimpuls

**Booster #3:** Deine Mails verkaufen nicht, weil sie nicht gelesen werden. Betreffzeilen wie "Newsletter Juli" oder "Update aus meinem Business" gehen unter. Wenn niemand deine Mails öffnet, kann auch niemand kaufen.

**Was tun:** - Nutze Neugier, Zahlen, konkrete Nutzenversprechen in der Betreffzeile - Halte dich an das Format: Hook > Story > CTA - Schreibe so, als würdest du deiner Lieblingskundin eine Sprachnachricht schicken

**Beispiel:** "Warum ich 3 Monate keine Kunden hatte (und was das mit dir zu tun hat)"

**Booster #4:** Auf deiner Website fehlt die "Money Section". Viele Websites sehen gut aus, aber verkaufen schlecht. Warum? Weil sie nicht gezielt Vertrauen, Relevanz und Druck erzeugen.

**Was tun:** - Baue echte soziale Beweise ein (Zitate, Zahlen, Ergebnisse) - Erzeuge Dringlichkeit (z. B. durch zeitlich begrenzte Boni) - Nutze starke Call-to-Values statt allgemeiner CTAs wie "Jetzt informieren"

**Tipp:** Jedes Element deiner Website sollte eine verkaufpsychologische Funktion haben

**Booster #5:** Du hast keinen Newsletter-Prozess. E-Mails werden oft spontan geschrieben. Das führt zu Stress und Inkonsistenz. Leser gewöhnen sich an deinen Rhythmus – oder eben an deine Funkstille.

**Was tun:** - Erstelle einen Redaktionsplan für 4 Wochen im Voraus - Wiederverwerbe gute Inhalte (z. B. Social-Media-Posts als E-Mails) - Plane gezielt Kampagnen: Launch, Umfragen, saisonale Angebote

**Extra:** Baue dir einen Evergreen-Pool mit zeitlosen E-Mails auf, die du immer wieder verwenden kannst

**Fazit & Einladung:** Du musst nicht mehr tun. Nur das **Richtige**. Und **E-Mail-Marketing** ist genau das: Der **effizienteste Weg**, aus deiner bestehenden Sichtbarkeit **echten Umsatz zu machen**.

Wenn du gerade merkst, dass deine Liste brachliegt, deine Website nicht konvertiert oder du noch gar keinen Plan hast, wie du starten sollst, dann sichere dir [hier dein kostenloses Analysegespräch](#).

**In 20 Minuten erkennst du, wo dein Umsatz aktuell verloren geht, und was du sofort ändern kannst.**

**Oder:** Antworte einfach auf diese Mail und sag mir, wo du gerade stehst.