

# Sichtbarkeit mit Substanz.

WIE DU MIT DEINEM WISSEN SICHTBAR  
WIRST UND DIE RICHTIGEN KUNDEN  
ANZIEHST



*Ein Guide, um deinen Lead-Magneten mit  
Substanz zu erschaffen*

ANDREAS HUNKELER  
BAUMSTARK.STUDIO



# Was dich hier erwartet

---

- Warum ein Lead-Magnet mehr ist als ein Marketing-Tool
- Wie du die Essenz deiner Arbeit in einen kostbaren Appetizer bringst
- Welche Formate sich für einen Lead-Magneten eignen
- Checkliste für deinen authentischen *Gruß aus der Küche*

Dieser Guide richtet sich an Coaches, TherapeutInnen und BegleiterInnen, die auf authentische Weise sichtbar werden möchten.

Zeig der Welt dein bestes Stück Wissen  
und finde neue KlientInnen durch Resonanz.  
Kreiere eine kleine Kostprobe  
die zeigt, wer du bist  
und Appetit auf mehr macht.

# 01 Was ist ein Lead-Magnet und wozu dient er?

In der Marketingsprache heißt es *Freebie* oder *Lead-Magnet*.

Ich nenne es lieber *Gruß aus der Küche*. Es ist eine kleine, feine Kostprobe deiner Arbeit, die Menschen schmecken lässt, was du anbietest und wie du wirkst.

Durch diese kleine Kostprobe kommen Menschen in deine Welt. Sie bleiben einen Moment stehen oder nehmen Platz.

Als Gegenleistung für die Kostprobe haben sie dir ihre E-Mail-Adresse anvertraut.

Nach der Kostprobe bleibt ihr über diese Mailadresse in Kontakt. Wie ein aufmerksamer und respektvoller Gastgeber kannst du nun nachfragen:

“Wie hat es dir geschmeckt?” “Möchtest du noch mehr?”

Hier kannst du noch mehr aus deinem Menü anbieten.

Deine Kostprobe erfüllt drei Aufgaben:

Bewusstsein schaffen

Vertrauen aufbauen

Appetit auf mehr machen

Ein guter Lead-Magnet ist eine Einladung.

Er öffnet eine Tür, schafft Vertrauen und lässt Menschen auf einer tiefen Ebene erkennen, ob sie mit dir in Resonanz gehen möchten.

Mit dem Gruß aus der Küche teilst du etwas Kostbares. So entsteht ein erster Beziehungsfaden. Du zeigst, dass du dich mit dem Thema auskennst und zeigst auf, dass es auch eine Lösung für die Herausforderungen deiner Zielgruppe gibt. Hier eine Skizze, wie die Reise mit einem Lead-Magneten aussieht:



Langfristig hilft dir dein Lead-Magnet dabei:

- 1 Dich als Expertin sichtbarer zu machen
- 2 Eine E-Mail-Liste mit echten Interessierten aufzubauen
- 3 Beziehungen zu Menschen zu pflegen, die dich wirklich finden sollen

# 02

## Warum eine wertvolle Kostprobe fast kostenlos abgeben?

Heute wissen die Menschen sowieso schon sehr viel, um den nächsten Schritt gehen zu können.

Und dennoch schaffen es viele nicht, weil das Wissen alleine oft nicht ausreicht.

Viel wichtiger ist nämlich die Frage: Wie kann ich dieses Wissen für mich persönlich sinnvoll anwenden?

Viele Menschen brauchen dann auch noch das richtige Gegenüber, um dieses Wissen für sich umzusetzen. Hier kannst du dich als Gegenüber zeigen.

Mit deinem Lead-Magneten kannst du beweisen:

- Ich verstehe diese Thematik
- Ich arbeite sauber
- Ich arbeite tief

Deine Kostprobe ist etwas  
Feines.

Du darfst sie auch als  
bezahltes Mini-Produkt  
anbieten, wenn sich das für  
dich besser anfühlt.

# 03

## Warum E-Mail Adressen wertvoll sind

Durch jeden Download bekommst du eine E-Mail-Adresse. Jetzt hast du genau die Menschen, die sich für dein Spezialgebiet interessieren und die deine Sprache verstehen.

Du darfst sie direkt anschreiben, um sie zu inspirieren, zu informieren, zu erinnern und einzuladen.

Deine E-Mail-Liste ist wie ein eigener Garten: Unabhängig, direkt und organisch gewachsen.

Du bist nicht abhängig von Algorithmen, Social-Media-Trends oder Plattformen, die sich jederzeit ändern können.

Und du weißt: Menschen, die sich in deine Liste eintragen, möchten von dir hören. Sie interessieren sich für dein Thema. Sie haben einen Schmerzpunkt bei deinem Spezialthema. Und du kannst ihnen helfen.

E-Mail-Marketing kannst du als Beziehungspflege über einen längeren Zeitraum sehen.

# 04

## Was einen erfolgreichen Lead- Magneten ausmacht

Ein erfolgreicher Lead-Magnet ist klar, relevant und fühlbar. Er hilft deiner Zielgruppe wirklich und macht gleichzeitig deine Haltung, deine Energie und deine Art zu arbeiten spürbar.

Achte dabei auf folgende Punkte:

### 1. Sprich eine klare Zielgruppe an

Ein guter Lead-Magnet richtet sich nicht an alle. Er spricht eine bestimmte Person in einer konkreten Lebenssituation an.

Je klarer du wirst, desto leichter fühlen sich die richtigen Menschen gemeint. Und desto eher erkennen sie: Das ist für mich.

Frage dich:

Wen möchtest du mit dieser Kostprobe einladen und wen bewusst nicht?

### 2. Löse ein kleines, konkretes Problem

Ein Lead-Magnet ist kein Kurs und keine Therapie. Er ist eine kleine, gut verdauliche Kostprobe.

Wähle ein überschaubares Thema, das im Alltag wirklich relevant ist. Etwas, das sofort umsetzbar ist und einen ersten Unterschied macht.

Nicht alles lösen – aber genug, damit Menschen spüren: Das hilft.

Eine Kostprobe darf Freude machen. Dir und den Menschen, die sie lesen.

### 3. Sei wirklich hilfreich

Auch eine kleine Kostprobe darf echten Mehrwert bieten.

Sie darf ein reales Problem ein Stück weit erleichtern.

Das baut Vertrauen auf.

Im Idealfall denken Menschen nach dem Lesen oder Hören: Das war sinnvoll. Das hat mir etwas gebracht.

### 4. Sei authentisch und persönlich

Teile nur das, was dir wirklich entspricht. Deine Erfahrung. Deinen Weg. Deinen Blick.

Vielleicht warst du selbst einmal an einem ähnlichen Punkt. Vielleicht kennst du die Unsicherheit, die Fragen oder die Überforderung.

Du musst dich nicht inszenieren.

Es reicht zu zeigen:

Ich kenne diesen Ort und ich bin ein paar Schritte weiter.

### 5. Füge Herz, Haltung und Orientierung hinzu

Menschen spüren, ob etwas aus einem tieferen Warum entsteht.

Ein guter Lead-Magnet zeigt, dass dir dieses Thema wirklich am Herzen liegt.

Du darfst hier auch andeuten, wohin der Weg weiterführen kann.

Am Ende darf klar werden:

Wenn du möchtest, kann ich dich auf den nächsten Schritten begleiten.

Ein Lead-Magnet ist auch eine Form des Dienens.

Ein ehrlicher Beitrag, der hilft, bevor etwas verkauft wird.

# 05

---

## Beispiele für gelungene Formate

Bist du jemand, der gerne liest, hört oder sich etwas anschaut?

Meistens sind uns unsere Kunden sehr ähnlich. Hier darfst du das Format wählen, das dir liegt. Meistens gefällt es deiner Zielgruppe dann auch gut.

Hier einige Beispiele:

- PDF-Guides: z. B. Anleitungen, Checklisten, Mini-Workbooks
- Audiodateien: z. B. geführte Meditationen oder Mini-Lektionen
- Videos: kurze Einblicke, Mini-Workshops, persönliche Botschaften
- Live-Angebote: kleine Challenges, Impulsabende, Q&A-Sessions,

Egal welches Format du wählst:  
Es soll wertvoll, spürbar und umsetzbar sein.  
Betrachte deinen Lead-Magneten in erster Linie  
nicht als Werbung, sondern als kleiner Beitrag,  
der bereits etwas verändert.

# 06

## Reflexionsfragen für deine Kostprobe

Hier kannst du nun mit folgenden Fragen tiefer in deinen eigenen Lead-Magneten einsteigen:

Welche Menschen möchtest du ansprechen? Sei hier so spezifisch wie möglich. Zum Beispiel Mamas mit kleinen Kindern.

Welches Thema soll in deinem Lead-Magneten beschrieben werden?

Was braucht deine Zielgruppe? Was sind ihre Schmerzpunkte und was würde ihr helfen?

Welchen kleinen, konkreten Mehrwert bietest du?

Welche Energie oder Atmosphäre soll dein Lead-Magnet ausstrahlen?

Was ist die Essenz deines Wirkens in drei Worten?

Was sind deine Ziele mit dieser Kostprobe?

# 07

## Was nach dem Download kommt

Nach der Kostprobe beginnt die eigentliche Beziehung. Versende nun über eine gute Zeitspanne eine kurze E-Mail-Serie mit 3 - 4 Nachrichten, in denen du:

- Danke sagst
- den Inhalt vertiefst
- eine kleine zusätzliche Inspiration teilst
- und einlädst, den nächsten Schritt mit dir zu gehen.

Diese Mails müssen nicht werblich sein. Sie dürfen so klingen, wie du wirklich sprichst: offen, ehrlich, menschlich.

Denk an dein Lead-Magnet-Erlebnis wie an ein gemeinsames Essen: Du reichst einen Gruß aus der Küche und wenn er schmeckt, darfst du freundlich fragen: „Möchtest du mehr davon?“

Tipp: Baue dafür ein automatisiertes System, damit du dafür keine Energie aufwenden brauchst. Du kannst alles so einstellen, dass du dafür keinen Finger mehr zu rühren brauchst.

Falls du dich da nicht auskennst, melde dich bei mir. Ich richte dir das alles ein, damit es automatisch läuft.

# 08

## Wie du deinen Lead-Magneten sichtbar machst

Sobald dein Lead-Magnet erstellt ist, darf er auch in die Welt kommen und heruntergeladen werden.

Es gibt viele Wege, deine Kostprobe in die Welt zu bringen:

- über deine Webseite
- über Social Media Posts
- über Newsletter oder Kooperationen
- über Podcasts, Gastbeiträge oder Interviews
- oder über persönliche Empfehlungen

Wichtig ist: Verbreite ihn mit Freude, nicht mit Druck. Wähle dir die Kanäle, die dir leicht fallen

Ein stimmiger Lead-Magnet darf nicht nur berühren.

Er darf auch KundInnen bringen.

# 09

---

## Checkliste für deine Kostprobe:

- Bietet echten Mehrwert und hilft sofort weiter
- Spiegelt deine Energie und Haltung
- Spricht die richtigen Menschen an
- Hat eine klare, ruhige Struktur
- Ist leicht downloadbar
- Enthält eine freundliche Einladung zum nächsten Schritt
- Stellt dich als kompetenter Ansprechspartner dar
- Hat ein professionelles Bild von dir
- Enthält kleinen über mich Text
- Ist mit einer E-Mail-Serie verbunden
- Verwendet wertschätzende Sprache („im Tausch für deine E-Mail-Adresse“)
- Beinhaltet Impressum und Datenschutz

Wenn deine Kostprobe  
authentisch und hilfreich ist,  
zieht sie genau die Menschen  
an, die zu dir passen.

# 10

## Dein eigener Lead Magnet

Wenn du spürst, dass du eine eigene Kostprobe deiner Arbeit erschaffen möchtest, aber noch nicht weißt, wo du anfangen sollst: Ich begleite dich gern dabei.

Wir entwickeln gemeinsam deinen Lead-Magneten: Vom ersten Funken über Struktur und Text bis zur fertigen Umsetzung:

- Einen guten Titel finden
- Dein Wissen strukturieren
- Die Inhalte schreiben
- Den Text in ein schönes Design setzen
- Deinen Lead-Magneten auf deine Webseite bringen
- Eine automatisierte E-Mail-Sequenz kreieren
- Die technische Grundlage für deinen Funnel schaffen

Egal wo du gerade stehst und was du brauchst. Melde dich einfach bei mir und dann schauen wir, wie ich dir gerade helfen kann.

Mehr Informationen zu meiner Arbeit findest du unter:

<https://baumstark.studio>



Ich begleite dich mit derselben  
Sorgfalt und demselben  
Herzblut wie ich an meinen  
eigenen Texten schreibe.

# Über mich



Ich bin Andreas Hunkeler und ich bin hier, um Welten zu verbinden. Ich bin ausgebildeter KomplementärTherapeut und Focusing Coach. Und ich liebe Texte. Deshalb bin ich Buchhändler geworden und habe später Sozialanthropologie und Germanistik studiert.

Heute schreibe ich Texte für Coaches, TherapeutInnen und Menschen, die sich für Heilung und innere Transformation engagieren. Ich kenne den Weg zwischen „Ich habe viel zu geben“ und „Ich werde dafür gefunden und gebucht“.

Im Human Design bin ich Projektor mit den beiden Kanälen 10-57 (perfekte Form) und 47-64 (Sinn machen).

Meine Superkraft ist es, Sinn aus vielen einzelnen Ebenen und Facetten zu machen und dann in eine kohärente Form zu bringen.

Und darüber hinaus bin ich Online Marketing Manager (IHK).

# Mein Warum

---

Das Wichtigste unserer Zeit ist meiner Meinung nach innere Transformation. Menschen zu begleiten, bewusster, eigenständiger, gesünder zu werden. Und das strahlt dann auch ins aussen, bis zum Planeten. Deshalb bin ich hier. Und mein Beitrag dafür sind Texte und Online Marketing für Coaches und TherapeutInnen.

# Impressum

---

Andreas Hunkeler

Text, Satz und Layout: Andreas Hunkeler

Bilder: Portraits: Stefan Klübert, Titelbild: Canva

[www.baumstark.studio](http://www.baumstark.studio)