

# APEX STARTER-TOOLKIT (DEUTSCHE VERSION)

## Apex Digital-Media | The B2B Growth & Automation Toolkit

*Offizielles Handbuch für GoHighLevel, Systeme.io und Skool*

**Herausgeber:** Apex Digital-Media (apexdigital-media.com) |

**Stand:** 2026

## TEIL 1: 12 SOFORT EINSETZBARE AUTOMATION BLUEPRINTS

### Blueprints 1–4: GoHighLevel (B2B CRM & Lead-Infrastruktur)

| Blueprint                                                            | Trigger                                            | Aktion                                                                                                                                                                                    | Ergebnis                                              |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>Blueprint 1:</b><br><b>Der "Speed-to-Lead" Notfall-Trigger</b>    | Neues Kontaktformular auf der Website eingereicht. | Innerhalb von 45 Sekunden automatisierter SMS-Versand: „Hallo [Name], danke für deine Anfrage bei [Firma]. Wann passt ein 5-Minuten-Telefonat heute besser: Vormittags oder Nachmittags?“ | 80 % höhere Erreichbarkeitsquote bei kalten Anfragen. |
| <b>Blueprint 2:</b><br><b>No-Show Eliminator für Kalendertermine</b> | Termin über Kalender gebucht.                      | 24h vorher E-Mail-Erinnerung mit Agenda + 2h vorher SMS-Erinnerung + 10 Min. vorher WhatsApp-Link zum Zoom-Meeting.                                                                       | Senkt Terminausfälle (No-Shows) auf unter 6 %.        |
| <b>Blueprint 3:</b>                                                  | Eingehende Nachricht über                          | Zusammenführung im zentralen GHL-Postfach,                                                                                                                                                | Keine verlorenen                                      |

| Blueprint                                                   | Trigger                                         | Aktion                                                                                                                                                                  | Ergebnis                                                            |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>Multi-Channel Inbox Router</b>                           | Instagram DM, WhatsApp oder Facebook Messenger. | Zuweisung an Mitarbeiter, automatischer Tag „Warm Lead“ und Push-Benachrichtigung aufs Handy.                                                                           | Anfragen über Social Media.                                         |
| <b>Blueprint 4: Reaktivierungs-Kampagne für Altkontakte</b> | Kontakt seit 90 Tagen inaktiv.                  | 2-stufige personalisierte Kurz-Nachricht: „Hey [Name], wir optimieren aktuell unsere B2B-Workflows für [Branche]. Sucht ihr noch nach einer Lösung für [Schmerzpunkt]?“ | Generiert Neugeschäft aus alten Datenbank-Leichen ohne Werbekosten. |

## Blueprints 5–8: Systeme.io (Funnels & E-Mail-Marketing)

| Blueprint                                                              | Trigger                                                             | Aktion                                                                                                                                        | Ergebnis                                                                              |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Blueprint 5: Der "Hotdog-Lead-Magnet" Auslieferungs-Funnel</b>      | Opt-in auf der Squeeze-Page.                                        | E-Mail-Tag „Lead-Magnet heruntergeladen“ setzen, sofortige Auslieferungs-Mail senden und nach 48 Stunden Follow-up mit Software-Empfehlung.   | Vollautomatisierter E-Mail-Listenaufbau mit integrierter Empfehlungs-Monetarisierung. |
| <b>Blueprint 6: Verlassener Warenkorb (Abandoned Cart) Retargeting</b> | Checkout-Seite aufgerufen, aber kein Kauf innerhalb von 60 Minuten. | E-Mail 1 nach 1h: „ <i>Hattest du technische Probleme?</i> “<br>E-Mail 2 nach 24h: „ <i>Hier ist ein exklusiver Einblick / Test-Zugang.</i> “ | Rettet 15–25 % der verlorenen Checkout-Abbrüche.                                      |
| <b>Blueprint 7:</b>                                                    | Neuer                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Tag 1:</b> Willkommen &amp;</li> </ul>                                                              | Baut Vertrauen                                                                        |

| Blueprint                                                         | Trigger                       | Aktion                                                                                                                                                                                                                                                                    | Ergebnis                                                  |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| <b>Automatisierter 5-Tage-Nurture-Flow</b>                        | Newsletter-Abonnent.          | <p>Mehrwert</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tag 2:</b> Das größte Problem der Nische</li> <li>• <b>Tag 3:</b> Die Lösung (Case Study)</li> <li>• <b>Tag 4:</b> Software-Stack Vorstellung</li> <li>• <b>Tag 5:</b> Direkter CTA zum Testzugang</li> </ul> | auf und konvertiert Leser in Software-Abonnenten.         |
| <b>Blueprint 8: Digital Product Instant Delivery &amp; Upsell</b> | Kauf eines Einstiegsprodukts. | Freischaltung des Mitgliederbereichs, Zusendung der Zugangsdaten und automatische Weiterleitung auf eine One-Time-Offer (OTO) Upsell-Seite.                                                                                                                               | Steigert den durchschnittlichen Kundenwert (AOV) um 30 %. |

## Blueprints 9–12: Skool (Community Engagement & Gamification)

| Blueprint                                      | Trigger                                                                       | Aktion                                                                                                                         | Ergebnis                                                                            |
|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Blueprint 9: VIP-Willkommens-Onboarding</b> | Neues Mitglied tritt der Skool-Community bei.                                 | Automatisierte Willkommens-DM, Tagging im wöchentlichen Vorstellungs-Thread und Freischaltung von Kursmodul 1 ("Quick Start"). | Verhindert Verwirrung und sorgt für 95 % Aktivierungsrate in den ersten 24 Stunden. |
| <b>Blueprint 10: Gamified Level-Up Unlocks</b> | Mitglied erreicht Level 3 durch Interaktionen, Likes und hilfreiche Beiträge. | Automatisches Freischalten eines exklusiven Bonus-Kurses oder fortgeschrittenen Workflow-Templates.                            | Schafft einen Suchtfaktor für Community-Beteiligung.                                |

| Blueprint                                                                      | Trigger                                          | Aktion                                                                                                                     | Ergebnis                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| <b>Blueprint 11:</b><br><b>Inaktivitäts-Warnung &amp; Re-Engagement</b>        | Mitglied hat sich 14 Tage lang nicht eingeloggt. | Benachrichtigung per E-Mail:<br><i>„Wir vermissen dich in der Community! Schau dir die Top-Diskussionen der Woche an.“</i> | Senkt die monatliche Kündigungsrate (Churn) drastisch.     |
| <b>Blueprint 12:</b><br><b>Wöchentlicher Event- &amp; Masterclass-Reminder</b> | 24h vor dem wöchentlichen Q&A-Call.              | Automatischer Push-Beitrag im Feed mit Fragesammlung unter dem Post + Kalender-Sync.                                       | Maximale Live-Teilnehmerquote bei Coachings und Workshops. |

## TEIL 2: B2B-SALES & MARKETING SYSTEM-PROMPTS

### System-Prompt 1: Lead-Qualifizierung & Screen-Share Einladung

"Du bist ein erfahrener B2B-Vertriebsstrategie für Automatisierungssoftware. Analysiere folgende Kundenanfrage: [KUNDENANFRAGE].

Erstelle eine prägnante, sympathische Antwort (max. 4 Sätze), die:

1. Den konkreten Schmerzpunkt (Zeitmangel / Tool-Chaos) validiert.
2. Erklärt, wie ein CRM / Funnel-System 10+ Stunden manuelle Arbeit abnimmt.
3. Mit einer einfachen Ja/Nein-Frage nach einem kurzen 10-Minuten-Screen-Share abschließt."

## **System-Prompt 2: Deeskalierende Einwandbehandlung (Feel-Felt-Found)**

"Ein potenzieller Kunde hat folgenden Einwand bezüglich des Software-Wechsels: '[EINWAND: z.B. Keine Zeit für Tool-Umstellung / Zu teuer]'.

Formuliere eine deeskalierende, extrem lösungsorientierte Antwort nach dem 'Feel-Felt-Found'-Prinzip:

- Zeige Verständnis für die Sorge.
- Erkläre, dass 90 % der Nutzer denselben Gedanken hatten.
- Zeige auf, dass das fertige Template den Wechsel in unter 30 Minuten ermöglicht."

## **System-Prompt 3: Virale Kurzvideo-Skripte (Reels / TikTok / Shorts)**

"Erstelle 3 virale 30-Sekunden-Videoskripte für B2B-Unternehmer zum Thema [THEMA: z.B. Software-Kosten sparen].

Struktur pro Skript:

- 0–3 Sek (Hook): Visueller Schock / Steile These (Keine Begrüßung!).
- 4–20 Sek (Value): 1 konkreter Hack mit GoHighLevel / Systeme.io / Skool.
- 21–30 Sek (CTA): Klare Aufforderung, das kostenlose Toolkit auf [apexdigital-media.com](https://apexdigital-media.com) herunterzuladen."

# TEIL 3: SETUP-CHECKLISTEN FÜR DEINEN VOLLSTÄNDIGEN STACK

## 1. GoHighLevel Quick-Start Checkliste (CRM & Pipelines)

- [ ] Sub-Account anlegen und Zeitzone/Währung auf DACH einstellen.
- [ ] E-Mail-Versanddomain (LC Phone / Mailgun) verifizieren.
- [ ] Kalender erstellen und Buchungslink mit Google/Outlook synchronisieren.
- [ ] Pipeline-Stufen definieren: *Neuer Lead* → *Kontaktiert* → *Termin gebucht* → *Angebot versendet* → *Gewonnen*.
- [ ] 1-Klick-Workflow für Speed-to-Lead SMS & E-Mail aktivieren.

## 2. Systeme.io Checkliste (Funnels & E-Mail-Marketing)

- [ ] Eigene Domain & Absender-Adresse (z. B. [contact@apexdigital-media.com](mailto:contact@apexdigital-media.com)) verknüpfen.
- [ ] DKIM- und SPF-Einträge im DNS hinterlegen für 99 % Zustellbarkeit.
- [ ] Opt-in-Funnelseite mit Apex-Template erstellen.
- [ ] Automatisierte Tag-Vergabe bei E-Mail-Eintrag einrichten.
- [ ] Auslieferungs-Kampagne für digitale Produkte/PDFs aktivieren.

## 3. Skool Checkliste (Community & Gamification)

- [ ] Community-Name, Banner und Icon im Dark-Design hochladen.
- [ ] Willkommens-Post mit klaren Community-Regeln ganz oben anheften.
- [ ] Erste 3 Kursmodule im Classroom freischalten.
- [ ] Gamification-Level benennen (z. B. *Level 1: Starter*, *Level 3: Automation Pro*, *Level 5: Mastermind*).
- [ ] Wöchentlichen Kalender-Termin für Live-Q&A eintragen.