

GROWMINDR

Handbuch

Lead-Generierung, Content-Marketing und Link-Building auf Autopilot

Schnellstart & ausführliches Handbuch · Version 1.0 · September 2026
growmindr.com · Zakomo FZCO, Dubai

Inhalt

Teil 1 — Schnellstart (30 Minuten)

1.1 Konto und Tenant anlegen · 1.2 Marke beschreiben · 1.3 Ziele setzen · 1.4 Sendekonto verbinden · 1.5 Kontakte anlegen und Kampagne starten · 1.6 Ersten Artikel erzeugen · 1.7 Link-Chancen entdecken · 1.8 Autopilot einschalten · 1.9 Inbound-Leads erfassen

Teil 2 — Konzepte

2.1 Tenants, Workspaces und Rollen · 2.2 Die drei Schleifen · 2.3 Autopilot und Scheduler · 2.4 Freigabe-Modi · 2.5 So nutzt Growmindr KI · 2.6 Ziele und Strategie-Bremse · 2.7 Regeln · 2.8 Quellen, Provider und Budgets · 2.9 Zustellbarkeit und Compliance · 2.10 Pläne und Limits

Teil 3 — Referenz je Seite

3.1 Dashboard · 3.2 Ziele · 3.3 Content · 3.4 Designs · 3.5 Kalender · 3.6 Outreach · 3.7 Versand-Einstellungen · 3.8 A/B-Tests · 3.9 Quellen · 3.10 Firmen · 3.11 Cross-Links · 3.12 Link Building · 3.13 Linkgen · 3.14 Analytics · 3.15 Copilot · 3.16 Automation · 3.17 Team · 3.18 Webhooks · 3.19 Integrationen · 3.20 Abrechnung · 3.21 Benachrichtigungen

Teil 4 — Anhang

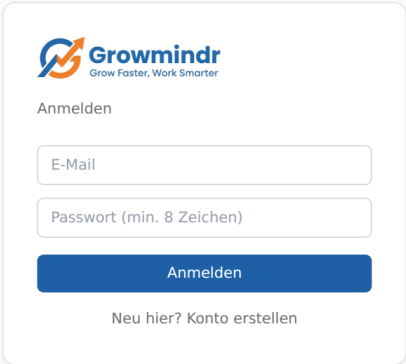
A Template-Variablen · B Regel-Ereignisse und Aktionen · C Copilot-Werkzeuge · D Webhook-Ereignisse · E Unterstützte Plattformen · F Hinweise für den Betreiber

Teil 1 — Schnellstart

Dieser Teil führt vom leeren Konto zum laufenden Autopiloten. Jeder Schritt endet mit etwas Sichtbarem. Rechne mit etwa 30 Minuten; die KI-Schritte laufen im Hintergrund, während du weitermachst.

Was Growmindr in einem Satz tut: Es findet Menschen und Seiten, mit denen sich reden lohnt, schreibt und plant die Inhalte, verschickt den Outreach, liest die Antworten und führt Buch — während du die Ziele vorgibst und freigibst, was du freigeben willst.

- 1 Konto und Tenant anlegen.** Öffne growmindr.com/login, wechsele zu „Konto erstellen“ und registriere dich mit E-Mail und Passwort. Lege auf dem Dashboard einen **Tenant** an — das ist dein Unternehmen oder dein Kunde. Der Name ist das, was dein Team sieht; der Slug wird Teil der URLs. Alles, was du ab jetzt tust, gehört zu diesem Tenant. Weitere Tenants kannst du später anlegen und oben in der Leiste wechseln.



Registrierung. Unten wechselst du zwischen Anmelden und Konto erstellen.

- 2 Marke beschreiben.** Unter **Outreach** > **Firmen** legst du dein eigenes Firmenprofil an: Name, Website, Nutzenversprechen, Zielgruppe, Alleinstellungsmerkmale, Markenstimme. Unter **Content** hat der Workspace ein **Brand-Kit** (Kalender > Brand-Kits) mit Tonalität und Kontext. Beides fließt in jeden KI-Prompt: Artikel, personalisierte Mails, Copilot. Nimm dir hier fünf Minuten; es ist der größte Hebel für Qualität.

3

Ziele setzen. Öffne **Ziele** in der Leiste. Trage Leads pro Monat, Posts pro Woche und Links pro Monat ein, deine Nische in einem Satz und die Ziel-URLs, die Links bekommen sollen — mit Anteil und Ankertexten. Das Dashboard zeigt ab jetzt Soll gegen Ist, der Content-Planer nutzt die Nische, der Link-Autopilot folgt der Verteilung.

Growmindr Dashboard Content Outreach Wachstum Einstellungen **Ziele** Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Ziele

Was der Autopilot pro Monat und Woche erreichen soll; das Dashboard zeigt Soll gegen Ist.

Ziele

Leads pro Monat
8 / 40 Leads
20 %

Posts pro Woche
0 / 3 Posts
0 %

Links pro Monat
2 / 6 Links
33 %

<https://acme-tools.example/guides/product-analytics> · 1/4 Links (max 4) · product analytics guide 100/50 %, Acme Tools 0/50 %
<https://acme-tools.example/> · 1/2 Links · Acme Tools 100/100 %

Leads pro Monat
40

Posts pro Woche
3

Links pro Monat
6

Nische / Positionierung

Product analytics for small SaaS teams

Notizen für den Content-Planer

Focus on comparison and how-to content; avoid generic listicles.

Ziel-URLs (Link-Verteilung) Anteile: 100 %

Welche eigenen Seiten Links bekommen sollen, mit welchem Anteil, welchen Ankern und wie vielen pro Monat höchstens. Auto-Convert wählt die URL und den Anker, die am weitesten unter Soll liegen.

https://acme-tools.example/guides/product-analyti	60	4	product analytics	×
https://acme-tools.example/	40	max/Monat	Acme Tools:100	×

+ Ziel-URL hinzufügen

Speichern

Ziele-Seite mit Ziel-URLs, Anker-Anteilen und Monatslimits.

4

Sendekonto verbinden. Unter **Outreach** › **Versand-Einstellungen** legst du ein SMTP-Konto an (Host, Port, Nutzer, Passwort) und, wenn Antworten erkannt werden sollen, den IMAP-Host. Klicke „Testen“. Lege ein Template mit Platzhaltern wie `{{first_name}}` und `{{company_name}}` an. Unter „Versand-Schutz“ lässt du den MX-Check eingeschaltet.

5

Kontakte anlegen und Kampagne starten. Auf **Outreach** legst du ein paar Kontakte an oder importierst eine CSV, erstellst eine Kampagne, wählst einen Freigabe-Modus (beginne mit „alle freigegeben“, damit du jeden Entwurf siehst), setzt den Haken „KI-Personalisierung“, wählst Template, Sendekonto und drückst „Starten“. Binnen einer Minute erzeugt der Scheduler die ersten Entwürfe; die personalisierten Entwürfe erscheinen in der Freigabe-Queue. Gib eine frei, und sie wird im nächsten Sendefenster raus.



Dashboard

Content

Outreach

Wachstum

Einstellungen

Ziele

Analytics

Copilot

DE

Acme Tools (owner)

Abmelden

Outreach

Kampagnen, Kontakte & Versand — Sendekonten & Templates → A/B-Tests →

8

Kontakte

3

Kampagnen

0%

Antwortrate

0%

Bounce-Rate

0

Gesperrt

Automation

0

Aktive Kampagnen

2

Warten auf Freigabe

4

Sendebereit

0

Heute gesendet

0

Gesamt gesendet

0%

Antwortrate

Kampagne wählen...

Nachrichten erzeugen

Fällige jetzt senden

LETZTE AKTIVITÄT

content.pipeline.failed document

webhook.create webhook

automation.settings

rules.create automation_rule

rules.create automation_rule

rules.create automation_rule

integration.connect integration

integration.connect integration

linkgen.source.create link_source

automation.settings

10/7/2026, 1:57:44 PM

10/7/2026, 1:57:40 PM

10/7/2026, 1:57:40 PM

10/7/2026, 1:57:40 PM

10/7/2026, 1:57:39 PM

10/7/2026, 1:57:39 PM

10/7/2026, 1:57:37 PM

10/7/2026, 1:57:37 PM

10/7/2026, 1:57:34 PM

10/7/2026, 1:57:33 PM

Kampagnen

Neue Kampagne (Name)

Anlegen

Template...

Sendekonto...

für „Starten“ auswählen

Newsletter swap (draft)

draft

0

Kontakte

Freigabe: alle Nachrichten

KI-Personalisierung

Starten

Nachrichten

Klonen

Archivieren

Broken link replacement

draft

0

Kontakte

Freigabe: nur Erstnachricht

KI-Personalisierung

Starten

Nachrichten

Klonen

Archivieren

Guest post outreach Q4

paused

6

Kontakte

Freigabe: Stichprobe (jede n-te)

3

KI-Personalisierung

Starten

Nachrichten

Klonen

Archivieren

Empfänger	Status	Gesendet	Geöffnet	Geklickt	Geantwortet
maria@saasweekly.example	awaiting_approval	—	—	—	—
tom@ihdigest.example	approved	—	—	—	—
lena@growthnotes.example	approved	—	—	—	—
sam@metricly.example	awaiting_approval	—	—	—	—
priya@toolfinder.example	approved	—	—	—	—
jonas@startuppradar.example	approved	—	—	—	—

Freigabe-Queue (2)

Outreach-Seite: Pipeline-Kennzahlen, Kampagnen mit Freigabe-Modus und KI-Schalter, Nachrichtenliste.

- 6 Ersten Artikel erzeugen.** Auf **Content** legst du ein Dokument an, tippst einen kurzen Auftrag in das Feld „KI-Pipeline“ (Thema, Blickwinkel, Zielgruppe) und klickst „KI-Pipeline“. Im Hintergrund schreibt das Modell eine Gliederung, einen Entwurf, prüft SEO und überarbeitet bei Bedarf. Nach Sekunden bis Minuten stehen Text, Titel und Meta-Beschreibung da. Nach eigenen Änderungen „Speichern (neue Version)“ drücken.

 Dashboard **Content** Outreach Wachstum Einstellungen Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Content

Dokumente & Gastbeiträge — nativ in Growmindr, mit Versionierung.

Anlegen

Guest post: 5 metrics indie founders ignore blog_post draft ×

Product analytics for two-person SaaS teams blog_post draft ×

Bearbeiten: Product analytics for two-person SaaS teams

KI-Auftrag, z. B. 'Schreibe einen Gas'

KI-Text

Auftrag für die KI-Pipeline (Thema, E

KI-Pipeline

SEO-Vorschlag

LinkedIn-Post

Repurpose

Pipeline fehlgeschlagen: fetch failed

Speichern (neue Version)

Als Social-Post

Abbrechen

KOMMENTARE

+

Keine Kommentare.

FREIGABE

Zur Freigabe einreichen

Nicht eingereicht.

TEILEN

Passwort (optional)

Link

Keine Links.

Snippets

+

Keine Snippets.

Media

Choose File

 No file chosen

Noch keine Dateien.

Content-Autopilot

Content-Seite mit fertigem Pipeline-Lauf: Text, SEO-Vorschlag, Versionen.

7 Link-Chancen entdecken. Auf **Linkgen > Entdecken** fügst du ein paar URLs von Ressourcen-Seiten oder „Write for us“-Seiten ein (Methode „Manuell“) oder verbindest unter Quellen einen Such-Provider und startest eine SERP-Suche. Jedes Ergebnis wird eine Chance mit Score. In der **Review-Queue** qualifizierst du die guten, lässt Growmindr einen Kontakt finden und konvertierst sie: Der Kontakt landet in der Kampagne, ein Backlink-Eintrag beginnt mit der Überwachung.


Dashboard Content Outreach **Wachstum** Einstellungen Ziele Analytics ✨ Copilot
DE Acme Tools (owner) Abmelden

Linkgen

Link-Chancen entdecken, qualifizieren und übergeben — für Acme Tools.

Entdecken **Review-Queue (3)** Quellen Funnel Autopilot ROI

Score	Domain	Methode	Kontakt	Status
64	saasweekly.example The best analytics tools for SaaS in 2026	manual	maria@saasweekly.example	converted
47	toolfinder.example Product analytics tools compared	manual	—	discovered Qualifizieren → Kampagne Ablehnen
39	growthnotes.example Write for us - Growth Notes	manual	lena@growthnotes.example	qualified → Kampagne Ablehnen
36	plgjournal.example Guest post guidelines	manual	chloe@plgjournal.example	discovered Qualifizieren → Kampagne Ablehnen
0	cheap-links-4u.xyz Buy backlinks cheap	manual	—	rejected

Linkgen-Review-Queue: bewertete Chancen mit Qualifizieren, Anreichern und Konvertieren.

8 Autopilot einschalten. Linkgen > Autopilot: Score-Schwelle setzen, „Kontakt automatisch finden“ und „Automatisch konvertieren“ anhängen, Standard-Kampagne wählen. Quellen-Seite: „Lead-Auto-Handoff“ einschalten. Automation-Seite: Tages-Digest aktivieren. Ab jetzt finden, qualifizieren, konvertieren und pitchen geplante Suchen ohne Klick, und du liest jeden Morgen, was passiert ist.

 Dashboard Content Outreach **Wachstum** Einstellungen Ziele Analytics ✨ Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Linkgen

Link-Chancen entdecken, qualifizieren und übergeben — für Acme Tools.

Entdecken Review-Queue (3) Quellen Funnel **Autopilot** ROI

Linkgen-Autopilot

Nach jedem Discovery-Lauf: Chancen ab der Score-Schwelle qualifizieren, Kontakt finden und in Kontakt + Backlink + Kampagne überführen — ohne Klick. Mit Ziel-URLs unter „Ziele“ folgt Auto-Convert deren Anteilen und Monatslimits.

Automatisch qualifizieren ab Link-Score

Standard-Kampagne

≥ 50

Guest post outreach Q4

Standard-Ziel-URL (die eigene Seite, die verlinkt werden soll)

https://acme-tools.example/guides/product-analytics

Anker-Regel ({domain} und {title} werden ersetzt)

product analytics guide

Tagesbudget für Provider-Aufrufe (€)

5

☒ Kontakt automatisch finden (Hunter/Apollo-Quelle nötig)

☐ Automatisch konvertieren (Kontakt + Backlink-Anfrage + Kampagne)

Speichern

Scheduler

send · 1 min · letzter Lauf: 10/7/2026, 1:59:38 PM	imap · 5 min · letzter Lauf: 10/7/2026, 1:55:50 PM
discovery · 5 min · letzter Lauf: 10/7/2026, 1:55:47 PM	backlinks · 60 min · letzter Lauf: 10/7/2026, 1:00:33 PM
digest · 15 min · letzter Lauf: 10/7/2026, 1:45:37 PM	insights · 360 min · letzter Lauf: 10/7/2026, 10:00:32 AM

Linkgen-Autopilot-Einstellungen und der Scheduler-Status.

9

Inbound-Leads erfassen. Automation > Inbound-Leads: Endpunkt aktivieren, Formular-Snippet auf die Website kopieren. Jede Einsendung wird ein Kontakt, optional direkt in einer Kampagne, und du bekommst eine Benachrichtigung.

 Dashboard Content Outreach Wachstum **Einstellungen** Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Automation

Regeln, Tages-Digest und KI-Betrieb.

Regeln

Wenn ein Ereignis eintritt und die Bedingungen passen, laufen die Aktionen — ohne Code. Platzhalter wie {domain} oder {intent} funktionieren in Texten.

opportunity.qualified

Bedingungen (alle müssen passen)

+ Bedingung

Aktionen

notify

+ Aktion

Regel anlegen

☒ Lost backlink → alert

backlink.lost

immer → notify, webhook

0x ausgelöst X

☒ Inbound leads → tag + campaign

lead.inbound

immer → tag_contact, add_to_campaign

0x ausgelöst X

☒ Notify on strong opportunities

opportunity.qualified

linkScore gte 60 → notify

0x ausgelöst X

Tages-Digest

Eine Mail pro Tag: was lief, was wartet, was schiefiging, Soll-Ist. Versand über die System-Mail oder das erste aktive Sendekonto.

☒ Tages-Digest senden

Stunde (UTC)

Empfänger

Speichern

Inbound-Leads

Ein öffentlicher Endpunkt für dein Website-Formular oder beliebige Webhooks. Jede Einsendung wird ein Kontakt im Ordner „Inbound“, optional direkt in einer Kampagne, und löst das Regel-Ereignis lead.inbound aus.

☒ Inbound-Endpunkt aktivieren

Standard-Kampagne Broken link replacement

☐ Auch unbekannte Absender im Posteingang des Sendekontos erfassen **Speichern** Token erneuern

Endpunkt (POST als JSON oder Formulardaten)

https://growmindr.com/api/v1/inbound/inb_dp1HvHo5x2kfWKR5UMxyb6FS

Beispiel-Formular (das versteckte Feld _hp ist ein HoneyPot gegen Bots)

```
<form method="post" action="https://growmindr.com/api/v1/inbound/inb_dp1HvHo5x2kfWKR5UMxyb6FS?redirect=https://deine-seite.example/danke">
  <input name="name" placeholder="Name">
  <input name="email" type="email" required placeholder="E-Mail">
  <input name="company" placeholder="Firma">
  <textarea name="message"></textarea>
  <input name="_hp" style="display:none" tabindex="-1" autocomplete="off">
  <button>Anfrage senden</button>
</form>
```

Klick-Beacon für die eigene Website

Nötig, wenn die Klick-Messung unter Outreach > Autopilot auf „Seiten-Snippet“ steht. In den <head> jeder Seite einbauen, auf die aus Mails verlinkt wird. Es liest das ?gm=Token, meldet den Klick an die Plattform und entfernt das Token aus der Adresszeile.

```
<script>(function(){try{var u=new URL(location.href),t=u.searchParams.get("gm");if(!t)return;(new Image).src="https://growmindr.com/t/b/"+encodeURIComponent(t);u.searchParams.delete("gm");history.replaceState(null,"",u.toString());}catch(e){}});</script>
```

Automation-Seite: Regeln, Digest, Inbound-Endpunkt mit Formular-Snippet, KI-Nutzung.

Wo du täglich hinschaust: das **Dashboard** für Soll gegen Ist, **Benachrichtigungen** (Glocke) für Antworten und Alarme, die **Freigabe-Queue** auf Outreach und der Tages-Digest im Postfach.

Teil 2 — Konzepte

Growmindr baut auf wenigen Ideen auf, die auf jeder Seite wiederkehren. Wer sie einmal verstanden hat, dem fällt der Rest des Handbuchs leicht.

2.1 Tenants, Workspaces und Rollen

Ein **Tenant** ist ein Unternehmen oder ein Kunde. Alle Kontakte, Kampagnen, Chancen, Ziele und Einstellungen gehören genau zu einem Tenant, und die Datenbank trennt Tenants auf Zeilenebene — kein Nutzer, kein API-Schlüssel und kein Fehler kann über Tenant-Grenzen lesen. Ein Nutzer kann Mitglied mehrerer Tenants sein und wechselt oben in der Leiste.

Innerhalb eines Tenants halten **Workspaces** den Content: Dokumente, Designs, Medien, geplante Posts, Integrationen zu Social-Plattformen und Brand-Kits. Die meisten Tenants nutzen einen Workspace.

Rolle	Darf
Owner	Alles, einschließlich Abrechnung und Löschen des Tenants.
Admin	Einstellungen, Team, Regeln, Ziele, Automation, Sendekonten.
Editor	Content, Kampagnen, Kontakte, Chancen anlegen und bearbeiten; Kampagnen starten und pausieren.
Reviewer	Outreach-Nachrichten und Dokumente freigeben oder ablehnen.
Viewer	Alles lesen, nichts ändern.

2.2 Die drei Schleifen

Das Produkt dient drei Zielen, jedes als Schleife, die Growmindr ohne menschlichen Klick zu schließen versucht:

1. **Leads.** Eine Quelle (CSV, Hunter, Apollo, eigene Liste, Website-Formular) liefert Kontakte → sie werden bewertet → eine Regel übergibt starke an eine Kampagne → die Kampagne schreibt, personalisiert und sendet → Antworten werden gelesen und eingeordnet → Status und Score des Kontakts ändern sich.
2. **Content.** Ziele und Nische liefern Themen → die Pipeline schreibt Gliederung, Entwurf und SEO-Prüfung → der Post wird terminiert, je Kanal aufbereitet und mit Bild veröffentlicht → Kennzahlen fließen zurück in die Analytics.
3. **Links.** Eine Discovery-Methode findet Seiten, die einen Link wert sind → jede wird bewertet → qualifizierte bekommen einen Kontakt → die Konvertierung erzeugt Kontakt, Kampagnen-Eintrag und Backlink-Datensatz → der Pitch geht mit dem Kontext der Seite raus → eine Zusage setzt den Backlink auf „zugesagt“ → der Monitor bestätigt, dass er live ist, und meldet, wenn er verschwindet.

Die Schleifen sind verbunden: Eine Link-Chance kann einen Content-Auftrag erzeugen („schreibe den Ersatzartikel für diesen toten Link“), eine Antwort kann einen Auftrag erzeugen, ein veröffentlichter Artikel wird Ziel-URL für Links.

2.3 Autopilot und Scheduler

Nichts in Growmindr wartet darauf, dass du einen Knopf drückst — es sei denn, du willst es so. Ein Scheduler läuft im Server mit sechs Takten:

Takt	Alle	Was er tut
send	1 min	Hängende Posts neu einplanen, Erstnachrichten für neue Kampagnen-Kontakte erzeugen, fällige Follow-ups erzeugen, KI-Personalisierungen schreiben, fällige Nachrichten im Sendefenster versenden, fällige Posts veröffentlichen, Webhooks wiederholen.
imap	5 min	Postfächer der Sendekonten lesen: Antworten und Bounces erkennen, Antworten einordnen, optional unbekannte Absender als Inbound-Leads erfassen.
discovery	5 min	Geplante Link-Discoveries und Lead-Suchen ausführen, danach den Linkgen-Autopilot (qualifizieren, anreichern, konvertieren) und den Lead-Handoff.
backlinks	60 min	Live und zugesagte Backlinks prüfen, die 24 Stunden nicht geprüft wurden; Alarm bei Verlust.
digest	15 min	Tages-Digest senden, sobald die eingestellte Stunde erreicht ist.
insights	6 h	Likes, Reposts und Antworten veröffentlichter Posts einsammeln.

Alles, was der Scheduler tut, steht im **Activity-Log** (Outreach > „Letzte Aktivität“ und im Digest). Der Tab Linkgen > Autopilot zeigt, wann jeder Takt zuletzt lief und ob er fehlgeschlagen ist.

2.4 Freigabe-Modi

Jede Kampagne legt fest, wie viel du sehen willst, bevor eine Nachricht rausgeht:

Modus	Verhalten	Wann
Alle Nachrichten	Jede Nachricht wartet in der Freigabe-Queue.	Neue Kampagne, neues Template, wertvolle Kontakte.
Nur Erstnachricht	Die erste Mail wartet, Follow-ups gehen automatisch.	Du vertraust der Sequenz, willst aber den Einstieg sehen.
Stichprobe (jede n-te)	Jede n-te Nachricht wartet, der Rest geht direkt.	Bewährte Kampagne; du behältst die Qualität im Blick.
Keine	Nichts wartet.	Vollautomatische Kampagnen.

Dokumente haben einen eigenen Freigabe-Workflow (Stufen mit Prüfern). Ist er im Workspace aktiv, wird ein geplanter Post, dessen Dokument nicht freigegeben ist, **nicht** veröffentlicht; er wird automatisch neu eingeplant, sobald das Dokument freigegeben ist.

2.5 So nutzt Growmindr KI

Ein Sprachmodell läuft auf dem Server des Betreibers; kein Text verlässt die Plattform. Es wird an fünf Stellen eingesetzt, und jeder Prompt trägt deinen **Markenkontext** (Brand-Kit, Firmenprofil, Produkte):

- **Content-Pipeline:** Gliederung → Entwurf → SEO-Prüfung → Revision, wenn der Score unter 80 liegt. Titel, Meta-Beschreibung und Keywords werden am Dokument gespeichert.
- **Personalisierung:** Bei Kampagnen mit KI-Schalter wird jede Nachricht aus Template, Kontakt und Chancen-Kontext (Seitentitel, toter Link) für den Empfänger umgeschrieben. Jede URL des Templates

muss unverändert erhalten bleiben; sonst bleibt der Template-Text. Die vorherige Fassung bleibt in der Nachrichten-Historie.

- **Antwort-Klassifizierung:** Jede Antwort wird eingeordnet in zugesagt, abgelehnt, Rückfrage, will Geld, will Inhalt, Autoresponder oder sonstiges. „Zugesagt“ setzt den zugehörigen Backlink auf zugesagt; „will Inhalt“ erzeugt einen Artikel-Auftrag; Autoresponder stoppen die Sequenz nicht.
- **Content-Plan:** Themen aus Nische, Zielen, Brand-Kit und den Titeln deiner Link-Chancen.
- **Copilot:** ein Chat, der deine Kampagnen, Chancen, Dokumente und Ziele kennt und Aktionen vorschlagen kann, die nach deiner Bestätigung laufen.

Aufrufe werden mit Backoff wiederholt, fallen bei Bedarf auf ein zweites Modell zurück und werden je Tenant gezählt (Automation > KI-Betrieb).

2.6 Ziele und Strategie-Bremse

Ziele sind Soll-Werte je Monat oder Woche. Über das Dashboard hinaus steuern sie zwei Dinge: Der Content-Planer nutzt „Posts pro Woche“ und die Nische, und der Link-Autopilot nutzt die **Ziel-URLs**. Beim Konvertieren einer Chance wählt er die URL, die am weitesten unter ihrem Soll-Anteil liegt, den Ankertext, der am weitesten unter seinem Anteil liegt, und überspringt URLs, die ihr Monatslimit erreicht haben. Haben alle URLs ihr Limit erreicht, konvertiert der Autopilot nicht mehr und sagt das im Laufbericht — das ist die Strategie-Bremse, die die Link-Geschwindigkeit natürlich hält.

2.7 Regeln

Regeln reagieren auf Ereignisse: Chance qualifiziert, Antwort eingeordnet, Backlink verloren oder live, Dokument freigegeben, Kontakt bewertet, Post veröffentlicht oder fehlgeschlagen, Kampagne pausiert, Inbound-Lead. Eine Regel hat Bedingungen auf den Feldern des Ereignisses (alle müssen passen) und eine oder mehrere Aktionen: benachrichtigen, Webhook, in Kampagne legen, Chance qualifizieren oder ablehnen, Content-Auftrag anlegen, Kampagne pausieren, Kontakt taggen. Platzhalter wie `{domain}` oder `{intent}` funktionieren in Texten. Regeln sind Daten, kein Code — du legst sie auf der Automation-Seite an und siehst, wie oft jede ausgelöst hat.

2.8 Quellen, Provider und Budgets

Lead-Quellen liefern Kontakte: CSV oder manuelle Listen (ohne Key), Hunter.io und Apollo.io (API-Key) und ein eigener Endpunkt. Suchaufträge können stündlich, täglich oder wöchentlich wiederholt werden. **Link-Quellen** speisen die Discovery: Serper oder SerpAPI für Google-Ergebnisse, DataForSEO für Wettbewerber-Backlinks oder eigene Endpunkte. Jede Quelle hat ein Tageskontingent an Aufrufen; Link-Quellen tragen außerdem Kosten je Aufruf, damit der ROI-Tab die Kosten je Live-Link zeigen kann, und ein Tagesbudget stoppt bezahlte Läufe, wenn es erreicht ist.

2.9 Zustellbarkeit und Compliance

- Jede Nachricht trägt einen Abmeldelink und einen List-Unsubscribe-Header; Abmeldungen und Bounces landen auf der Sperrliste und werden nie wieder angeschrieben.
- Vor dem Versand wird die Adresse geprüft (Syntax und MX-Eintrag; optional Hunter). Ungültige Adressen werden storniert und der Kontakt als ungültig markiert.
- Kampagnen senden nur im Sendefenster und Tageslimit; der Scheduler überlappt Läufe nie.
- Der Crawler respektiert robots.txt.

- Öffnungs- und Klick-Tracking läuft über deine eigene Domain.

2.10 Pläne und Limits

Plan	Nutzer	Kampagnen	Backlinks	Link-Chancen
Starter (39 €/Monat)	5	20	200	2.000
Pro (119 €/Monat)	25	200	5.000	50.000

Limits werden beim Anlegen geprüft; der Autopilot legt nie über ein Limit hinaus an und meldet das per Benachrichtigung. Die Abrechnung läuft über Paddle (Seite Abrechnung).

Teil 3 — Referenz je Seite

Die Navigation hat vier Gruppen: **Content** (Content, Designs, Kalender), **Outreach** (Outreach, A/B-Tests, Quellen, Firmen), **Wachstum** (Cross-Links, Link Building, Linkgen) und **Einstellungen** (Automation, Team, Webhooks, Integrationen, Abrechnung) sowie Dashboard, Ziele, Analytics und den Copilot. Sprachwahl (EN/DE) und Tenant-Auswahl sitzen rechts; die Glocke öffnet die Benachrichtigungen.

3.1 Dashboard

Growmindr Dashboard Content Outreach Wachstum Einstellungen Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Dashboard
Aktiver Tenant: Acme Tools (demo-manual-muy1ysg9, Rolle owner)

Plan & Nutzung
Aktueller Plan: PRO
Team-Plätze: 1 / 25
Kampagnen: 3 / 200
Backlinks: 4 / 5000

Ziele Ziele bearbeiten →

Metric	Current	Target	Progress %
Leads pro Monat	8 / 40 Leads	40	20 %
Posts pro Woche	0 / 3 Posts	3	0 %
Links pro Monat	2 / 6 Links	6	33 %

https://acme-tools.example/guides/product-analytics · 1/4 Links (max 4) · product analytics guide 100/50 %, Acme Tools 0/50 %
https://acme-tools.example/ · 1/2 Links · Acme Tools 100/100 %

Deine Tenants

Tenant Name	Role
Acme Tools /demo-manual-muy1ysg9	pro · owner

Neuen Tenant anlegen
Wird automatisch in beide Engines (SMaT, leadgen) provisioniert.

Name: Slug (nur a-z, 0-9, Bindestrich):

Dashboard mit Plan-Verbrauch, Ziel-Fortschritt und Tenant-Liste.

Zeigt Plan und Verbrauch, den Ziel-Fortschritt (Soll gegen Ist für Leads, Posts und Links sowie je Ziel-URL), deine Tenants und das Formular für einen neuen Tenant. Ein neuer Tenant bekommt automatisch einen eigenen Workspace.

3.2 Ziele

Leads / Posts / Links	Soll je Monat (Leads, Links) und je Woche (Posts). Null bedeutet „kein Ziel“.
Nische / Positionierung	Ein Satz; genutzt von Content-Planer und Copilot.

Notizen	Freitext für den Content-Planer (Schwerpunkte, was vermieden werden soll).
Ziel-URLs	URL, Anteil in Prozent (Summe 100), maximale Links pro Monat, Anker als <code>Text:Anteil, Text:Anteil</code> .

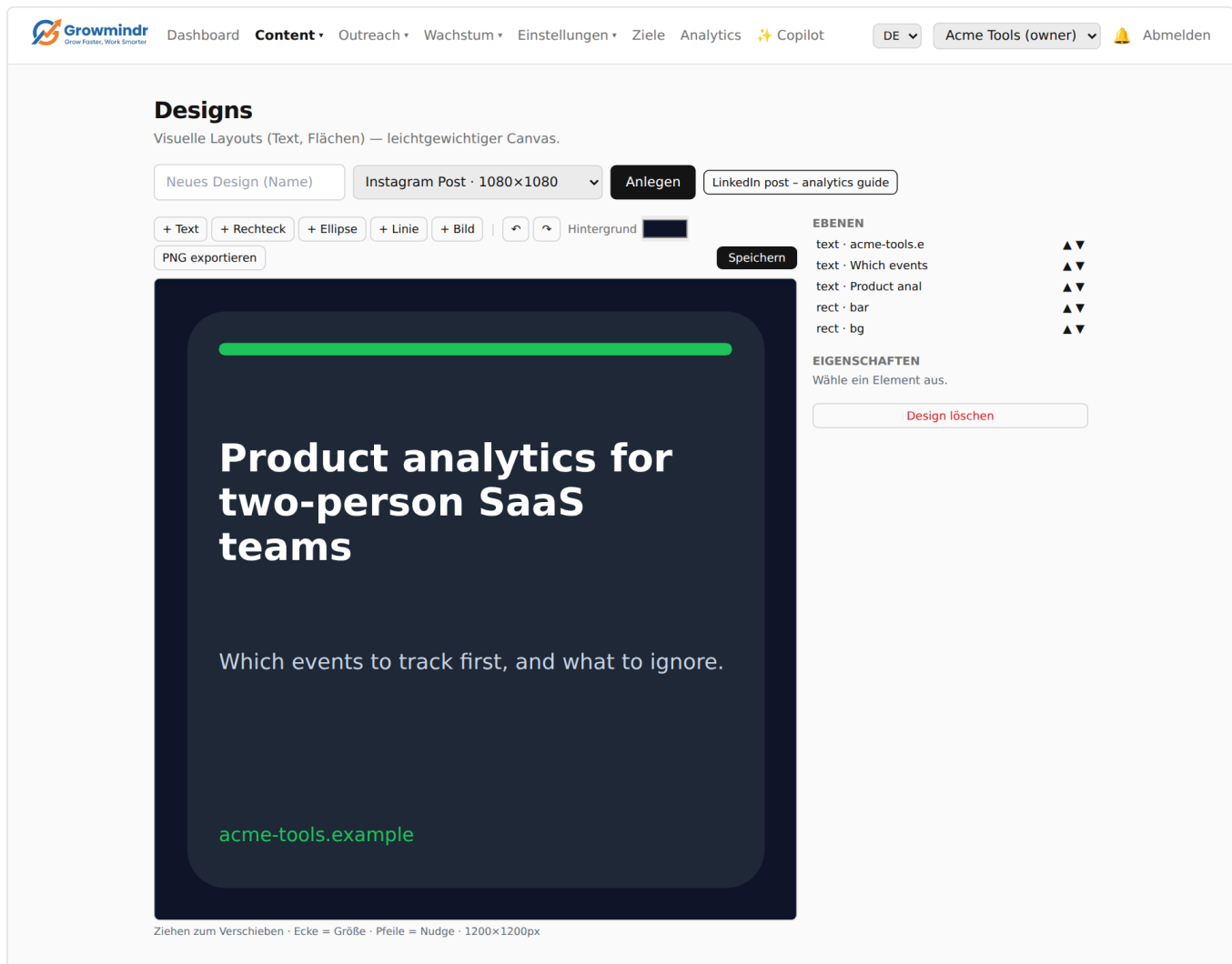
3.3 Content

Dokumente sind die Einheit für Inhalte: Titel, Text, Typ (Blogbeitrag, Gastbeitrag, Social-Post), Status (Entwurf → Review → freigegeben → veröffentlicht → archiviert) und Versionen. Ein ausgewähltes Dokument öffnet den Editor mit:

- **KI-Text:** Generierung aus einem Prompt in einem Schritt.
- **KI-Pipeline:** Auftrag rein, fertiger Artikel raus (Gliederung, Entwurf, SEO-Prüfung, Revision). Die Statuszeile zeigt den Fortschritt; die SEO-Box Titel, Beschreibung und Keywords.
- **SEO-Vorschlag** für vorhandenen Text, **Repurpose** in LinkedIn-Post, Thread, Newsletter oder Zusammenfassung (erzeugt ein neues Dokument), **Als Social-Post** (erzeugt einen Post-Entwurf im Kalender).
- **Kommentare, Freigabe, Teilen:** Kommentar-Threads, zur Freigabe einreichen, Lese-Link mit optionalem Passwort.

Darunter: Snippets (wiederverwendbare Textbausteine), Medien-Uploads und der **Content-Autopilot** (Aufträge aus konvertierten Chancen oder aus Antworten, die Inhalt verlangen; Pipeline automatisch starten; Sprache der Generierung).

3.4 Designs



Design-Editor mit Text, Formen und Bildern auf einer Leinwand.

Ein Canvas-Editor für Social-Grafiken: Format-Vorlagen (Instagram, Facebook, LinkedIn, X, Pinterest), Text, Rechtecke, Ellipsen, Linien und Bilder aus der Medienbibliothek, mit Ebenen, Ausrichtung, Undo und PNG-Export. Ein Design an einem geplanten Post wird beim Veröffentlichen auf dem Server gerendert und als Bild mitgeschickt.

3.5 Kalender

 Dashboard **Content** Outreach Wachstum Einstellungen Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Redaktionskalender

Geplante Posts, Termine und Marken-Baukästen.

Geplante Posts

Fällige veröffentlichen

LinkedIn

X (Twitter)

Facebook

Instagram

Mastodon

Bluesky

WordPress

Ghost

Webflow

Blog-Webhook (generisch)

Mailchimp

scheduled

Behind the scenes: how we run analytics with zero data e... wordpress, mastodon 10/12/2026, 1:57:38 PM x

scheduled

New guide: product analytics for two-person SaaS teams. Which eve... mastodon 10/9/2026, 1:57:37 PM x

Redaktionsplan-Generator

Themen aus Nische, Zielen, Brand-Kit und Link-Recherche → je Thema ein Dokument und ein Post mit Termin.

Wochen

Posts / Woche

4

aus Ziel

LinkedIn

X (Twitter)

Facebook

Instagram

Mastodon

Bluesky

WordPress

Ghost

Webflow

Blog-Webhook (generisch)

Mailchimp

☐ Posts terminieren ☐ Entwürfe schreiben (KI-Pipeline)

Termine

● Editorial meeting

custom

10/8/2026, 1:57:38 PM

● Guide launch

post

10/9/2026, 1:57:37 PM

● Behind the scenes

post

10/12/2026, 1:57:38 PM

● Newsletter deadline

deadline

10/13/2026, 1:57:39 PM

Marken-Baukästen

Acme Tools

Standard

 x

Kalender: Redaktionsplan-Generator, Post-Formular mit Plattform-Chips, Posts und Termine.

Redaktionsplan-Generator	Wochen, Posts pro Woche (Standard aus den Zielen), Schwerpunkt, Plattformen, ob sofort terminiert wird und ob Entwürfe geschrieben werden. Erzeugt je Thema ein Dokument, einen Post und einen Kalendereintrag, verteilt auf Werktage.
Post-Formular	Text, Plattformen (nur verbundene, veröffentlichbare werden angeboten), Datum und Uhrzeit, optional ein Design. Ohne Datum ist der Post ein Entwurf.
Fällige veröffentlichen	Führt den Publish-Schritt jetzt aus statt auf die nächste Minute zu warten.
Brand-Kits	Name, Website, Stimme und Kontext; das Standard-Kit fließt in jeden KI-Prompt des Workspace.

17 / 35

Termine	Freie Einträge (Deadline, Meeting) mit Farbe.
----------------	---

Ein Post mit mehreren Plattformen wird je Kanal aufbereitet: Zeichenlimits, Threads auf X, Mastodon und Bluesky, Hashtags am Ende, HTML für Blogs. Das Ergebnis je Plattform (Link, Thread-Teile, Warnungen) wird am Post gespeichert.

3.6 Outreach



Growmindr

Grow Faster. Work Smarter

Dashboard

Content

Outreach

Wachstum

Einstellungen

Ziele

Analytics

Copilot

DE

Acme Tools (owner)

Abmelden

Outreach

Kampagnen, Kontakte & Versand — [Sendekonten & Templates](#) → · [A/B-Tests](#) →

8

Kontakte

3

Kampagnen

0%

Antwortrate

0%

Bounce-Rate

0

Gesperrt

Automation

0

Aktive Kampagnen

2

Warten auf Freigabe

4

Sendebereit

0

Heute gesendet

0

Gesamt gesendet

0%

Antwortrate

Kampagne wählen...

Nachrichten erzeugen

Fällige jetzt senden

LETZTE AKTIVITÄT

content.pipeline.failed

document

10/7/2026, 1:57:44 PM

webhook.create

webhook

10/7/2026, 1:57:40 PM

automation.settings

10/7/2026, 1:57:40 PM

rules.create

automation_rule

10/7/2026, 1:57:40 PM

rules.create

automation_rule

10/7/2026, 1:57:39 PM

rules.create

automation_rule

10/7/2026, 1:57:39 PM

integration.connect

integration

10/7/2026, 1:57:37 PM

integration.connect

integration

10/7/2026, 1:57:37 PM

linkgen.source.create

link_source

10/7/2026, 1:57:34 PM

automation.settings

10/7/2026, 1:57:33 PM

Kampagnen

Neue Kampagne (Name)

Anlegen

Template...

Sendekonto...

für „Starten“ auswählen

Newsletter swap (draft)

draft

0

Kontakte

Freigabe:

alle Nachrichten

☐ KI-Personalisierung

Starten

Nachrichten

Klonen

Archivieren

Broken link replacement

draft

0

Kontakte

Freigabe:

nur Erstnachricht

☐ KI-Personalisierung

Starten

Nachrichten

Klonen

Archivieren

Guest post outreach Q4

paused

6

Kontakte

Freigabe:

Stichprobe (jede n-te)

3

☒ KI-Personalisierung

Starten

Nachrichten

Klonen

Archivieren

Empfänger	Status	Gesendet	Geöffnet	Geklickt	Geantwortet
maria@saasweekly.example	awaiting_approval	—	—	—	—
tom@ihdigest.example	approved	—	—	—	—
lena@growthnotes.example	approved	—	—	—	—
sam@metricly.example	awaiting_approval	—	—	—	—
priya@toolfinder.example	approved	—	—	—	—
jonas@startuppradar.example	approved	—	—	—	—

Freigabe-Queue (2)

Outreach: Automation-Kennzahlen, Kampagnen, Kontakte, Freigabe-Queue.

Kennzahlen	Kontakte, Kampagnen, Antwortrate, Bounce-Rate, gesperrte Adressen.
------------	--

Automation	Aktive Kampagnen, Nachrichten in der Freigabe, sendebereit, heute und gesamt gesendet, Antwortrate; Knöpfe, um Nachrichten für eine Kampagne zu erzeugen und Fällige jetzt zu senden; die letzte Aktivität des Schedulers.
Kampagnen	Anlegen per Name. Je Zeile: Status, Kontaktzahl, Freigabe-Modus (mit Stichproben-Intervall), Schalter KI-Personalisierung , Starten (braucht Template und Sendekonto), Pausieren, Nachrichten, Klonen, Archivieren. „Nachrichten“ listet jede Nachricht mit Status, KI-Kennzeichen (🌟 = personalisiert, 🌟... = ausstehend), gesendet/geöffnet/geklickt/beantwortet und der eingeordneten Antwort-Absicht.
Kontakte	Manuell anlegen, CSV importieren oder exportieren, Scores neu berechnen, auswählen und einer Kampagne zuordnen. Jeder Kontakt trägt einen Lead-Score (0–100) aus Profil-Vollständigkeit, Seniorität, Engagement und Pipeline-Status.
Freigabe-Queue	Erscheint, wenn Nachrichten warten: lesen, bearbeiten, freigeben oder ablehnen, einzeln oder gesammelt.

Die Gewichte des Lead-Scores und der Versand-Schutz werden unter Versand-Einstellungen konfiguriert.

3.7 Versand-Einstellungen

 Dashboard Content **Outreach** Wachstum Einstellungen Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Versand-Einstellungen

← Outreach · Sendekonten, Templates und Sperrliste für Acme Tools.

Sendekonten (SMTP + IMAP)

Acme Outreach hello@acme-tools.example · smtp.acme-tools.example:587 · IMAP ✓ Testen ×

Sendekonto anlegen

Templates

Variablen: {{first_name}} {{last_name}} {{full_name}} {{email}} {{company_name}} {{company_website}} {{job_title}} {{opportunity_url}} {{page_title}} {{broken_link}} {{mention_context}} {{discovery_method}} {{domain}}

Follow-up Re: Guest post idea for {{company_name}} ×

Guest post pitch Guest post idea for {{company_name}} ×

Hallo {{first_name}},

...

Template speichern Vorschau

Sperrliste (Suppression)

Sperren

Keine Einträge.

WhatsApp-/SMS-Konten

Nachrichten über einen Provider (Twilio) senden.

SMS Account SID Auth-Token

Hinzufügen

Noch keine Kanal-Konten.

Benötigt ein Twilio-Konto (Account SID + Auth-Token + Absender-Nummer).

Sendekonten, Templates, Sperrliste, WhatsApp/SMS, Versand-Schutz und Score-Gewichte.

Sendekonten	SMTP-Host, Port, Nutzer, Passwort, Absender; optional IMAP für die Antwort-Erkennung. „Testen“ verschickt eine Testmail. Eine Kampagne wird automatisch pausiert (mit Benachrichtigung), wenn ihr Konto inaktiv wird.
Templates	Betreff und Text mit Platzhaltern (Anhang A). Eine Kampagne nutzt ein Template oder eine Sequenz aus Schritten mit Wartezeiten; das Follow-up stoppt bei Antwort.
Sperrliste	Adressen, die nie angeschrieben werden (Abmeldungen, Bounces, manuelle Sperren). Import möglich.

WhatsApp/SMS	Kanal-Konten über Twilio.
Versand-Schutz	MX-Check vor dem Versand (Standard an), optional Hunter-Verifizierung (kostet Credits).
Score-Gewichte	Multiplikatoren für Profil, Seniorität, Engagement und Status; 1 ist Standard.

3.8 A/B-Tests


Dashboard
Content ▾
Outreach ▾
Wachstum ▾
Einstellungen ▾
Ziele
Analytics
🌟 Copilot
DE ▾
Acme Tools (owner) ▾
🔔 Abmelden

A/B-Tests

Teste Betreff-/Text-Varianten gegeneinander — [Templates verwalten →](#)

Neuer Test

Öffnungsrate ▾
Anlegen

Hinweis: verknüpfe den Test in der Kampagne, füge ≥2 Varianten hinzu und starte ihn — der Versand verteilt Kontakte dann gleichmäßig.

Noch keine A/B-Tests.

A/B-Tests für Betreffzeilen und Texte.

Varianten eines Templates für eine Kampagne mit Verteilung. Neue Nachrichten werden auf die Varianten verteilt; Öffnungs- und Antwortrate je Variante zeigen den Gewinner.

3.9 Quellen

 Growmindr
Grow Faster, Work Smarter

DashboardContent ▾**Outreach** ▾Wachstum ▾Einstellungen ▾ZieleAnalytics ✨ Copilot

DE ▾Acme Tools (owner) ▾🔔 Abmelden

Lead-Quellen

Kontakte aus Listen, Hunter.io oder Apollo.io gewinnen — als Suchaufträge.

Neue Quelle

CSV-Import ▾

Anlegen

Kontakte aus CSV/Liste übernehmen

Hunter.io hunter API-Key fehlt

Testen

Aufträge ausblenden ×

☐ Wiederholen

Auftrag +

Noch keine Aufträge.

Conference speaker list manual konfiguriert

Aufträge ×

Lead-Auto-Handoff

Nach jedem Suchlauf: neue Kontakte mit ausreichendem Score landen direkt in einer Kampagne; der Scheduler erzeugt die Erstnachricht.

☒ Neue Leads automatisch in eine Kampagne übergeben

Mindest-Lead-Score

Nur aus Ordner (optional)

Standard-Kampagne

Broken link replacement ▾

Speichern

Lead-Quellen mit geplantem Auftrag und dem Panel Lead-Auto-Handoff.

Quellentypen	CSV-Import, manuelle Liste, Hunter.io, Apollo.io, LinkedIn (eigener Endpunkt). Hunter und Apollo brauchen einen API-Key; „Testen“ prüft ihn.
Aufträge	Je Quelle: Name und Suchparameter als JSON (bei Hunter eine Domain, bei Apollo Jobtitel und Länder, bei Listen die Kontakte). „Wiederholen“ plant den Auftrag stündlich, täglich oder wöchentlich; geplante Aufträge zeigen den nächsten Lauf und lassen sich pausieren.
Lead-Auto-Handoff	Regel: Mindest-Score, optional Ordner, Kampagne. Passende neue Kontakte aus jedem Suchlauf landen in der Kampagne; der Scheduler erzeugt dann ihre Erstnachricht.

3.10 Firmen

 Dashboard Content **Outreach** Wachstum Einstellungen Ziele Analytics ✨ Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Firmenprofile

Absenderprofile (Value Proposition, Produkte) für personalisierte Outreach-Nachrichten.

Neues Firmenprofil

Anlegen

Profile

Acme Tools Ltd. SaaS analytics <https://acme-tools.example>

Produkte x

Product analytics that a two-person team can actually run.

Firmenprofil und Produkte.

Dein eigenes Firmenprofil und deine Produkte: Beschreibung, Nutzenversprechen, Zielgruppe, USPs, Markenstimme, Produkt-Features und Nutzen. Das ist die Absenderseite jedes Pitches und Teil des KI-Markenkontexts.

3.11 Cross-Links

Verbindungen zwischen einem Dokument und einer Kampagne, etwa der Gastbeitrag für eine Link-Chance und die Outreach-Kampagne, die ihn anbietet. Werden von der Content-Brücke automatisch angelegt oder von Hand.

3.12 Link Building

 Dashboard Content Outreach **Wachstum** Einstellungen Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Link Building

Prospects importieren · Outreach fahren · Backlinks tracken — für Acme Tools.

1 · Prospects importieren

Eine Zeile pro Prospect: email, vorname, nachname, firma, website

anna@blog-a.de, Anna, Autorin, Blog A, https://blog-a.de
ben@magazin-b.de

Kampagne zuordnen (optional)... Importieren

2 · Backlink erfassen

Ziel-URL (unsere Seite) Ankertext (optional)

Referring-Page-URL (optional) Content-Asset zuordnen (optional)...

Backlink anlegen (Status: angefragt)

3 · Backlinks tracken

Ziel-URL	Referring	Kampagne	Status	Zuletzt geprüft
https://acme-tools.example/ „Acme“	oldblog.example	—	lost	— Prüfen ×
https://acme-tools.example/ „Acme Tools“	metricly.example	—	zugesagt	— Prüfen ×
https://acme-tools.example/g... „product analytics guide“	ihdigest.example	—	live	— Prüfen ×
https://acme-tools.example/g... „product analytics guide“	saasweekly.example	Guest post outreach Q4	angefragt	— Prüfen ×

Backlink-Tracker mit Status-Lebenszyklus.

Backlinks mit dem Lebenszyklus angefragt → zugesagt → live → verloren. Felder: Ziel-URL (deine Seite), Ankertext, verweisende Seite und Domain, Kampagne und Dokument. „Prüfen“ kontrolliert die verweisende Seite sofort; der Monitor tut es täglich für live und zugesagte Links. Ein verlorener Link löst Benachrichtigung, Webhook und deine Regeln aus. Der Prospect-Import legt Outreach-Kontakte direkt in einer Kampagne an.

3.13 Linkgen


Dashboard
Content
Outreach
Wachstum
Einstellungen
Ziele
Analytics
Copilot
DE
Acme Tools (owner)
Abmelden

Linkgen

Link-Chancen entdecken, qualifizieren und übergeben — für Acme Tools.

Entdecken
Review-Queue (3)
Quellen
Funnel
Autopilot
ROI

Methode
Manuell / CSV
Domains/URLs direkt als Liste übernehmen
Keywords (kommagetrennt)
seo, link building, outreach
Eine Domain oder URL pro Zeile (optional: domain, titel, kontakt-email).
blog-a.de, Great resources, editor@blog-a.de
https://blog-b.de/write-for-us
Discovery starten
Automatisch wiederholen

Geplante Suchen

SaaS analytics resource pages manual · Täglich nächster: 10/7/2026, 1:57:31 PM
Pausieren

Linkgen > Entdecken mit Methode, Keywords, Liste und Zeitplan.

Entdecken	Methoden: Manuell/CSV (Domains oder URLs einfügen, optional mit Titel und Kontakt-E-Mail), SERP-Footprints („write for us“, Ressourcen-Seiten — braucht eine Such-Quelle), Competitor-Backlinks (braucht eine Backlink-Quelle), Broken-Link (Ressourcen-Seiten einfügen; tote ausgehende Links werden zum Aufhänger), Unlinked Mentions (Seiten, die deine Marke nennen, ohne zu verlinken). Keywords bestimmen den Relevanz-Score. „Automatisch wiederholen“ plant die Suche.
Review-Queue	Chancen nach Score: Domain, Seite, Methode, DA, Relevanz, Spam, Kontakt. Aktionen: qualifizieren, anreichern (Kontakt über Hunter/Apollo finden), konvertieren (Ziel-URL, Anker, Kampagne), ablehnen, Auftrag (Artikel-Auftrag anlegen).
Quellen	Provider mit Key, Kosten je Aufruf und bei eigenen Endpunkten die URL. Darunter die Domain-Blocklist.
Funnel	Zähler je Chancen- und Backlink-Status.
Autopilot	Score-Schwelle, Standard-Kampagne, Ziel-URL und Anker-Regel ({domain} , {title}), Kontakt automatisch finden, automatisch konvertieren, Tagesbudget für Provider; Scheduler-Status.
ROI	Je Discovery-Methode: Chancen, qualifiziert, konvertiert, zugesagt, live, verloren, gewonnen je 100, Kosten, Kosten je Live-Link, Läufe; heutige Ausgaben gegen Budget.



DashboardContent • Outreach • Wachstum • Einstellungen • ZieleAnalytics ✨ Copilot

DEAcme Tools (owner)Abmelden

Linkgen

Link-Chancen entdecken, qualifizieren und übergeben — für Acme Tools.

EntdeckenReview-Queue (3)QuellenFunnelAutopilot**ROI**

Ertrag je Discovery-Methode

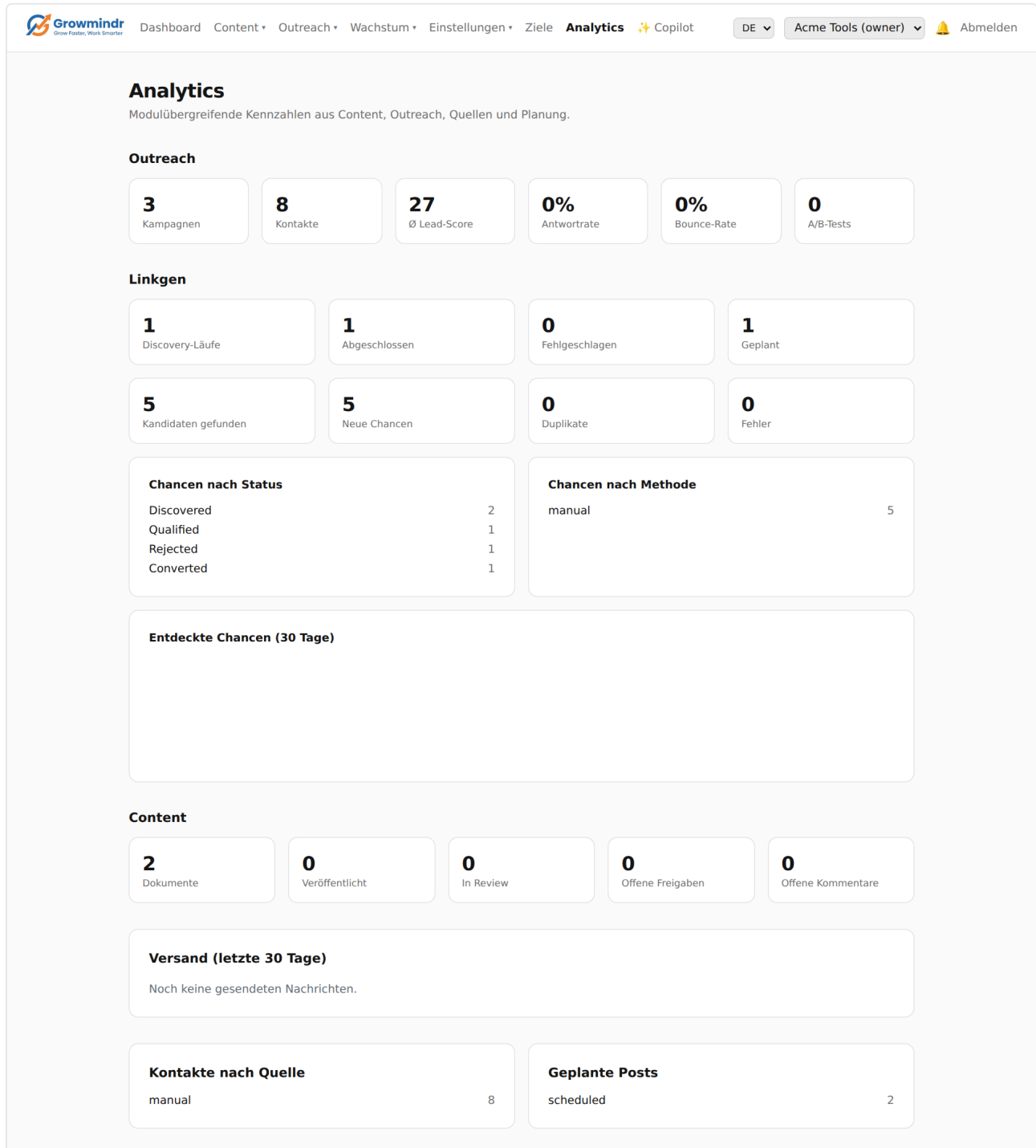
Welche Methode Links liefert, die wirklich live gehen — und zu welchen Provider-Kosten.

Heute ausgegeben: 0.00 € von 5.00 €

Methode	Chancen	qualifiziert	konvertiert	zugesagt	live	verloren	gewonnen / 100	Kosten	Kosten / Live-Link	Läufe
manual	5	1	1	0	0	0	0 %	0.00 €	—	1

ROI je Discovery-Methode.

3.14 Analytics



Analytics-Übersicht.

Content- und Outreach-Kennzahlen im Zeitverlauf, Social-Engagement je Plattform aus dem Insights-Collector (Likes, Reposts, Antworten) und die Aktivität des Tenants.

3.15 Copilot

Copilot-Unterhaltung mit einer vorgeschlagenen Aktion, die auf Bestätigung wartet.

Ein Chat-Assistent, der deine Kampagnen, Such- und Discovery-Aufträge, Top-Chancen, Dokumente, Backlinks, Kennzahlen und Ziele kennt. Stelle Fragen oder bitte ihn, etwas zu tun: Er schlägt eine Aktion vor (etwa „alle Chancen ab Score 45 qualifizieren“) mit ihren Parametern. Nichts läuft, bevor du auf **Ausführen** klickst; **Verwerfen** verwirft den Vorschlag. Das Ergebnis erscheint in der Unterhaltung. Die verfügbaren Werkzeuge stehen in Anhang C.

3.16 Automation

Regeln	Name, Ereignis, Bedingungen (Feld, Operator, Wert), Aktionen mit Parametern; ein-/ausschalten, Zähler, letzter Fehler.
Tages-Digest	Aktivieren, Stunde (UTC), Empfänger (leer = Owner und Admins). Inhalt: was lief, was wartet, was schiefging, Soll gegen Ist.
Inbound-Leads	Endpunkt aktivieren (erzeugt ein Token), Standard-Kampagne, unbekannte Absender im Postfach erfassen. Zeigt die Endpunkt-URL und ein fertiges Formular-Snippet mit Honeypot-Feld; „Token erneuern“ macht die alte URL ungültig.
KI-Betrieb	Modell, Ersatzmodell, Aufrufe, Tokens, Fehler und Fallbacks der letzten 30 Tage, nach Zweck.

3.17 Team

 Dashboard Content ▾ Outreach ▾ Wachstum ▾ **Einstellungen ▾** Ziele Analytics ✨ Copilot DE ▾ Acme Tools (owner) ▾ 🔔 Abmelden

Team

Mitglieder und Einladungen für Acme Tools.

Mitglieder
Alex Demo demo-manual-muy1ysg9@example.com owner ▾ ×

Einladen
 editor ▾ **Einladen**

API-Keys
Für programmatischen Zugriff: Authorization: Bearer gk_...
 Key erstellen
Keine API-Keys.

System-SMTP (E-Mail-Versand)
Kein SMTP hinterlegt — System-Mails sind bis zur Einrichtung deaktiviert.

SMTP-Host	587
Absender-Adresse	Benutzername (optional)
Passwort	☐ TLS (Port 465)

Speichern

Team-Mitglieder und Einladungen.

Mitglieder mit Rollen, Einladungen per E-Mail (der Einladungslink wird gemailt, wenn die Plattform-Mail konfiguriert ist, sonst dir angezeigt) und dein eigenes Konto.

3.18 Webhooks

 Dashboard Content Outreach Wachstum **Einstellungen** Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Webhooks

Ausgehende Events an externe Systeme — HMAC-SHA256-signiert, mit Retries.

Neuer Webhook

message.sent message.replied message.bounced contact.created document.approved post.published backlink.live
backlink.lost rule.fired test.ping

Anlegen

• <https://hooks.acme-tools.example/growmindr>

message.replied backlink.lost post.published rule.fired

Test-Ping Deaktivieren Verlauf ×

Ausgehende Webhooks mit Ereignis-Abos und Zustellprotokoll.

Ausgehende Webhooks: URL, Secret (HMAC-Signatur in `x-growmindr-signature`), abonnierte Ereignisse (Anhang D). Zustellungen werden mit Backoff wiederholt; das Protokoll zeigt die Antwortcodes.

3.19 Integrationen

 Dashboard Content Outreach Wachstum **Einstellungen** Ziele Analytics Copilot DE Acme Tools (owner) Abmelden

Integrationen

Verbundene Social-Konten für geplante Posts.

Konto verbinden

LinkedIn Anzeigename Access-Token (optional)

`{"authorUrn": "urn:li:person:xxxx"}` Verbinden

Für den vollständigen OAuth-Login ist eine registrierte App der Plattform nötig; bis dahin kann ein Access-Token manuell hinterlegt werden.

LinkedIn (OAuth n/a) X (Twitter) (OAuth n/a) Facebook (OAuth n/a) Instagram (OAuth n/a)

Verbundene Konten

Acme Blog	wordpress	connected	Trennen ×
Acme on Mastodon	mastodon	connected	Trennen ×

Verbundene Plattformen und das Verbinden-Formular mit Konfiguration je Plattform.

Veröffentlichungs-Plattformen mit Token oder App-Passwort und einer kleinen JSON-Konfiguration verbinden (der Platzhalter zeigt, was jede Plattform braucht) oder per OAuth, wo der Betreiber eine App registriert hat. Unterstützte Plattformen und ihre Voraussetzungen stehen in Anhang E.

3.20 Abrechnung

Plan und Abrechnung
Was dein Workspace heute nutzt — und wie du den Plan wechselst.

Aktueller Plan
PRO
Plätze: 1 von 25
Getrackte Backlinks: 4 von 5000
Kampagnen: 3 von 200
Link-Chancen: bis zu 50000

Plan wechseln
Monatlich | jährlich

STARTER
5 Team-Plätze
20 Outreach-Kampagnen
200 getrackte Backlinks
2000 Link-Chancen
starter wählen

PRO **Aktuell**
25 Team-Plätze
200 Outreach-Kampagnen
5000 getrackte Backlinks
50000 Link-Chancen

Plan, Verbrauch und Checkout.

Aktueller Plan, Verbrauch gegen Limits und der Checkout für Starter und Pro, monatlich oder jährlich, abgewickelt über Paddle als Merchant of Record (Steuern und Rechnungen inklusive).

3.21 Benachrichtigungen

Antworten, verlorene oder live gegangene Backlinks, pausierte Kampagnen, blockierte oder fehlgeschlagene Posts, fertige Artikel, Inbound-Leads, ausgelöste Regeln und Plan-Limits. Einzeln oder gesammelt als gelesen markieren; jeder Eintrag verlinkt auf die betroffene Seite.

Teil 4 — Anhang

A Template-Variablen

Variable	Quelle
{{first_name}} {{last_name}} {{full_name}} {{email}}	Kontakt
{{company_name}} {{company_website}} {{job_title}}	Kontakt
{{opportunity_url}} {{page_title}} {{broken_link}} {{mention_context}} {{discovery_method}} {{domain}}	Link-Chance, gesetzt beim Konvertieren in einen Kampagnen-Kontakt

B Regel-Ereignisse und Aktionen

Ereignis	Felder für Bedingungen und Platzhalter
opportunity.qualified	opportunityId, domain, linkScore, discoveryMethod, contactEmail
reply.classified	messageId, campaignId, contactId, email, intent, summary
backlink.lost / backlink.live	backlinkId, targetUrl, referringDomain, campaignId
document.approved	documentId, workspaceId
contact.scored	contactId, email, score, status, signal
post.published / post.failed	postId, documentId, platforms / postId, error
campaign.paused	campaignId, name, reason
lead.inbound	contactId, email, source, message, score

Aktion	Parameter	Braucht im Ereignis
notify	title, body (Platzhalter erlaubt)	—
webhook	—	— (sendet rule.fired an abonnierte Webhooks)
add_to_campaign	campaignId	contactId
qualify_opportunity / reject_opportunity	—	opportunityId
create_brief	title	opportunityId
pause_campaign	campaignId (oder aus dem Ereignis)	—
tag_contact	tag	contactId

Operatoren: eq, neq, gte, lte, contains, in (kommagetrennte Liste).

C Copilot-Werkzeuge

Werkzeug	Tut
run_search_task	Führt einen Lead-Suchauftrag jetzt aus.
run_discovery_task	Führt einen Link-Discovery-Auftrag jetzt aus.
qualify_opportunities	Qualifiziert alle entdeckten Chancen ab einem Score.
schedule_post	Plant einen Social-Post (Text, Plattformen, Datum).
pause_campaign / resume_campaign	Pausiert oder reaktiviert eine Kampagne.
set_goal	Setzt Leads, Posts, Links je Zeitraum und die Nische.
run_pipeline	Startet die KI-Pipeline für ein Dokument mit Auftrag.
create_brief	Legt einen Artikel-Auftrag aus einer Link-Chance an.
generate_plan	Erzeugt einen Redaktionsplan für die kommenden Wochen.

D Webhook-Ereignisse

message.sent, message.replied, message.bounced, contact.created, document.approved, post.published, backlink.live, backlink.lost, rule.fired, test.ping. Payloads sind JSON mit den IDs und den relevanten Feldern; jede Zustellung ist mit deinem Secret signiert.

E Unterstützte Plattformen

Plattform	Verbinden mit	Veröffentlicht
Mastodon	Access-Token + Instanz-URL	Text, Threads, bis zu 4 Bilder
Bluesky	App-Passwort + Handle	Text, Threads, bis zu 4 Bilder (≤1 MB)
X	OAuth oder Token	Text, Threads
LinkedIn	OAuth oder Token + Author-URN	Text
Facebook	OAuth oder Page-Token + Page-ID	Text + Fotos
Instagram	Page-Token + igUserId	Bild mit Bildunterschrift (Bild Pflicht)
WordPress	Anwendungspasswort + Site-URL + Nutzer	Beitrag mit Beitragsbild
Ghost	Admin-API-Key (id:secret) + Site-URL	Beitrag mit Feature-Image
Webflow	Token + Collection-ID	Live-CMS-Item
Blog-Webhook	URL + optionales Secret	JSON mit Titel, Text, HTML, Medien-URLs
Mailchimp	API-Key + Server-Präfix + Audience	Kampagne an eine Audience

F Hinweise für den Betreiber

- KI-Modell, Ersatzmodell, Plattform-Mail (für Einladungen und Digests) und OAuth-App-Zugänge sind Server-Einstellungen. Redirect-URI für OAuth-Apps:

<https://growmindr.com/api/v1/integrations/oauth/callback> .

- Provider-Keys (Serper, SerpAPI, DataForSEO, Hunter, Apollo) liegen je Tenant als Quellen, verschlüsselt.
- Gesundheit und Scheduler-Status unter `/health` ; jeder Takt meldet letzten Lauf, Dauer, Ergebnis und Fehler.
- Test-Suiten: `smoke-autonomie` , `smoke-welle2` , `smoke-welle3` , `smoke-welle4` decken den Autopiloten Ende zu Ende ab.

© 2026 Zakomo FZCO, Dubai. Growmindr ist ein Produktname der Zakomo FZCO. Dieses Handbuch beschreibt Version 1.0 der Software, Stand September 2026.