KlickTipp: Automatisierung, die Marketing neu definiert

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 6. Februar 2026



KlickTipp: Automatisierung, die Marketing neu definiert

Du willst Leads, Conversions und Kundenbindung auf Autopilot – aber ohne den üblichen Marketing-Automation-Bullshit? Dann solltest du jetzt ganz genau hinsehen. KlickTipp ist nicht einfach ein weiteres Tool im überfüllten SaaS-Dschungel. Es ist die Automatisierungs-Maschine, die Online-Marketing nicht nur vereinfacht, sondern komplett neu denkt. Kein aufgeblasenes CRM, kein

Feature-Overkill – sondern radikale Effizienz für smarte Marketer. Willkommen im Maschinenraum des modernen Marketings.

- Was KlickTipp wirklich ist – und warum es mehr als ein E-Mail-Marketing-Tool ist
- Wie KlickTipp mit Tagging-Logik klassische Funnel-Strukturen pulverisiert
- Warum KlickTipp die DSGVO nicht als Hürde, sondern als Feature nutzt
- Automatisierung mit KlickTipp: Vom Lead bis zum Upsell – komplett ohne manuelles Nachfassen
- Die wichtigsten Integrationen und Schnittstellen – von Digistore24 bis Zapier
- Wie sich KlickTipp von ActiveCampaign, GetResponse & Co. absetzt
- Technische Insights: API, Webhooks, SMTP-Server und Custom Fields
- Step-by-Step: So baust du in KlickTipp einen automatisierten Sales-Funnel
- Was du über Zustellbarkeit, Blacklists und ClevereMail wissen musst
- Warum KlickTipp für viele Marketer ein No-Brainer ist – und für andere nicht

Was ist KlickTipp? Mehr als nur E-Mail-Marketing

Wenn du bei KlickTipp nur an Newsletter-Versand denkst, dann hast du entweder die letzten fünf Jahre unter einem Stein gelebt oder noch nie ernsthaft Performance-Marketing betrieben. KlickTipp ist kein "Mailchimp für Deutschland" und auch kein hübsches Interface mit bunten Templates. Es ist ein knallhartes Automatisierungs-Framework, das sich auf das konzentriert, was wirklich zählt: segmentierte Kommunikation, präzise Trigger, rechtssichere Prozesse – und eine Zustellrate, bei der andere Tools rot anlaufen.

Im Kern ist KlickTipp ein E-Mail-Marketing-Tool mit einem radikal anderen Denkansatz. Keine statischen Listen, keine veralteten Empfängergruppen, keine One-Size-Fits-All-Kommunikation. Stattdessen arbeitet KlickTipp mit einer vollständig tag-basierten Logik. Jeder Empfänger ist ein dynamisches Objekt, das in Echtzeit aufgrund seines Verhaltens neue Tags bekommt – und dadurch automatisch in neue Automationen fließt. Klingt zu schön, um wahr zu sein? Willkommen im datengetriebenen Marketing.

Diese Tagging-Strategie ist nicht neu, aber KlickTipp hat sie zu einem System gemacht. Jeder Klick, jede Anmeldung, jedes Verhalten kann einen Tag auslösen. Und dieser Tag ist der Schlüssel zu personalisierter Kommunikation auf einem Level, das weit über "Hallo [Vorname]" hinausgeht. Du willst nur den Leuten ein Angebot schicken, die dein letztes Webinar bis zum Ende geschaut haben? Kein Problem. Du willst automatisch eine Reaktivierung starten, wenn jemand 30 Tage inaktiv war? Zwei Klicks.

KlickTipp ist damit weniger Tool, mehr Plattform. Es ist nicht einfach ein

Werkzeugkasten, sondern ein Betriebssystem für automatisiertes Marketing. Und wer es richtig nutzt, spart nicht nur Zeit – er skaliert sein Business, ohne zusätzliche Ressourcen zu verbrennen.

Warum KlickTipp Automatisierung neu denkt: Tagging statt Listenchaos

Die meisten E-Mail-Marketing-Tools arbeiten mit statischen Listen. Nutzer melden sich an und landen in einer Liste. Punkt. Willst du sie später anders segmentieren? Viel Glück. KlickTipp dagegen arbeitet ausschließlich mit Tags – also Attributen, die du flexibel zuweisen und auswerten kannst. Der Unterschied ist nicht kosmetisch, sondern strukturell – und er macht den Unterschied zwischen Marketing 2005 und Marketing 2025.

In KlickTipp ist ein Kontakt nicht an eine Liste gebunden. Er hat beliebig viele Tags – zum Beispiel "Webinar-Teilnehmer", "Kunde", "Upsell-Angesprochen", "nicht gekauft". Diese Tags kannst du manuell, automatisch oder durch API-Zugriffe setzen. Und sie bestimmen, welche Automatisierungen greifen. Das bedeutet: Du musst keine neue Liste anlegen, wenn du einen neuen Funnel baust. Du musst nur die richtigen Tags setzen und deine Prozesse daran ausrichten.

Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Keine doppelten Kontakte – ein Empfänger existiert nur einmal im System
- Höchste Flexibilität bei der Segmentierung – in Echtzeit anpassbar
- Komplexe Funnel-Strukturen mit einfachen Regeln umsetzbar
- Optimale Voraussetzung für skalierbare Kampagnenlogik

Und wenn du denkst, das sei zu kompliziert – ist es nicht. KlickTipp bietet eine visuelle Automations-Logik, mit der du alle Prozesse übersichtlich abbilden kannst. Und ja, auch ohne Entwickler. Trotzdem ist unter der Haube genug Power, um komplexe API-Calls, Webhook-Verbindungen und dynamische Workflows umzusetzen. Für Techies ein Traum. Für Nicht-Techies: endlich skalierbar ohne Entwicklerfrust.

Datenschutz, Zustellbarkeit und ClevereMail: Die Hidden Champions von KlickTipp

Wenn du in der EU lebst – und das tust du wahrscheinlich – dann ist Datenschutz nicht optional. DSGVO ist real, und sie kann dir das Genick brechen, wenn du's verkackst. KlickTipp hat das verstanden. Und nicht nur

verstanden, sondern in sein Geschäftsmodell integriert. Das Unternehmen hostet seine Server in Deutschland, bietet AV-Verträge auf Knopfdruck, dokumentiert Einwilligungen revisionssicher und bietet sogar eine eigene Zertifizierung über das Certified Senders Alliance (CSA) Programm.

Aber Datenschutz ist nur die halbe Miete. Die andere Hälfte ist Zustellbarkeit. Und hier spielt KlickTipp in einer eigenen Liga. Während andere Tools auf Shared IPs setzen – also gemeinsam genutzte Mailserver, bei denen du durch die Fehler anderer abgestraft wirst – bietet KlickTipp mit ClevereMail eine eigene Versandtechnologie mit dedizierten IPs. Ergebnis: hohe Zustellraten, minimale Bounce-Quoten und kaum Spam-Probleme.

Technisch bedeutet das:

- Versand über dedizierte SMTP-Server mit SPF, DKIM und DMARC-Authentifizierung
- Reputationsmanagement auf IP-Ebene
- Monitoring von Blacklists, Spamtraps und Feedback-Loops
- Ein hoher Sender Score, der deine E-Mails sicher in die Inbox bringt – nicht in den Junk

Für Unternehmen mit ernsthaften Ambitionen ist das ein Gamechanger. Denn schlechte Zustellbarkeit kostet nicht nur Conversion – sie kostet Vertrauen. Und KlickTipp liefert hier, wo andere Tools dich im Regen stehen lassen.

Integrationen, API und Webhooks: So wird KlickTipp zur zentralen Daten-Drehscheibe

KlickTipp ist kein Insel-System. Es lässt sich mit nahezu allen relevanten Tools im Online-Marketing-Stack verbinden. Ob Zahlungsanbieter wie Digistore24, Mitgliederplattformen wie elopage oder Automatisierungsdienste wie Zapier – KlickTipp hat entweder eine native Integration oder lässt sich über seine Schnittstellen anbinden.

Die KlickTipp API ist REST-basiert, sauber dokumentiert und erlaubt sowohl das Setzen von Tags als auch das Anlegen und Aktualisieren von Kontakten. Webhooks ermöglichen das Auslösen von externen Prozessen, sobald bestimmte Events in KlickTipp passieren – zum Beispiel “Kunde kauft Produkt A” oder “Kontakt öffnet E-Mail X”.

Beispiel-Usecases:

- Automatisches Tagging nach Kaufabschluss über Digistore24
- Triggern eines Upsell-Funnels, wenn ein Kunde eine bestimmte E-Mail nicht öffnet

- Synchronisation von Kontaktdaten zwischen KlickTipp und deinem CRM über Zapier
- Automatisches Starten eines Onboarding-Prozesses nach Webinar-Anmeldung

Für Entwickler bedeutet das: völlige Freiheit. Für Marketer bedeutet es: Endlich ein System, das nicht limitiert, sondern skaliert.

Step-by-Step: So baust du mit KlickTipp einen automatisierten Sales-Funnel

Automatisierung klingt gut – aber wie sieht das in der Praxis aus? Hier ein konkretes Beispiel für einen funktionierenden Verkaufsfunnel mit KlickTipp:

1. Lead-Magnet definieren: Du bietest ein kostenloses E-Book oder ein Webinar an. Der Interessent trägt sich über ein KlickTipp-Formular ein – klick, Tag “Lead” wird gesetzt.
2. Willkommenssequenz starten: Automatisch startet eine E-Mail-Serie mit Informationen, Trust-Elementen und Soft-Sell-Angeboten. Tags wie “E-Mail 1 geöffnet” oder “Link geklickt” werden hinzugefügt.
3. Segmentierung nach Verhalten: Basierend auf Klicks oder Öffnungen werden weitere Tags gesetzt – z.B. “interessiert an Thema XY”. So landen Kontakte automatisch in themenrelevanten Funnels.
4. Sales-E-Mails: Nach der Aufwärmphase startet eine Angebotsserie – etwa 3 E-Mails mit Call-to-Action zum Kauf. Klick auf den Kauf-Link? Tag “Kunde”. Kein Klick? Tag “Nicht gekauft”.
5. Post-Sale-Automation: Nach dem Kauf startet eine Onboarding-Serie. Zusätzlich wird ein Upsell-Funnel aktiviert für passende Zusatzprodukte.

Das Beste daran: Du musst nichts davon manuell tun. Einmal eingerichtet, läuft der Prozess autark. Und du kannst jederzeit eingreifen, erweitern oder optimieren – ohne die Struktur zu zerstören.

Fazit: KlickTipp ist kein Tool – es ist ein Mindset

Wer 2025 noch mit statischen Listen arbeitet, hat das Spiel verloren. KlickTipp zeigt, wie Marketing-Automatisierung wirklich funktioniert – datengetrieben, granular, flexibel. Es ist nicht die schickste Plattform, nicht die billigste, nicht die lauteste. Aber es ist die durchdachteste. Und das merkt man bei jedem Klick.

Für ambitionierte Marketer, Agenturen und Unternehmen, die ernsthaft skalieren wollen, ist KlickTipp ein No-Brainer. Für alle anderen bleibt es ein ungenutztes Potenzial. Automatisiere smart – oder bleib stehen. Deine

Wahl.