

6 Elemente einer erfolgreichen Website

Die folgenden 6 Elemente hat jede erfolgreiche Website. Sie müssen nicht alle auf der Homepage (der Startseite) zu finden sein, denn wenn man sofort alles zeigt, was man hat und was man kann, ist das eventuell verwirrend für den Websitebesucher. Auf der Startseite brauchen wir seine Aufmerksamkeit und ein erstes Interesse.

1 **Ansprache:** Für wen ist deine Webseite?

Wem hilfst du am liebsten und am leichtesten? Sag und zeig diesem Kunden, dass du seine Wünsche, Probleme und Herausforderungen verstehst und lösen kannst.

Dieses Element sollte möglichst weit oben auf deiner Homepage stehen. Dein Wunschkunde soll sich sofort angesprochen fühlen.

2 **To do:** Was soll dein Webseitenbesucher tun?

Mit deiner Webseite verfolgst du ein Ziel. Du möchtest, dass dein Webseitenbesucher etwas tut. Sag es ihm.

Dein Webseitenbesucher könnte sich für ein Event anmelden, einen Termin buchen, ein Dokument herunterladen, Kontakt mit dir aufnehmen, etwas von dir kaufen ...

3 **Persönlichkeit:** Zeig dich mit deiner Persönlichkeit!

Bevor ein Kunde bei uns kauft, möchte er uns kennen lernen. Warum tun wir was wir tun? Warum soll er bei uns kaufen? Sind wir ihm sympatisch?

Gib deinem Webseitenbesucher die Möglichkeit dich kennen zu lernen. Zeige Persönlichkeit, aber bewahre deine Privatsphäre.

4 **Vertrauen:** Wer hat mit deinen Produkten gute Erfahrungen gemacht?

Wenn andere Kunden schon gute Erfahrungen mit dir und deinen Produkten gemacht haben, vertrauen neue Kunden dir leichter.

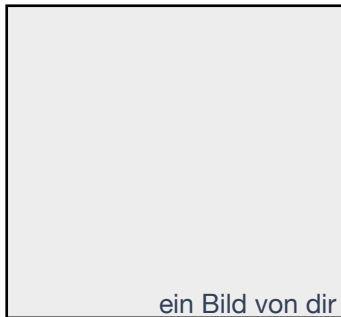
Lass andere für und über dich sprechen, in Feedbacks und Rezensionen.

5 **Aktualität:** Bleibe mit deiner Seite immer aktuell.

Bring regelmäßig neue Inhalte auf deine Webseite. Neugierige Besucher kommen wieder und Google freut es auch ;-)

Alte Termine wirken wie eine Staubschicht auf deinen Angeboten. Die will dann keiner mehr haben.

6 **Mach dein Angebot!** Denn es ist dein Business und nicht dein Hobby.



Titel

Wer bin ich?

Wer ist mein Kunde?

Welches Problem kann ich lösen?

- 1 Sprich deinen Kunden an und gewinne seine Aufmerksamkeit. Gut ist es wenn du in diesem Bereich zeigst, mit wem sie zusammenarbeiten könnten: mit DIR.
- 3
- 2 Auch ein Call to Action Button passt hier her.

Bestelle meinen Newsletter

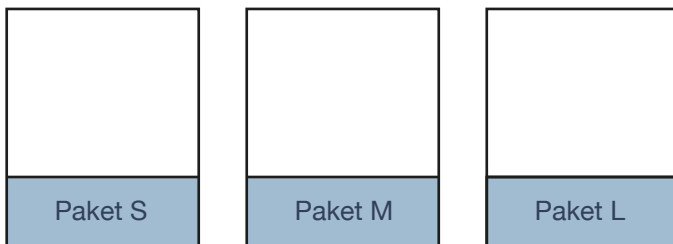


„Above the fold“ bezeichnet den Bereich einer Seite, den du ohne zu scrollen siehst. Hier mußt du die Aufmerksamkeit deines Besuchers gewinnen.

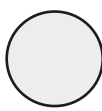
Willst du auch Neues lernen und dabei weder Geld noch Zeit verbrennen. Ich verstehe dich, denn es geht mir genauso. Deshalb bereite ich mein Wissen in kleine, leicht und gut umsetzbare Abschnitte auf, so dass du schnell Erfolge siehst. Ich habe meine Erfahrungen in vielen Berufsjahren gesammelt und kenne dadurch alle Hürden und Herausforderungen.

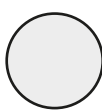
- 1 Zeig deinem Kunden, dass du ihn verstehst, das er ein Problem hat, welches du lösen kannst.

Angebote

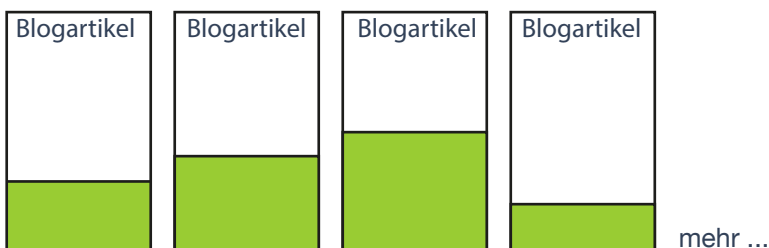


- 6 Mach dein Angebot!

 Vor unserer Zusammenarbeit habe ich mich nur im Hamsterrad bewegt, jetzt kann ich mein Leben genießen. Vielen Dank für die vielen hilfreichen Tipps und Tools.

 Vor unserer Zusammenarbeit hatte ich immer Angst, dass mein Wissen nicht auf dem neuesten Stand ist. Jetzt lerne ich mit System. Es ist so leicht. Danke

- 4 Lass andere für dich sprechen. Das schafft Vertrauen.



- 5 Halte deine Website mit aktuellen Beiträgen immer lebendig. Schreibe Blogartikel, veröffentliche Termine u.ä.

Bestelle meinen Newsletter



- 2 ... und wenn dein Besucher sich durch deine ganze Seite gelesen hat, sag ihm noch einmal was er jetzt tun soll bzw. kann.

Impressum + Datenschutz