LOGO + NAV + CTA

IHR LOGO

EINKAHMQUELLEN | PRODUKTE | SERVICES | ÜBER UNS | CALL TO ACTION

HERO SECTION
Die Aufmerksamkeit der Leser muss sofort auf sich gezogen werden. Es muss klar sein, was Sie anbieten und was Sie für die Zielgruppe tun.
Die Hero Section muss klar und ansprechend sein, um die Aufmerksamkeit zu erregen und die Besucher zu ermutigen, weiterzulesen.

Was wünscht sich Ihr Kunde?

Dieser Abschnitt muss folgende Fragen klar beantworten: Was bekomme ich hier?
Ist das was für mich? Was bringt mir das? Wie bekomme ich es? Hier kann Ihr Einzeler engesetzt werden: Ich helfe ZIELGRUPPE durch LISTING bei PROBLEM. Dadurch umgehen Sie SCHMERZEN und erreichen BEFOLG.

CALL TO ACTION

SUCCESS BAR

Wunsch-Ergebnis Ihres Kunden | Wunsch-Ergebnis Ihres Kunden | Wunsch-Ergebnis Ihres Kunden

WE FEEL
Nennen Sie Ihre Kunden Ihre Zielgruppe und Ihre Dienstleistung
Nennen Sie Ihre Kunden Ihre Zielgruppe und Ihre Dienstleistung

Was ist das Hauptproblem Ihres Kunden? (Eins, das Sie auch lösen können)

Spezifische Auswirkung des Problems.
Nennen Sie auch Emotionen, die es hervorruft.

Spezifische Auswirkung des Problems.
Nennen Sie auch Emotionen, die es hervorruft.

Spezifische Auswirkung des Problems.
Nennen Sie auch Emotionen, die es hervorruft.

Spezifische Auswirkung des Problems.
Nennen Sie auch Emotionen, die es hervorruft.

Spezifische Auswirkung des Problems.
Nennen Sie auch Emotionen, die es hervorruft.

Spezifische Auswirkung des Problems.
Nennen Sie auch Emotionen, die es hervorruft.

CALL TO ACTION

ZIELGRUPPEN-ANSPRACHE
Sprechen Sie Ihre Zielgruppe direkt an und zeigen Sie, dass Sie sie verstehen und ihre Probleme lösen können.

Wir glauben, ... Jeder sollte ... Auch X braucht Y, Sie haben es verdient,...

DER GUTE FAKT

Warum sollten Leute von Ihnen kaufen?

Wir verstehen Ihr Problem, weil... (Empathie zeigen)
Sie können uns vertrauen, weil... (Autorität zeigen - Erfahrung, Statistiken)

CALL TO ACTION

TRUST FAKTOR
Vertrauen aufbauen durch Referenzen

Trust Fakt: Logos / Testimonials / Referenzen

Example Company | EXAMPLE COMPANY | SECURITY COMPANY | World Player United

DIE LÖSUNG

Wie löst Ihr Produkt/Service das Problem Ihres Kunden?

Beschreiben Sie knapp und kanckig, wie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung das Problem löst. Beschreiben Sie was Ihr Produkt ist.

Bei einem Online-Kurs können Sie hier beschreiben worum es geht, wer dir Dozenten sind.

Beim iPhone redet man hier über die tolle Kamera und weitere Features. Zeigen Sie ein Foto des Produkts im Aktion.

CALL TO ACTION

DER PLAN

3 einfache Schritte zum gelösten Problem

Sagen Sie ihrem Kunden wie einfach es ist, mit ihnen Geschäfte zu machen.

1. Welche Handlung soll der Interessent jetzt ausüben?
Zum Beispiel Termin vereinbaren, Anrufen, kaufen, buchen, Anfrage-Formular füllen.

2. Was wird der Kunde bekommen oder erfahren?
Kurze Beschreibung des Produkts. Fokus auf Vorteilen und Erfolg für ihren Kunden.

3. Auf welche Ergebnisse hofft Ihr Kunde?
Kurze Beschreibung das Happy Ends. Fokus auf Vorteilen und Erfolg für Ihren Kunden.

CALL TO ACTION

DIE VERSPRECHEN
Die Versprechen sollten klar und ansprechend sein.

Unser Versprechen / unsere Garantie

Hier geht es darum weiter Vertrauen aufzubauen und Angst und Vorbehalte abzubauen.

Versprechen 1
Kurze Beschreibung. Wie profitiert Ihr Kunde davon? Bsp: Schnupperkurs, Probemonat, 30-Tage-Geld-zurück-Garantie, Gewährleistung, ...

Versprechen 2
Kurze Beschreibung. Wie profitiert Ihr Kunde davon? Bsp: Schnupperkurs, Probemonat, 30-Tage-Geld-zurück-Garantie, Gewährleistung, ...

Versprechen 3
Kurze Beschreibung. Wie profitiert Ihr Kunde davon? Bsp: Schnupperkurs, Probemonat, 30-Tage-Geld-zurück-Garantie, Gewährleistung, ...

CALL TO ACTION

SOCIAL PROOF
Die Kunden sollen sehen, dass andere bereits von Ihrem Produkt profitiert haben.

Was unsere Kunden über uns sagen

Ich versuche seit Monaten über Google Anzeigen mehr Neukunden zu bekommen. Aber das lief verpufft einfach. Erst als ich Julia kennenlernte und mir ihre Arbeit ansah, wusste ich, dass ich jemand vor mir hatte, der mir wirklich weiterhelfen kann. Innerhalb weniger Stunden umstrukturiert. Über die Hälfte der Texte sind nun gefüllt. Alles ist jetzt einfach und klar. Ich habe es, und ich mache endlich Geld mit meiner Website.

– Jessica Kurz

KÄUFERREISE UNSAPPT ZIEL

Was Sie bekommen

Stressen Sie sich nicht länger mit X (nur ganz kurz das Damoklesschwert ansprechen) und starten Sie mit unserer Lösung.

- Das hier ist wichtig.
- Aufzählen, was alles „in der Box" ist
- Auch ein paar positive Ergebnisse und
- Emotionen einstreuen
- Stichpunkte sind gut
- Dann kommen Sie zum Ende mit einem Call to Action:

Starten Sie heute Ihre Transformation und werden Sie zum Marketing-Website-Helden.

KONTAKT AUFNEHMEN

KONTAKT
Nur wenn Sie wollen, dass Sie kontaktiert werden.

Angebot anfragen/Kontakt aufnehmen/ Termin vereinbaren

Vorname | Nachname
Firma | Position
E-Mail | Telefon
Betreff
Nachricht

ANFRAGE SENDEN

Kostenloser Download

Ein kostenloses Angebot ist ein effektiver Weg potenzielle Kunden davon zu überzeugen, dass Sie es wirklich ernst meinen und wissen wovon Sie reden. Es kann ein PDF sein, dass wie ein Flyer oder eine Werbeanzeige vom Kunden aufbewahrt wird und zu einem späteren Kauf führt.

Oder Sie verlangen im Tausch die Email-Adresse und haben so die Möglichkeit, später nachzufragen oder eine kurze Email-Kampagne zu starten. In 5 automatische Emails bauen Sie alle potentiellen Vorbehalte ab und fordern in der letzten zum Kauf auf.

Ihre E-Mail | DOWNLOAD

FOOTER
Fügen Sie einen Call to Action, Sie wieder am Website-Blueprint für Ihr Unternehmen? Fragen Sie sich für eine kostenlose Beratung, ob Ihnen Ihr Kunden an.

BOOK A DISCOVERY CALL

JULIAVICENTINI

Ich helfe kleinen Unternehmen Ihre Dienstleistungen und Produkte besser zu vermarkten. Dabei setze ich bei Positionierung und Messaging auf die Stärken und Schwächen Ihrer Zielgruppe. Ich baue Ihnen eine Website (kann der Grund sein, warum SEO kommtzwei bei der Entwicklung produziere ich Websites, die gut bei Google rangen)

Services
Branding, Positioning, Messaging
Webdesign und -Entwicklung
SEO und Webtexterung

Branchen
Mentoring Dienstleister
Coaching und Gesundheit
B2B Nischen Dienstleister
Kunst - und Kreativ-Branche

Individuelle Website-Vorlage
Pitch für einen Call to Action. Sie wieder am Website-Blueprint für Ihr Unternehmen? Fragen Sie sich für eine kostenlose Beratung, ob Ihnen Kunden an.

Wissen Kunden SEO Kunden

Recourcen
Blog
Webdesign Tipps
Marketing Tipps
Storybrand Website Blueprint
Buch- und Podcast Empfehlungen
Tool Empfehlungen

Rechtliches
AGB
Widerrufsbelehrung
Datenschutzerklärung
Impressum

© Copyright Julia Vicentini