

SIEBEN QUICK TIPPS



DIE DEINE
WEBSITE
SOFORT
VERBESSERN



MACHE SOFORT KLAR, WORUM ES BEI DIR GEHT

*„Willkommen auf meiner Website“ ist ein No-Go.
Du verschenkst damit die wichtigsten 2 Sekunden.
Denn so schnell entscheiden deine Besucher,
ob sie bei dir bleiben oder weiterklicken.*

Die Neurowissenschaft hat es belegt:

90 % der Entscheidungen sind aus dem Bauch heraus.

In Millisekunden scannen wir das Gesamtbild ab.

Hier kommen dein Design und deine Überschriften ins Spiel.

Die Kombination sollte sofort folgende drei Fragen beantworten:

- WAS gibt es hier?
- Passt das zu mir?
- Was habe ich davon?

Formuliere deine Überschrift und deinen einleitende Text so, dass du eine Antwort auf diese Fragen gibst. Kreiere den Schaufenstereffekt: Boah, das will ich haben!

Siehe auch meinen Blogartikel:

HEADER OPTIMIEREN

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT



2

MACH AUS DEINEM SCHLÜSSELBILD EINEN „HERO“

Wir nehmen Bilder **60.000 Mal schneller** wahr als Texte.
Ein flüchtiger Blick reicht, um uns einen ersten Eindruck zu machen und emotional einzusteigen. Das bedeutet:

Das erste Bild auf deiner Website muss überzeugen!

Mit einem gelungenen **Portraitfoto** kannst du als Coach oder Berater Kompetenz und Sympathie ausstrahlen. Sympathie ist der Schlüssel zum Kunden! Stimmt die Chemie, geht vieles einfacher und leichter.

Dein „Hero“ kann aber auch das Ergebnis deiner Dienstleistung zeigen oder ein Statement abgeben. Viele Marketing-Profis raten von Fotos aus Stockarchiven ab. Das ist zu kurz gedacht. Insbesondere, wenn Bild und Text sich (humorvoll) ergänzen.

Wenn du ein hochwertiges Produkt verkaufst, dann bilde es auch hochwertig ab. Das geht auf jeden Fall nicht:

- unscharf
- schlechte Beleuchtung
- unruhige Komposition
- störende Elemente im Hintergrund





KÜRZE DEINE NAVIGATION AUF MAXIMAL 5-6 PUNKTE.

*Deine Besucher **scannen** deine Website.*

Bei max. 6 Punkte bleibt dein Menü übersichtlich.

Wenn die Auswahl zu groß ist, haken Leute ab. Auch Google liebt eine kurze übersichtliche Navigation.

Am besten verwendest du in deinem Menü ein Keyword. „Buchhaltung“ statt Leistungen. Oder wie bei mir auf der Website: „Branding“ und „Webdesign“.

Verwende ein Pulldownmenü, wenn du mehr als drei Produktgruppen anbietest. In dem Fall solltest du dir überlegen, ob du richtig positioniert bist.

Wer als Einzelunternehmer Alles für Jeden anbietet, ist unglaublich.

Folgende Punkte *kannst* du aus deiner Navigation streichen:

- **Home**

Verlinke dein Logo auf die Startseite.
Das versteht mittlerweile jeder.

- **Kontakt**

Eine extra Kontaktseite brauchst du nicht mehr. Nutze stattdessen auf jeder Seite eine Call to Action (Siehe Punkt 5) und deinen Footer.

- **Impressum und Datenschutz**

Die gehören in den Footer.

4

MACH DEUTLICH WAS DEIN KUNDE DAVON HAT

Auf vielen Websites steht der Unternehmer im Mittelpunkt.

„Ich betrachte mit Ihnen gemeinsam Prozesse und Abläufe.“

„Ich analysiere den Status Ihres Unternehmens.“

„Ich stehe mit meinem Wissen zur Verfügung.“

Papperlapapp! Und was hat dein Kunde davon?

Schau mal nach, wie oft deine Sätze sich um „ICH“ drehen. Jetzt drehe die Sache einfach um, und stelle die Bedürfnisse deiner Kunden in den Mittelpunkt. Was hat dein Kunde davon?

- Welche Wünsche erfüllst du?
- Welche Probleme löst du?
- Welchen Verlust verhinderst du?
- Welches Ergebnis bringst du?

Achtung – Deine Methoden sind zweitrangig!

Kunden kaufen dein Angebot, weil sie ein Ergebnis erwarten. Beispiel: Interessenten für eine Feng Shui Beratung wollen keinen „Hexagram Kurs“ machen. Die Bedeutung vom „Yuen Hom Hexagram“ ist nicht was sie suchen. Sie wollen sich in ihren Räumlichkeiten richtig wohlfühlen.

TIPP:

Verwende bei deinen Texten die „Du-Formulierung“ :

„Du bekommst“ *statt* „Ich liefere“

(bei Bedarf die Sie-Version)

5

SAG DEINEN KUNDEN, WAS SIE ALS NÄCHSTES TUN SOLLEN

*Du hast es geschafft. Deine Besucher sind auf deiner Website geblieben. Sie haben vielleicht bis nach unten gescrollt oder deinen Blog gelesen. **UND WAS NUN?***

Sage deinen Interessenten klipp und klar, was sie als Nächstes tun sollen:

- sich für deinen Newsletter anmelden
- ein Gratis-Session buchen
- mit dir zusammenarbeiten
- kaufen!



Tipp: Nur eine einzelne Call to Action pro Seite.

Sonst ist es so wie beim meterlangen Kühlregal in den großen Supermärkten. Da stehst du dann vor dieser riesigen Auswahl. Und von lauter Angebot findest du nie diesen einen leckeren Joghurt. Wo zum Teufel ist das Ding versteckt? Das sind einfach zu viele.

Mache die Auswahl auf deiner Website so einfach wie möglich.

Eine Ausnahme ist die Startseite (wenn du keinen Onepager hast). Die Startseite funktioniert wie ein Wegweiser oder Inhaltsverzeichnis. Hier darfst du schmackhaft machen, was für tolle Sachen es bei dir gibt, und deine Kunden direkt dorthin schicken.



SIMPLIFY YOUR WEBSITE

Jeden Tag prasseln Millionen von Informationen auf uns ein. Den Meisten ist das schlichtweg zu viel. Deine Besucher wollen sich schnell zurechtfinden. Mache es ihnen einfach.

Enträume deine Website!

Alles was nicht zielführend ist, solltest du sofort von deiner Website entfernen. Entscheidend ist das Wort „zielführend“.

Bestimme **für jede einzelne Seite das Ziel**, und entferne alles, was davon ablenkt. Für deine Landingpage ist das natürlich etwas anderes als für deine Über-Mich-Seite oder deinen Blog. Ein Beispiel: Entferne folgende Punkte von deiner Landingpage:

- Links zu anderen Websites
- Social Media Shares
- Deine Navigation

Diese drei Elemente haben definitiv nichts auf deiner Landingpage zu suchen. Sie würden deine Besucher dazu verführen, die Seite zu verlassen, bevor sie etwas gekauft oder sich angemeldet haben.

Für deine Blogseite sind diese Elementen aber sehr sinnvoll, denn du möchtest mit deiner Expertise Sichtbarkeit gewinnen.

Mache es deinen Besuchern einfach, indem du dich nur auf das Wesentliche konzentrierst.



DAS RICHTIGE KEYWORD FÜR JEDE *EINZELNE* SEITE

Jede einzelne Seite braucht ein Keyword. Wenn weder Google noch deine Wunschkunden verstehen, worum es auf deiner Seite eigentlich geht, kannst du es gleich bleiben lassen.

Google ist daran interessiert, seinen Kunden das bestmögliche Suchergebnis zu bieten. Die Algorithmen werden zwar immer besser darin, das Thema einer Seite aus dem Kontext heraus zulesen. Doch wer kein Fokus-Keyword für jede seiner Internetseiten festlegt, überlässt es dem Zufall, ob er in den Suchergebnissen auftaucht.

Ein gutes Keyword beschreibt deine einzelne Seite so konkret und präzise wie möglich. Folgende Elemente sollten auf dein Keyword optimiert werden:

- Überschriften (h1 bis h6)
- Snippet (Meta Title, Meta Description)
- Bildtitel
- Alt-Attribute von Bildern
- Verlinkungen (interne und externe Links)
- URL („sprechende“ URLs)

TIPP: Keywordstuffing ist verboten! Das wird von Google sofort abgestraft. Ein gutes Keyword sollte nur so oft vorkommen, wie es natürlich zu deinen Inhalten passt. Nicht wie oft, wie ein SEO-Tool es gerne hätte.



Hi, ich bin Corrine

und wenn ich nicht mit meinem Hund am Rhein spazieren bin, helfe ich Gründerinnen und Selbstständigen, dabei, ihr Business authentisch und souverän online sichtbar zu machen.

Ich bin überzeugt: Deine Website ist deine Marketingzentrale – 24/7

(Die Erfahrung aus mehr als 20 Jahren Webdesign zeigt mir das.)

Mit einer WordPress-Site kannst du viele wichtige Tools einbinden:

- Newsletter
- Terminplaner
- Shops/Zahlungsanbieter
- Eigener Mitgliederbereich oder Kursplattform

(Das funktioniert übrigens nicht bei Baukastensystemen.)

Außerdem gehört eine WordPress-Site ganz allein dir.

Du kannst nicht einfach gesperrt werden, wie z. B. bei Instagram oder Facebook öfters mal der Fall ist.

Vielleicht weißt du jetzt nicht, wo du anfangen solltest? Oder vielleicht hast du Angst vor der Technik? Dann lass dich vom Profi unterstützen.

Dann kommst du garantiert schneller voran.

Und erst recht, wenn du dich für mein VIP-Wochenende entscheidest.

KOMM RÜBER AUF INSTAGRAM.

Dort gebe ich regelmäßig Tipps und Tricks für dein Branding und deine Website gratis zum Besten.

➔ **jetzt folgen auf [@designfuergruender](#)**