

DEINE WEBSEITE HAT ES VERDIENST ZU

VERKAUFEN

DEIN GESCHENK 📺 SCROLL LOS :)

QUOTENCHINESE

INGENIEURSHelden.DE

Müller Sales

Björn Kurtenbach
PERFORMANCE

Björn Kücklich
Leadership Coaching

DAS GESCHENK

Worauf musst du achten?

HEADER 🙈

- Emotionen durch Bild & Text
- Klarheit
- Vertrauen aufbauen durch Logos
- CTA

PROBLEM- BEWUSSTSEIN 🥲

- Zielgruppe nach Problemen fragen
- EXAKT die Worte verwenden
- Mindestens 10-20 Menschen fragen

LÖSUNGS- BEWUSSTSEIN ★

- Ganz wichtig:
Auf Problembewusstsein aufbauen
- Beispiele aus dem echten Leben
- Deine Dienstleistung/Produkt präsentieren
- Einfache Texte & trotzdem Klarheit!

MEHRWERT ❤️

- Gib dein praktisches Wissen raus.
- Keine Angst du wirst nicht weniger Kunden haben.
- Mehrwert LinkedIn Posts auf Webseite hauen
- Menschen lieben Mehrwert und verbringen gut und gern Mal 30 Min. auf deiner Webseite
- Mehr Zeit = Mehr Sales

VERTRAUEN 🤗

- Rezensionen mit vollem Namen, Bild, Firma und geilem Text. Sonst raus!
- Menschen trauen nur Menschen. Keinen Fragezeichen. Gekürzte Namen = Kein Vertrauen. Eher Misstrauen.
- Videobewertungen
- Kunden fragen:
 - Wie war es vorher?
 - Wie war es nachher?
 - Wie hast du geholfen?

DER CTA 🏁

- Am besten als letztes
- Aus der Besucher Perspektive schreiben. Z.B. "Kris, gib mir endlich das Geschenk!"
- Kurz und Knackig
- Klarheit!
- Emotionen!
"Senden" ❌ vs. "Geile Tipps von Kris bekommen" ✅
- Muss sich farblich abheben

RESSOURCEN 🧐📚

(PS: Alles auf Englisch. Ich schaue primär nur englischen Content und ich will Euch keinen Bullshit zeigen den ich mir nicht angesehen und ausprobiert habe.)

Videos machen die verkaufen:

[YouTube](#)

Nice Bilder machen:

[YouTube](#)

Nice Texte schreiben:

[YouTube](#)