

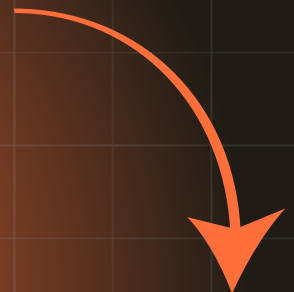


7

EINFACH VERMEIDBARE

FEHLER

**DURCH DIE DU WENIGER
LEADS BEKOMMST AUF
DEINER WEBSITE**





“ICH HABE MIR SO VIEL **MÜHE** GEGEBEN MIT MEINER SELBSTGEBAUTEN WEBSITE. WAS SOLL ICH MACHEN?”

Einer der häufigsten Sätze, den ich höre, wenn ich Menschen sage, dass ihre Website nicht verkaufen wird: „Aber ich habe mir so viel Mühe gegeben ...“

Dass du dir Mühe gegeben hast, **bringt nichts**, wenn du offensichtlich über deine Website keine Termine oder Verkäufe reinbekommst.

Hier zeige ich dir sieben leicht vermeidbare Fehler, durch die du weniger Leads auf deiner Website bekommst, und zusätzlich bekommst du am Ende drei Punkte für mehr Leads.

Ich halte heute hier auch gar nichts zurück. Ich gebe dir vollkommen kostenlos etwas preis, wofür du bei der Konkurrenz bezahlen musst.

Wissen aus der Praxis mit meinen Kunden. Kunden, die mithilfe ihrer Sales Page mittlere sechsstellige Umsätze erzielt haben, Kunden, die 60.000 € „nur“ durch Websiteanfragen verdient haben, Kunden, die 10 Hochpreiskunden in 2 Monaten gewonnen haben, durch die Website.



DIE FEHLER





FEHLER #1:

Keine Ahnung, wie man eine Website strukturiert

Die meisten wissen gar nicht, wie sie ihre Website strukturieren sollen. Das merkt man insbesondere dann, wenn man auf die Website dieser Menschen geht und Folgendes sieht:

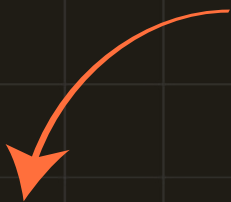
- ✗ „Willkommen bei Firma XYZ“**
- ✗ „Wir sind schon seit 1865 ein Familienunternehmen“**
- ✗ „Wir bieten X, Y, Z und auch ß an!“**
- ✗ „Rufen Sie uns einfach an, wenn sie Interesse haben“**

FLOP! DAS PROBLEM HIERBEI:

Niemand interessiert sich für dich und deine Firma. Menschen gehen auf deine Website, weil sie ein Problem lösen wollen. Sie fragen sich immer „Wie kann, mir dieser Mensch/diese Firma helfen?“

Sprich ihr Problem an!

**Willkommen bei
MUSTER GmbH**





DIE PERFEKTE STRUKTUR FÜR DEINE WEBSITE

Start



🗣️ Header:

- Headline --> Wie kannst du mir helfen?
- Bild --> Ein Emotionen weckendes Bild
- Vertrauen --> Durch bspw. Kundenlogos, Presselogos
- CTA-Button --> Was soll die Person machen?

🔴 Problembewusstsein:

Greife die Probleme deiner Zielgruppe auf und benenne diese hier im Bereich. Versuche in der genauen Sprache deiner Zielgruppe zu sprechen. Probleme kannst du z.B. herausfinden dadurch, dass du Menschen konkret fragst, was sie z.B. in deinem Content erwarten oder in deinem Event.

✅ Lösungsbewusstsein:

Mache Menschen bewusst, dass es aufbauend auf den Problemen eine Lösung gibt. Nämlich deine Dienstleistung/dein Produkt. Spreche auch immer eher über die Vorteile deines Produkts statt über die Features.

Feature: Wir sind sehr schnell.

Vorteil: Du erhältst den ersten Entwurf innerhalb von 3 Tagen.

Der Fokus auf deiner Website liegt IMMER auf dem Besucher.



Mehrwert:

Damit deine potenziellen Kunden verstehen, ob du ein Experte bist, musst du es ihnen zeigen. Genau das Gleiche mache ich JETZT gerade hier. Während du das liest, baut sich bei dir ein immenses Vertrauen mir gegenüber auf. Wieso? Weil ich dir massiven Mehrwert gebe. Kostenlos. Die Wahrscheinlichkeit, dass du bei mir kaufst? Deutlich gestiegen.

Vertrauen:

Einer der wichtigsten Punkte. Baue Vertrauen durch Testimonials auf. Text und Video. Achte bei Testimonials darauf, dass es Testimonials sind, mit denen sich potenzielle Kunden identifizieren können.

Frage bei Menschen von denen du ein Testimonial bekommst immer nach folgenden Sachen:

1. Was war das Problem vor unserer Zusammenarbeit?
2. Was ist jetzt besser nach unserer Zusammenarbeit?
3. Wie habe ich dir dabei geholfen?

WICHTIG: Achte bei Testimonials auf den vollen Namen + Bild!

CTA (DEIN PITCH)

Du kannst noch so eine tolle Website haben, wenn Du Deinem potenziellen Kunden nicht sagst, was er machen soll und es ihm nicht einfach machst, dann wird es nie passieren. Verlinke hier zum Beispiel deinen Calendly Kalender, damit sich der Besucher einen Termin buchen kann.



DEIN PITCH



SO SIEHT DAS GANZE MIT EINEM **ROTEN FADEN AUS:**



Aufmerksamkeit

Problembewusstsein

Erlebnis & WOW Moment

Lösungsbewusstsein

Nähe & Persönlichkeit

Kundenergebnisse

Über die Person

Der CTA





FEHLER #2:

Die Zielgruppe falsch ansprechen

Du musst den Lieblingsdinosaurier deiner Zielgruppe kennen! Sonst verkaufst du nicht.

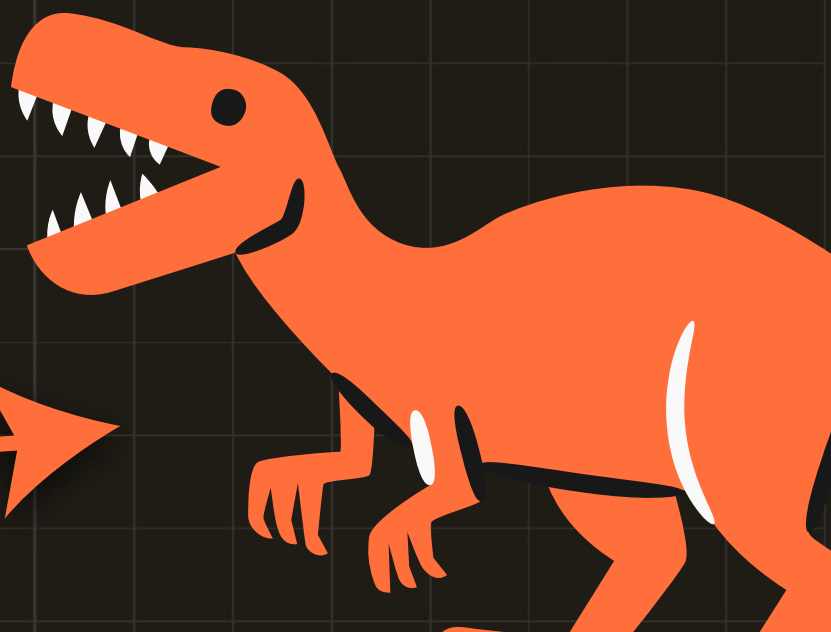
Spaß. Aber jetzt mal ernsthaft: Denkst du, es kauft jemand bei dir, wenn du gar keine Ahnung hast, was deine Zielgruppe überhaupt will?

Lerne deine Zielgruppe in- und auswendig kennen. Beantworte diese Fragen für deine Zielgruppe, um sie richtig anzusprechen:

- Welche Probleme hat meine Zielgruppe?
- Was sind die Träume meiner Zielgruppe?
- Wo hält sich meine Zielgruppe meistens auf? (YouTube, LinkedIn, Instagram, Facebook ...)
- Was lässt meine Zielgruppe nachts nicht schlafen?
- Wie verbringt meine Zielgruppe ihren Tag von morgens bis abends?

Benutze alles aus deiner Recherche für dein gesamtes Marketing.

MUSST DU KENNEN!





FEHLER #3:

Die Website ist nicht vertrauenswürdig

Die wenigsten geben sich Mühe wirklich vertrauenswürdig auf ihrer Website auszusehen...

5 EINFACHE SCHRITTE DIE ICH NUTZE FÜR MEHR VERTRAUEN:

1. Baue Testimonials mit **LANGEN** Texten, Bild + vollem Namen ein!
2. Baue **Video Testimonials** ein
3. Zeige **Kundenarbeiten** von dir
4. **Präsentiere Logos** von deinen Kunden oder aus der Presse, wo du erwähnt wurdest (nur mit Erlaubnis)
5. Gebe Menschen **kostenlosen Mehrwert** (Keine Angst, du wirst nicht arm. Ganz im Gegenteil.)

ZUVERLÄSSIG!

Ich bin mit der Zusammenarbeit mit [Name] sehr zufrieden. Er hat meine Erwartungen vollständig erfüllt und ich würde ihn jederzeit wieder engagieren.

Micheal Smith

Marketing Director @ [Company]

SO SEHEN **SCHLECHTE!** TESTIMONIALS AUS



Stephan ist die Rasierringe des Copywritings, der Killeninstinkt der Wort/Bild-Marke und der Zielgruppenführer des B2B-Social-Media-Kanals.

Seine Postings auf LinkedIn haben mich von Anfang an begeistert. Einfach und klar in der Sprache. Inspirierend und werbestiftend in der Wirkung. Immer unverwechselbar DNA. Quotischinese.

Seit geraumer Zeit dachte ich über eine Aktualisierung/Nachschärfung meines LinkedIn-Profiles nach. Auch wenn ich selbst tagtäglich mit Positionierung, Strategie und anderen Topics der Marketing-Matrix beschäftigt bin, kam ich an die berühmte Grenze: Wenn es um einen selbst geht, fehlt der freie Blick, der kühle Kopf, der zündende Gedanke.

Eine Außenperspektive musste her. PM an Stephan. Einen Zoomcall, zwei Nachrichten und eine Woche später ist es da: Mein Spiegelbild in a nutshell, wie es treffender kaum sein könnte.

Die Zusammenarbeit mit Stephan habe ich wie eine frische Brise empfunden. Er versprüht Salven kreativer Impulse und schafft es, dass man Klarheit zurückgewinnt, die gefehlt hat, um effektiv zu fokussieren. Er ist Creator, Sparringspartner und Inspirator, der das Gleichgewicht zwischen Push und Pull par excellence beherrscht. Man holt das Beste aus sich heraus und blickt am Ende freudig und glücklich auf das Ergebnis.

Schön, wenn Erfolg und Spaß an der Sache so perfekt Hand in Hand gehen.

Jederzeit gerne wieder!

Danke Dir, Stephan

Patric Weiler, MBA Commercial Director @ magnid, Executive Advisor @ Proske.

SO SEHEN TESTIMONIALS AUS DIE **KUNDEN ANZIEHEN** WIE WARMER SEMMELN



FEHLER #4: Die Website hat kaum Besucher

Jetzt hast du eine tolle Website und niemand besucht sie...

Du hast vielleicht sogar Tausende von Euro dafür ausgegeben und sie verkauft einfach nicht.

EINFACHE WEGE FÜR MEHR BESUCHER:

Wenn du nicht unter jedem Social Media Post einen Link zu deiner Website hast, mit einem Grund, dann **verschwendest du potenzial.**

Beispiel:

PDF mit 7 vermeidbaren Fehlern, durch die du weniger Leads bekommst. Gönn dir: krisnetics.com/7-fehler

✓ Das machst du unter **JEDEM** Post.

✓ **Pack deine Website** in dein Social Media Profil



Website

Website

Website

Infobox:

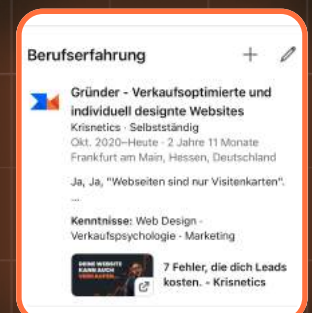
Buch dir kostenlos einen Termin:
<https://krisnetics.com/termin>

Deine Website hat es verdient, zu verkaufen.

Fokus:



Berufserfahrung:





FEHLER #5: **Schlechte Lead Magneten**

Viele wissen, dass Lead Magneten extrem viele Leads einbringen können. Leider wissen nicht alle wie man sie perfekt einsetzt.

Nicht gut:

- ✗ Kaum Mehrwert** --> Alles sehr oberflächlich, keine genauen Tipps zu all den Fragen. Visuell schrecklich.
- ✗ Beantwortet gar keine Fragen** die deine Zielgruppe hat Frag dich nicht, was DU interessant findest sondern: "Was intesessiert meine Zielgruppe brennend?"
- ✗ Schlechte Checklisten** ohne Beschreibung

Perfekter Leadmagnet:

- ✓ Extremer Mehrwert** der mit konkreten Tipps Probleme von deinen Besuchern löst.
- ✓ Perfekte Headline** z.B. "7 einfach vermeidbare Fehler, durch die du weniger Leads bekommst" --> Meine Zielgruppe will mehr Leads!
- ✓ Du sammelst die E-Mail Adresse** im Gegenzug zum Mehrwert ein.
- ✓ Dein Leadmagnet hat am Ende einen CTA**





FEHLER #6:

Keine Ahnung wie du Besucher zu Kaufentscheidungen bewegst

Bewege Besucher zu Kaufentscheidungen 5 Schritte:

1. **Hole die Aufmerksamkeit** deines Besuchers ab:
Durch Emotionale Bilder und vor allem aber auch Problembewusstsein. Was hält deine Besucher nachts wach? Sprich es an!
2. **Sprich die Lösung zum Problem an.**
Deine Dienstleistung oder dein Produkt.
3. **Baue Vertrauen auf** durch Testimonials
4. **Baue Vertrauen auf** durch Mehrwert
5. Mach dem Besucher den Kauf oder die Termineintragung so **EINFACH** wie nur möglich!

Sales Page Beispiele + Conversions durch die Website:

<https://texttextbaby.com> --> Mittlerer 6-stelliger Umsatz

<https://verkaufenmitwerten.de/agentur> --> 111k€ Launch

<https://bjoernkurtenbach.de> --> 100.000€+
"nur" durch Website-Termine

Ganz wichtig bei Sales Pages die verkaufen:
EMOTIONEN!





FEHLER #7:

Du ignorierst die wirklich wichtigen Dinge!

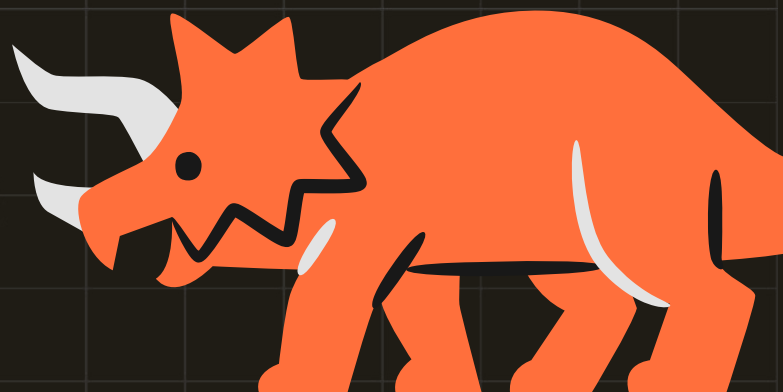
Dein einziges Ziel mit deiner Website sind: **LEADS**.
Alles sollte darauf ausgerichtet sein. Was du dafür nicht brauchst und dich viel Zeit kostet?

Cooler Animationen, 5 Tausend Unterseiten, 5 Tausend Landingpages, usw. Du verstehst was ich meine...

FOKUSSIERE DICH AUF FOLGENDE PUNKTE:

- Die Struktur
- Lerne deine Zielgruppe bis auf den liebblingdinosaurier kennen!
- Bringe Traffic auf deine Website
- Baue CTAs auf deiner Website ein
- Wecke neugierde durch bspw. starke Headlines
- Sammle geile Testimonials ein!

DENK DRAN!:
MUSST DU KENNEN!





DEIN BONUS





BONUS #1: Wecke Neugierde durch deine Texte auf der Website für mehr Leads

GRÜNDE WIESO DEIN TEXT KEINE NEUGIERDE WECKT:

1. Du kennst deine Zielgruppe noch nicht **intim** genug. Wie viele Stunden hast du recherchiert was sie sich fragen etc?

Wenn deine Antwort 0 ist, dann kannst du deine Zielgruppe gar nicht abholen. Du weißt ja gar nicht was sie überhaupt interessiert. Du liest dir das ja auch nur durch, weil ich genau weiß, was dich interessiert.

Mach deine Hausaufgaben!

2. Zu viele Fachwörter --> Sprich mit deinen Besuchern so **wie mit einem Freund** der keine Ahnung von deinem Business hat. Wenn du mit deinen Kunden per Du bist, dann Duze. Schreib deine Texte so wie du sprichst.

3. **Viel zu Emotionslos.** Was denkst du klingt besser:

- a. 7 Tipps für deine Landingpage

- b. **LEAKED:** 7 einfach vermeidbare Fehler, durch die du weniger Leads bekommst auf deiner Website + **BONUS:** 3 konkrete Tipps für mehr Leads

Wenn das keine Emotionen weckt, dann weiß ich auch nicht. **Emotionalisiere deine Texte.**





BONUS #2: Baue deine Landingpage bewusst ins Marketing ein

ICH VERLINKE MEINE LANDINGPAGE ÜBERALL!

Pack deine Webseite in dein Profil:

- Banner
- Slogan
- Info-Box
- Fokus

Dann packst du deine Webseite noch hier rein:

- E-Mail Signatur
- Google My Business
- In den Kommentaren unter deine Posts
- In dein Calendly
- In deinen Zoom Namen.
Meiner ist z.B. "**Kristijan Jurcic | krisnetics.com**"
- Whatsapp Business Profil
- **AUF EIN FLUGZEUG** ✈️

Nachdem du das getan hast, gib den Menschen **IMMER** einen Grund wieso sie deine Website besuchen sollten.

"Hier gehts zur Website" **juckt niemanden.**
"LEAKED: 7 Wege für mehr LEADS" wollen alle.

DEINE WEBSITE MUSS DRAUF!





BONUS #3: Wie ich starkes Problem- bewusstsein aufbaue für mehr Leads

Wenn du Termine mit Menschen hast und sie dir anfangen zu erzählen was für schlechte Erfahrungen sie mit anderen Dienstleistern hatten, dann **schreibs dir auf!**

Wenn Menschen erzählen weswegen sie sich einen Termin gebucht haben bei dir, dann **schreibs dir auf!**

Wenn Menschen sich bei dir zum Event eingetragen haben, dann fragst du jeden einzelnen, was er sich vom Event wünscht und guess what??? **DU schreibst es dir auf!**

Genau so erfährst du Punkt Genau was für Probleme deine Zielgruppe hat.

**All diese kannst du nutzen um den
Problembewusstseins-Part zu
schreiben für deine Website.**



**“Hände hoch!
Gib mir deine Probleme!”**





DISCLAIMER: NUTZE DIESE TIPPS NICHT FÜR EINE BESCH*SSENE DIENSTLEISTUNG ODER MANIPULATION!

All diese Tipps sind sehr **mächtig**. Ich gehe davon aus, dass du ein **tolles Produkt** hast und dass du Menschen **WIRKLICH** hilfst und dein **versprechen** was du in deinem Marketing kommunizierst auch einhältst.

Viele würden meinen es ist Manipulation:

Manipulation ist immer durch deine Intention definiert. Wenn du weißt, dass dein Produkt geil ist und jemand wirklich deine Hilfe braucht, dann manipulierst du nicht.

Manche Menschen sehen in gewissen Momenten einfach nicht, dass sie gerade Hilfe brauchen.

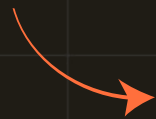
Wenn du weißt, dass dein Produkt schei*e ist und du willst auf Krampf verkaufen: **DANN IST ES MANIPULATION!**

Wenn man jemandem hilft, der Hilfe braucht und extremen Wert liefert und die Kunden glücklich sind, dann hat man das beste Marketing-Mittel. Das Wichtigste ist Ehrlichkeit.





EINE SACHE NOCH...



**Was passiert, wenn
du deine Website abgibst?**





STEPHAN PARK

“Kris von Krisnetics ist der **mit Abstand beste Webdesigner**, mit dem ich je gearbeitet habe.“



“Kris arbeitet super effizient, schnell und sehr professionell. **Er gibt sich nur mit WOW zufrieden** und hat meine kühnsten Erwartungen **übertroffen**. Lange Rede, kurzer Sinn: Wenn Du ne Website haben möchtest, die verkauft, geh zum Kris.

Update 07/2023:

Meine von Kris gestaltete Sales Page TextTextBaby.com ist mittlerweile seit 2 Jahren online und ist auf dem Weg dieses Jahr die **EUR 1 Million Umsatzgrenze** zu knacken.

Die Seite ist perfekt für den Verkauf meines Online-Kurses optimiert. Die Seite verkauft so gut, dass in den letzten 2 Jahren keine Änderungen notwendig waren.“



BJÖRN KURTENBACH

“Long Story Short: Ich habe jetzt endlich eine **Sexy Website** die auf conversions optimiert ist.“



“[...]

Long Story Short: Ich habe jetzt endlich eine Sexy Website bei der ich mir keine Sorgen mehr um irgendwelche Sachen machen muss, die zu meiner Persönlichkeit passt und die auf Conversion optimiert ist.

Jetzt macht auch Content einpflegen endlich Spaß und die Site generiert im Hintergrund für mich **Trust und Anfragen.**

Wenn du es ernst mit deinem Business meinst, lass dir eine Website von Krisnetics erstellen.

Die Frage ist nicht, wieviel es kostet, sondern was es dich kostet nicht Kunde von ihm zu werden.

Update 03/2023:

Mittlerweile kamen Kunden in Umsatzvolumen von über **60.000€/Netto** direkt über die Website rein. Meist **stille Mitleser meines Contents**, mit denen ich vorher nie Kontakt hatte.“



SEBASTIAN AUER

“15–20 Termine in einem Monat.”

“Meine alte Website war eher geschäftsschädigend, als geschäftsfördernd. Nicht weil die Website unbedingt katastrophal schlecht war, sondern weil wir einfach auch aus diesen Themen mittlerweile herausgewachsen sind. Sie hat nicht mehr präsentiert, wer ich bin. Wer wir sind. Was wir anbieten. Wen wir als Kunden anziehen wollen. Deshalb war es einfach der nächste sinnvolle Schritt für mich und für uns, die Website neu zu machen.

Mir sind bei der Zusammenarbeit mit Dienstleistern immer zwei Faktoren bei einem Kauf ganz wichtig.

Einmal, dass ich die Person persönlich kenne.

**Und zweitens natürlich ganz klar (noch schwerwiegender):
Sichtbare Ergebnisse!**

Ich habe von Kris beides bekommen.

Ich habe die Website jetzt seit einem Monat live. Wir hatten **bisher 15 bis 20 Termine über die Website**. Seit dem Livegang habe ich damit 6 Kunden gewonnen und einen mittleren fünfstelligen Umsatz erzielt.”





Angebot 1 von 3

1 Stunde mit Kris

Beratung

Preis nach Kontakt.
Calls via Zoom. 1 Stunde.

- ➔ Beratung zu einem Thema deiner Wahl: Website, Marketing, Funnels
- ➔ In jedem Call erfährst du ganz genau, was du tun musst für mehr Anfragen
- ➔ BONUS: Wow-Garantie --> Wenn du dir im Call nicht "WOW" denkst, bekommst du den nächsten geschenkt.
- ➔ BONUS: Du bekommst von mir eine Anleitung für mehr Besucher

Thema bei Kris Anfragen →

**5 Plätze pro
Woche frei**

Kostenpflichtigen Call mit Kris buchen



Angebot 2 von 3

Website-schreck- weg. In 60 Tagen. (DFY)

AM BELIEBTESTEN.

Verkaufsoptimierte Website/Onepager.
Preis im Termin.
(DFY = DONE FOR YOU. Lehn dich zurück)

- ➔ Optimiert, damit du mehr Termineinträge oder Onlinekursverkäufe bekommst
- ➔ Individuell designt OHNE Website Builder, sodass du dich GARANTIERT vom Markt abhebst
- ➔ Kurs für deine Texte und Sparring mit mir für verkaufsoptimiertes Copywriting
- ➔ Entwürfe bis wir genau das Design haben, was für DICH Ballert
- ➔ CMS, mit dem du alles selbst, einfach und für immer pflegen kannst (kostenfrei)

- ➔ Beratung: Du brauchst KEIN Vorwissen.
- ➔ Kleiner Zeitaufwand: Unter 12 Stunden in der GESAMTEM Zusammenarbeit. Perfekt neben deinem Tagesgeschäft.
- ➔ Expertenstatus durch deine Website
- ➔ BONUS: Landingpage inklusive, die du im Marketing nutzen kannst für mehr Leads
- ➔ BONUS: Satisfaction Garantie: Wenn ich Fehler mache, werden sie bis ans Lebensende KOSTENFREI behoben.
- ➔ BONUS: 3 Tage nach Kick-Off Termin hast du den ersten WOW-Entwurf vor dir liegen.

**4 Plätze pro
Monat frei**

Kostenfreies Erstgespräch mit Kris buchen



Angebot 3 von 3

Full Funnel Package (DFY)

Preis im Termin

Verkaufsoptimierter Funnel.
Von Social Media bis Termineintragung.
(DFY = DONE FOR YOU. Lehn dich zurück)

- ➔ Alles aus dem "Website-Schreckweg"-Paket.
- ➔ Landingpage für dein nächstes Online Event
- ➔ E-Mail Serie, die deine Newsletter Abonnenten immer heißer macht und sie zum Termin mit dir motiviert.
- ➔ Freebie, den dir deine Zielgruppe aus der Hand reißen will und der gleichzeitig Verlangen zum Kauf erschafft
- ➔ BONUS: Kompletter Traffic Guide für dich für mehr Besucher & mehr Leads

- ➔ BONUS: Nach 3 Monaten gehen wir in die 2te Optimierungsrunde, um noch mehr Conversions rauszuholen.
- ➔ BONUS: Social Media Sales Optimierung innerhalb von 14 Tagen. Wir optimieren dein Social Media für mehr Anfragen.
- ➔ BONUS: Die ersten 9 Newsletter mache ich dir + du erhältst einen Guide für deine zukünftigen Newsletter.

**1 Platz pro
Monat frei**

Kostenfreies Erstgespräch mit Kris buchen



JETZT IST DEINE WEBSITE DRAN!

Wenn du willst, dass Menschen wirklich zu 100% verstehen was du machst und dass du **mehr Leads über deine Website bekommst:**

**Buch dir einen
kostenlosen Termin**

krisnetics.com/termin

“Kris von Krisnetics ist der mit Abstand beste Webdesigner, mit dem ich je gearbeitet habe”

~ STEPHAN PARK, DER QUOTENCHINESE, COPYWRITER

“...und die Site generiert im Hintergrund für mich Trust und Anfragen. Wenn du es ernst mit deinem Business meinst, lass dir eine Website von Krisnetics erstellen.”

~ BJÖRN KURTENBACH, BIOHACKER

“Ich habe die Website jetzt seit einem Monat live. Wir hatten bisher 15 bis 20 Termine über die Website. Seit dem Livegang habe ich damit 6 Kunden gewonnen und einen mittleren fünfstelligen Umsatz erzielt.”

~ SEBASTIAN AUER, VERKAUFEN MIT WERTEN