

5 TIPPS WIE DU
GARANTIERT

**MEHR KUNDEN
ÜBER DEINE
WEBSITE
GEWINNST**



BIRGITHOTZ.COM

Mehr Kunden über deine Website

1

Kenne deinen Avatar

Definiere deinen Wunschkunden. Ganz konkret eine Person, die stellvertretend für die Kunden steht, die du in Zukunft anziehen willst. Das kann ein bereits bestehender Kunde sein oder ein "erfundener" Kunde, den du dir ganz nach deinen Vorstellungen zusammen bastelst. Beschreibe ihn im Detail, seine Eigenschaften, wie ist er dir gegenüber und in eurer Zusammenarbeit, usw.

Diesen idealen Kunden hast du immer vor Augen, wenn du etwas für deine Website erstellst. Das ist ganz wichtig, um klar und zielgerichtet kommunizieren zu können. Und energetisch.

So sieht mein idealer Avatar aus:



2

Löse 1 Problem

Viele von uns haben einen Bauchladen an Angeboten, weil wir eben bei ganz vielen Dingen helfen können. Das Problem: der Kunde erkennt nicht, warum er genau dich buchen soll.

Trau dich und werde wirklich zum Experten für ein konkretes Thema. Damit machst du dich auf deiner Website sichtbar und wirst von den Interessenten erkannt, die genau danach gesucht haben.

Dieses Problem löse ich für meine Kunden:



3

Dein Bild nach außen

Ein professioneller Webauftritt ist entscheidend für deinen Erfolg. Es ist dein Gesicht nach außen. Der erste Blick auf deine Website muss einladend sein, sonst kannst du nicht überzeugen und die Besucher sind wieder weg. Und mit einem Klick sind sie schon auf der nächsten Website.

Es ist eine Investition, die sich auf jeden Fall amortisiert. Wieviele Kunden musst du gewinnen, um diese Investition wieder herinnen zu haben? Wieviele Kunden würdest du verlieren, wenn du keinen professionellen ersten Eindruck erweckst? Kannst du dir das leisten?

Das gefällt mir an anderen Webseiten, als Beispiel:



4

Baue deine Website strategisch auf

Eine schöne Website alleine reicht leider noch nicht, um damit Kunden zu gewinnen. Wenn du einen guten ersten Eindruck gemacht hast und die Besucher sehen sich länger auf deiner Website um, geht es darum:

- Ihnen die richtigen Inhalte zu liefern
- sie sollen sich gut auf der Website zurechtfinden
- sie sollen alle Infos finden, die sie benötigen, um herauszufinden zu können, ob du ihnen am besten helfen kannst.
- sie sollen dich als Experten wahrnehmen, wissen, was sie bei dir bekommen und wie man dich buchen oder dein Produkt kaufen kann.

Diese Inhalte sind wichtig für meine Interessenten:



5

Dein Mindset

Neben all den strategischen Maßnahmen, hängt es trotzdem immer auch stark davon ab, welches Mindset du hast. Es kann unterstützend wirken oder du kannst dir damit total im Weg stehen.

Unter Mindset versteht man deine Einstellung, deine Gedanken, deine Glaubenssätze. Denn: Alles was du aussendest, kommt zu dir zurück. Im Guten und im Schlechten.

- Das Gute: wenn du weißt, wie, kannst du damit alles erreichen! Das ist der wahre Schlüssel für deinen Erfolg!

**Das denke ich über mich und mein Business.
Dient mir das, um meine Ziele zu erreichen?**



Mehr Kunden über deine Website

Birgit Hotz

Webdesignerin, Webstrategin & Website Trainerin

Bei mir bekommst du nicht nur eine schöne Website mit WordPress und Divi, sondern ich unterstütze dich auch mit der richtigen Strategie, damit du mit deiner Website nachhaltig Kunden gewinnst.

Seit 2016 habe ich als Webdesignerin und Webstrategin weit über 100 Kunden im 1:1 betreut und mehr als 2000 Teilnehmer haben meine Website-Kurse durchlaufen. Website Support bieten ich und mein Team für bestehende Webseiten an.

Viele Tipps und Infos findest du auf meiner Website, meinem Blog und meinem Youtube-Kanal.



Alles Liebe, Birgit

Website & Kontakt: <https://birgithotz.com/kontakt>

Blog: <https://birgithotz.com/divi-webdesign-blog>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/birgit-hotz/>

Youtube: <https://www.youtube.com/@BirgitHotzWordPressWebdesign>

Pinterest: <https://www.pinterest.at/birgithotzwebsites>

Facebook: <https://www.facebook.com/webdesignbirgithotz>

Instagram: <https://www.instagram.com/birgit.hotz.webdesign/>

