

KOSTENLOSER REPORT!

WEBSEITEN, DIE VERKAUFEN

IN 3 SCHRITTEN ZUR ERFOLGREICHEN WEBSITE

Dein Durchbruch im Online Marketing.
Wie du mithilfe deiner Website
automatisiert Kunden generierst!

WEBSEITEN, DIE VERKAUFEN

Hey! Ich freue mich, dass du dich eingetragen und dir den kostenlosen Report heruntergeladen hast. Wenn du wissen willst, wie du **mit deiner Website automatisiert Kunden generieren** kannst, dann bist du hier genau richtig!



KURZ EIN PAAR SÄTZE ZU MIR:

Mein Name ist Johannes Eder und ich bin Designer und Online Marketer. Ich habe meine Erfahrungen im Design genutzt um sie in einer Branche, die bis dato nahezu unberührt von professionellem Design ist, anzuwenden. Und das mit großem Erfolg!

Durch die Zusammenarbeit mit einigen der größten Online Marketer Europas, konnte ich zeigen, welchen Unterschied ein professionelles Design macht und habe mich selbst zu einem Experten in Sachen Online-Marketing und Kundengewinnung im Internet, entwickelt.

ABER JETZT ZU DIR!

Wenn du **ein Business im Internet aufbauen** oder das Internet dazu nutzen möchtest, **Neukunden** für dein bereits laufendes Unternehmen zu generieren, dann kommst du nicht um einen professionellen und hochwertig gestalteten Webauftritt herum!

Denn leider ist das Internet voll von tausenden mehr oder weniger mangelhaften Produkten von kuriosen Anbietern. Wenn du dich von diesen abheben willst, so bleibt dir nur die Möglichkeit, dich mithilfe einer ganzheitlich professionellen Markenkommunikation als Experte und seriöser Anbieter zu positionieren.

Doch **dieser Webauftritt bringt dir rein gar nichts**, wenn er nicht darauf optimiert ist, tatsächlich Kunden zu generieren und somit deinen Umsatz zu steigern!

Ist klar oder? Natürlich, denn ein Webauftritt hat nicht die Aufgabe nur schön auszusehen! Er hat die Aufgabe dein Unternehmen nach außen zu kommunizieren und Kunden zu generieren!

Lass uns jetzt in 3 Schritten herausfinden, wie das geht!

WARUM 97% ALLER WEBSITES KEINE KUNDEN GENERIEREN

1. Im ersten Teil des Reports werden wir mit einer kleinen Einführung ins Online-Marketing beginnen um zu verstehen, warum 97% aller Websites keine Kunden generieren.
2. Im zweiten Teil sehen wir uns dann im Detail an, wie wir einen automatisierten Vertriebsprozess aufsetzen können.
3. Und im dritten Teil bauen wir gemeinsam die perfekte Website und betrachten, welche Struktur und besonderen Tricks tatsächlich Kunden bringen.

Um einen ersten Einblick ins Marketing zu bekommen, möchte ich mit einigen wichtigen Kennzahlen beginnen.

1. Nur 0,3% - 1% aller Websitebesucher kaufen tatsächlich etwas einer Website
2. Websitebesucher kaufen durchschnittlich erst nach dem 7 Kontakt mit der Marke
3. Die ersten 1-3 Sekunden entscheiden über Kauf oder nicht Kauf

Diese 3 Kennzahlen sind es, auf denen sämtliche Marketing Prozesse, die wir uns im weiteren genauer ansehen, aufbauen.

Dir ist mit Sicherheit aufgefallen, dass der prozentuale Anteil der Besucher auf der Website, die tatsächlich zu Kunden werden, mit 0,3% - 1% sehr gering ist. **ABER, das können wir ändern!** Denn mit gezielten Marketing Methoden und einer Website, die darauf optimiert ist Kunden zu generieren, können deutlich bessere Ergebnisse erzielt werden!

1.

Wer die **zweite wichtige Kennzahl** beachtet, dass durchschnittlich erst nach dem siebten Kontakt mit einer Marke ein Kauf zustande kommt, ist auf einem guten Weg, auch die erste Kennzahl zu verbessern.

Dass mehrere Kontaktpunkte mit einer Marke notwendig sind, bevor ein Kauf zustande kommt, ist nicht verwunderlich, da wir erst eine Beziehung und Vertrauen zum potenziellen Kunden aufbauen müssen.

Stell dir vor, du wirst auf der Straße von einer wildfremden Person gefragt, ob ihr heiraten wollt. Du wärst mit Sicherheit sehr erstaunt. Wenn du diese Person aber erst datest, irgendwann eine Beziehung mit ihr eingehst und sie dir nach einigen Jahren eurer Beziehung die gleiche Frage stellt, so sähe deine Antwort vielleicht ganz anders aus.

Und genauso ist es beim Vertrieb von Produkten!

Du musst eine Beziehung zu potenziellen Kunden aufbauen und ihnen deine Expertise bzw. die deines Angebots, unter Beweis stellen.

Nun zur dritten Kennzahl:

In der Tat entscheiden die ersten Sekunden, die ein Besucher auf deiner Website verbringt darüber, ob er sich zu einem Interessenten und potenziellen Kunden entwickelt oder nicht.

Das liegt daran, dass wir im Alltag mit unglaublich vielen Einflüssen konfrontiert werden. Aus dieser Reizüberflutung gilt es, in kürzester Zeit die für uns wesentlichen Informationen herauszufiltern.

Wenn also deine Website in einem unprofessionellen Design gestaltet ist, so ist es sehr wahrscheinlich, dass deine Besucher schnell das Weite suchen und auf die nächst bessere Website klicken.

Aber nicht nur die Gestaltung ist wichtig, auch der Nutzen, den der Besucher auf der Website bekommt sollte klar und deutlich auf der Startseite kommuniziert werden.

Wichtig! Es gilt tatsächlich den NUTZEN und nicht die Features deines Produkts oder deiner Dienstleistung zu kommunizieren!

Stelle klar, wie dein Produkt / deine Dienstleistung deinen Kunden weiterbringt. Inwiefern profitiert er davon? Welches Ziel wird er mithilfe des Produkts erreichen?

■ Baue zuerst eine Beziehung zu deinen potenziellen Kunden auf, bevor du ihnen ein Produkt anbietest!

■ Kommuniziere den Nutzen deiner Produkte bzw. deiner Dienstleistung

5 SCHRITTE ZUM AUTOMATISIERTEN VERTRIEBSPROZESS

2.

Wir haben ja bereits gelernt, dass der erste Eindruck auf einer Website entscheidend ist und es unglaublich wichtig ist, eine Beziehung zu potenziellen Kunden aufzubauen.

Wir werden uns nun den Prozess im Detail ansehen und betrachten, wie wir Besucher auf unsere Website bekommen und aus diesen Schritt für Schritt automatisiert Kunden machen.

Das ist ein Prozess, der von sämtlichen Online-Marketern so, bzw. mit kleinen Anpassungen je nach Produkt und Zielgruppe, angewendet wird und ihnen Millionen einbringt.

1. BESUCHERSTRÖME AUF KNOPFDRUCK

Es ist natürlich im aller ersten Schritt wichtig, die Zielgruppe zu erreichen und auf die eigene Website, bzw. eine Anzeige oder ein Angebot aufmerksam zu machen.

Wir wollen also Traffic, sprich Besucherströme auf unsere Website bewegen und dafür sind Facebook Anzeigen, also bezahlte Werbung aktuell das non plus Ultra. Denn sie ermöglichen es, die Zielgruppe sehr genau auszuwählen und kostengünstig auf Knopfdruck zu erreichen.

So können bei der Zielgruppendefinition beispielsweise Angaben über Alter, Geschlecht, Beruf, Interessen, Verhalten, Beziehung oder Einkommen gemacht werden. Das ermöglicht es uns, exakt die Menschen auf unsere Website zu locken, für die wir das perfekte Angebot haben.

FACEBOOK ANZEIGE

Text der Anzeige.



Ergänzender Text und Link.

Button

2. BESUCHER IN INTERESSENTEN UMWANDELN

Die meisten Besucher verlassen eine Website ohne etwas zu kaufen und kehren nie wieder zurück. Das werden wir ändern. Mit der richtigen Strategie können Besucher in Interessenten verwandelt und eine langfristige Beziehung mit ihnen aufgebaut werden.

Wie du ja bereits weißt, braucht man durchschnittlich 7 Kontaktpunkte mit einem Interessenten, bevor dieser zum Käufer wird.

Um diese zu erreichen, bieten wir den Websitebesuchern ein kostenloses Angebot im Tausch gegen ihre Kontaktdaten an. Dann haben wir die Möglichkeit durch automatisierte E-Mail-Sequenzen eine Beziehung aufzubauen und nach und nach unsere Produkte anzubieten.

FREEBIE

Wie du in 3 Schritten x erreichst, ohne y tun zu müssen.

Kostenlos Downloaden

3. E-MAIL SEQUENZ

Um das meiste aus deinen generierten Kontakte herauszuholen, solltest du mit ihnen Schritt für Schritt über automatisierte E-Mail-Kampagnen eine Beziehung aufbauen und ihnen erst, wenn du sie von dir und deinen Leistungen überzeugt hast, tatsächlich ein Angebot machen.

Je nach Angebot und Zielgruppe sorgen unterschiedliche E-Mails dafür, den Interessenten in die perfekte Situation für den Kauf eines Produkts oder einer Dienstleistung zu bringen.

E-MAIL-KAMPAGNE



4. ANGEBOT

Wenn die ersten 3 Schritte durchlaufen wurden, dann ist es gar nicht mehr so schwer, am Ende ein Produkt zu verkaufen, dass zu deinen Interessenten passt.

Wenn der Gesamtprozess optimiert ist und du ein gutes Angebot machst, dann wirst du es schaffen, dass du am Anfang einen Euro für Werbung aus gibst und am Ende 2€, 3€, 4€ oder 10€ wieder rausbekommst. Und damit hast du es geschafft, einen automatisierten Vertriebsprozess aufzusetzen.

SALE



DEINE WEBSITE, DIE VERKAUFT

3.

Du hast jetzt bereits einen kleinen Einblick ins Online-Marketing bekommen, bist mit den wichtigsten Kennzahlen vertraut und kennst den Prozess, mit dem du automatisiert Kunden über das Internet generieren kannst.

Damit bist du schon weiter als 95% aller Unternehmer. Doch eine Sache fehlt noch:

Die Kommunikation deiner Marke, also deines Unternehmens.

Sie ist es nämlich, die Unternehmen wie Apple, McDonalds oder Coca Cola so unglaublich erfolgreich macht.

Lass uns also jetzt einen Blick darauf werfen, wie wir mit deiner Website deine Marke so zur Zielgruppe kommunizieren können, wie du auch tatsächlich wahrgenommen werden willst.

DER SCHLÜSSEL ZUR ERFOLGREICHEN WEBSITE

Du kannst noch so tolle Marketing Methoden anwenden, aber wenn das Fundament deines Geschäfts fehlt, dann wirst du damit nicht langfristig erfolgreich sein!

Aber was ist dieses Fundament überhaupt?

Mit dem Fundament deines Unternehmens meine ich die nötige Klarheit in Bezug auf dich, dein Unternehmen, deine Angebote, deine Positionierung im Markt und vor allem deine Zielgruppe.

Und dieses Fundament sollte auch die Grundlage für deine Website sein. Deine Website dient nicht nur als Basis für sämtliche Online Marketing Prozesse, sondern macht tatsächlich den wesentlichen Unterschied, wenn es darum geht dein Unternehmen nach außen zu kommunizieren und deine Zielgruppe zu erreichen.

! Erlange Klarheit über dich, dein Unternehmen, deinen Markt und deine Zielgruppe

STRUKTUR, AUFBAU & DESIGN

Aufbauend auf dieser Klarheit über dein Unternehmen gilt es eine Website so zu gestalten, dass sie einfach und übersichtlich strukturiert ist, deine Markenwerte vermittelt und neue Kunden generiert.

Dabei ist es wichtig, dass du auf jeder Seite ein ganz genaues Ziel hast. Damit meine ich, dass du weißt, was dein Besucher auf dieser Seite tun soll und mit welchen Handlungen du ihn Schritt für Schritt in einen Kunden verwandelst.

Professionelles Design dient der Positionierung als Experte, führt zu einem angenehmen Nutzererlebnis und unterstützt deinen Marketing-Prozess.

Somit ist eine Website weit mehr als nur schönes Design! Sie verfolgt im besten Fall eine Strategie, die dir hilft, Neukunden zu gewinnen und damit deine Ziele zu erreichen.

! Erreiche durch deine Website aktiv die Ziele deines Unternehmens

DER ALLES ENTSCHIEDENDE PUNKT



Ich könnte dir jetzt noch viel über Web Design und Online Marketing Strategien erzählen. Aber das würde uns nicht sehr viel weiterbringen, denn Theorie ist schön und kann interessant sein. Wirklich erfolgreich werden aber nur die, die sie umsetzen!

Der alles entscheidende Punkt für den Erfolg deines Business ist die Umsetzung einer ganzheitlichen Online Marketing Strategie.

Wenn du dein Business durch eine professionelle designer Website, die verkauft, aufs nächste Level heben willst, dann hab ich jetzt eine sehr gute Nachricht für dich!

ICH HELFE DIR KOSTENLOS!

Ja, richtig gelesen. Ich habe mich entschieden, kostenlose Beratungssessions anzubieten, in denen ich dir persönlich zeige, wie wir die Online Marketing Strategie und eine Website, die verkauft, für dein Business umsetzen können.

Und sollte dich diese Beratungssession überzeugen, dann können wir eventuell am Ende über eine Zusammenarbeit reden.

Wenn du mit einer professionellen Website automatisiert Kunden generieren willst, dann bewirb dich jetzt über folgenden Link auf eine kostenlose Beratungssession:

<http://johannes-eder.com/bewerbung/>

P. S. Da ich relativ viele Anfragen bekomme, entscheide ich mich nur für die Bewerbungen, bei denen ich mir sicher bin, dass ich tatsächlich helfen kann und dass mein Konzept und mein Angebot wirklich zu Erfolgen führen wird. Ich freue mich auf deine Bewerbung!

IST DEINE SEITE DIE NÄCHSTE?

Bewirb dich jetzt auf eine kostenlose Beratungssession, um dein Business aufs nächste Level zu heben.

<http://johannes-eder.com/bewerbung/>

