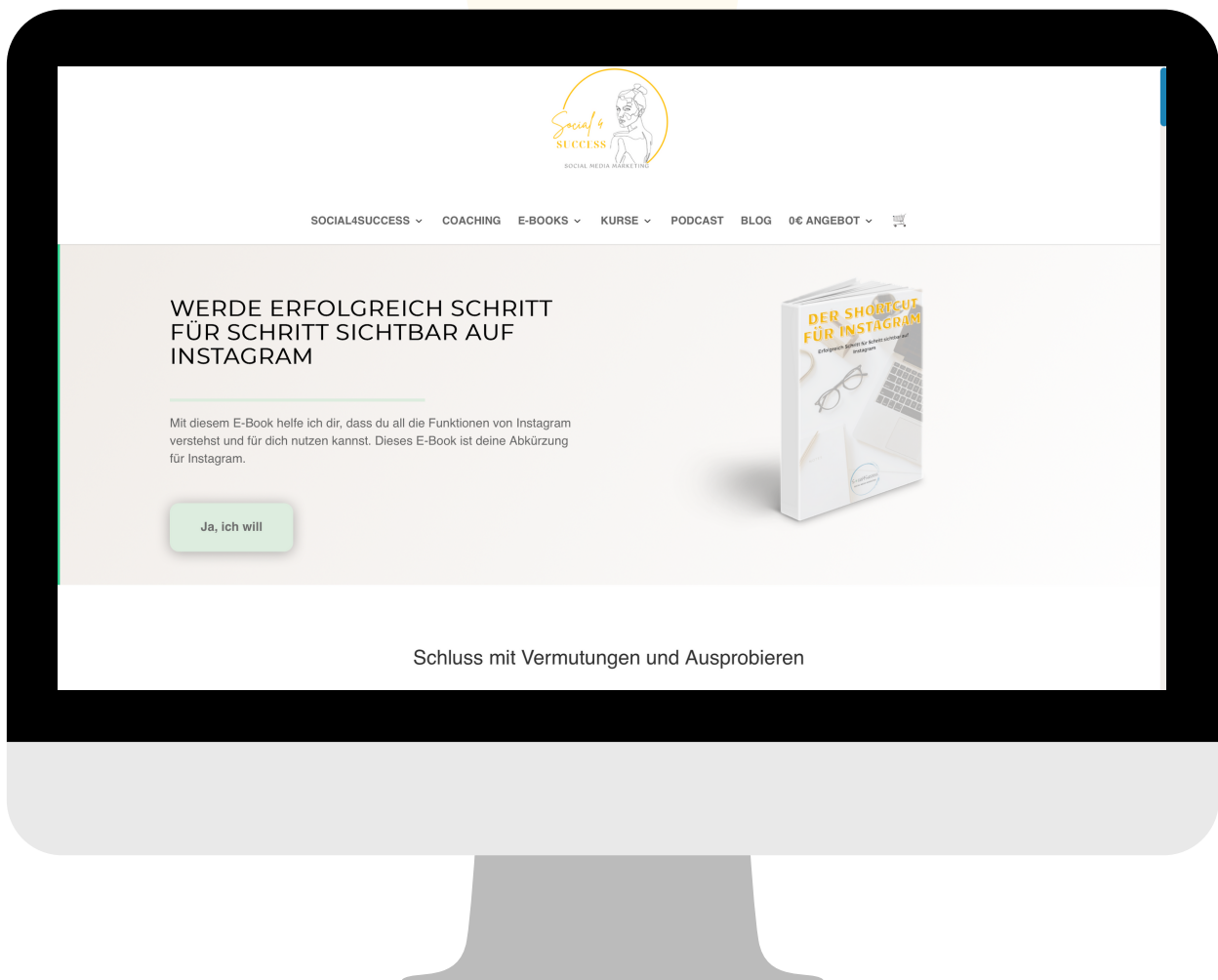


# DEINE PERFEKTE

# Salespage



Social4Success

# Warum ist eine Salespage so wichtig?

Wenn deine potenziellen Käufer von deinem Produkt oder deinem Angebot gehört haben und sich dafür interessieren, gehen sie auf die Seite, auf der du dein Produkt anbietest und darüber informierst. Diese Seite nennt sich "Salespage" und sie ist, wie der Name schon sagt, dafür verantwortlich, ob dein Kunde bei dir kaufen wird oder nicht.

Kleiner Tipp: Wenn du Google Analytics nutzt, dann werbe bitte auch immer aus, wie viele Leute dein Produkt und deine Dienstleistung gekauft haben und wie viele auf deiner Salespage waren. Zudem kannst du auch einsehen, wie lange oder kurz die Nutzer drauf waren, wie viele wiederkehren bzw. wie viele neue Nutzer auf deiner Salespage sind.

Warum also diese Zahlen auswerten? Um ableiten zu können ob deine Salespage auch wirklich konvertiert - sprich ob sie Besucher zu Käufern macht.

Achte hierbei immer auch darauf, dass deine Salespage an deine Zielgruppe angepasst sein muss.

Du musst dir vorstellen dass deine Salespage deine potenziellen Kunden mit auf eine Reise nimmt von dem Punkt "Ich habe Interesse" bis hin zu "Ja, das möchte ich haben".

## Schritt 1

Als erstes kommt die so genannte H1 Überschrift. Das Wichtige bei dieser Überschrift ist, dass du deine Zielgruppe schon mit deinem ersten Satz abholst. Es gibt viele Möglichkeiten diesen zu gestalten.

Beispiel 1: Pain Point (Schluss mit stagnierenden Zahlen) oder Ergebnis (Erfahre, wie du auf Instagram Follower gewinnst und sie in Kunden verwandelst.)

Beispiel 2: Du möchtest als Coach (Zielgruppe) Follower gewinnen und in Kunden verwandeln (Ergebnis) ohne viel Zeit zu investieren (Pain Point).

Beispiel 3: Wenn es einen genauen Fahrplan für Instagram gäbe, den du befolgen kannst, um dich auf Instagram zurecht zu finden, Reichweite aufzubauen, Follower zu gewinnen und diese zu Kunden zu machen, würdest du ihn nehmen? (Vorstellung, ein klarer Ja Moment)

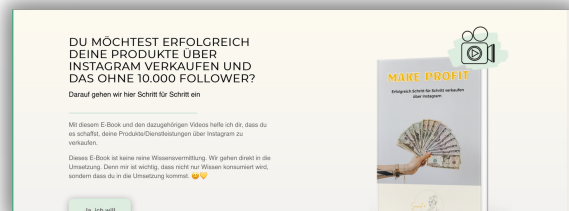
Beispiel 4: Werde als Expertin (Zielgruppe) mit deinem Online-Business (mit was) auf Instagram sichtbar (Ergebnis)

Es gibt viele Möglichkeiten seinen Satz zu gestalten und egal für welche Möglichkeit du dich entscheidest, behalte nur im Kopf, dass von diesem Satz sehr viel abhängt. Es ist der erste Eindruck den man bekommt.

**Kleiner Tipp:** Es gibt unterschiedliche Arten von Käufern. Eine Art kauft z.B. nur basierend auf diesem Satz. Die lesen den, drücken auf den Button, wollen Preis und Inhalte sehen und kaufen dann. Das heißt dieser Satz muss diese Käuferart direkt abholen, damit sie sich den Rest noch anschauen.

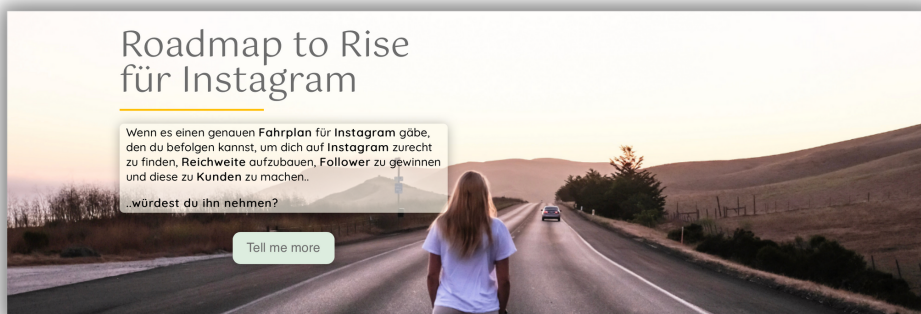
Zusätzlich empfehle ich immer mit einem passenden Bild zu arbeiten:

Beispiel:

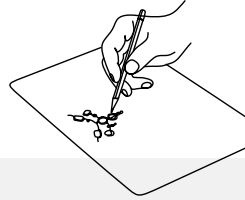


Bei meinem E-Book Shortcut habe ich z.B. ein Mockup gewählt, das nochmal verdeutlichen soll, dass es sich um ein E-Book handelt

Bei meinem anderen E-Book gibt es ja noch Video Formate dazu, da habe ich an das Buch z.B. auch noch ein Kamera Zeichen mit dazu gemacht.



Bei meinem Online Kurs Roadmap to Rise habe ich ein Bild einer Straße gewählt, mit einem Sonnenaufgang der für das Rise steht - das Bild soll einen Vibe aufgreifen der in dem Kurs vorkommt und den Namen noch einmal unterstreichen. Du siehst, es steht dir komplett frei ob du ein Bild nutzt oder ein Mockup - sei kreativ.




Im nächsten Abschnitt geht es darum zu checken wie dein potenzieller Kunde gerade steht. Das Ziel dieses Abschnittes ist es, dass sich dein potenzieller Kunde von dir verstanden fühlt. Und bei deinen Aussagen nicken muss bzw ja sagt. Umso mehr das passiert umso bereiter macht sich ein Kunde dafür das Produkt zu kaufen. Zudem hat er das Gefühl du kannst in seinen Kopf schauen und verstehst genau worum es geht und dass du sein Problem sicher lösen kannst.

Dies kann auch wieder super unterschiedlich erfolgen, in Form von Aufzählungen, einer Liste oder mit Hilfe von einem Text.

## Beispiel 1:

### Klingt das bekannt?

- Du hast so tolle Produkte aber kaum oder keine Kunden
- Du weißt nicht, wie du deine tollen Produkte verkaufen kannst
- Du weißt nicht, wo du deine Kunden auf Instagram finden sollst
- Du weißt nicht, wie du planbar Kunden auf Instagram findest
- Du würdest gerne tauschen, weißt aber nicht wie
- Du hörst immer wieder dass andere über ihren Content verkaufen, weißt aber nicht wie das gehen soll
- Du hast schon viel versucht, aber verkaufen scheint einfach nicht zu klappen



### Du wünschst dir

- Kunden für deine Produkte
- Zeitgerichtet und planbar Kunden zu gewinnen
- Zu verstehen, wie das auf Instagram funktioniert
- Von deinem Business leben zu können
- Ausverkauf bzw. booked out zu sein
- Kunden mit Leichtigkeit anziehen zu können

## Beispiel 2:

Übernimm Verantwortung für dich und dein Business und frag dich nicht, wann und wie du starten sollst - sondern starte jetzt!

Wie schön wäre es einen Fahrplan zu haben dem man folgen kann, um somit nicht mehr alles testen zu müssen, Fehler zu machen bzw. sich alles selbst beibringen zu müssen und zu hoffen, dass es dann klappt.

Sich mit anderen zu vergleichen, weil sie erfolgreicher sind und nicht zu wissen wie man das erreichen kann.

Zudem würdest du dich natürlich super gern abheben von den anderen, aber wie hebt man sich in der heutigen Zeit ab auf Instagram?

Hast du genug davon nicht zu wissen was du auf Instagram wann und wie machen sollst?

[Jetzt buchen](#)

Du kannst entscheiden ob du diesen Punkt extra behandelst oder mit Punkt 2 kombinierst. Ich mache das immer unterschiedlich. Bei meinen E-Books ist es kombiniert, bei meinen Coachings und meinem Online Kurs habe ich es getrennt behandelt und zwar den Blick in die Zukunft.

Du hast in Punkt 2 ja gezeigt dass du sie verstehst und nun geht es darum, ihnen in Schritt 3 bewusst zu machen, wie das ideale Ergebnis mit deinem Produkt aussieht. Wie es sich z.B. anfühlt das Ziel zu erreichen etc.

Hier kann manchmal ein Testimonial, welches genau das erreicht hat, bereits helfen.

## Schritt 4

Nachdem wir den potenziellen Kunden in Schritt 2 verstanden haben und ihm in Schritt 3 nochmal "Schmackhaft" gemacht haben, wie toll die Zukunft sein könnte und was er erreichen kann, kommen wir zur Lösung und zwar unserem Produkt. Du stellst ihm nun das Produkt, das ihn von A nach B bringen wird, schon einmal kurz vor.

**Kleiner Tipp:** Ich hab dir vorhin gesagt dass es unterschiedliche Käufer gibt und hier ist der Punkt, an dem die andere Käuferart zum Kauf übergeht. Er fühlt sich verstanden, versteht dass dein Produkt die Lösung ist und muss eigentlich nicht mehr weiter lesen. Das ist auch der Grund wieso ich sehr gerne bei Schritt 3 schon mal ein kleines Testimonial mit einarbeite.

## Schritt 5

Spare nicht mit Testimonials und zeige deinen potenziellen Käufern Erfahrungsberichte und Testimonials von anderen die bei dir gekauft haben. Nichts überzeugt so sehr, wie zu sehen, dass deine Expertise für andere auch wirklich umsetzbar war. Auch das Vertrauen dass es bei einem selbst klappt wächst hier. Du kannst übrigens Schritt 5 und 6 auch tauschen. Oder Schritt 5 nutzen und nach Schritt 6 trotzdem noch Testimonials hinzufügen. Das ist nicht in Stein gemeißelt sondern nur eine Möglichkeit, wie eine Salespage aussehen kann.

**Kleiner Tipp:** Wenn du noch kein Kunden Feedback hast, dann kannst du gerade am Anfang dein Produkt/Dienstleistung vergünstigt oder gratis an Tester anbieten, die dir dann ein Feedback zukommen lassen, mit dem du arbeiten kannst.

Bei einem Kunden Feedback ist es wichtig, dass deine Kunden sagen wo sie gestartet sind und dank dir jetzt sind. Und was ihnen vielleicht besonders gut gefallen hat. Frag deine Kunden auch unbedingt ob du das Feedback mit Name und Bild veröffentlichen darfst.

Du kannst dir gerne mal auf meiner Website anschauen, wie ich das Feedback einbinde. Ich verlinke auch ganz gern den Instagram Account der Personen.

## Schritt 6

Jetzt gehen wir deep dive in dein Angebot rein. Bei einem Online Kurs beschreibst du z.B. ganz genau um welche Module es geht und was der Inhalt ist. Bei einem E-Book erzähle ich z.B. wie viele Kapitel es hat, was drin ist und wie viele Seiten und und und. Du kannst in diesem Schritt also alles was dir zu deinem Produkt einfällt erwähnen.

## Schritt 7

An sich steht deine Salespage jetzt und du bist fertig. Was aber immer noch ganz cool ist, ist wenn du ein kleines "about you" schreibst - wieso bist du jetzt genau der/die richtige dafür? Woher nimmst du deine Expertise? Halt es so kurz wie möglich und packe unbedingt noch ein Foto dazu. Warum macht man das? Wir Menschen vertrauen Menschen und wollen von Menschen kaufen und da du ein Mensch bist und ich ja deine Expertise oder Dienstleistung kaufe, ist es wichtig, dass ich mich davon nochmal überzeugen kann.

Ein weiteres "Add on" was du bei mir auf jeder Salespage findest ist ein FAQ. Ich beantworte dort alle Fragen die rund um mein Produkt auftauchen können bzw. mir gestellt worden sind.

Ich empfehle dir auch nach den FAQ immer noch einmal einen Button einzufügen, mit dem das Produkt gekauft werden kann, um den Besucher daran zu erinnern, weswegen er hier ist. Du hast dem Kunden jetzt alle Infos zu deinem Produkt/Dienstleistung gegeben und ihm durch deine Testimonials Beweise geliefert. Nun ist es an ihm das Produkt zu kaufen, daher wirklich hier noch einmal einen Button mit rein setzen.

