

7 einfache, aber effektive Schritte, für mehr Anfragen durch Ihre Website!

1. Klare und verständliche Botschaft („Was bieten Sie an?“)



Viele Websites sind unklar – Besucher wissen nicht sofort, worum es geht.

Wenn jemand Ihre Website besucht, muss innerhalb von Sekunden klar sein, was Sie anbieten und welchen Vorteil es bringt.

Tip: Formulieren Sie Ihre Kernbotschaft einfach und verständlich. Fragen Sie sich: „Würde jemand ohne Vorkenntnisse sofort verstehen, was ich anbiete?“. Ist die Botschaft sofort verständlich? Falls nicht, gibt es bewährte Methoden, dies zu verbessern.

2. Deutliche und logische Call-to-Actions (CTAs)



Ohne eine klare Handlungsaufforderung verlassen Besucher Ihre Seite ohne Aktion.

Fügen Sie deshalb an mehreren Stellen auffällige Buttons oder Links mit einer klaren Botschaft ein, z. B. „Jetzt unverbindlich anfragen!“. Die Handlungsaufforderung sollte sichtbar und eindeutig sein.

Tip: Verwenden Sie eine auffällige Farbe für den Button, die sich vom Rest der Seite abhebt. Achten Sie darauf, dass der CTA logisch platziert ist und an richtiger Stelle steht um den maximalen Hebel zu erzielen.

3. Vertrauen durch Kundenstimmen und Referenzen stärken



Menschen vertrauen anderen Menschen mehr als Werbeversprechen.

Nutzen Sie die Erfahrung zufriedener Kunden, um potenzielle Interessenten zu überzeugen. Zeigen Sie Kundenstimmen, Fallstudien oder Logos von Unternehmen, mit denen Sie bereits gearbeitet haben.

Falls Sie noch keine Referenzen haben, gibt es auch andere Wege um diesen Effekt zu erzeugen.

Tip: Welche Möglichkeiten gibt es, Vertrauen aufzubauen, wenn keine Referenzen vorhanden sind? Die Antwort hängt von Ihrer individuellen Situation ab – es gibt jedoch bewährte Strategien, die Sie sofort umsetzen können.



4. Einfache Kontaktmöglichkeiten bieten

Wenn es zu kompliziert ist, gibt niemand seine Daten ein.

Viele Websites machen es ihren Besuchern unnötig schwer: Lange Formulare, Pflichtfelder oder unklare Kontaktoptionen. Eine einfache Lösung ist, mehrere Möglichkeiten anzubieten:

- ▶ Kurzformular (Name, E-Mail, Nachricht) statt 10 Felder
- ▶ Direkte Telefonnummer oder WhatsApp-Kontakt für schnelle Anfragen
- ▶ Ein klares „Jetzt unverbindlich anfragen“ statt nur „Kontakt“

Tipp: Die richtige Balance zwischen Einfachheit und gezielten Fragen ist entscheidend. Zu wenige Informationen können unqualifizierte Anfragen erzeugen – zu viele können abschrecken. Wie sieht die ideale Lösung für Sie aus?



5. Ladezeit und mobile Optimierung verbessern

Langsame Websites schrecken Besucher ab.

Wenn Ihre Seite länger als 3 Sekunden lädt, springen Nutzer ab – und gehen zur Konkurrenz. Oft sind es große Bilder oder unnötige Skripte, die die Ladezeit verlängern. Auch auf Mobilgeräten muss alles einwandfrei funktionieren.

Tipp: Eine schnelle Website sorgt nicht nur für bessere Nutzererfahrungen, sondern wird auch von Google bevorzugt. Doch woran liegt es, wenn eine Seite langsam ist? Eine individuelle Analyse gibt Aufschluss darüber, welche Stellschrauben die größte Wirkung haben.



6. Verständliche Sprache verwenden

Komplizierte Texte überfordern – und führen zu Absprüngen.

Ihre Website sollte in klarer, einfacher Sprache geschrieben sein. Fachbegriffe oder verschachtelte Sätze schrecken ab. Stattdessen sollten Inhalte leicht zu scannen sein:

- ▶ Kurze Absätze statt riesiger Textblöcke
- ▶ Bulletpoints für bessere Übersicht
- ▶ Bilder oder Icons, um Inhalte aufzulockern

Tipp: Die richtige Wortwahl ist entscheidend. Wie formulieren Sie Ihre Inhalte so, dass sie professionell wirken, aber nicht zu technisch oder kompliziert? Das ist eine Kunst für sich – und ein oft unterschätzter Erfolgsfaktor.



7. Persönlichkeit zeigen und Vertrauen aufbauen

Niemand möchte mit einem anonymen Unternehmen arbeiten.

Zeigen Sie, wer Sie sind! Ein sympathisches Foto und eine persönliche „Über mich“-Seite machen den Unterschied. Menschen kaufen von Menschen – und Vertrauen spielt eine entscheidende Rolle. Doch wie präsentiert man sich professionell, ohne dabei zu werblich zu wirken?

Tipp: Welche Elemente sind wichtig, um Vertrauen zu schaffen? Es gibt bewährte psychologische Prinzipien, mit denen Sie eine stärkere Verbindung zu Ihren Website-Besuchern aufbauen.

Ihr nächster Schritt: Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Website

Jede Website hat ihre eigene Zielgruppe und erfordert eine Strategie, die genau darauf abgestimmt ist. Ein Berater, der seine Persönlichkeit in den Mittelpunkt stellen möchte, braucht eine völlig andere Präsentation als ein Unternehmen, das durch Fachwissen und Struktur überzeugt.

Die entscheidende Frage ist: Wie wird Ihre Website zu einem wirkungsvollen digitalen Auftritt, der genau das vermittelt, was Sie erreichen möchten?

- ▶ Welche Inhalte und Strukturen passen ideal zu Ihrem Angebot?
- ▶ Welche Elemente sorgen dafür, dass Besucher sich angesprochen fühlen?
- ▶ Wie kann Ihre Website so optimiert werden, dass sie ihre volle Wirkung entfaltet?

Die Antworten darauf sind individuell – und genau hier setzt eine professionelle Analyse an.

👉 Buchen Sie jetzt Ihr kostenfreies Beratungsgespräch:

www.erfolgsweb.de

In einem persönlichen Gespräch entwickeln wir eine **maßgeschneiderte Strategie** für Ihre Website. Lassen Sie uns gemeinsam herausfinden, wie Sie Ihre digitale Präsenz gezielt optimieren können.

Wichtig: Da jede Website individuell ist, nehme ich mir Zeit für jede Analyse. Deshalb sind pro Woche nur 2-3 kostenfreie Beratungsgespräche möglich. Buchen Sie jetzt Ihren Termin, bevor alle Slots vergeben sind.

- ▶ **Keine Verpflichtung** – nur klare Impulse für Ihre Website.
- ▶ **Einfach und schnell** – Ihr Termin ist in weniger als einer Minute angefragt.
- ▶ **Persönliche Beratung statt Standardlösungen** – abgestimmt auf Ihr Unternehmen.
- ▶ **Ohne Vorbereitung** – wir klären in wenigen Minuten, was wirklich wichtig ist.
- ▶ **Begrenzte Verfügbarkeit** – jetzt Termin sichern!