

— DEINE PERFEKTE — **WEBSEITE** — DIE KUNDEN ANZIEHT —

Die 8 häufigsten Fehler auf Webseiten

die Unternehmern, Selbstständigen, Dienstleistern
& Beratern viel Zeit und Geld kosten.



MARCELLO BOTTA

Leitfaden für Deine perfekte Webseite, die Kunden anzieht

01

Einleitung

02

Fehlende
Webpräsenz

03

Reine
Infoseite

04

Unklare
Kundenvorteile

05

Unübersichtliche
Webseite

06

Zeitmangel

07

Ich mach meine
Webseite selbst

08

Sicherheits- und
Rechtsmängel

09

Projekte und
Fallstudien

10

Webseite =
Werkzeug

11

3hs - ein
Fallbeispiel

12

Above the Fold
sieht jeder sofort

13

Fazit &
Angebot

Was die meisten Unternehmen übersehen

In diesem Begleitheft möchten wir Dir die **wichtigsten Erkenntnisse** und Strategien vorstellen, die Dir helfen, Deine Webpräsenz zu optimieren, um dadurch die Chance zu steigern mehr Kunden und qualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen.

Eine **effektive Webpräsenz** ist heutzutage unverzichtbar. Viele Unternehmen unterschätzen jedoch die Bedeutung eines gut gestalteten und strategisch ausgerichteten Webauftritts. Unser Ziel ist es, Dir **praxisnahe Tipps und bewährte Methoden** an die Hand zu geben, die Dir dabei helfen, häufige Fehler zu vermeiden und Deine Webseite in ein **mächtiges Werkzeug** für Dein Unternehmenswachstum zu verwandeln.

Wir werden in diesem E-Book auf **zehn wesentliche Punkte** eingehen, die viele Unternehmen übersehen, und Dir zeigen, wie Du diese Herausforderungen meistern kannst. Dabei decken wir Themen ab, von der grundsätzlichen Notwendigkeit einer Webpräsenz bis zur richtigen Nutzung von Webdesign-Tools.

Dieses E-Book ist als Begleitmaterial zu unserem **ausführlichen Video** gedacht, das dieselben Themen noch detaillierter behandelt, wie Du die Tipps umsetzen kannst. Nutze dieses Heft als Leitfaden, um Deine Webseite zu verbessern und dadurch Deinen Geschäftserfolg zu steigern.

Wir wünschen Dir viel Erfolg bei der Umsetzung und stehen Dir für Fragen und weitere Unterstützung gerne zur Verfügung.



KAPITEL 1

Häufiger Fehler Nr 1: **Fehlende Webpräsenz**

In der heutigen digitalen Welt ist eine Webpräsenz unerlässlich für den Erfolg eines Unternehmens. Trotzdem haben viele Unternehmen, insbesondere kleinere und mittelständische Betriebe sowie Solo-Selbstständige, immer noch keine Webseite. Dieser Mangel an Online-Präsenz kann erhebliche negative Auswirkungen auf die Kundengewinnung und die Wahrnehmung des Unternehmens haben.

Auswirkungen auf Kundengewinnung und Unternehmenswahrnehmung

- ✗ Können potenzielle Kunden Dich online nicht finden.
- ✗ Verlierst Du gegen Wettbewerber, die eine professionelle Webseite haben.
- ✗ Wirkt Dein Unternehmen weniger vertrauenswürdig und professionell.
- ✗ Verpasst Du Gelegenheiten, Deine Angebote online zu präsentieren.



Erste Schritte zur Erstellung einer Verkaufsoptimierten Webseite

1. Auswahl einer geeigneten Domain

- ✓ Leicht zu merken und repräsentativ für Dein Unternehmen.
- ✓ Vermeide komplexe oder lange Namen.

2. Entscheidung für professionelle Unterstützung

- ✓ Beauftrage eine erfahrene Webdesign-Agentur oder einen Freelancer.
- ✓ Stelle sicher, dass sie Referenzen und Erfahrungen in Deiner Branche haben.

3. Grundlegende Elemente einer erfolgreichen Webseite

- ✓ Klare Navigation: Einfache und intuitive Menüs.
- ✓ Ansprechendes Design: Professionelles und visuell ansprechendes Layout.
- ✓ Informative Inhalte: Klare, prägnante und relevante Informationen.
- ✓ Optimierte Ladegeschwindigkeit: Schnelle Ladezeiten für eine bessere Benutzererfahrung.
- ✓ Mobile Optimierung: Deine Webseite muss auf allen Geräten gut aussehen



Kapitel 2

Häufiger Fehler Nr 2: **Webpräsenz als reine Infoseite**

Viele Unternehmen nutzen ihre Webseite lediglich als Informationsplattform über ihr Unternehmen. Diese statischen Seiten bieten jedoch wenig Interaktion und Mehrwert für die Besucher und verpassen die Chance, aktiv Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen.

- ✗ **Geringe Interaktion:** Besucher haben keinen Anreiz, lange auf der Seite zu bleiben. Sie werden nicht geführt und es gibt keine Handlungsaufforderung.
- ✗ **Wenig Engagement:** Fehlende Möglichkeiten für Besucher, sich mit Deinen Inhalten auseinanderzusetzen. Sie müssen alles selbst ersuchen.
- ✗ **Verpasste Chancen:** Keine Nutzung der Webseite zur Lead-Generierung oder Kundenbindung ist die Folge.



Deine Strategien zur Interaktion und Kundenbindung

1. Interaktive Elemente einfügen

- ✓ Kontaktformulare: Einfache Möglichkeiten, Dich zu kontaktieren.
- ✓ Live-Chat: Sofortige Unterstützung und Beantwortung von Fragen.
- ✓ Umfragen und Quizze: Engagiere Deine Besucher mit spannenden Inhalten.

2. Wertvolle Inhalte anbieten

- ✓ Videos und Webinare: Visuelle Inhalte, die informieren und unterhalten.
- ✓ Whitepapers und E-Books: Exklusive Inhalte im Austausch für Kontaktdaten.

3. Call-to-Actions (CTAs) verwenden

- ✓ Aufforderungen zum Handeln: Klar formulierte CTAs wie "Jetzt Kontakt aufnehmen", "Mehr erfahren" oder "Termin buchen".
- ✓ Strategische Platzierung: CTAs an prominenten Stellen auf der Webseite.

Vorteile einer interaktiven Webpräsenz

- ✓ Höhere Verweildauer: Besucher bleiben länger auf der Seite und interagieren mehr.
- ✓ Mehr Leads: Durch gezielte CTAs und wertvolle Inhalte gewinnst Du mehr Kontaktdaten.
- ✓ Stärkere Kundenbindung: Interaktive Inhalte fördern die Beziehung zu Deinen Besuchern.

Häufiger Fehler Nr 3: Unklare Kundenvorteile

Eine häufige Schwachstelle vieler Webseiten ist die mangelnde Kommunikation der Vorteile, die Kunden durch die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens erhalten. Wenn die Vorteile für den Kunden nicht sofort ersichtlich sind, verlieren sie schnell das Interesse.



Direkte Ansprache

Kunden wollen schnell verstehen, welchen Mehrwert sie erhalten.



Verwirrung vermeiden

Klare Botschaften verhindern Missverständnisse.



Conversions erhöhen

Echte Vorteile motivieren Kunden zum Handeln.





Methoden zur Hervorhebung von Kundenvorteilen

1. Klare und prägnante Botschaften

- ✓ **Headline:** Eine starke, überzeugende Überschrift.
- ✓ **Subheadline:** Ergänzt die Headline und gibt weitere Details.
- ✓ **Bulletpoints:** Kurze, prägnante Listen der Hauptvorteile.

2. Visuelle Unterstützung

- ✓ **Bilder und Icons:** Visualisiere die Vorteile, um sie greifbarer zu machen.
- ✓ **Videos:** Erkläre die Vorteile durch kurze, ansprechende Videos.

3. Kundenstimmen und Testimonials

- ✓ **Echte Kundenmeinungen:** Verwende Zitate und Erfahrungsberichte.
- ✓ **Erfolgsgeschichten:** Fallstudien, die den Nutzen Deiner Produkte und Dienstleistungen zeigen.

Tipps zur Implementierung

- ✓ **Überprüfe Deine Webseite:** Sind die Vorteile für den Kunden klar und leicht zu finden?
- ✓ **Einfachheit bewahren:** Verwende einfache Sprache, vermeide Fachjargon.
- ✓ **Kontinuierliche Optimierung:** Teste verschiedene Ansätze und optimiere regelmäßig.

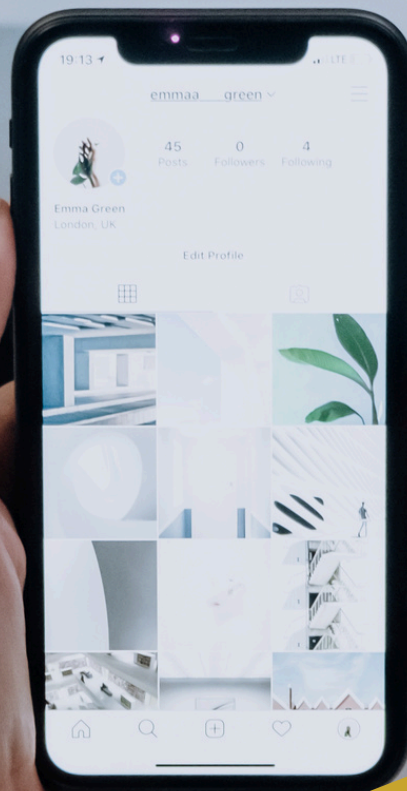
Häufiger Fehler Nr. 4

~~Un~~Übersichtliche Webseiten

Eine der größten Herausforderungen im Webdesign ist die Schaffung einer übersichtlichen und benutzerfreundlichen Webseite. Viele Unternehmen verlieren potenzielle Kunden aufgrund einer unübersichtlichen Navigation und einer schlechten Struktur.

Probleme durch schlechte Navigation und Struktur

- ⊗ Verwirrung: Besucher finden nicht, wonach sie suchen.
- ⊗ Hohe Absprungraten: Nutzer verlassen die Seite schnell.
- ⊗ Verlorene Chancen: Wichtige Inhalte und Angebote werden übersehen.





Tipps zur Verbesserung der Übersichtlichkeit und Usability

1. Klare und intuitive Navigation

- ✓ **Headline:** Eine starke, überzeugende Überschrift.
- ✓ **Subheadline:** Ergänzt die Headline und gibt weitere Details.
- ✓ **Bulletpoints:** Kurze, prägnante Listen der Hauptvorteile.

2. Strukturierte Inhalte

- ✓ **Überschriften und Unterüberschriften:** Klare Hierarchie der Inhalte.
- ✓ **Absätze und Bulletpoints:** Verwende Absätze und Aufzählungen für bessere Lesbarkeit.
- ✓ **Visuelle Trennlinien:** Nutze visuelle Elemente, um Inhalte zu gliedern.

3. Konsistentes Design

- ✓ **Farbschema:** Halte Dich an ein konsistentes Farbschema.
- ✓ **Schriftarten:** Verwende einheitliche und gut lesbare Schriftarten.
- ✓ **Abstände:** Achte auf ausreichend Weißraum zwischen Elementen.

Vorteile einer benutzerfreundlichen Webseite

- ✓ **Bessere Nutzererfahrung:** Zufriedene Besucher bleiben länger auf der Seite.
- ✓ **Erhöhte Conversion:** Eine klare Struktur führt zu höheren Conversion-Raten.

Häufiger Fehler Nr. 5

Zeitmangel bei Unternehmen

Viele Unternehmer haben keine Zeit, sich intensiv um ihre Webseite zu kümmern. Sie sind oft mit anderen wichtigen Aufgaben im Unternehmen beschäftigt, was dazu führt, dass die Webseite vernachlässigt oder gar nicht erst designed wird.

Herausforderungen durch Zeitmangel

- ❌ Weniger Fokus: Wenig Zeit für regelmäßige Updates und Pflege.
- ❌ Veraltete Inhalte: Informationen werden nicht regelmäßig aktualisiert.
- ❌ Technische Probleme: Fehlende Zeit für die Behebung von Fehlern



1 Professionelle Unterstützung

- ✅ Überlasse die Erstellung und Pflege Deiner Webseite den Profis.
- ✅ Engagiere Experten für spezifische Aufgaben.

2 Fokus auf Kerngeschäft

- ✅ Konzentriere Dich auf die wichtigsten Aufgaben.
- ✅ Implementiere Tools und Systeme, um Routineaufgaben zu automatisieren

3 Regelmäßige Wartung

- ✅ Schließe Verträge mit Webdesign-Agenturen ab, die regelmäßige Wartungen anbieten.
- ✅ Regelmäßige Updates und Sicherheitschecks

Vorteile einer benutzerfreundlichen Webseite

- ✅ Zeitersparnis: Konzentriere Dich auf Dein Kerngeschäft.
- ✅ Aktualität: Deine Webseite bleibt auf dem neuesten Stand.
- ✅ Professionalität: Experten sorgen für optimale Performance

Häufiger Fehler Nr. 6

Selbstgemacht teuer bezahlt:

Warum Du Deine Webseite lieber von einem Profi erstellen lassen solltest

Viele Unternehmer versuchen, ihre Webseiten selbst zu erstellen. Dies führt jedoch oft zu unprofessionellen Ergebnissen und verschiedenen Problemen.

Auf den ersten Blick mag es kostensparend erscheinen, die Webseite selbst zu erstellen. Doch der hohe Zeitaufwand kann an anderer Stelle im Unternehmen fehlen. Unternehmer investieren viel Zeit und Energie in technische Details und Design, was zu Stress und Frustration führt. Fehlende Kenntnisse in User Experience und anderen wichtigen Bereichen erschweren es, eine effektive Webseite zu erstellen.

> **Probleme durch fehlende Expertise**

Unternehmer investieren viel Zeit und Geld und erzielen keine zufriedenstellenden Ergebnisse. Webseiten wirken oft amateurhaft und schaden dem Image. Fehlende Fachkenntnisse führen zu technischen Problemen und Sicherheitslücken.

> **Herausforderung für Unternehmer**

Webdesign erfordert Design, Copywriting und technisches Know-how – zu viel für einen Einzelnen. Unternehmer haben oft nicht die nötige Erfahrung in allen Bereichen.

Häufiger Fehler Nr. 7

Mangelnde Rechtskonformität

Viele Unternehmer versuchen, ihre Webseiten selbst zu erstellen. Dies führt jedoch oft zu unprofessionellen Ergebnissen und verschiedenen Problemen.

01

PUNKT

> Einleitung

Viele Webseiten haben Sicherheitslücken und fehlen wichtige rechtliche Informationen. Diese Probleme können schwerwiegende Folgen für Unternehmen haben.

03

PUNKT

> Rechtliches

Impressum, Datenschutzerklärung oder Cookie-Richtlinien: Diese rechtlichen Informationen sind jedoch zwingend erforderlich, sonst drohen rechtliche Folgen & Bußgelder.

02

PUNKT

> Sicherheit

Webseiten ohne ausreichenden Schutz sind anfällig für Cyberangriffe. Unternehmer ohne technisches Know-how wissen oft nicht, wie sie ihre Webseite richtig absichern können. Ein ungesicherter Webauftritt kann zu Datenverlust und Vertrauensverlust führen.

04

PUNKT

> Auswirkung

Sicherheits- und Rechtsmängel können nicht nur finanzielle Verluste verursachen, sondern auch den Ruf des Unternehmens schädigen. Kunden erwarten von einer professionellen Webseite nicht nur ansprechendes Design, sondern auch Sicherheit und Rechtskonformität.

Häufiger Fehler Nr. 8

Fehlende **erfolgreiche** Projekte & Fallstudien auf Deiner Webseite

Viele Unternehmen versäumen es, ihre erfolgreichen Projekte und Fallstudien auf der Webseite zu präsentieren. Dies ist eine verpasste Chance, potenziellen Kunden zu zeigen, was sie leisten können.

Bedeutung von Fallstudien und Projekten

- ✓ Demonstration Deiner Fähigkeiten und Erfolge.
- ✓ Konkrete Beispiele, wie Du anderen Kunden geholfen hast.
- ✓ Potenzielle Kunden erhalten ein besseres Bild von Deinen Leistungen.

Vorteile der Präsentation

- ✓ Stärkt das Vertrauen potenzieller Kunden.
- ✓ Hebt Dich von Mitbewerbern ab.
- ✓ Machen Deine Dienstleistungen greifbarer und überzeugender.

Tipps zur Präsentation

- ✓ Wähle die besten und relevantesten Projekte & Kunden aus.
- ✓ Nutze Bilder und kurze Beschreibungen.
- ✓ Verwende Zitate und Testimonials von zufriedenen Kunden, um die Glaubwürdigkeit zu erhöhen.

Wichtige Erkenntnis: Die Webseite ist Teil des Sales-Cycle

Eine Webseite sollte mehr als nur eine Online-Präsenz sein. Sie ist ein essentielles Werkzeug im Verkaufsprozess und kann entscheidend zum Geschäftserfolg beitragen.



Strategische Planung

Definiere klare Ziele für Deine Webseite, wie Lead-Generierung oder direkte Verkäufe. Gestalte die Webseite so, dass sie die Bedürfnisse und Wünsche Deiner Kunden erfüllt. Implementiere Strategien, um Besucher in Kunden zu verwandeln.

Integration in den Verkaufsprozess

Entwickle einen Sales-Funnel, der Besucher durch die verschiedenen Phasen des Kaufprozesses führt. Nutze relevante Inhalte, um Vertrauen aufzubauen und Deine Expertise zu zeigen. Setze klare und auffällige Call-to-Actions (CTAs), die Besucher zur gewünschten Handlung führen.

Vorteile der strategischen Webseite

Eine gut geplante Webseite unterstützt Deine Vertriebsaktivitäten effektiv. Kunden fühlen sich verstanden und gut betreut, was die Kundenbindung stärkt. Durch gezielte Maßnahmen steigen die Chancen, Besucher in Kunden zu verwandeln, was zu höheren Conversion-Raten führt.

Fall Beispiel

3h's

Bevor 3HS Franchise mit uns zusammenarbeitete, hatten sie keine eigene Webseite und nutzten keine digitale Plattform, um potenzielle Franchise-Partner zu gewinnen. Der Franchise Guru hatte das Ziel, seine Marke und das Geschäftspotenzial nach außen zu tragen. Das erreichten sie, nachdem wir eine verkaufpsychologisch optimierte Webseite für 3HS entwickelten, die auf effektive Kundenansprache und maximale Konversion ausgelegt war.



Über **16 neue Franchise-Partner** seit Erstellung der Webseite.



Erhebliche Steigerung der **Online-Anfragen** durch eine klare und überzeugende Darstellung des Franchise-Konzepts.



Optimierte User Experience, die Interessenten gezielt durch den Bewerbungsprozess führte.

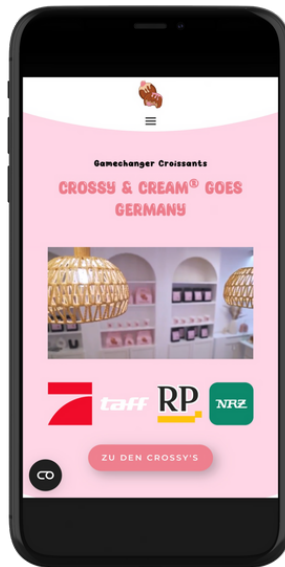


Above the fold

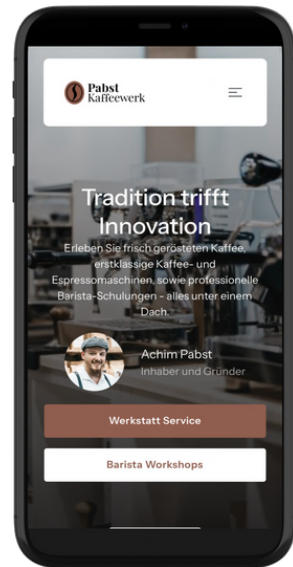
Das sieht Dein Kunde als erstes



ejd-elektrotechnik.de



crossyandcream.de



pakawe.de

Das Logo sollte sichtbar, aber dezent sein – der Fokus liegt auf einer klaren Headline, die sofort erklärt, worum es geht. Drei USPs (wichtigste Vorteile) heben dich von der Konkurrenz ab. Ein Video und Rezensionen stärken das Vertrauen in dein Angebot. Am wichtigsten ist der CTA (Call to Action-Button), der Besucher zur gewünschten Zielhandlung auffordert.



Kostenloses

ABOVE THE FOLD

WIR MACHEN DIR EINEN FERTIGEN
ENTWURF FÜR DEINE WEBSEITE

MELDE DICH
info@hustle-up.de

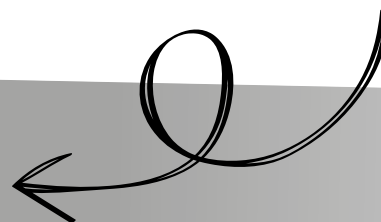
Setze auf eine effektive und gut gestaltete Webseite!

Eine effektive und gut gestaltete Webseite ist für den Erfolg Deines Unternehmens unerlässlich. Dieses E-Book hat Dir die wichtigsten Punkte gezeigt, die viele Unternehmer übersehen. Von der Notwendigkeit einer professionellen Webpräsenz bis zur Herausforderungen bei der eigenen Erstellung – alle Aspekte sind entscheidend, um Kunden und Mitarbeiter zu gewinnen.

- ✓ Eine starke Webpräsenz ist unabdingbar
- ✓ Webseiten als interaktive Plattformen, die Kunden begeistern.
- ✓ Klare Kommunikation der Kundenvorteile, um Vertrauen aufzubauen.
- ✓ Übersichtlich strukturierte Webseiten für einfache Navigation.
- ✓ Effektive Zeitnutzung durch Webdesign von Profis.
- ✓ Erfolgreiche Umsetzung der eigenen Webseite mit Expertenhilfe.
- ✓ Sicherheits- und rechtskonforme Webseiten für sorgenfreie Nutzung.
- ✓ Erfolgsbeispiele und Fallstudien, die Glaubwürdigkeit untermauern.
- ✓ Die Webseite als integraler Bestandteil des Sales-Cycles zur Lead-Generierung.



SPECIAL DEAL



Trete jetzt mit uns in Kontakt und erfahre wer wir sind

#digitalehustler

Jahrelange Erfahrung im Vertrieb und Marketing, gepaart mit der Leidenschaft, Unternehmen von ambitionierten **Menschen mit Herz** voranzubringen. Kleine und mittelständische Unternehmen bilden das Rückgrat der Wirtschaft.

#Hustleup



**Marcello
Botta**

Marketing & Verkauf

Marcello ist ein erfahrener Vertriebsexperte seit 2015. Durch seine umfangreiche Expertise hat er mehrere Nischenmarken zu vertrieblichen Leistungen geführt. Seine Leidenschaft für innovative Lösungen spiegelt sich in der Entwicklung einzigartiger Webdesigns, Onlineshops und Funnelstrategien wieder, die darauf abzielen, seine Kunden zum Erfolg zu führen.



**Amer
Mansoor**

Strategie & Beratung

Amer, ein erfahrener Manager, hat seine Professionalität bereits bei angesehenen Unternehmen wie Stepstone und Hilti unter Beweis gestellt. Seit 2018 ist er maßgeblich an der Entwicklung und dem Aufbau von Marken und kleinen und mittleren Unternehmen beteiligt. Seine umfangreiche Erfahrung und Expertise machen ihn zu einem geschätzten Strategieexperten.

A photograph of two men with beards, smiling at the camera. The man on the left is bald and wearing a blue and yellow plaid shirt. The man on the right has dark hair and is wearing a black turtleneck sweater. They are standing in front of a blurred background of green foliage and wooden panels.

Lass uns zusammen durchstarten



www.hustle-up.de



info@hustle-up.de

Wenn Du bis hier unten
gelesen hast, bist Du definitiv
bereit für ein Gespräch.
Andernfalls wäre Deine Zeit
woanders wohl besser
investiert gewesen.

Amer und Marcello erwarten
Dich nun im gemeinsamen
Strategiecall.

Melde Dich jetzt bei uns an!