

1. Formuliere dein Angebot in einem Satz nach der X-Y-Z-Formel

„Du bekommst X mit Y – damit du Z erreichst.“

Schreib diesen Satz oben auf Website, LinkedIn-Profil und in deine Angebotsunterlagen.

2. Mach eine “Raw-Challenge”

Poste bewusst einmal pro Woche etwas Unperfektes, aber Echtes (Behind-the-Scenes, Learnings, Mini-Fehler, echter Prozess) statt nur polierter Ergebnisse.

3. Teste deine Startseite auf 5-Sekunden-Klarheit

Frage drei Personen: „Was mache ich und für wen?“ Wenn sie länger als 5 Sekunden brauchen oder raten: nachschärfen (Headline + Subline).

4. Gliedere deine Website nach diesen 3 Jobs

Deine Website soll Vertrauen und deine Kundenreise unterstützen:

- Orientierung (für wen, welches Problem?)
- Nutzen (konkretes Ergebnis, nicht Eigenschaften?)
- Handlung (1 klarer nächster Schritt: Termin, Anfrage, Kauf)

5. Entscheide dich pro Seite für genau 1 Hauptangebot mit Hauptziel (CTA)

Jede Seite bekommt eine Haupt-Handlung mit bestimmten Ziel. Fokus gewinnt 2026.

6. Zeige 3 Vertrauensbeweise sichtbar und konkret

Wähle die drei Dinge, die für deine Zielgruppe am relevantesten sind:

- Kund:innenstimmen, Vorher/Nachher, Zertifikate/Awards, Presse, Referenzen

7. Bilde eine Kunden-Transformation als Mini-Story oder Casestudy ab

Struktur: Ausgangslage → Hürde → Lösung → Ergebnis.

Das wirkt stärker als „war super, danke“.

8. dich als Person auffindbar (nicht nur dein Logo)

Optimiere LinkedIn & Website: echte und aktuelle Fotos, klare Positionierung.

3 Themen, für die du stehst. Menschen reagieren auf Menschen.

9. Setze auf Rituale statt Dauer-Content

Ein Format, das du durchziehst (z. B. „Friday Wins“, „1 Tipp Mittwoch“, „Mini-Fall der Woche“).

Wiederholbar, nicht überfordernd (für dich und die Zielgruppe) aber vertrauensbildend.

10. Baue Zugehörigkeit klein, aber verbindlich auf

Statt „große Community“: eine kleine, passende Gruppe (z. B. Branchenrunde, Kund:innen-Circle, Mitgliederbereich). Fokus auf Dialog: Fragen stellen, Antworten geben, Mitglieder sichtbar machen.



WIR SIND BEGEISTERT:

FEMALE BUSINESS
CAROLIN ANNE
Speaking • Coaching • Netzwerk • Fotografie



OLS
CONSULTING



LCA
LEGAL COUNSEL ACADEMY

LEXENGUT



gerti
SCHATZDORFER
Unternehmerin. Speakerin. Mut-Mensch.

SCHATZDORFER