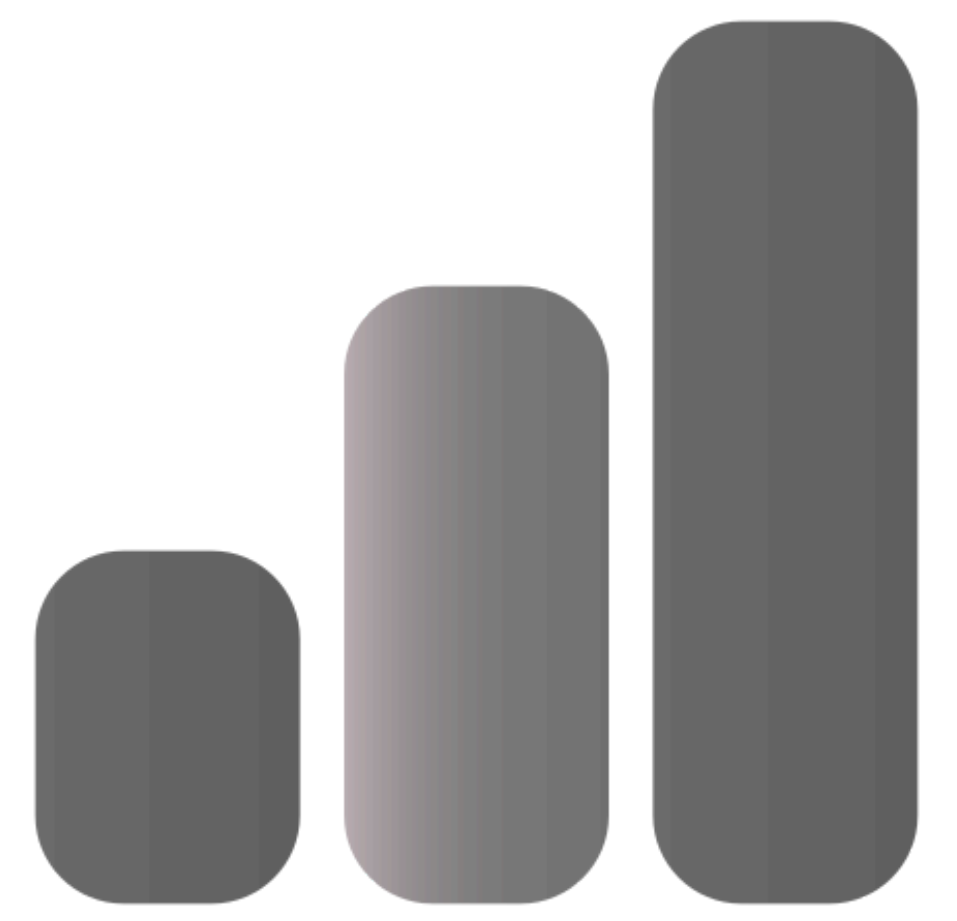


Deutlich mehr Inbound-Anfragen mit diesen 3 Assets



Viele Coaches, Berater, Experten und Dienstleister wundern sich, warum sie trotz guter Ergebnisse, jahrelanger Erfahrung und einem starken Angebot kaum qualifizierte Inbound-Anfragen erhalten.

Der Grund ist meist nicht die Qualität ihrer Dienstleistung.

Der Grund ist, dass potentielle Kunden online nicht die Informationen finden, die sie benötigen, um Vertrauen aufzubauen und eine Kaufentscheidung zu treffen.

Bevor sich jemand bei dir meldet, wird er dich googeln, deine Webseite besuchen, dein LinkedIn-Profil ansehen oder auf andere Weise versuchen herauszufinden, wer du bist und ob du der richtige Ansprechpartner für sein Problem bist.

Anbieter wie dich gibt es inzwischen wie Sand am Meer.

Fehlen dabei wichtige Informationen oder wirken diese unprofessionell, verliert der Interessent das Vertrauen und sucht weiter.

Genau deshalb gibt es drei Assets, die heute jeder Anbieter benötigt, wenn er regelmäßig hochwertige Inbound-Anfragen erhalten möchte.

1. Professionelle Branding-Fotos

Menschen kaufen von Menschen.

Deshalb ist der erste Eindruck, den potentielle Kunden von dir und deinem Unternehmen bekommen, entscheidend.

Professionelle Branding-Fotos sorgen dafür, dass du als etablierter, seriöser und professioneller Anbieter wahrgenommen wirst.

Fehlen diese Bilder oder werden stattdessen Stockfotos, KI-generierte Bilder oder schnell mit dem Handy aufgenommene Fotos verwendet, entsteht oft der gegenteilige Effekt.

Der Anbieter wirkt austauschbar. Unpersönlich. Teilweise sogar unseriös.

Potentielle Kunden möchten sehen, mit wem sie zusammenarbeiten.

Sie möchten erkennen, dass hinter dem Unternehmen echte Menschen stehen.

Professionelle Branding-Fotos schaffen genau diese Verbindung und sorgen dafür, dass bereits innerhalb weniger Sekunden deutlich mehr Vertrauen entsteht.

Wichtig dabei:

Nicht jedes professionelle Foto erfüllt automatisch diesen Zweck.

Die Bilder müssen gezielt darauf ausgelegt sein, die gewünschte Wahrnehmung bei deiner Zielgruppe zu erzeugen.

Genau deshalb reichen selbstgemachte Bilder oder ein beliebiges Fotoshooting in den meisten Fällen nicht aus.

2. Ein Videosalesletter (VSL)

Die meisten Webseiten haben ein Problem:

Sie beantworten die wichtigsten Fragen eines Interessenten nicht schnell genug.

Wer bist du? Was genau bietest du an? Für wen ist dein Angebot geeignet? Warum sollte man mit dir arbeiten und nicht mit einem Wettbewerber?

Ein guter Videosalesletter beantwortet diese Fragen innerhalb wenigen Sekunden bis Minuten.

Menschen konsumieren heute deutlich lieber Videos als lange Texte.

Während viele Besucher niemals eine komplette Webseite lesen, schauen sie sich oft bereitwillig ein kurzes Video an.

Dadurch verstehen potentielle Kunden deutlich schneller, was du machst und warum dein Angebot für sie relevant ist.

Ohne einen Videosalesletter müssen sich Interessenten diese Informationen selbst zusammensuchen.

Viele tun das nicht. Sie verlassen die Seite wieder und melden sich niemals.

Ein professioneller Videosalesletter sorgt dafür, dass Vertrauen aufgebaut wird, noch bevor ein persönliches Gespräch stattfindet.

Auch hier gilt: einfach die Kamera einschalten und spontan etwas erzählen führt selten zum gewünschten Ergebnis.

Die Inhalte, die Struktur und die Botschaften müssen gezielt darauf ausgelegt sein, die richtigen Menschen anzusprechen und gleichzeitig Kaufbarrieren abzubauen.

3. Videotestimonials

Nichts erzeugt mehr Vertrauen als die Erfahrungen echter Kunden.

Denn egal wie gut du dein Angebot beschreibst:

Am Ende glaubt dir niemand so sehr wie Menschen, die bereits mit dir zusammengearbeitet haben.

Kudentestimonials geben potentiellen Kunden die Sicherheit, dass andere vor ihnen bereits ähnliche Probleme erfolgreich gelöst haben.

Dadurch sinkt das wahrgenommene Risiko einer Zusammenarbeit erheblich.

Fehlen solche Referenzen, muss der Interessent dir einfach glauben. Und genau das fällt vielen Menschen schwer.

Vor allem bei hochpreisigen Dienstleistungen.

Professionelle Kudentestimonials zeigen nicht nur Ergebnisse.

Sie zeigen echte Menschen. Echte Erfahrungen. Echte Emotionen.

Dadurch entsteht Vertrauen auf einer Ebene, die klassische Werbetexte niemals erreichen können.

Nicht jedes Testimonial funktioniert automatisch.

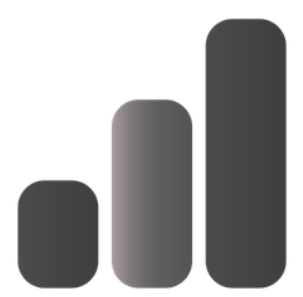
Ein kurzes Handy- oder ein billiges Zoom-Video mit einem allgemeinen Lob reicht in den meisten Fällen nicht aus, um potentielle Kunden wirklich zu überzeugen.

Damit Testimonials ihre volle Wirkung entfalten, müssen die richtigen Inhalte kommuniziert und professionell aufbereitet werden.

Die Ergebnisse wenn du diese 3 Assets richtig in deinem Online-Auftritt nutzt:



Mehr Vertrauen bei potentiellen Kunden



Du wirst als DER Premium-Anbieter sichtbar



Du erhältst mehr kaufbereite Inbound-Anfragen

Wenn du regelmäßig hochwertige Inbound-Anfragen erhalten möchtest, müssen potentielle Kunden online ausreichend Vertrauen aufbauen können, bevor sie überhaupt mit dir sprechen.

Professionelle Branding-Fotos, ein überzeugender Videosalesletter und aussagekräftige Kundentestimonials gehören heute zu den wichtigsten Assets, die dafür sorgen.

Fehlt auch nur eines dieser Elemente, wird es deutlich schwieriger, Interessenten zu überzeugen und hochwertige Anfragen zu gewinnen.

Wie kann das bei deinem Unternehmen aussehen?

Genau das verrate ich dir jetzt auf der nächsten Seite!



OBERMEIER
CONSULTING

Jedes Unternehmen ist anders.

Deshalb gibt es keine pauschale Lösung, die für jeden funktioniert.

In einem kostenlosen und unverbindlichen Erstgespräch schauen wir uns gemeinsam an, welche dieser Assets bei dir bereits vorhanden sind, wo aktuell Potential verloren geht und welche Maßnahmen in deiner Situation den größten Hebel für mehr hochwertige Inbound-Anfragen haben.

So erhältst du einen klaren Überblick darüber, was notwendig ist, um mehr Vertrauen aufzubauen, als Premium-Anbieter wahrgenommen zu werden und deutlich mehr qualifizierte Anfragen zu gewinnen.

Sicher dir jetzt dein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch:

www.obermeierconsulting.de/

Ich freue mich mit dir persönlich darüber sprechen.

Beste Grüße,

Tobi Obermeier

