

Beispiel: Website Aufbau

# Website Aufbau Beispiel

**Menü:** Nur das Notwendigste

**Titel klar definiert:** H1, H2, H3,...

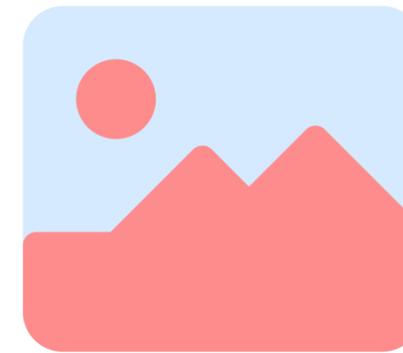
**Meta Titel und Meta Beschreibung:** Inkl. Keywords

**Bilder-Beschriftungen:** Inkl. Keywords

**Stakes:** Bauen Bedürfnis auf / Fördern Pain

**Call to Action + Interne Verlinkung:** Leiten den Kunden

**Lösung/Angebot/Vorgehen:** So löst du das Problem deines Kunden (Toggle, Bullets, Text, Box..)



# H1: Oneliner deiner Unternehmung

Oneliner in 2-3 Sätzen.

## H2: Oneliner z.B. als Pain formuliert

H3: Pain

H3: Pain

H3: Pain

Mehr dazu

## H2: Lösung

### Eine unklare Positionierung wirft Fragen auf

Die Positionierung ist das absolute K.O.-Kriterium, ob ein Unternehmen erfolgreich ist oder nicht.

Wer bist du? Wen sprichst du an? Welchen Mehrwert bietest du? Welche Probleme löst du?

Viele KMU verspielen hier ein riesiges Potenzial, weil sie zwar denken, dass ihr Angebot verstanden wird, dem aber

### Eine komplizierte Webseite schreckt ab

Meist sind Webseiten zu kompliziert aufgebaut.

Alles gut gemeint, aber wirkungslos.

Hast du öfter das Gefühl „Die Webseite ist wirkungslos, weil es meldet sich eh niemand“?

Das liegt nicht an der Webseite an sich, die würde schon verkaufen, aber Kleinigkeiten in der Struktur, dem Inhalt &

**Erklärvideo:** Hilft extrem, bei der Entscheidung

**Eine unklare Positionierung wirft Fragen auf**

Die Positionierung ist das absolute K.O.-Kriterium, ob ein Unternehmen erfolgreich ist oder nicht.

Wer bist du? Wen sprichst du an? Welchen Mehrwert bietest du? Welche Probleme löst du?

Viele KMU verspielen hier ein riesiges Potenzial, weil sie zwar denken, dass ihr Angebot verstanden wird, dem aber nicht so ist.

**Eine komplizierte Webseite schreckt ab**

Meist sind Webseiten zu kompliziert aufgebaut.

Alles gut gemeint, aber wirkungslos.

Hast du öfter das Gefühl „Die Webseite ist wirkungslos, weil es meldet sich eh niemand“?

Das liegt nicht an der Webseite an sich, die würde schon verkaufen, aber Kleinigkeiten in der Struktur, dem Inhalt & der Leistung hält die Kunden dennoch davon ab.

Mehr dazu

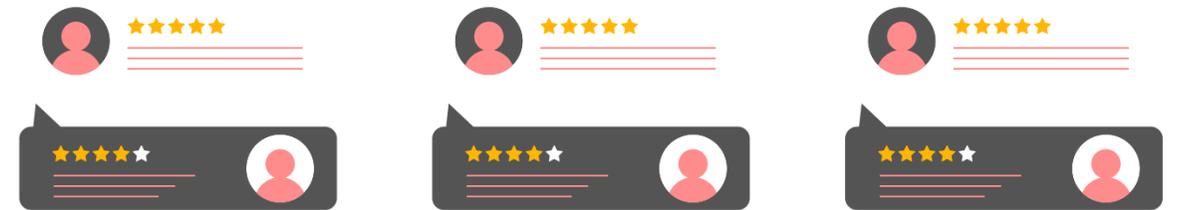
**H2: Erklärvideo**



**Testimonials:** Bauen Vertrauen auf

**Breaker + Interne Verlinkung:** Machen das Ganze locker und halten den Kunden auf der Seite

**H2:** Das sagen unsere Kunden auf Google



**Sofort  
loslegen?  
Zum Blog**

**H2:** Virtuelle Kaffeepause



Datum & Uhrzeit wählen

Kontakt oder konkrete Anfragemöglichkeit:  
Leads Generierung

# Sofort loslegen? Blog

## H2: Virtuelle Kaffeepause



Freddy Hüsler

### 20-Min Video Call

🕒 20 min

📺 Einzelheiten zur Webkonferenz nach Bestätigung.

Wir lieben Kaffee und Pausen sind auch wichtig. Wir dachten uns, warum nicht beides kombinieren?

Seither haben unsere Kaffeepausen schon zu einigen tollen Erfolgsgeschichten geführt.

20-Min Austausch zum Kennenlernen, Fachsimpeln und anschliessend entscheiden

[Cookie-Einstellungen](#)

#### Datum & Uhrzeit wählen

März 2023 < >

MO.	DI.	MI.	DO.	FR.	SA.	SO.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

#### Zeitzone

🌐 Mittlereuropäische Zeit (16:28) ▼

## Leads Generierung: z.B. beim Verlassen der Seite

- Newsletter
- Factsheets
- Checklisten
- Anleitungen
- Kalkulatoren
- Anmeldungen zu Events
- Video-Trainings
- ...

CRM als Datenmanagement & Direct Selling



## H1: Oneliner deiner Unternehmung

Oneliner in 2-3 Sätzen.

H2: Oneliner z.B. als Pain formuliert

H3: Pain

H3: Pain

H3: Pain

Mehr dazu



## Ist die Zeit noch nicht reif?

Mach deinem Marketing trotzdem 🔥 unterm Hintern.  
Wöchentlich neue Tipps & Inputs ohne Anmeldung.

- LinkedIn öffnen (Link)
- Folgen oder Glocke im Profil drücken
- Nichts verpassen

Nichts verpassen

## Praxis-Kurse: Neue Termine im Oktober

- Marketing Basics
- SEO Basics
- LinkedIn Basics



## Keine Lust auf Do it Yourself?

- Virtuelle Kaffeepause & Austausch

