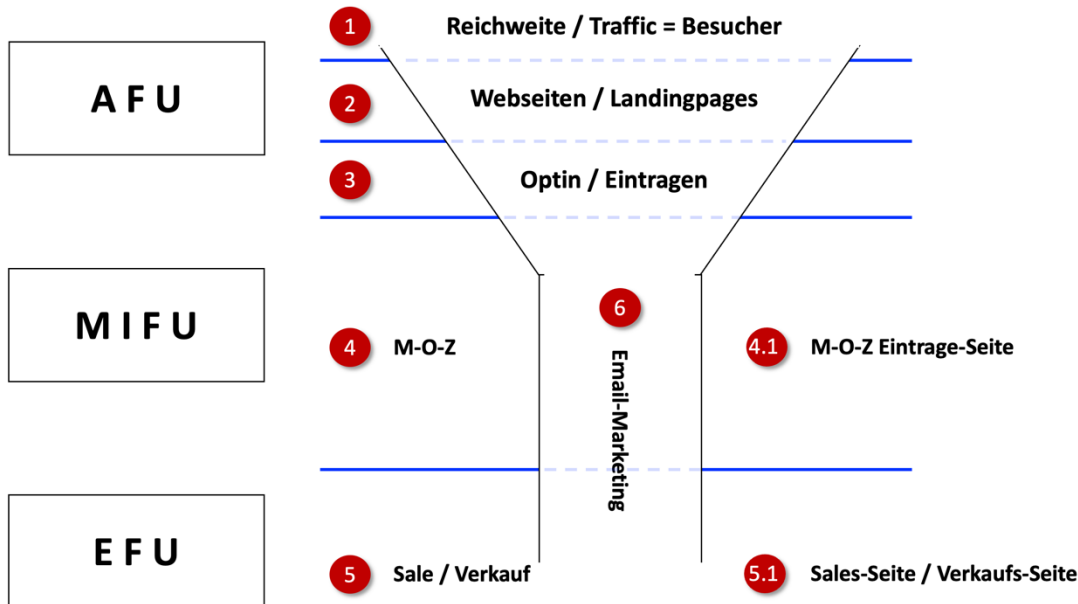


Zusammenfassung - Video 5

Deine perfekten Optin Webseiten-Vorlagen

In diesem Video sprechen wir über Punkt 2 UND Punkt 3 in deinem OOMS:

Optimales Online-Marketing-System



- OMMS 2: Deine perfekten Optin-Webseiten – du bekommst hierzu 2 konkrete Vorlagen von mir
- OMMS 3: Und der Schritt „Optin“ – denn darum geht es

Dazu möchte ich in folgender Reihenfolge vorgehen:

1. Wir scheuen uns die Anforderungen je nach Traffic-Quelle an (Google & Facebook)
2. Du bekommst eine vertriebsoptimierte bzw. Optin-optimierte Vorlage für deine Homepage
3. Du bekommst eine Optin-optimierte Vorlage für eine reine Optin-Landingpage

Lass uns loslegen:

Zu 1) Anforderungen je nach Traffic-Quelle

Noch einmal zur Orientierung: Traffic kannst du unterteilen in...

- Organisch = gratis und
- Anorganisch = bezahlt (PPC bzw. Pay per Click)

Die zwei wichtigsten und prominentesten PPC-Traffic Lieferanten sind: Google (inkl. YouTube) und Meta (Facebook & Instagram)



Die Haupt-Einnahmequelle dieser Konzerne ist: Werbung. Und dennoch gibt es Voraussetzungen, die Werbetreibende erfüllen müssen, um dort Werbung schalten zu dürfen.

Diese Traffic-Lieferanten kannst du dir vorstellen wie TÜRSTEHER in einer Disco:

Es gibt ganz klare Regeln, damit du reingelassen wirst!

Welche Regeln sind das:

1. Was du sagst, muss stimmen bzw. es darf nicht unrealistisch sein
2. Der Aufbau deiner Seite muss gewisse Regeln beachten

Achtung: Google und Facebook sind bei diesen 2 Regeln unterschiedlich streng.

- Google = Sehr streng
- Facebook = Halb streng

Hier gebe ich dir dazu eine Übersicht:



Sehr streng!

- KEINE unrealistischen Versprechungen
- KEINE Ergebnis-Versprechungen (Geld, Gewicht etc.)
- Es muss dich geben & du musst es nachweisen können
- Impressum, Haftungsausschluss
- Menüpunkte müssen vorhanden sein → Keine reine Lead-Einsammel-Seite



Halb streng!

- Keine SEHR unrealistischen Versprechungen
- KEINE Ergebnis-Versprechungen (Geld, Gewicht etc.)
- Impressum, Haftungsausschluss
- Keine Menüpunkte nötig = reine Lead-Einsammel-Seiten erlaubt!

Deine Vorlage für eine für Google optimierte Webseite:

Dazu wichtig vorab: die Vorlage entsprechend kannst du eine Homepage erstellen. Damit gehst du sicher, dass deine Seite den Richtlinien von Google entspricht, aber vor Allem, dass deine Seite vertriebs- und Optin-optimiert ist.

Google stellt klare Anforderungen an deine Optin-Seite:

Bevor ich dir den Aufbau deiner für Google-Traffic geeigneten Optin-Seite zeige, sollten wir zuerst einen Blick auf Google als Traffic-Lieferant werfen.

Google ist SEHR reich. Google verdient bei einem Jahresumsatz von ca. 250.000.000.000 \$ im Schnitt ca. 8.000\$ pro SEKUNDE! In der Zeit, in der du diese Zahl gelesen hat, hat Google schon wieder 8.000\$ verdient. Warum ich das sage? Nun, mach nicht den Fehler zu glauben, dass Google von deinem Werbegeld, das du dort aus gibst, abhängig ist.

Google ist also weder darauf angewiesen, dass du dort Werbung schaltest, noch will Google, dass jeder dort Werbung schaltet. Im Klartext: Es gibt Richtlinien, die du erfüllen musst/an die du dich halten musst, damit du dort Werbung schalten darfst! (Das Gleiche gilt natürlich auch für Facebook. Aber Google ist durchaus noch strenger, als Facebook.)

Diese Richtlinien kannst du auch nachlesen. Allerdings sind die wichtigsten Aspekte hieraus auf den Punkt gebracht:

Deine Webseite muss Menüpunkte haben (also keine reine „fishing“ Optin-Seite)
Dich muss es wirklich geben und das, was du sagst, muss stimmen (keine unrealistischen Versprechungen)

Das hier ist jetzt ein wichtiger Tipp: Der einzige Grund, warum du eine Webseite oder Homepage haben solltest, ist: Es ist ein Vertriebs-Tool für dich. Für nichts anderes ist deine Webseite da. Sie soll Kunden für dich gewinnen.

Und genau deshalb macht es eben auch extrem viel Sinn, deine Webseite/Homepage so zu optimieren, dass du auch hierüber Optins (=Email-Adressen deiner Zielgruppe) einsammelst.

Dein Vorteil: Wenn du deine Webseite/Homepage so optimiert hast, dann kannst du hierauf Google-Werbung schalten, wenn du das magst. Allerdings: Unabhängig davon, ob du bei Google nun Traffic schaltest (also bezahlte Werbung), oder nicht → Verwandle deine Webseite/Homepage in eine Optin-Seite, die dir Leads bringt.

Im Klartext: Deine Webseite/Homepage soll eine Eingangstür in deinen Funnel (= Vertriebs-Prozess) bieten. Das geht, indem du eine Optin-Möglichkeit auf deiner Homepage bietest und diese prominent kommunizierst. Und auch hier ist der Prozess „Geschenk gegen Daten“ – also genau das, was wir uns schon angesehen haben.

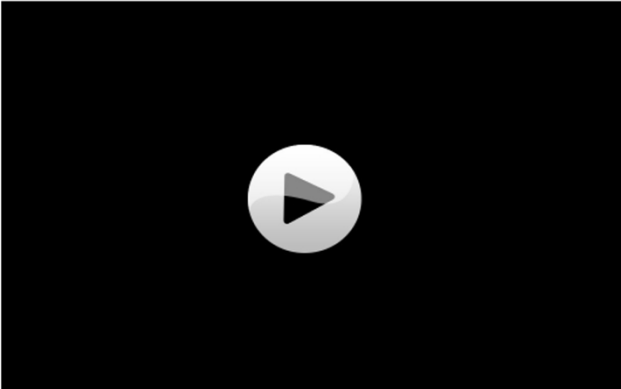
Ich zeige dir jetzt also eine mögliche Architektur deiner für Google geeigneten und Optin-optimierten Webseite/Homepage:

Du siehst zunächst die „Startseite“. Anschließend klicken wir uns durch die Menüpunkte durch. Dies erkennst du an dem „grünen Button“ oben in der Menüführung.

1 Home
Über...
Kunden-Erfolge
Gratis
Blog

Headline: Interesse wecken, Nutzen kommunizieren, Zielgruppe adressieren!

2



4 Startseiten-Text

...

...

...

3 **Gratis-Geschenk:**



Jetzt 100% GRATIS anfordern:

>>> Jetzt anfordern!

Ihre Daten sind sicher...



1 Menüpunkte

2 Startseiten-Video

3 Eintrage-Bereich MUSS auf jedem Menüpunkt sichtbar sein = höhere Optin-Conversion!

4 Startseiten-Text

Home
Über...
Kunden-Erfolge
Gratis
Blog

Zum Menüpunkt passende Headline: Interesse wecken, Nutzen kommunizieren!

Hier einen Text schreiben, der folgende Punkte beinhaltet:

- ✓ Warum tust du, was du tust
- ✓ Welchen konkreten Nutzen (messbar) haben deine Kunden
- ✓ Was ist dein Alleinstellungsmerkmal und warum ist das für deine Kunden nützlich
- ✓ Was ist dein Positionierungs-Satz
- ✓ Wer sind deine Kunden (für wen ist es/für wen ist es nicht)

WICHTIG: Am Ende Call-to-Action auf „Optin!“

Gratis-Geschenk:



Jetzt 100% GRATIS anfordern:

>>> Jetzt anfordern!

Ihre Daten sind sicher...

[Home](#)
[Über...](#)
[Kunden-Erfolge](#)
[Gratis](#)
[Blog](#)

Zum Menüpunkt passende Headline: Interesse wecken, Nutzen kommunizieren!

Auf dieser Seite adressierst du die **Ratio**, in dem du über die Erfolge schreibst, die deine Kunden erreicht haben.

Das können vorher/nachher Bilder oder Storys sein. Es können aber auch Kundenberichte sein.

Wichtig: Jede Kunden-Erfolgsstory sollte einer klaren Struktur folgen (jede exakt nach diesem Raster aufbauen):

- ✓ Kurzes Zitat des Kunden mit Foto
- ✓ Highlights (in dem was für den Kunden erreicht wurde)
- ✓ Herausforderungen (die es bei diesem speziellen Kunden gab)
- ✓ Die Lösung (die der Kunde bekommen/in Anspruch genommen hat)
- ✓ Vorteile (die der Kunde durch die Zusammenarbeit bestätigt hat)

WICHTIG: Am Ende Call-to-Action auf „Optin!“

Gratis-Geschenk:



Jetzt 100% **GRATIS**
anfordern:

>>> Jetzt anfordern!

Ihre Daten sind sicher...

[Home](#)
[Über...](#)
[Kunden-Erfolge](#)
[Gratis](#)
[Blog](#)

Zum Menüpunkt passende Headline: Interesse wecken, Nutzen kommunizieren!

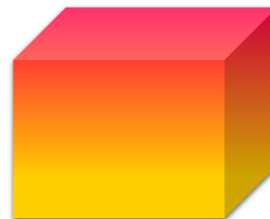
Diese Seite beschreibt dein Optin-Geschenk und kommuniziert Benefits/Nutzensvorteile, die dein Lead-Magnet deinen Kunden bietet.

Verstehe diesen Menüpunkt also als „Bühne“, auf der du deinen Optin-Geschenk nochmal richtig schön in Szene setzen kannst.

Aber ACHTUNG: Bitte Nutzen kommunizieren und KEINE Eigenschaften.

WICHTIG: Am Ende Call-to-Action auf „Optin!“

Gratis-Geschenk:



Jetzt 100% **GRATIS**
anfordern:

>>> Jetzt anfordern!

Ihre Daten sind sicher...

[Home](#)[Über...](#)[Kunden-Erfolge](#)[Gratis](#)[Blog](#)

Zum Menüpunkt passende Headline: Interesse wecken, Nutzen kommunizieren!

Hier gelangen deine Webseitenbesucher auf deinen Blog.

Der Blog ist eine Ansammlung von Help-Content-Stückchen. Das können geschriebene Artikel sein, genauso wie Videos etc.

Für den Start macht es Sinn, wenn du 5+ Blogartikel einstellst, die du auch selber geschrieben hast. Anschließend kannst du für weitere Blogartikel auch externe Schreiber beauftragen. Die Qualität muss aber stimmen und es muss für deine Zielgruppe relevanter Content sein (=Value-Content = Help-Content).

Deine Blog-Artikel haben die Funktion, Vertrauen aufzubauen. Menschen, die deine Artikel lesen sollen danach sagen: „Wow, das ist aber wirklich hilfreich/wertvoll/spannend/nützlich...“

WICHTIG: Am Ende jedes Blog-Artikels Call-to-Action auf „Optin!“

Gratis-Geschenk:



**Jetzt 100% GRATIS
anfordern:**

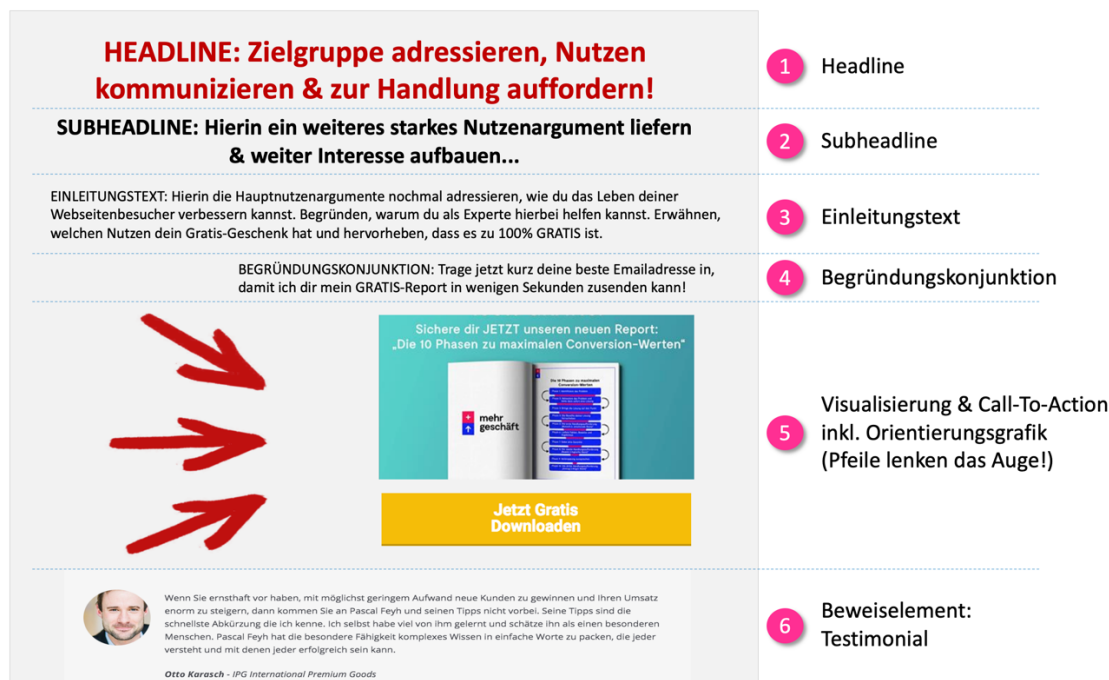
>>> Jetzt anfordern!

Ihre Daten sind sicher...

Nun zeige ich dir eine mögliche Architektur einer reinen Optin Landing-Page. Diese ist wesentlich reduzierter (hat keine Menüpunkte) und ist für Facebook-, Instagram, aber auch für YouTube-Traffic geeignet:

Dazu vorab: Eine Landingpage ist generell immer auf EIN Ziel optimiert.

- Bei uns: Einsammeln von Leads = Optin
- Also: KEINE ablenkenden Elemente = keine Menüpunkte
- Deswegen ist die Eintrage-Quote (Optin-Conversion) besser zw. höher



Technischer Hinweis:

Zur Realisierung deiner Seiten musst du heute nicht mehr programmieren können. Daher empfehle ich folgende Software-Tools...

- Homepage: WordPress
- Landingpages/Optin-Seiten: Clickfunnels

Suche dir zur Realisierung ggf. Dienstleister, die dies für dich machen (Outsourcen). Diese findest du bspw. in Facebook-Gruppen, oder auch auf www.fiverr.com oder auch auf www.machdudas.de bzw. www.freelancer.com. Ebenso gibt es zahlreiche Foren für „WordPress“ und auch für „Clickfunnels“.

Ich baue keine Seite selber, sondern hole mir hierfür immer externe Dienstleister.

Wenn du hierfür jemanden gefunden hast, dann gib dieser Person die Vorlagen hier aus dieser Video-Lektion. **Wichtig: Es kommt auf die Architektur/den Aufbau an, nicht auf die hier gezeigten Farben!**