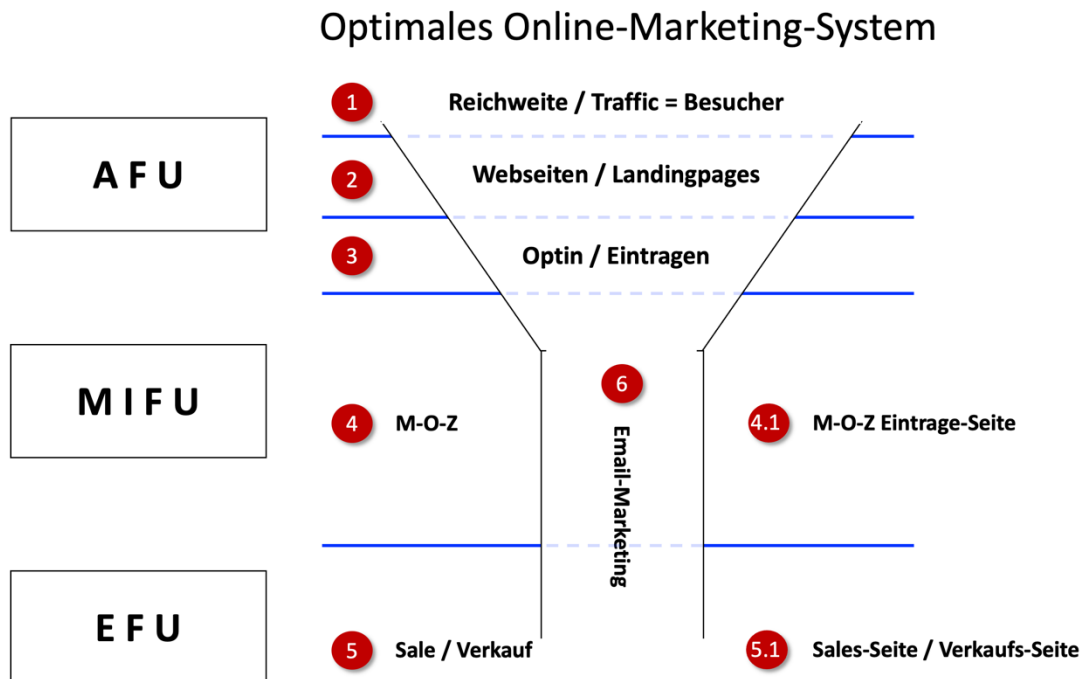


Umsetzungsaufgabe - Video 5

Deine perfekte Optin Webseiten-Vorlagen

In diesem Arbeitsblatt bekommst du die Aufgaben zu Punkt 2 UND Punkt 3 in deinem OOMS – konkret also zu deinen Optin Webseiten Vorlagen:



Aufgabe 1 – Erstelle die Menü-Struktur für deine Google-Optin-Seite bzw. Homepage:

Du brauchst nicht einfach nur eine Webseite. Stattdessen sollte deine Webseite ein conversion-optimiertes Vertriebs-Tool sein. Und die Idee ist: deine Webseite ist gleichzeitig deine Google-Optin-Seite. Diese Webseite hat ganz genau 3 Aufgaben:

- ❖ Aufgabe 1: Content liefern und dich, sowie deine Marke damit als Experten positionieren
- ❖ Aufgabe 2: Besucher in Interessenten verwandeln durch einen intelligenten Optin-Prozess
- ❖ Aufgabe 3: Vertrauen aufbauen, so dass aus Besuchern Kunden werden können

Damit dir dies gelingt, solltest du beim Aufbau deiner Webseite ein paar grundlegende Dinge beachten, die wir in dieser Checkliste durchgehen.

Deine Menüpunkte:

Bitte schaue dir dazu noch einmal die hier in diesem Arbeitsblatt aufgeführten Vorlagen an. Dort bekommst du eine Idee, welche Menüpunkte vertrieblich Sinn machen und gleichzeitig für eine starke Positionierung und Experten-Wahrnehmung sorgen.

- Definiere für dich sehr klar: Was sind deine Menüpunkte auf deinem Vertriebs-Blog?

Du siehst hier nochmal deine 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 [Video Player]

3 **Gratis-Geschenk:**

Jetzt 100% GRATIS anfordern:

Email...

>>> Jetzt anfordern!

4 Startseiten-Text

...

...

...

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/Nutzenvorteile, 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:



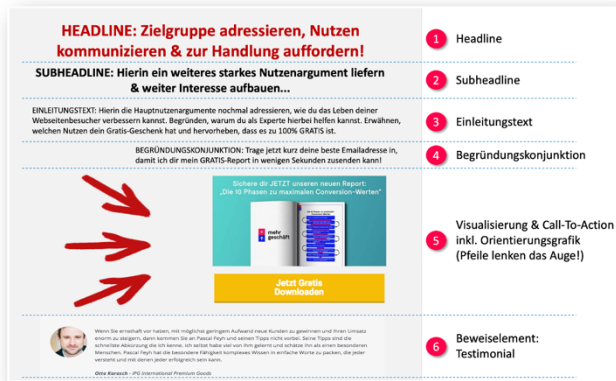
**Jetzt 100% GRATIS
anfordern:**

>>> Jetzt anfordern!

Ihre Daten sind sicher...

Aufgabe 2: Erstelle den Inhalt für deine für Facebook-Traffic optimierte Optin-Seite

Eine reine Optin Landingpage ist wesentlich reduzierter (hat keine Menüpunkte) und ist für Facebook-, Instagram, aber auch für YouTube-Traffic geeignet:



1 Headline

2 Subheadline

3 Einleitungstext

4 Begründungskonjunktion

5 Visualisierung & Call-To-Action inkl. Orientierungsgrafik (Pfeile lenken das Auge!)

6 Beweiselement: Testimonial

Diese Seite kannst du für folgende Traffic-Quellen nutzen:

- Bezahlter Facebook Traffic
- Bezahlter YouTube-Traffic
- **NICHT für bezahlten Google-Traffic**



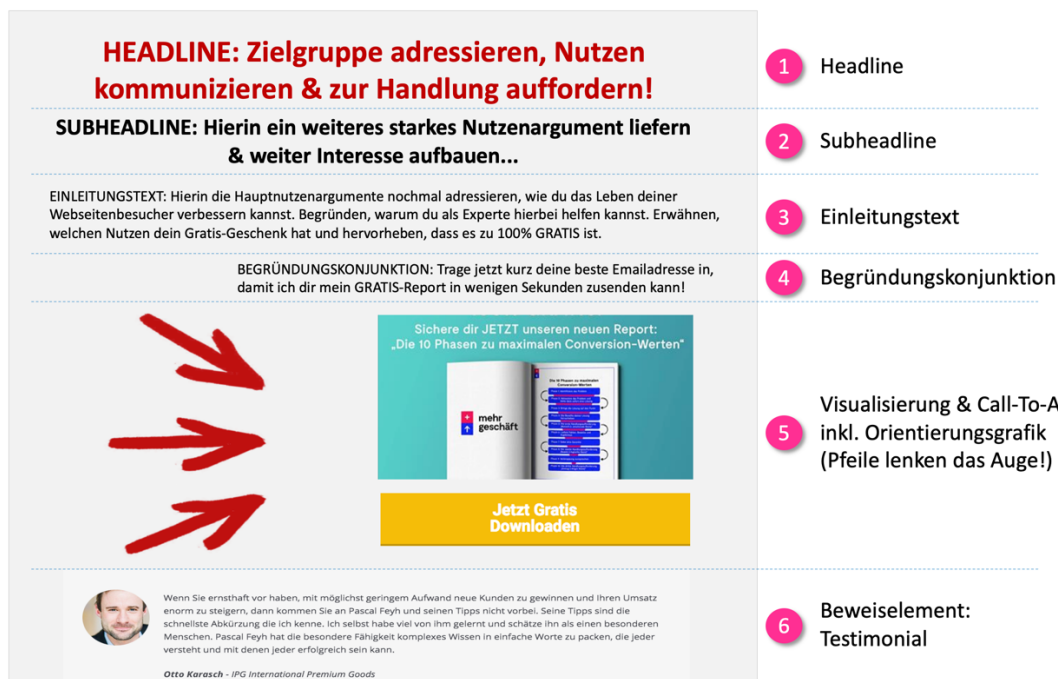
Folgende Conversion-Werte gelten als Ziel-Werte in %:

- 15%+ Optin-Conversion
- Niedrigere Schwankungen können normal sein. Dauerhaft im Schnitt jedoch solltest du 15%+ anpeilen

Wichtig, zu wissen:

- Deine Optin-Seite muss keine Menüpunkte haben (=keine Ablenkung)

Hier siehst du deine mögliche Architektur einer reinen Optin Landing-Page:



1 Headline

2 Subheadline

3 Einleitungstext

4 Begründungskonjunktion

5 Visualisierung & Call-To-Action inkl. Orientierungsgrafik (Pfeile lenken das Auge!)

6 Beweiselement: Testimonial

Arbeite alle 6 Punkte dieser Vorlage durch und erstelle deine Texte für jeden dieser Punkte.

Aufgabe 3: Die technische Realisierung deiner Optin-Seiten

Zur Realisierung deiner Seiten musst du heute nicht mehr programmieren können. Daher empfehle ich, dass du dir Zugänge bei folgenden Software-Tools besorgst/kaufst:

- 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“.

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!**