

30 Power Tipps

Für mehr Umsatz mit Ihrer Webseite



Dieses Werk ist durch das Urheberrecht geschützt. Zuwiderhandlungen werden straf- und zivilrechtlich verfolgt. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors ist jegliche – auch auszugsweise – Vervielfältigung und Verbreitung nicht gestattet, sei es

- in gedruckter Form,
- durch fotomechanische Verfahren,
- auf Bild- und Tonträgern,
- auf Datenträgern aller Art.

Außer für den Eigengebrauch ist untersagt: das elektronische Speichern, insbesondere in Datenbanken, und das Verfügbarmachen für die Öffentlichkeit zum individuellen Abruf, zur Wiedergabe auf Bildschirmen und zum Ausdruck beim jeweiligen Nutzer. Dies schließt auch Pod-Cast, Videostream usw. ein.

Das Übersetzen in andere Sprachen ist ebenfalls vorbehalten.

Sämtliche Angaben und Anschriften wurden sorgfältig und nach bestem Wissen und Gewissen ermittelt. Trotzdem kann von Autor und Verlag keine Haftung übernommen werden, da (Wirtschafts-) Daten in dieser schnelllebigen Zeit ständig Veränderungen ausgesetzt sind. Insbesondere muss darauf hingewiesen werden, dass sämtliche Anbieter für ihre Angebote selbst verantwortlich sind. Eine Haftung für fremde Angebote ist ausgeschlossen.

Gegebenenfalls ist eine Beratung bei Wirtschafts-, Rechts- oder Steuerberatern angeraten, da Autor und Verlag keine diesbezügliche Beratung geben können.

Thomas Skirde übernimmt keinerlei Haftung für irgendwelche Verpflichtungen, die aus dem Gebrauch dieses Ebooks entstehen.

Zur Beachtung:

Dies ist kein Gratis-Ebook. Es ist nur für den persönlichen Gebrauch bestimmt. Eine Weitergabe an Dritte ist nicht gestattet.

Inhaltsangabe

Kapitel 1 – Tipps 1-5

Kapitel 2 – Tipps 6-10

Kapitel 3 – Tipps 11-15

Kapitel 4 – Tipps 16-20

Kapitel 5 – Tipps 21-25

Kapitel 6 – Tipps 26-30

Kapitel 1

1

Machen Sie Websites mit hohem Besucheraufkommen das Angebot, Exklusiv-Artikel zu schreiben (die Sie nur dort veröffentlichen), wenn Sie im Gegenzug einen Backlink auf Ihre Seite erhalten.

Das Angebot könnten Sie auch Herausgebern von Newslettern machen, die sehr viele Leser haben.

Bei einem Exklusiv-Angebot werden Sie schneller veröffentlicht als sonst üblich.

2

Bauen Sie sich ein positives Online-Image auf. Lassen Sie Ihre Besucher wissen, welche Projekte Sie mit gesponsert haben oder dass Sie einen Teil Ihres Gewinns sozialen Einrichtungen spenden.

Beispiel: "Wir spenden regelmäßig etwa 10 Prozent unseres Gewinns gemeinnützigen Einrichtungen und Hilfsorganisationen."

3

Verbessern Sie Ihren Kundendienst regelmäßig.

Probieren Sie neue Technologien aus, die es erleichtern, über das Internet mit Ihren Kunden zu kommunizieren.

Sie könnten zum Beispiel per Telefon, SMS, Social Networks, Foren, Video-Konferenzen, Email usw. kommunizieren.

4

Fragen Sie Ihre Kunden, was Sie zukünftig von Ihrem Geschäft erwarten.

Diese Informationen können Ihre Verkaufszahlen gewaltig steigern.

Sie könnten beispielsweise herausfinden, dass viele interessiert wären, Ihre Produkte auf DVD oder als Hörbücher zu kaufen.

Nun müssen Sie nur noch entsprechende Lieferanten finden und das Gewünschte produzieren.

5

Stellen Sie sicher, dass Ihr Webhoster Sie keine Verkäufe kostet. Wenn Sie von jemand eine Email bekommen, der Sie informiert, dass er Ihre Website nicht besuchen konnte, dann könnte das vielleicht an Ihrem Host liegen.

Fragen Sie letzteren, welches Backup-System er verwendet, um sicherzustellen, dass Ihre Website immer erreichbar ist und Umsatz generieren kann.

Kapitel 2

6

Gestalten Sie den Aufenthalt auf Ihrer Website so angenehm wie möglich.

Das heißt: leichte Navigation, guter Content, schnell ladende Grafiken, Suchfunktion usw.

Sie könnten auch Onlinespiele anbieten, die einen Bezug zu Ihrem Website-Thema haben. Sie könnten sogar Preise an die Spieler mit den höchsten Punktzahlen verteilen.

7

Wechseln Sie die Gratis-Zugaben auf Ihrer Website.

Wenn die Leute immer wieder dieselben Geschenke sehen, sagen sie sich nur „Kenn ich schon“ oder „Hab ich schon“.

Wenn Sie aber z.B. jeden Monat etwas Neues kostenlos abgeben, kommen die Leute auch regelmäßig zurück.

8

Fügen Sie Ihrer Website ein Verzeichnis bei.

Wenn Besucher ihre eigene Website eintragen, bestätigen Sie Ihnen per Email, dass deren Link hinzugefügt wurde und erinnern Sie sie, Ihre Seite wieder zu besuchen.

In dieser Bestätigungsmail könnten Sie ein Produkt erwähnen, das Sie verkaufen.

Sie könnten auch eine Erinnerungsmail schicken, bevor die Eintragung abläuft (falls die Eintragungen zeitlich begrenzt sind).

9

Organisieren und planen Sie Ihre Marketing- und Werbeaktivitäten.

Erstellen Sie einen Tages-, Wochen- und Monatsplan und einen Plan für alle zukünftigen Aktionen.

Versuchen Sie, Ihrem Plan jeden Tag Schritt für Schritt zu folgen.

Damit werden Sie mehr systematisch und organisiert mit Ihrer Zeit und Arbeit umgehen.

Wenn etwas nicht funktioniert, sollten Sie nicht zögern, Anpassungen vorzunehmen.

10

Tauschen Sie nur Links mit Webseiten, die Sie und Ihre Zielgruppe besuchen würden.

Diesen sollten wertvollen Content bieten oder Kostenlosigkeiten.

Es ist kein Fehler, Ihre Website mit wegführenden Links zu füllen, solange sie interessant und nützlich für Ihre Zielgruppe sind.

Kapitel 3

11

Geben Sie kostenloses Online-Werkzeug ab.

Wenn Sie etwas anbieten, das ein Problem lösen kann, werden auf jeden Fall Besucher auf Ihre Seite kommen.

Sie können auch anderen erlauben, es zu verschenken, solange Ihre Werbeanzeige enthalten ist.

Das wäre ein sehr mächtiges virales Marketing Toll.

12

Bieten Sie ein kostenloses Partnerprogramm an.

Wenn Sie anderen Menschen eine gute Gelegenheit geben, Geld zu verdienen, werden Sie Schlange stehen, Ihre Website zu besuchen.

Zahlen Sie faire und hohe Provisionen, geben Sie Affiliate-Training und -Unterstützung, ein gutes Trackingsystem, getestete und erprobte Anzeigen und überzeugende Vergünstigungen.

13

Versorgen Sie Ihre Kundschaft auch mit neuen Nachrichten, die Bezug zu Ihrer Seite haben.

Die Leute wollen aktuelle Nachrichten zu dem Thema, das sie interessiert.

Sie können auch "How to do"-Ratgeber anbieten.

Wenn es in den Nachrichten ein populäres Thema gibt, versuchen Sie es irgendwie in Bezug zu Ihrer Website zu bringen.

14

Offerieren Sie Ihren Besuchern kostenlos "Community".

Die Menschen mögen Plätze, wo sie sich mit anderen austauschen können und wo sie über ein bestimmtes Thema diskutieren können.

Sie können auch mehrere Online Communities kreieren.

Wenn Sie z.B. Gartengeräte verkaufen, könnten Sie ein Forum gründen, in dem Gärtner Tipps behandelt werden, während in einem Chat Room über die Anwendung von Gartenwerkzeugen diskutiert wird.

15

Geben Sie den Usern ein sicheres Gefühl, wenn Sie bestellen.

Erklären Sie ihnen, dass Sie deren Emailadresse nicht verkaufen und alle persönlichen Informationen vertraulich behandeln.

Veröffentlichen Sie auf Ihrer Website Ihre strengen Datenschutz-Richtlinien und erläutern Sie detailliert, wie sicher der Bestellvorgang ist.

Kapitel 4

16

Bieten Sie Proben bzw. Leseproben Ihrer Produkte.
Dadurch kommen Besucher auf Ihre Website und können Ihr Produkt näher kennen lernen.
Sie können auch anderen Marketern erlauben, Proben bzw. Leseproben Ihres Produktes zu verschenken.
Es wäre sozusagen ein viraler Vorverkauf.

17

Machen Sie Ihren Verkaufstext attraktiv.
Er sollte noch vor den Features die Vorteile auflisten.
Integrieren Sie Garantien und Kundenmeinungen.
Ihr Verkaufstext wie Ihre Anzeigen sollten leicht zu lesen sein, alle Fragen des Interessenten beantworten, verschiedene Bestell- bzw. Bezahlungsmöglichkeiten anbieten und – äußerst wichtig – dazu auffordern, jetzt und nicht später zu kaufen.

18

Veranlassen Sie Besucher, auf Ihre Seite wieder zurückzukommen.
Die meisten kaufen in der Regel nicht beim ersten Mal. Aber je öfter sie Ihre Website wieder besuchen, desto größer wird die Chance, dass sie es schließlich tun.
Dies kann mit einem Newsletter geschehen, mit einem Autoresponder-Kurs, mit periodischen Aktionen und Events usw.

19

Lassen Sie die Interessenten mehr über die Geschichte Ihres Geschäfts erfahren.

Sie fühlen sich besser, wenn sie wissen, wer SIE sind, von dem sie kaufen.

Sie könnten Angaben machen, wann Sie Ihr Geschäft starteten, warum Sie gerade dieses Gebiet gewählt haben, welche Ausbildung Sie haben, wie viele Angestellte Sie haben und vieles mehr.

20

Geben Sie Kaufinteressenten verschiedene Bezahloptionen.

Akzeptieren Sie elektronische Bezahlssysteme, Kreditkarten, Schecks etc.

Seien Sie offen für neue Diensteanbieter.

Sie könnten sehr populär werden und die Zukunft sein und die sollten Sie nicht verpassen.

Kapitel 5

21

Verwenden Sie Gegenteil-Psychologie in Ihren Banneranzeigen. Dabei sagen Sie den Leser, NICHT auf die Anzeigen zu klicken. Beispiel: „Nicht klicken, wenn Sie mit Ihrem Aussehen zufrieden sind!“

Oder: „STOP! Nicht klicken, es sei denn, Sie sind reich!“

22

Machen Sie Ihre Banneranzeigen so attraktiv wie möglich. Benutzen Sie Wörter wie „super“, „mächtig“, „heiß“, „neu“ und so weiter

Ihre Wortwahl sollte in Beziehung zu Ihrem Angebot stehen und es hervorheben.

Sie sollten auch spezielle Wendungen verwenden.

Beispiel: „Klicken Sie hier, um Ihren Traffic um 120% zu steigern!“

23

Machen Sie schon in der Banneranzeige ein Rabatt-Angebot.

Die Menschen suchen immer nach Schnäppchen.

Sie können einen Rabatt in Prozenten oder in Euro ausdrücken, einen Buy-one-get-one Discount usw.

Beispiel: “50% Preisnachlass für unser neues Viral Marketing Ebook! Klicken Sie hier!“

24

Arbeiten Sie mit Testimonials in Ihren Bannern.

Kundenaussagen geben das Gefühl, dass man seine Zeit nicht verschwendet, wenn man auf den Banner klickt.

Die Aussage sollte genug Info enthalten, dass man das Angebot versteht.

Sie können Leser aber auch neugierig machen, so dass sie das Testimonial lesen wollen.

Beispiel: "Erfahren Sie, was (BEKANNTE PERSON) über unser Marketing Ebook sagt!"

25

Sie können Ihren potenziellen Kunden auch eine Ratenzahlung anbieten.

Sagen Sie, dass man Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung auch in Monatsraten zahlen kann.

Beispiel: „Sie können unser Produkt in 3 bequemen Monatsraten à XX Euro bezahlen!“

Eine andere Idee wäre, eine der Raten später in Ihrem Verkaufstext zu streichen.

Kapitel 6

26

Verwenden Sie eine starke Garantie in Ihrer Banneranzeige. Sie könnten diese Garantie auch in die Schlagzeile Ihres Angebotes integrieren, wie z.B.: ‚verdoppeln oder verdreifachen Sie Ihre Geld-zurück-Garantie‘, ‚Ihre lebenslange Geld-zurück-Garantie‘ usw.

Noch ein Beispiel: „Behalten Sie unser Ebook, auch wenn Sie Ihr Geld zurück haben wollen!“

27

Sagen Sie ausdrücklich, dann man auf Ihren Banner klicken soll. Neulinge im Internet wissen vielleicht noch nicht, dass man auf Banner klicken kann.

Einfaches „Hier klicken“ erhöht auch generell nachweislich die Klickrate.

Sie können die Aufforderung wie folgt noch verstärken: „Klicken Sie jetzt HIER!“ oder: „Klicken Sie hier, bevor es zu spät ist!“

28

Sie können auch mit einer Probe oder Leseprobe werben. Das signalisiert Lesern, dass es ohne Risiko und Verpflichtung ist, wenn sie auf den Banner klicken und Ihr Produkt oder Ihren Service testen.

Beispiele: „GRATIS ein Kapitel aus dem Ebook...!“

Oder: „Kostenlose Probemitgliedschaft...!“

29

Teilen Sie den Leuten schon in der Banneranzeige den Hauptvorteil Ihres Produktes mit.

Das könnten Dinge sein wie 'Geld verdienen', 'Geld sparen', 'abnehmen', 'Zeit gewinnen' u.v.a.m.

Beispiel: "Nehmen Sie 20 Pfund in einem Monat ab!"

Oder: „Machen Sie 200 Euro täglich!"

30

Sie könnten in der Banneranzeige etwas Kostenloses anpreisen.

Das Geschenk sollte Bezug zu Ihrer Zielgruppe haben.

Die Menschen lieben einfach Geschenke.

Wenn es attraktiv ist, klicken sie auch auf Ihren Banner.

Beispiel: „Gratis Geldverdienst-Newsletter!"

Oder: „Gratis-Ebook mit Gartentipps!"

"7-teiliger Investment-Kurs!"

Ende