



WEBSITE Vorbereitung

Workbook

Mit dieser Vorbereitung wird die Erstellung deiner Website spielend leicht!



*"Eine gute Vorbereitung
ist die halbe Miete."*

Bei der Erstellung meiner ersten Website habe ich dieses Sprichwort leider nicht im Sinn gehabt. Großer Fehler! Ich habe direkt mit der Umsetzung losgelegt und dadurch **Anfängerfehler** gemacht, die ich mit **viel Zeit, Geld und Arbeit** wieder ausbügeln musste. Damit dir das nicht passiert habe ich extra für dich dieses kleine Workbook erstellt - ich wünsche dir ganz viel Freude damit!

In diesem Workbook erfährst du:

- welche Fehler du vermeiden kannst
- wie du dein Lieblingsangebot definierst
- was du bei deinem Inhalt, deinen Fotos und Texten beachten solltest
- was eine gute Website ausmacht

Neben dem wertvollen Input erwarten dich Reflexionsfragen und Checklisten, damit du das Wissen direkt auf dein Business übertragen und für dich umsetzen kannst.

Los gehts!

“
DAILY REMINDER

*Keep it simple
& stupid*

Keine Brille

Hi, ich bin Sabrina

Als Wirtschaftsinformatikerin war die Technik bei der Erstellung meiner ersten Website natürlich kein Problem. Generell ist es mit den heutigen Baukastensystemen sehr einfach eine Homepage zu basteln, da hierfür kaum IT-Kenntnisse mehr notwendig sind.

Damit aus Webseitenbesuchern auch Kunden werden und du mit deinem Business glücklich wirst, ist vor allem **Klarheit** wichtig. Klarheit, wer in deine Zielgruppe gehört und wer nicht. Klarheit über dein Angebot. Klarheit über deine Ziele. Je klarer du auf deiner Website kommunizierst, desto anziehender wird sie für Interessenten.

Deine Website ist nicht dein Business - deine Website ist nur ein Werkzeug, das dir das Kennenlernen deiner Kunden erleichtert - quasi eine Begrüßungsmaschine. Also verkünstel dich nicht und gehe einfach einen Schritt nach dem anderen. Umsatz kommt von umsetzen. Den ersten Schritt gehst du mit dieser Vorbereitung. Viel Spaß!



"Einfach - Machen"

Sabrina

01

Fehler & Ziele

Hier gebe ich dir einen Einblick in meine Anfängerfehler. Außerdem möchte ich dich dazu ermuntern, dir über deine Business-Ziele klar zu werden - was ist deine Vision?

02

Positionierung

Die 5 magischen Fragen helfen dir, dich optimal am Markt zu positionieren. Interessenten können sofort erkennen, ob sie bei dir richtig sind.

03

Inhalte

Hier gebe ich dir einige Tipps mit auf den Weg, was du bei deinen Inhalten beachten solltest. Für den Anfang reicht es, wenn du 5 kleine Texte und 2-3 Fotos vorbereitest.

04

Website-Score

Was macht eine gute Website aus? Anhand von Beispielen und 7 einfachen Bewertungskriterien kannst du es selbst herausfinden.

05

Prewrite-Checkliste

Bist du bereit mit der Umsetzung deiner Website zu starten? Hier kannst du die vorbereitenden Schritte abhaken.



01

MEINE FEHLER
& DEINE ZIELE

1 von 5

MEINE ANFÄNGERFEHLER

Während ich diese Fehler aufschreibe, wundere ich mich, wieso ich sie gemacht habe, weil es im Nachhinein so unlogisch erscheint. **Lesson´s Learned!**

01

KEINE STRATEGIE

Ich habe mir überhaupt keine Gedanken darüber gemacht, welchen Sinn & Zweck meine Website erfüllen soll. Ich habe mehr oder weniger einfach **nachgemacht, was andere in meiner Branche gemacht haben.**

02

FOKUS NUR AUF DESIGN

Klar, Design & Branding sind wichtig für das Marketing. Es macht Spaß sich mit Farben und Schriftarten zu beschäftigen. Allerdings **kann die Website noch so schön sein** - wenn sie keiner versteht & findet und sie schlecht strukturiert ist, bringt das alles nichts.

03

SELBSTÜBERSCHÄTZUNG

Mit den heutigen Baukastensystemen ist es wirklich nicht schwer, ohne Technikenntnisse eine Website zu erstellen. Daher dachte ich, **ich kann alles alleine.** Dabei gibt es so viel mehr noch zu beachten. Im Nachhinein hätte ich gerne von Anfang an einen Coach an meiner Seite gehabt.

04

UNSICHTBAR

Bei meiner ersten Website musste man erst einmal ein **persönliches Foto von mir suchen.** Und selbst da hat man mich nur von Weitem gesehen und kaum erkannt. Zeige dich viel, zeige dich authentisch, erzähle auch mal etwas Privates - Menschen wollen sehen mit wem sie zusammenarbeiten.

05

UNKLARES ANGEBOT

Ich hatte viel darüber geschrieben, wie die Methode funktioniert und welche Qualifikationen ich habe. Aber ich bin überhaupt **nicht darauf eingegangen, welches konkrete Problem ich löse.**

06

KEINE POSITIONIERUNG

Ich hatte Schwierigkeiten alle meine Angebote im Menü unterzubekommen. Potentielle **Kunden waren verwirrt** und konnten sich nicht entscheiden, welches das passende Angebot für sie ist.

WAS IST DEINE VISION?

Was möchtest du in der Welt bewegen?

Was würde dich bei deiner Arbeit stolz und zufrieden machen?

Was ist dein innerer Antrieb? Warum ist es wichtig, dass du Erfolg hast?

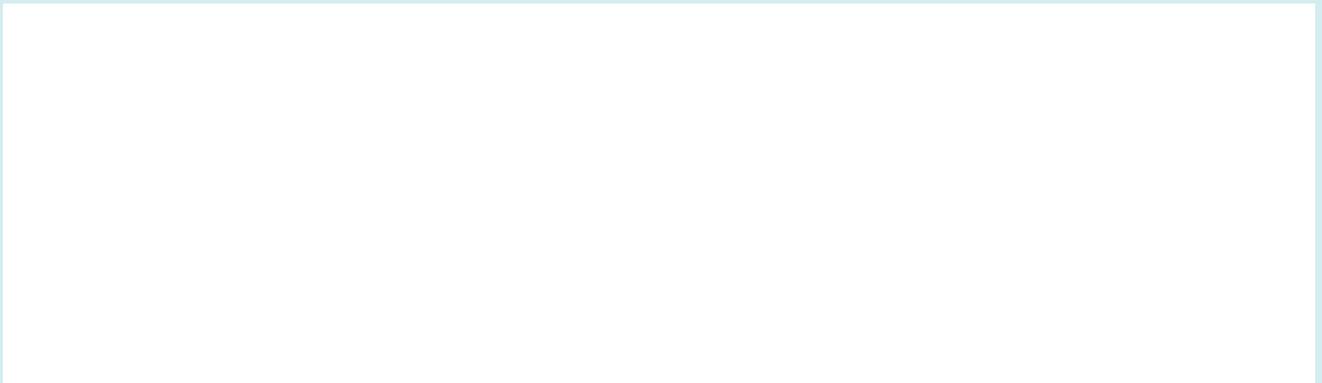
Welcher Satz bzw. welches Zitat motiviert dich?

WAS SIND DEINE BUSINESS-ZIELE?

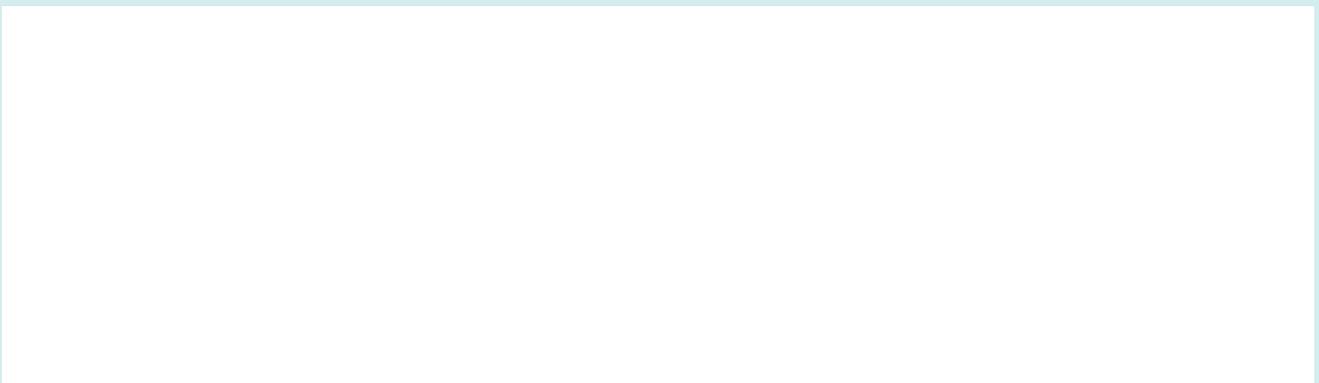
Welche persönlichen Ziele verfolgst du mit deiner Selbstständigkeit?



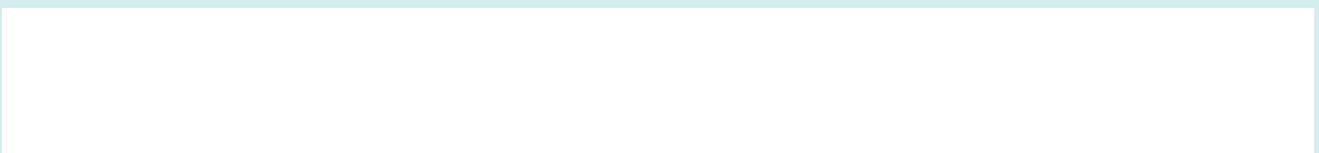
Wie würde dein Alltag aussehen, wenn du diese Ziele erreichst?



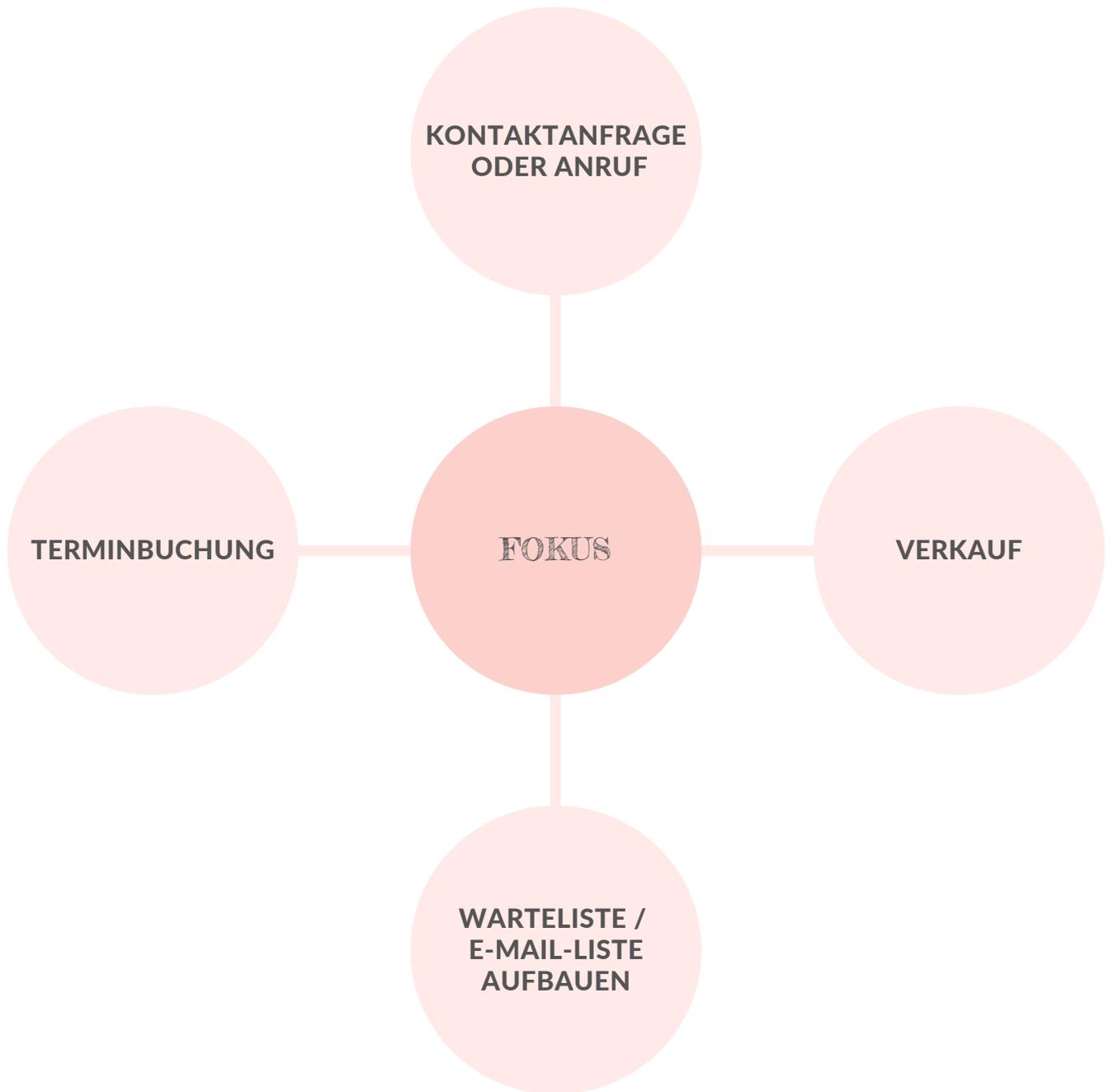
Wie denkst du, redest du und verhältst du dich als erfolgreiche Persönlichkeit?



Was hoch ist dein finanzielles Ziel, z.B. dein monatlicher Netto-Gewinn?



WAS IST DAS ZIEL DEINER WEBSITE?



Notizen

02



DEINE
POSITIONIERUNG



2 von 5

DEIN LIEBLINGSANGEBOT

Worksheet

Was kannst du gut? Worin fühlst du dich selbstsicher?

Worüber redest du oft? Was würdest es am liebsten der ganzen Welt erzählen?

Was begeistert dich? Was macht dir Spaß? Wofür kannst du andere begeistern?

Welches Problem hattest du einmal, welches du für dich lösen konntest?

WELCHER ARBEITSTYP BIST DU?

Mach bitte nicht den gleichen Fehler, wie ich am Anfang und gestalte dein Angebot so, wie alle in deiner Branche es machen. Kreiere lieber ein Angebot, wie es dir Spaß macht und wie du es vielleicht selbst gerne gehabt hättest. Geht nicht, gibt's nicht!

IST DIR ORTSUNABHÄNGIGKEIT WICHTIG?

JA NEIN

Wenn ja, baue dir ein Online-Business auf. Du kannst z.B. Gespräche am Telefon oder per Zoom führen, Videoanalysen oder Onlinekurse anbieten.

HÄTTEST DU GERNE MEHR FREIZEIT?

JA NEIN

Dann kreiere Angebote, die du skalieren kannst, damit du nicht Zeit gegen Geld tauschst. Das können Onlineprodukte oder -kurse sein oder Bücher & eBooks, Webinare, Gruppenprogramme, Abo's etc.

MÖCHTEST DU SCHNELL VON DEINEM BUSINESS LEBEN KÖNNEN?

JA NEIN

Dann fokussiere dich erst einmal nur auf EIN einziges Angebot und mache das bekannt, sodass du dich nicht verzettelst.

BEGLEITEST DU GERNE INTENSIV?

JA NEIN

Natürlich kann man in einer Stunde viel erreichen. Doch aus Erfahrung weiß ich, dass eine längere Betreuung meist eher zum Erfolg beim Kunden führt. Biete also lieber Pakete oder X-Wochen-Programme an.

ARBEITEST DU GERNE MIT GRUPPEN?

JA NEIN

Wenn ja, prima, denn hier kann sich die Community auch gegenseitig unterstützen. Wenn du lieber 1:1 arbeitest, kannst du deine Leistung auch teurer anbieten.

BIST DU GERNE ONLINE AKTIV?

JA NEIN

Social Media hilft dir zu mehr Sichtbarkeit. Du brauchst aber nicht ständig aktiv zu sein, um Kunden zu gewinnen. Kreiere lieber wenig, aber dafür hochwertigen Content und lass diesen über bezahlte Werbeanzeigen automatisch für dich arbeiten. Keine Lust? Alternativen wären Flyer, Messen, Zeitungsanzeigen etc.

WAS MACHT EIN GUTES ANGEBOT FÜR DICH AUS?

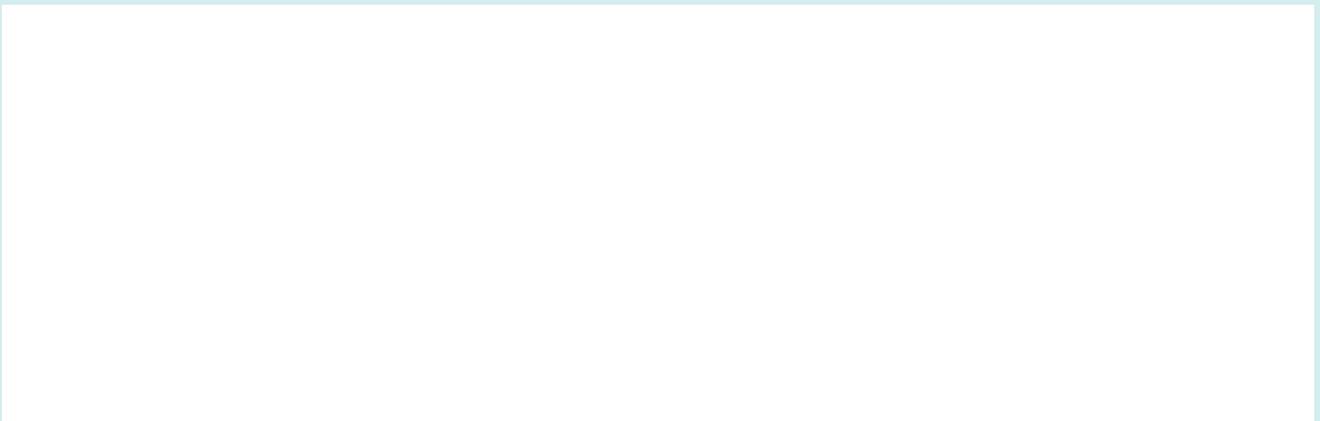
Welche Eigenschaften müsste ein Angebot haben, damit du es interessant findest?



Welche Eigenschaften müsste **dein** Angebot haben, damit es zu deinem Arbeitstyp passt?



Welche Angebote hast du in letzter Zeit angenommen und warum?



POSITIONIERUNG

Über folgende fünf Punkte solltest du absolute Klarheit haben, bevor du deine Website erstellst. Deine Antworten sollten sich in den Angebotstexten wiederfinden.

01

WER SIND MEINE KUNDEN?

Kenne deine Zielgruppe, damit du ein maßgeschneidertes Angebot kreieren kannst. Visualisiere deinen Traumkunden, mit dem es Spaß machen wird zusammenzuarbeiten. Erschaffe einen Kundenavatar.

02

WELCHES PROBLEM HABEN MEINE KUNDEN?

Kunden kaufen selten aus Langeweile, sondern zur Bedürfnisbefriedigung. Sie brauchen etwas, haben ein Problem und suchen eine Lösung dafür. Erzähle von deinen persönlichen Erfahrungen, Wie war das, als du das Problem hattest? Wie hast du dich dabei gefühlt?

03

WAS IST MEINE LÖSUNG?

Was hat dir geholfen? Warum bietest du überhaupt eine Lösung an? Erzähle deine Story, damit Interessenten merken, dass du sie verstehst.

04

WELCHE STIMMUNG MÖCHTE ICH TRANSPORTIEREN?

Kunden kaufen selten aus rationalen Gründen, sondern emotional basiert. Natürlich sollten die Fakten und Vorteile klar und präzise kommuniziert werden, damit der Verstand beruhigt ist, aber darüber hinaus kannst du versuchen, Interessierte auch auf der Gefühlsebene abzuholen.

05

WAS IST MEIN ANGEBOT?

Dein Angebot sollte in einem Satz kommuniziert werden können, der am besten direkt ganz oben auf deiner Website steht. Es sollte sofort klar sein, was ein Interessent bei dir bekommen kann.

BEISPIEL KUNDENAVATAR

So habe ich z.B. meinen Traumkunden definiert.

Meist weiblich,
ambitioniert, voller
Tatendrang und
Optimismus

Coach, Dienstleister,
Therapeut oder
Lightworker, die gerade
ihre Selbständigkeit
aufbauen

lernen gerne, sind
neugierig, möchten
Erfahrungen
sammeln und
wissen, wie etwas
funktioniert

sind gerne
unabhängig und
handeln
eigenverantwortlich

schätzen eine
strukturierte
Vorgehensweise und
intensive,
persönliche
Zusammenarbeit

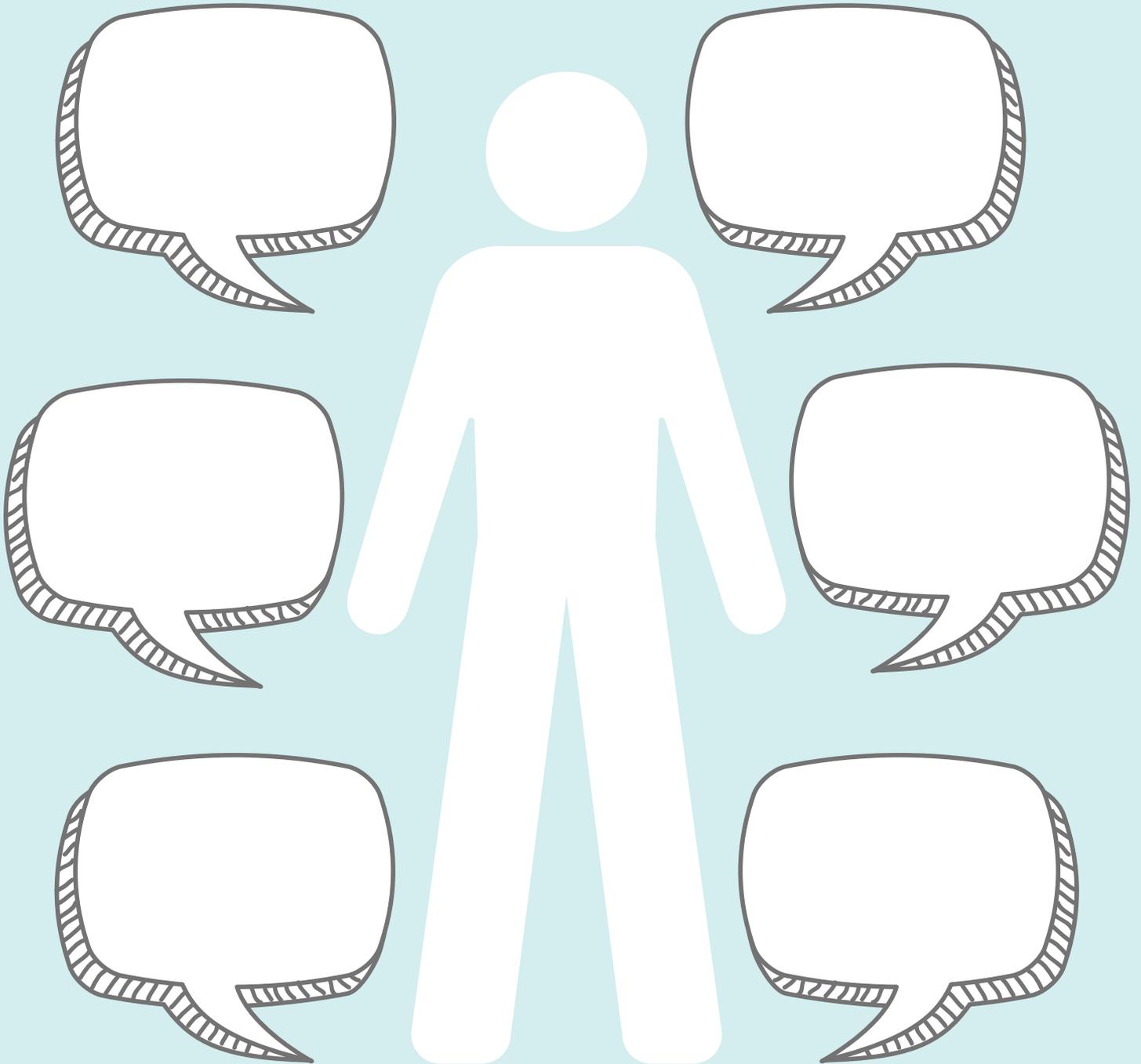
investieren gerne in
sich, bspw. durch
Bücher und
Coachings



Meist ticken deine Traumkunden so ähnlich wie du und stehen da, wo du mit dem Problem vor 1-2 Jahren noch standest ;)

DEIN TRAUMKUNDE

Wer ist dein Lieblingskunde?



A large, empty white rectangular box at the bottom of the page, intended for writing the name of the favorite customer.

BEISPIEL POSITIONIERUNG

Welches Problem haben meine Kunden? Wo stand ich selbst einmal? Wie fühlt sich das an?

- hätten gerne eine Website und wissen nicht wirklich, worauf es dabei ankommt
- sind unsicher, wie sie das umsetzen sollen, was sie sich vorgestellt haben
- haben evtl. schon mal versucht eine Website zu erstellen und sind nicht zufrieden damit
- haben evtl. schon einige kostenlose Tipps im Internet gelesen und fühlen sich, als würden sie vor einem riesigen Berg an To Do's stehen und dieser Berg verhindert vielleicht sogar, überhaupt die ersten Schritte zu gehen, sie grübeln viel und kommen nicht ins Tun
- haben keine Lust auf langwierige Onlinekurse & wollen lieber schnelle Ergebnisse sehen und Live-Support
- möchten keinen Webdesigner beauftragen von dem sie dann abhängig sind, wenn Veränderungen auf der Website vorgenommen werden sollen

Was ist meine Lösung für dieses Problem?

- > Selbst lernen - unabhängig sein
- > Strukturierte Vorgehensweise - der Berg in Etappen
- > Schnelles Ergebnis - nach 3 Tagen online!
- > ggf. Persönliche Zusammenarbeit

Welche Stimmung möchte ich transportieren?

Spielerische Leichtigkeit, Klarheit, Empathie, Wertschätzung, Fröhlichkeit

Was ist mein **konkretes Angebot**? In einem Satz?

"Lerne in drei Tagen, deine Website selbst zu erstellen und zu verwalten"

1:1 Coaching zum Preis von X €, Gruppen-Coaching zum Preis von X €
Live in Karlsruhe, per Zoom oder an anderen Standorten zzgl. Reisekosten

Was gehört nicht zu meinem Angebot? Setze klare Grenzen.

Nachträglicher Support --> durch das intensive Coaching auch nicht notwendig

DEINE POSITIONIERUNG

Welches Problem haben meine Kunden? Wo stand ich selbst einmal? Wie fühlt sich das an?

Was ist meine Lösung für dieses Problem?

Welche Stimmung möchte ich transportieren?

Was ist mein **konkretes Angebot**? In einem Satz?

Was gehört nicht zu meinem Angebot? Setze klare Grenzen.

ANGEBOTS-TIPPS

01

FORMULIERE ES KLAR

Beschreibe dein Angebot kurz und verständlich, so dass es wirklich jeder verstehen kann. Vermeide Fachbegriffe und erkläre nicht im Detail wie etwas funktioniert, sondern gib einen Ausblick auf das mögliche Ergebnis.



02

NIEDRIGE EINSTIEGSHÜRDE

Mache es deinen Interessenten einfach dich und deine Arbeit kennenzulernen. Schreibe etwas über dich. Kreiere ein Freebie oder Mini-Angebot oder biete ein kostenloses Kennenlerngespräch an, wenn du ein hochpreisiges Angebot hast.



03

BAUE EINE KUNDENREISE

Einen Kunden zu gewinnen ist meist mit Aufwand verbunden - umso besser ist es, wenn du einem bereits bestehenden, zufriedenen Kunden weitere Folgeangebote (Cross- und Upselling genannt) unterbreiten kannst und *langfristig* eine Kundenreise (Customer Journey) entwickelst.

Zum Beispiel: Freebie --> Mini-Produkt / Mini-Coaching --> Hauptangebot --> Folgeangebot



DAILY CHECK

Wie will ICH es?

Wie könnte es leicht
& einfach sein?

Frage dich immer

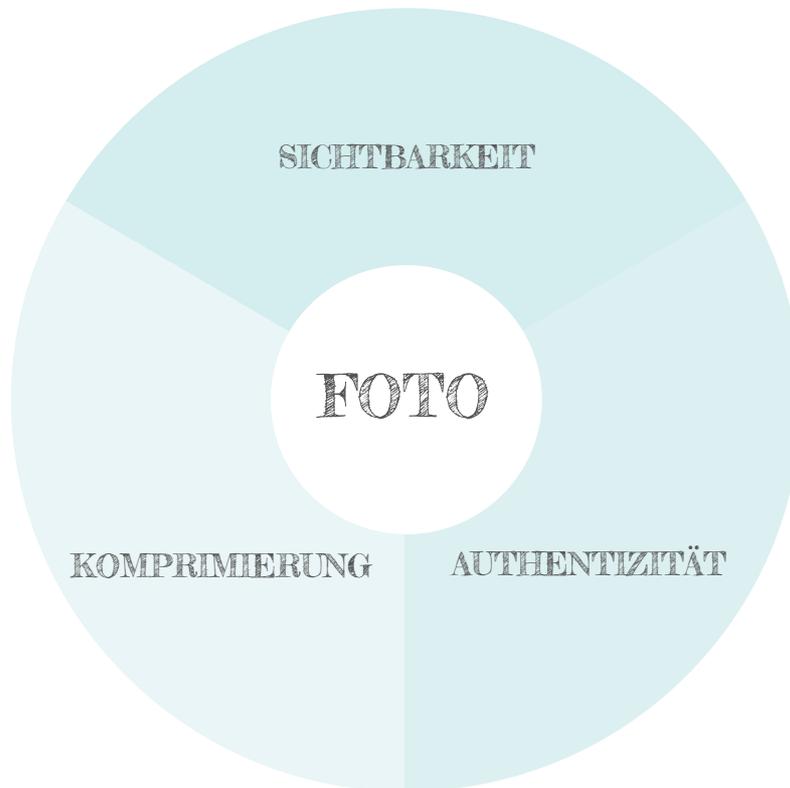
03

DEINE INHALTE

3 von 5

DEINE FOTOS

Buchst du eine Dienstleistung, Therapiestunde oder ein Coaching über eine Website, wenn dort nicht mal ein Foto von der Person zu finden ist? Eben.



01 Halte mindestens 2-3 schöne Fotos von dir bereit, bevor du mit der Erstellung deiner Website beginnst. Auf mindestens einem Foto sollte man dich klar erkennen können. Portrait, offene Augen, dem Betrachter zugewandt.

02 Zeige dich authentisch so wie du bist. Wenn du dich verstellst, ziehst du nicht die richtigen Kunden an. Sympathie ist individuell und ein entscheidender Faktor für eine gute Zusammenarbeit.

03 Nutze komprimierte Bilder im jpg- oder WebP-Format, sonst lädt deine Website zu lange. Das Baukastensystem Wix komprimiert Fotos beim Hochladen schon automatisch (wenn sie nicht > 25 MB sind).

DEINE TEXTE

Am besten schreibst du auch schon deine Texte in Word oder Notepad vor, damit du sie später einfach kopieren kannst.

WILLKOMMEN

Schreibe einen kleinen Teaser, einen Überblick, was den Kunden auf deiner Seite erwartet und kurz auf den Punkt bringt, um was es bei dir geht. Der erste Eindruck zählt.

01

DEIN ANGEBOT

Hier kannst du **drei Texte** auf Basis deiner Positionierung ausformulieren.

- Schildere kurz die **aktuelle (Problem-) Situation deiner Kunden** zeige ihnen somit, dass du sie verstehst
- Beschreibe das **Zielbild**, wie würden sich deine Kunden gerne fühlen? Was würden sie gerne haben? „Was wäre, wenn du stattdessen...“ / „Stell dir vor...“
- Zeige deine **Lösung** auf, was beinhaltet sie und was nicht, was sind deine Vorteile gegenüber anderen Anbietern, Preise etc.

02

ÜBER MICH

Wer bist du beruflich und privat? Welche Erfahrungen hast du gemacht? Hier kannst du auch deine Qualifikationen nennen.

03

RECHTLICHES

AGB, Impressum, Datenschutz & Co. z.B. über [e-Recht24.de](https://www.e-Recht24.de), [adsimple.de](https://www.adsimple.de) oder [agb.de](https://www.agb.de) generieren lassen oder schau einfach mal wie es deine Wettbewerber gemacht haben.

04

TEXT-TIPPS

Achte darauf, dass deine Texte leicht **verständlich und gut lesbar** sind. Das kannst du z.B. ganz einfach mit dem Flesch-Index überprüfen: [fleschindex.de](https://www.fleschindex.de)

■ Halte deine Sätze kurz und klar, komm auf den Punkt, keiner möchte Romane lesen, um dein Angebot zu verstehen

■ Vermeide lange Fließtexte und setze eher auf Stichpunkte. Wenn du doch Fließtexte verwendest, dann gliedere sie durch Absätze, Bilder und Grafiken

■ Gib deinen Inhalten - egal ob Text oder Bild - Platz zum wirken, indem du viel Weißraum zwischen den verschiedenen Elementen lässt

■ Schreibe deine Kunden direkt an, also z.B. „Du kannst...“ statt „Man kann...“ oder „Ich kann...“

■ Vermeide „Hätte“, „Wäre“, „Könnte“ – das klingt unsicher und nichtssagende Füllwörter (z.B. „eigentlich“, „also“...)

■ Verwende Synonyme und vermeide unnötige Wiederholungen

■ Vermeide Fachbegriffe – das wichtigste ist, dass dich deine Kunden verstehen, es gilt: Empathie ist wichtiger als Expertise

■ Sprich die Probleme des Kunden an, damit er erkennt, dass du seine Lage verstehst und zeige dann daraufhin deine Lösung auf

■ Versuche Bilder im Kopf und die gewünschte Stimmung zu erzeugen

■ Baue Vertrauen auf, indem du auch über dich und deine persönlichen Erfahrungen schreibst

04



WEBSITE-SCORE



4 von 5

“

WEBSITE
BEISPIELE

Beispieleseiten

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.JASMIN-ROTHERMEL.DE

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.ROOTSANDRISING.COM

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.SITARASOUL.VISION

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.LICHTIMPULSE.EU

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.MUTHANDEL.DE

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.LICHTSAFARI.DE

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

WWW.ROMINA-LEBENSPOWER.DE

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:



WEBSITE
BEISPIEL

BLANKO
FÜR WEBSEITEN DIE DU KENNST

Beispieleseiten

WEBSITE-SCORE

Wie erkennt man eine gute Website? Ich lade dich dazu ein, dir die folgende Homepage anzusehen und nach den untenstehenden Kriterien zu bewerten (**1-schlecht bis 5-sehr gut**). Je mehr Webseiten du dir anschaust, desto eher bekommst du ein Gefühl dafür.

GESAMTPUNKTE

KANNST DU AUF DEN ERSTEN BLICK ERKENNEN, UM WAS ES GEHT?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU DAS GEFÜHL, DASS MAN DICH VERSTEHT? (PROBLEM/WUNSCH)

1 — 2 — 3 — 4 — 5

KÖNNTEST DU SCHNELL DAS PASSENDE ANGEBOT FÜR DICH FINDEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

HAST DU EINEN GUTEN, ERSTEN EINDRUCK VON DER PERSON BEKOMMEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

IST DAS ANGEBOT ÜBERSICHTLICH & LEICHT VERSTÄNDLICH?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WÄRE ES LEICHT KONTAKT AUFZUNEHMEN ODER DIREKT ZU BUCHEN?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WIE IST DEIN GESAMTEINDRUCK (DESIGN, MENÜSTRUKTUR, SYMPATHIE)?

1 — 2 — 3 — 4 — 5

WEBSITE-SCORE



WAS IST DIR BEI DER WEBSITE BESONDERS AUFGEFALLEN?

WAS HAT DIR BEI DER WEBSITE GUT GEFALLEN / WAS NICHT?

Positiv

Negativ

ETWAS WAS DU DIR FÜR DEINE WEBSITE MERKEN MÖCHTEST:

KENNST DU WEITERE
WEBSEITEN, DIE DU
BESONDERS TOLL
FINDEST ODER AUCH
ABSCHRECKENDE
BEISPIELE?

DANN SCHREIB MIR
GERNE!

05

PREWORK
CHECKLISTE

5 von 5

PREWORK CHECKLISTE

Mit dieser Checkliste bekommst du einen kleinen Überblick der Inhalte aus dem Workbook, sodass du die einzelnen Schritte ganz einfach abhaken kannst.

ZIELE

- Du hast eine Vision und kennst deine Ziele, diese motivieren dich immer!
- Das Ziel deiner Website ist dir klar.

ANGEBOT & POSITIONIERUNG

- Du weißt genau, WEM du WAS WIE anbietest.
- Du kennst deine Zielgruppe und verstehst auch das Bedürfnis hinter ihrem Problem.
- Dein Angebot bietet eine maßgeschneiderte Lösung für das Problem.
- Du kannst dein Angebot in einem Satz beschreiben.
- Dein Angebot ist so verlockend, dass du es am liebsten selbst kaufen würdest.
- Du hast dein Angebot so entworfen, dass es DIR Spaß macht und deinem Arbeitstyp entspricht.
- Du kannst auch fachfremden Menschen dein Angebot verständlich machen und begeistert davon erzählen.

INHALTE

- Du hast die 4 Texte vorbereitet: Willkommen, Angebot, Über mich, Rechtliches.
- Du hast die Texte auf Verständlichkeit und Rechtschreibung überprüft und von Verwandten, Freunden oder Bekannten gegenlesen lassen.
- Du hast 2-3 hochwertige Fotos, die dich authentisch zeigen. Man kann dich darauf gut erkennen.

Juhu geschafft!



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH DU BIST NUN GUT VORBEREITET!

Vielen Dank fürs Mitmachen, ich freue mich sehr darüber, dass du die Vorbereitung deiner Website ernst genommen hast.

Wie geht es nun weiter?

Natürlich mit der praktischen Umsetzung deiner Website :) Dazu habe ich ein einzigartiges Schritt-für-Schritt-Tutorial entwickelt. Die Infos dazu bekommst du demnächst per Mail.

Ich freue mich, dich kennenzulernen!

Herzliche Grüße

Sabrina