

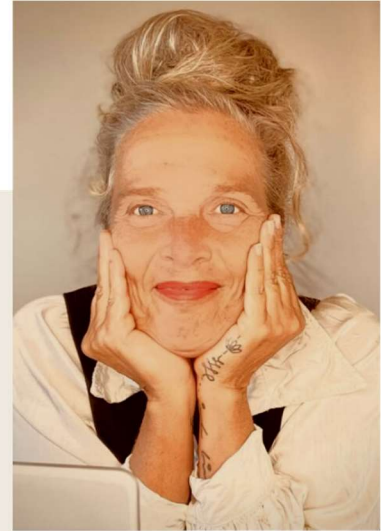


Inhalt:

1. Warum Du bei mir richtig bist
2. Tipps und Infos, bevor Du startest
 - 2.1 Aufmerksamkeitsspanne Deiner Websitebesucher*innen
 - 2.2 Hauptziel Deiner Startseite
 - 2.3 Drei Fragen
 - 2.4 Deine Texte
3. Die Startseiten Vorlage
4. Anhang



Hey, ich bin Ariane



und ich bin kein Marketing oder IT-Profi, sondern ausgebildete Coachin und seit fast 25 Jahren im Frauen-Empowerment unterwegs. Seit drei Jahren ausschließlich online.

Alles, was ich über Websites und online Marketing weitergebe, wurde in meinem eigenen Business erprobt - und für gut befunden.

Genau deshalb solltest Du von mir lernen. Denn was ich Dir hier zeige, steht in keinem Marketing-Buch und ich habe es in keinem Seminar gelernt. Meine Tools sind genial einfach, und genial wirkungsvoll.

Ich habe in diese Startseiten Vorlage alles reingepackt, was ich als selbstständige SoulBusiness-Frau vor ein paar Jahren auch gerne in meinem Posteingang gefunden hätte, nämlich Tipps,

- die Sinn machen
- die leicht umzusetzen sind
- und funktionieren

Du wünschst Dir eine Startseite, die richtig „rockt“?

Dann bist Du bei mir sowas von richtig!

Die Startseite ist **die wichtigste Seite** Deiner Website. Sie wird normalerweise mit „Start“ benannt oder auch mit „Home“. Der Begriff Homepage steht also für die Startseite.

Im Folgenden findest Du wichtige Infos, was eine gute Startseite ausmacht und eine die Startseiten – Vorlage, mit der Du Deine Homepage Schritt für Schritt aufbauen kannst.

Kleiner Spoiler:

Eine gute Startseite baust Du nicht an einem Tag auf. Nimm Dir Zeit, Dein Business auf den Punkt zu bringen. Das hilft nicht nur Deinen potenziellen Kund*innen, sich ein klares Bild von Dir und Deiner Arbeit zu machen, auch Du wirst für Dich immer mehr innere Klarheit gewinnen, was Du willst, und mit wem Du es willst.

In den Anhang habe ich Dir weitere Links und Werkzeuge gepackt, die Dir und Deinem Business den richtigen Drive geben.

Und jetzt leg los!



Magische 6-8 Sekunden

Neuesten Neurowissenschaftlichen Erkenntnissen zufolge hast Du 6-8 Sekunden Zeit um Deine Websitebesucher*in zum Weiterlesen zu animieren. Dies ist genau der Zeitraum, in dem eine potenzielle Kund*in das **oberste Feld** mit einem Blick überfliegt (scannt) und dann entscheidet, entweder weiterzuscrollen, oder wegzuklicken.

Dieses obere Feld Deiner Website wird **above the Fold** (vor dem Knick) genannt. In der Grafik auf Seite 1 habe ich es Dir mit einer gestrichelten Linie gekennzeichnet.

In diesem Bereich **musst Du sofort punkten**. Du brauchst hier stimmige Bilder, eine glasklare Überschrift, und einen kurzen Text, der **exakt auf den Punkt bringt, worum es bei Dir geht**.

Mein Tipp: Vergeude diese kostbare Fläche **above the Fold** niemals mit Phrasen wie: „*Herzlich willkommen auf meiner Website, schön, dass Du hier bist.*“

Hauptziel: Weiterlesen

Wenn Menschen sich auf Deiner Startseite wohlfühlen und erstes Vertrauen zu Dir aufgebaut haben, wollen sie in der Regel mehr. Das „mehr Wollen“ ist **das Ziel Deiner Startseite**.

Deine Inhalte dürfen so wertvoll und einzigartig sein, dass Deine Seitenbesucher*innen dazu animiert werden, sich weitere Unterseiten auf Deiner Website anzusehen. Das spricht nicht nur für Deine **authentische Sichtbarkeit und Deine werthaltigen Angebote**, sondern erhöht außerdem die sogenannte Haltezeit, die ein wichtiger Faktor für die Einstufung deiner Website in den Suchmaschinen ist.

Der **ideale** Weg, den Deine Besucher*innen von der Startseite aus nehmen, lautet:

Startseite >> Angebotsseite >> Kauf/Buchung

In der Realität sehen die Wege meistens anders aus und sind weitaus **verschlungener**. Die Neugierigen lesen zum Beispiel nach der Startseite erst einmal Deine „über mich“ – Seite. Die Wissensdurstigen stöbern im Blog. Viele klicken **eine Deiner Angebotsseiten** sogar erst beim nächsten Besuch auf Deiner Website.

Das Ziel einer Startseite ist jedoch immer, dass Besucher*innen von dort aus auf eine Deiner Unterseiten weiterklicken. Das erreichst Du, indem Du Deine Startseite **geschickt verlinkst**. Der Marketing-Begriff hierfür lautet **Customer Journey** (Die Kundenreise) In der Vorlage findest Du einige Tipps, wohin Deine Links führen könnten.



Das sollte auf keinen Fall passieren:

Auf keinen Fall sollten Deine Website-Besucher*innen schnell zurück zu den Suchergebnissen klicken. Dieses Verhalten (genannt „Return-to-Surface“), also das sofortige Zurückklicken zu den Suchergebnissen auf der Benutzeroberfläche (z.B. Google-Suche) werten Suchmaschinen als negativ. Die Folge davon ist ein schlechtes Ranking. Die Suchmaschine interpretiert eine kurze Verweildauer der Besucher*innen und ein schnelles Zurückklicken zur Benutzeroberfläche wie folgt:

„Diese Website ist nicht interessant genug für ein langes Bleiben. Suchende haben hier nicht gefunden, was sie gesucht haben“

Drei Fragen

Wenn Du an Deiner Startseite arbeitest, stell Dir immer wieder folgende drei Fragen:

1. Löst die Seite Freude, Neugierde oder ein anderes, idealerweise angenehmes Gefühl aus?
2. Können Besucher*innen sofort erkennen, worum es bei Dir geht, und strahlt sie Vertrauen aus?
3. Macht Deine Startseite einfach Lust auf mehr?

Deine Texte

Gute Lesbarkeit und eine klare Struktur tragen ebenfalls dazu bei, dass Deine Leser*innen gerne auf Deiner Website verweilen.

Beim Schreiben Deiner Texte achte dabei darauf, dass sie:

- interessant, informativ und unterhaltsam sind
- nicht auf jeder zweiten Website stehen
- echten Mehrwert bieten
- gut und leicht lesbar sind
- Struktur haben
- orthografisch und grammatikalisch einwandfrei geschrieben sind.

Auf der letzten Seite habe ich Dir noch ein paar wertvolle Online Tools verlinkt, mit denen Du es Dir leichter machst, Deine Startseite zu einem wahren Kundenmagneten zu machen.

So, jetzt bist Du dran!


Viel Freude beim Umsetzen!



Vorlage 1 für Deine Startseite (oberer Teil)

Startseite

© Ariane Grünler
Die **wilde** Frau im SoulBusiness



Dein Startsatz mit Wirkung(h1)

Nenne den ersten Schritt, den Dein Website-Besucher jetzt gehen sollte, um sein Wunschergebnis zu erreichen. Beispiele: Gespräch buchen, Freebie runterladen, kostenlose Probestunde...

Halte Dich hier kurz! Sei konkret und vermeide Aussagen, die auf jeder zweiten Website stehen. Mach klar, was Dich wirklich von Deinen Mitbewerber*innen abhebt

Verlinke hier auf weiterführende Inhalte. Beispiele: Freebie, Blogbeiträge, Facebook-Gruppe oder auch einen kostenlosen Call. Achte darauf, dass im Button glasklar steht, wohin er führt

Button: Ja, ich will...

Deine Aufforderung zum Weiterlesen(h2)

z.B. Lies mehr über das Thema xy in meinem Blogbeitrag "Blogbeitrag Name"

zum Blog

z.B. hol Dir die 8 besten Tipps zum Entspannen als kostenlosen Download!

her mit den Tipps!

Hol Dir Deinen Termin fürs kostenlose Erstgespräch und erfahre mehr über mich und meine Arbeitsweise!

Termin vereinbaren

Above the Fold


Wobei brauchst Du gerade Hilfe?(h2)

Nutze hier Grafiken, die farblich zu Deinem Webdesign passen und gleichzeitig thematisch stimmig sind

Achte hier unbedingt darauf, dass die Bilder ein einheitliches Format haben


Dieser Satz ist nicht in Stein gemeißelt. Wichtig ist hier, dass Du Orientierung gibst.

Alternativ kannst Du auch 3 verschiedene Zielgruppen benennen. Beispiel: "Du bist schwanger?"; "Du hast gerade entbunden?"; "Dein Kind ist schon etwas größer?"




Zielgruppe oder Angebot #1

mehr Infos



Zielgruppe oder Angebot #2

mehr Infos



Zielgruppe oder Angebot #3

mehr Infos


Achte immer auf ausreichend "Weißfläche" zwischen den einzelnen Inhalten

Dein klares Statement(h2)

Gib hier Dein klares Statement ab, mit dem Du zum Ausdruck bringst, wofür Du stehst, wovon Du überzeugt bist und was genau Dich von anderen abhebt.

Alternativ kannst Du auch kurz erzählen, wie Du persönlich zu genau diesem Thema gekommen bist und was Dich daran so fasziniert. Schreib, warum Du das "Problem" Deines Website-Besuchers verstehen kannst und wie Du es lösen kannst.

Im Button kannst Du zu Deiner ausführlichen "Über mich"-Seite verlinken



mehr über mich



Vorlage 2 für Deine Startseite (unterer Teil)

Kundenfeedbacks sind ein wichtiges Marketing-Tool. Solltest Du noch keine haben, bitte Deine bisherigen Kunden darum. Gewöhne Dir an, immer aktiv zu einem Feedback aufzurufen.

Natürlich holst Du Dir auch das Einverständnis zur Veröffentlichung. Nenne immer wenigstens den Vornamen. Falls Du kein Bild hast, verwende einen Platzhalter.



Feedback #1

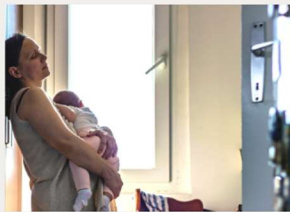


Feedback #2



Feedback #3

Verleihe Deinem Aufruf Dringlichkeit - jedoch ohne "Angst" zu machen.



Dein Handlungsaufruf(h2)

Mache Deinen Website-Besuchern nochmals klar, was auf dem Spiel steht, wenn sie jetzt nicht ins Tun kommen, bzw. den ersten Schritt machen.

[mach jetzt den ersten Schritt](#)

Einen Newsletter zu versenden ist viel einfacher, als Du denkst. Auch wenn Du noch nicht so weit bist, beginne unbedingt rechtzeitig damit Deine E-Mailliste zu füllen!



Abonniere meine News!(h2)

Erhalte gelegentlich eine Mail von mir, wenn es etwas Neues gibt, oder ich ein besonderes Angebot habe

Name

E-Mail

[News abonnieren](#)

Natürlich teilst Du hier nur, was Du teilen willst. Allzu privates hat hier nichts zu suchen. Zeig einfach, dass Du Mensch bist.

Ein paar persönliche Worte zu Dir(h2)

Zum Abschluss kannst Du noch ein paar ganz persönliche Worte zu Dir schreiben. Wo und wie erholst Du Dich? Magst Du gerne dunkle Schokolade, oder stehst Du mehr auf Smoothies?

Welches Buch hast Du zuletzt gelesen? Welchen Film zuletzt gesehen? Was ist Dein größter Traum? Verlinke hier nochmals zu Deiner "Über mich" - Seite

[mehr über mich](#)



Anhang:

So meisterst Du Deine Website

- **Kostenlose Website Sprechstunde mit Ariane | Ask me all you can!**
<https://www.arianegruenler.com/website-sprechstunde/>

Jeden letzten Dienstag im Monat beantworte ich live alle Fragen zum Aufbau und Struktur von Websites. Außerdem helfe ich auch gerne bei der Überwindung technischer Hürden.

- **Homepage Werkstatt**
<https://www.arianegruenler.com/arianes-homepage-werkstatt/>

Schluss mit der ewigen Abhängigkeit von Deinem Webdesigner! Gemeinsam sichern wir Deine Domain. Ich baue Dir eine **WordPress Website-Struktur** und schule Dich ausgiebig darin, **eigenständig** an Deiner Website zu arbeiten.

Mehr Tools und Links

- **Rechtschreib- und Zeichensetzungs-Tool (kostenlos)**
<https://languagetool.org/de/>

Hierüber kannst Du alle Texte laufen lassen. Das Tool zeigt Dir sowohl Rechtschreibfehler als auch Fehler in der Zeichensetzung und doppelte Leerzeichen an. Du kannst es Dir auch in Deinen Browser laden, dann korrigiert es alle Deine Texte automatisch.

- **Grafik Programm zur Bearbeitung (Formatierung) Deiner Bilder (kostenlos)**
<https://www.canva.com/>

Mit diesem Grafikprogramm bringst Du Deine Fotos auf eine einheitliche Größe. Hierfür genügt die kostenlose Version. Mit der Canva-Bezahlversion (ca. 12 Euro im Monat) kannst Du weitere großartige Features nutzen, wie z.B. Logos bauen, Workbooks kreieren oder Videos oder Audios erstellen.

- **Kostenlose Stockphotos**
<https://unsplash.com/de>

Kostenloses Bildmaterial (Achtung! – kostenlos, aber nicht lizenzfrei, muss also im Bildernachweis/Impressum auf Deiner Website angegeben werden).

Disclaimer: Diese Tools und Links können Dir das Erstellen Deiner Startseite erleichtern und zu einem besseren Ergebnis führen, sodass Menschen auf Deiner Website verweilen. Sie sind zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Workbooks funktionsfähig. Etwaige Änderungen sind jedoch nicht auszuschließen. Die Verwendung dieser Hilfsmittel erfolgt auf eigene Verantwortung und ich gebe keine Gewähr. Du entscheidest selbstverantwortlich, was davon Du wie nutzen willst.

