

Easy Business im Sommer

Woche 4



"Über mich" - Teaser

Knackig, kurz und trotzdem aussagekräftig!

Inhalt:

- Menschen kaufen bei Menschen!
- „Über mich“-Teaser-Variante 1: Deine Empathie
- „Über mich“-Teaser-Variante 2: Deine Expertise
- „Über mich“-Teaser-Variante 3: Dein Meilenstein
- „Über mich“-Teaser-Variante 4: Dein Statement
- Aufbau und Struktur einer Verkaufsseite (Teil 4)

Menschen kaufen bei Menschen!

Deine potenziellen Kund*innen wollen wissen, bei wem sie etwas kaufen, also erzähle ihnen kurz, wer Du bist, was Du kannst - und warum gerade Du die richtige bist, um ihnen zu helfen.

Im „Über mich“-Teaser musst Du Dich allerdings kurzfassen.

Das brauchst Du für Deinen „Über mich“-Teaser auf Deiner Verkaufsseite:

1. ein aussagekräftiges Foto von Dir
2. drei bis fünf (!) Sätze, aus denen hervorgeht, was **ausgerechnet Dich** für diese Arbeit qualifiziert

Um es Dir leichter zu machen, nutze dafür meine Varianten. So bekommt Dein „Über mich“-Teaser einen guten Fokus (empathisch, qualifiziert oder auch emotional - je nachdem für welche Variante Du Dich entscheidest).

Variante 1: Deine Empathie

Hier erklärst Du Deinen potenziellen Kund*innen in zwei bis drei Sätzen, warum Du sie und ihre Probleme so gut verstehen kannst.

5 Beispiele, mit denen Du einen leichten Einstieg findest (wähle EINEN davon aus):

Hey, ich bin (Dein Name) und

- mir wäre es früher auch schmerzlich, [...]
- ich kann Dich beruhigen, auch bei mir [...]
- ich weiß, dass niemand über Nacht lernt, wie man [...]
- vielen meiner Kundinnen geht es ähnlich wie Dir, wenn sie zu mir kommen [...]
- mal Hand aufs Herz, so wie Dir, geht es doch den meisten (Zielgruppe nennen) [...]

Notiere hier Deine Ideen, wenn Du für diese Variante gehst:

Variante 2: Deine Expertise

Hier zeigst Du, was Du auf dem Kasten hast, weil Du z.B.

- schon viele Jahre diese Arbeit machst
- oder eine Top-Ausbildung hattest
- oder selbst schon einmal vor diesem Problem standest und gute und wirkungsvolle Lösungen entwickelt hast

Bitte wähle nur **EINES** davon (auch wenn alle 3 auf Dich zutreffen!)

5 Beispiele, mit denen Du einen leichten Einstieg findest (wähle EINEN davon aus):

Hey, ich bin (Dein Name) und

- in meiner Zeit als (xyz) habe ich oft erlebt, dass, [...]
- auch ich hatte viele Jahre dieses Problem, weil [...]
- bei mir bist Du in den besten Händen, denn [...]
- nach (x) Jahren in (Branche xyz) weiß ich, dass [...]
- Ich habe selbst erlebt, dass [...]

Notiere hier Deine Ideen, wenn Du für diese Variante gehst:

Variante 3: Dein Meilenstein

Was ist in Deinem Leben passiert, das Dich auf die Idee zu Deinem Business gebracht hat? Z.B.

- ein wichtiges Ereignis
- oder ein Schicksalsschlag
- oder ein Coaching/eine Ausbildung, die Dich verändert hat
- oder die Begegnung mit einem wichtigen Menschen

Bitte wähle nur **EINES** davon (auch wenn alle 4 auf Dich zutreffen!)

5 Beispiele, mit denen Du einen leichten Einstieg findest (wähle EINEN davon aus):

Hey, ich bin (Dein Name) und

- ich war gerade (x) Jahre alt, als ich merkte, [...]
- ich weiß noch genau, wie ich vor (x) Jahren plötzlich [...]
- eigentlich wollte ich immer (frühere Wunschvorstellung). Doch dann [...]
- mit (x) Jahren bekam ich die Diagnose: [...]
- ich hätte mich nie mit (Businesssthema) beschäftigt, wenn da nicht diese Begegnung mit (Person xyz) gewesen wäre [...]

Notiere hier Deine Ideen, wenn Du für diese Variante gehst:

Variante 4: Dein Statement

Bestimmt hast Du eine klare Haltung zu Deinem Businesssthema entwickelt. Hier ist Platz, um sie zu äußern.

5 Beispiele, mit denen Du einen leichten Einstieg findest (wähle EINEN davon aus):

Hey, ich bin (Dein Name) und

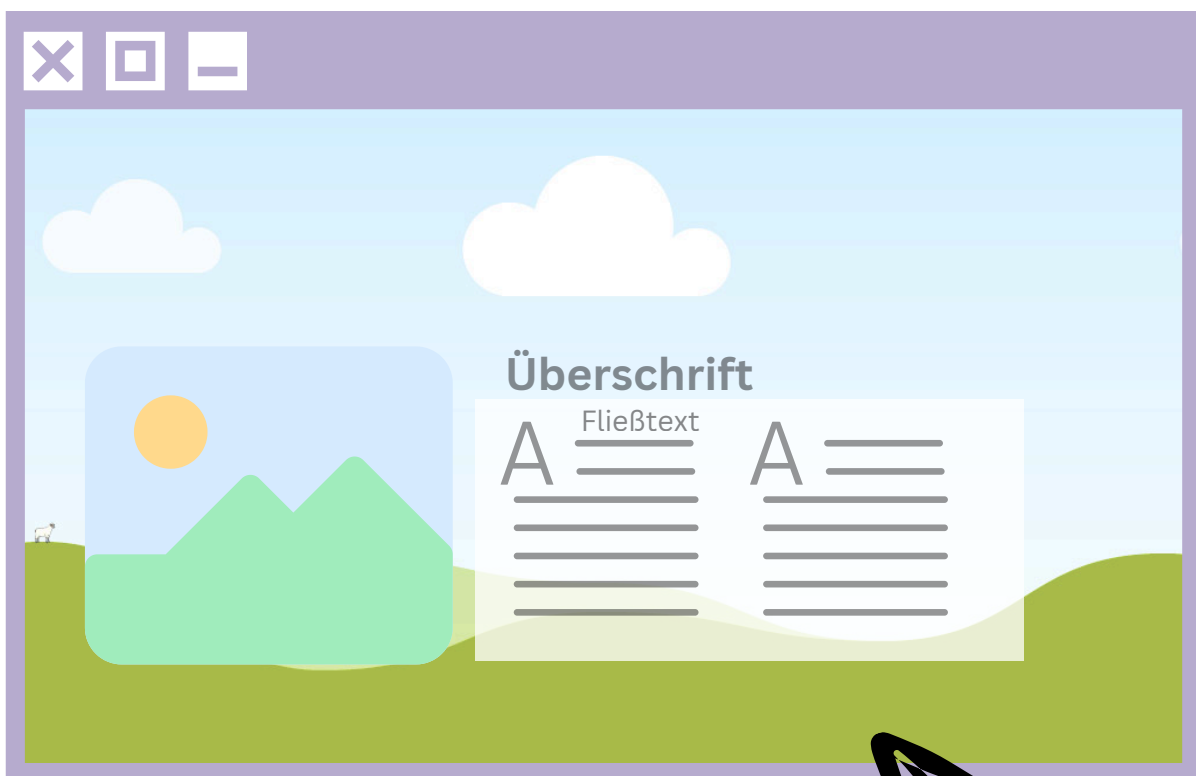
- ich bin überzeugt, [...]
- ich weiß, viele denken (nenne einen Mythos), doch ich bin der Meinung, dass [...]
- aus Erfahrung weiß ich [...]
- ich habe viele Jahre gebraucht, um zu verstehen, dass [...]
- niemals hätte ich geglaubt, dass [...]

Notiere hier Deine Ideen, wenn Du für diese Variante gehst:

Vorlage „Über mich“-Teaser

Halte es einfach:

- ein gutes Bild von Dir
- eine Überschrift
- drei bis fünf Sätze als Fließtext:



Und wie geht es dann weiter?

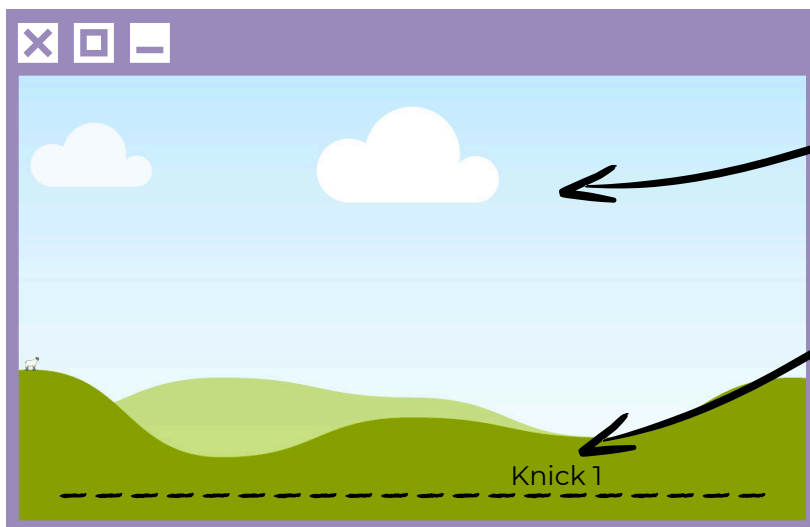
Deinen „Über mich“-Teaser beendest Du wieder mit einem Call to Action (s. Woche 3), z. B.

DOCKT DAS AN BEI DIR?

Hier gehts zu Buchung

Aufbau und Struktur einer Sales Page

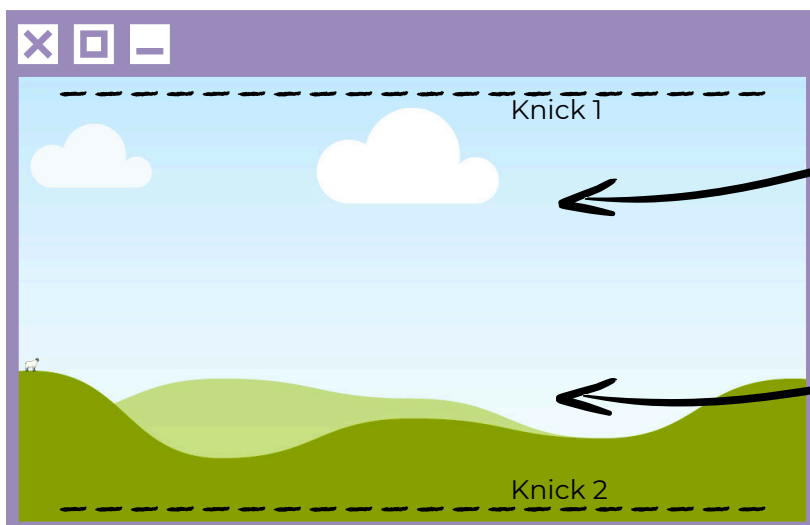
Woche 1: Above the Fold (über dem Knick) heißt der Bereich, den die Menschen sehen, wenn sie auf Deiner Angebotsseite landen.



Hier platzierst Du **Deine Message** (Überschrift, „Unter“-Überschrift und ggf. das Sahnehäubchen)

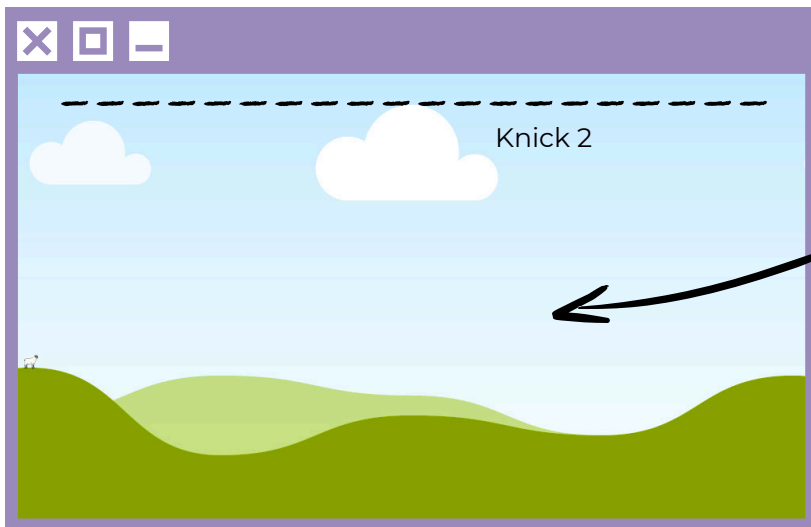
Am unteren Bildschirmrand befindet sich der „Knick“. Deine Website-Besucher müssen so interessiert sein, dass sie **auf jeden Fall** scrollen, um weitere Informationen zu erhalten.

Woche 2: Below the Fold (unter dem ersten Knick) heißt der Bereich, den die Menschen sehen, wenn sie das erste mal gescrollt haben



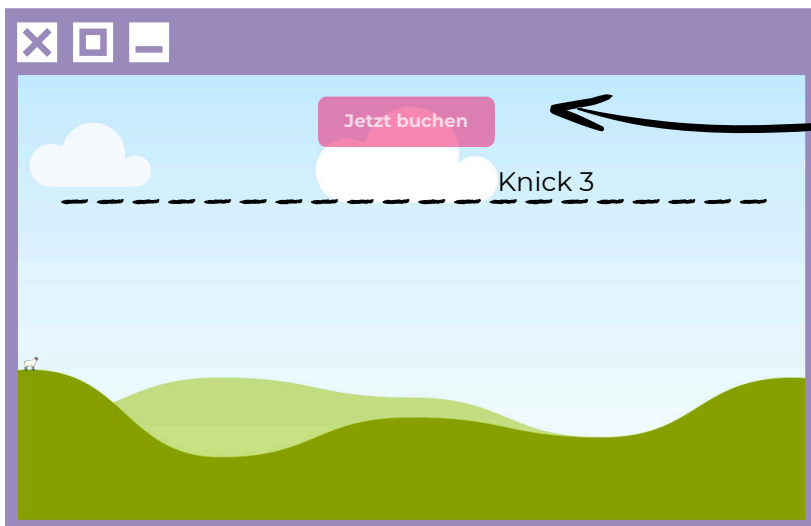
Hier steht **Dein kristallklarer Startsatz**, mit dem Du gleich klarmachst, worum es geht, und für wen Dein Angebot geeignet ist.

Gleich darunter startest Du mit Deiner präzisen Angebotsbeschreibung. Diese wird natürlich **über den zweiten Knick hinausgehen**.



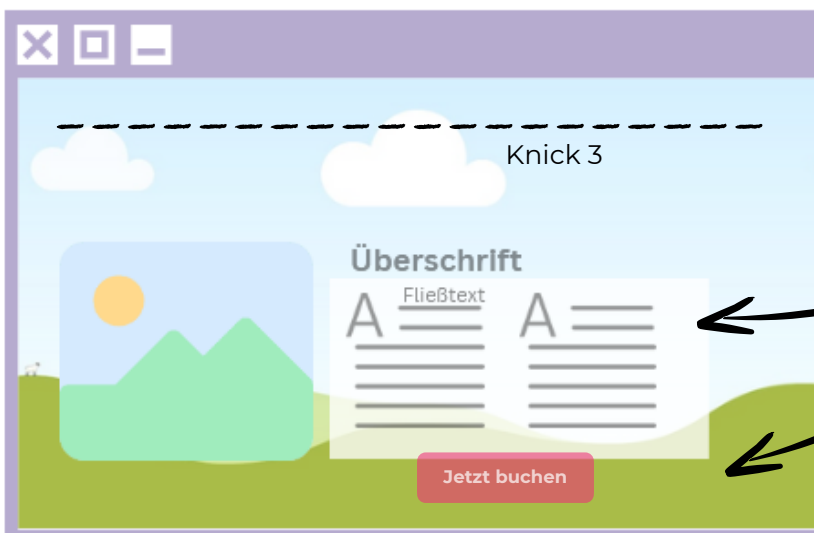
Deine Angebots-
beschreibung sollte aus ca.
400 bis 600 Worten
bestehen. Sie sollte auch
eine Aufzählung beinhalten.
Sehr wahrscheinlich wird
daher der Text erst kurz vor
dem dritten Knick enden.

Woche 3: Über Knick Nummer 3: Dein erster Handlungsaufwurf (Call to Action)



Genau hier empfehle ich
Dir **erstmalig** einen
aussagekräftigen Call to
Action zu platzieren.

Woche 4: Unter Knick Nummer 3: Dein "Über mich"-Teaser



Platziere hier Deinen "Über
mich"-Teaser und **darunter**
den zweiten Handlungsaufwurf
(Call to Action) auf der
Verkaufsseite.

Nächste Woche geht es noch um zwei kleine, doch sehr relevante Punkte, die auf jede Verkaufsseite gehören und mit denen Du Dir viel Zeit und Nerven sparen kannst.

Go slow, but go!

Deine Ariane

