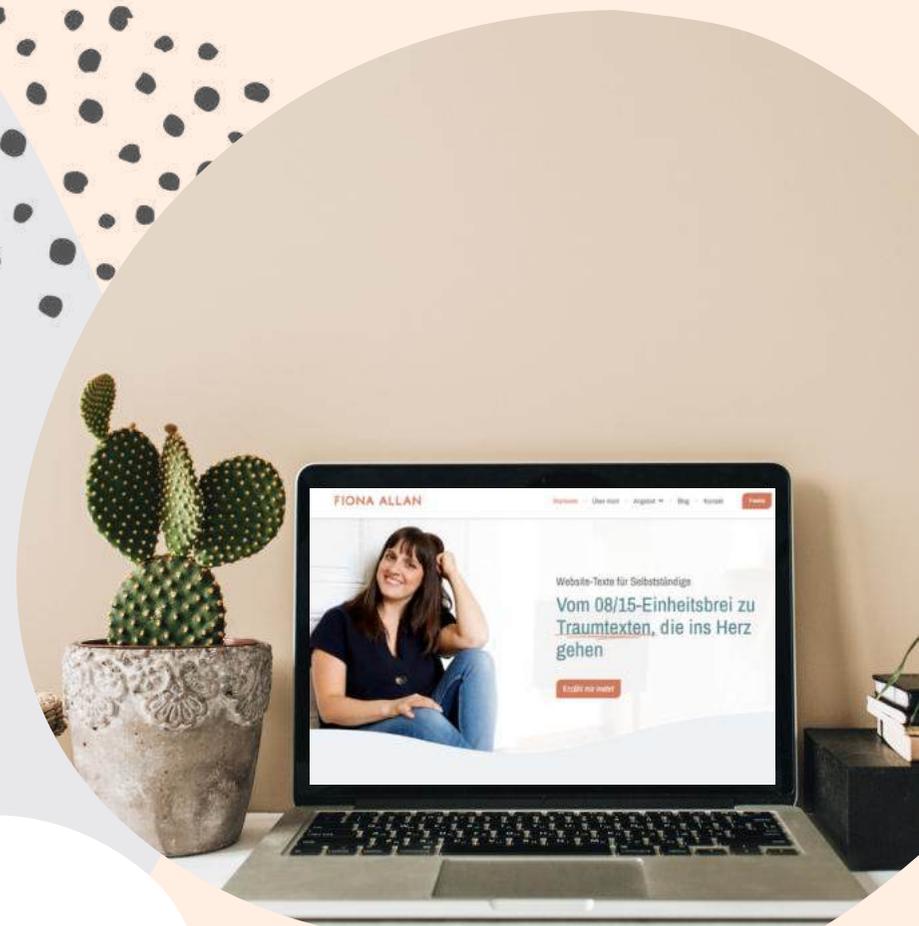


STARTSEITEN-VORLAGEN

EASYPEASY ZUR EINLADENDEN STARTSEITE

Auf der deine Besucher*innen Vertrauen gewinnen & schwuppsdiwupps zu Kund*innen werden



FIONA ALLAN

www.fiona-allan.de

ZEIT FÜR EINE STRUKTURIERTE STARTSEITE

HI, ICH BIN
FIONA...

...und als **Website-Texterin** und **Struktur-Nerd** helfe ich selbstständigen **Dienstleister*innen**, **Berater*innen** und **Coaches** dabei, ihre Angebote auf den Punkt zu bringen.

Bevor du loslegst und deine **Startseite** nach meinen **Vorlagen** aufbaust, möchte ich dir meine **4 wichtigsten Tipps für Startseiten** auf den Weg geben:

1. NUTZEN STATT "HERZLICH WILLKOMMEN"

Mit der **Startseite** geht es los – deine **Website-Besucher*innen** treten in deine Welt hinein und schauen sich bei dir um. Sie möchten direkt wissen, **was sie bei dir bekommen**. Steig also direkt damit ein und sag ihnen bereits ganz **oben im Aufmacher** unmissverständlich, **ob sie bei dir richtig sind**.

2. MEHR KUNDENBRILLE, WENIGER "ICH ICH ICH"

Auf deiner **Website** geht es nicht um dich, sondern um deine **Kund*innen**. Bei allem was du schreibst: Versuche, aus **Sicht deiner Kund*innen** darauf zu schauen. Wenn du unsicher bist, ob du zu viel über dich selbst geschrieben hast, kannst du die **Wörter "ich" und "du"** mal **zählen** – wenn es mehr "ichs" sind, solltest du definitiv etwas ändern.

3. WEISE DEINEN BESUCHER*INNEN DEN WEG

Die **Aufgabe deiner Startseite** ist es, deinen **Besucher*innen** eine erste **Orientierung** über deine Website zu geben. Zeig ihnen, was es bei dir zu entdecken gibt – in der **Reihenfolge**, die **DU** für **richtig empfindest**.

4. WAS WILLST DU? KLICKS!

Du zeigst **deinen Besucher*innen** ja nicht aus Spaß den Weg durch deine Website, sondern weil du etwas willst: **Dass sie klicken!** Verlinke deine **Unterseiten** auf der **Startseite mit Buttons**, die glasklar als Link erkennbar sind und zum Klicken einladen. **Benenne** sie so **einfach wie möglich**, damit deine Kund*innen auch wissen, **was sie** nach dem Klick **erwartet**.

Jetzt gehts los! Sieh meine 3 Vorlagen als Inspiration. Du kannst die Abschnitte aus den verschiedenen Vorlagen auch untereinander mischen und so deine ganz eigene Version kreieren.

**VIEL SPAß UND FIONTASTISCHE GRÜßE,
FIONA**



VORLAGE 1



DAS BIETE ICH AN

Bringe dich und dein Angebot kurz und knackig auf den Punkt – der Satz muss sitzen!

STARTE JETZT MIT DEM GUIDE FÜR 0€

Liste kurz auf, worum es in deinem Guide geht und warum ich das als Kund*in brauche.

Hol dir den Guide

SO KANN ICH DICH UNTERSTÜTZEN

Beschreibe in wenigen Sätzen, was ich als Kund*in bei dir erwarten kann: Wobei unterstützt du mich? Was kann ich mit deiner Hilfe erreichen? Wer genau sind deine Kund*innen – damit ich gleich sehen kann “Das passt!”?

MEINE ANGEBOTE:

ANGEBOT 1

Was bekomme ich hier von dir?

Das brauche ich!

ANGEBOT 2

Was macht dieses Angebot aus?

Da bin ich dabei

ANGEBOT 3

Warum brauche ich dieses Angebot?

Das will ich auch

Verwende ein Foto von dir (wenn du Dienstleister*in bist) oder deinem Produkt. Tipp: Nimm ein Foto, auf dem du in die Kamera schaut. Das wirkt offener & sympathischer.

Das bietet sich an, wenn dein Freebie der perfekte Einstieg in dein Angebot ist. Nimm ruhig den Namen deines Freebies mit in die Überschrift, also: “Starte jetzt mit dem Mindset-Guide für 0€” oder “Starte jetzt mit der Toolliste für deinen genialen Funnel”

Nutze solche Angebotskästchen. So erkennen Besucher*innen sofort: Hier kann ich etwas kaufen.

VORLAGE 1



“Das hat Kundin A über die Zusammenarbeit mit dir erzählt.”

NAME, BERUFSBEZEICHUNG



“Kundin C berichtet, wo sie vor der Zusammen-arbeit mit dir stand, und wo sie jetzt danach steht.”

NAME, BERUFSBEZEICHUNG

Verwende unbedingt echtes Feedback von echten Kund*innen. Bonus Points, wenn du sie mit einem Foto zeigen kannst! Frag aber bitte vorher nach ihrem Einverständnis.

DAS BIN ICH

Erzähl deinen Besucher*innen, warum du das anbietest, was du anbietest. Wieso bist du Expertin dafür? Was hat dich dazu gebracht, mit diesem Angebot rauszugehen?



An dieser Stelle solltest du unbedingt nochmal ein Foto von dir verwenden. Wenn du ein Team hast, mit dem deine Kund*innen viel Kontakt haben, kannst du auch ein Foto von euch allen nehmen. Die Hauptsache: Man sieht, mit wem man es hier zu tun hat.

“Das hat Kunde B mit deiner Unterstützung geschafft.” **NAME, BERUFSBEZEICHUNG**

HIER KANNST DU MEHR VON MIR LESEN/ HÖREN/ SEHEN



BLOGARTIKEL

Mehr lesen



PODCAST

Mehr hören



YOUTUBE

Mehr sehen

Beschreibe, zu welchen Themen man auf deinem Blog Artikel, in deinem Podcast Folgen oder auf YouTube Videos findet

VORLAGE 2



DAS ERREICHST DU MIT MEINER HILFE

Beschreibe kurz, an welchem Punkt ich als Kund*in stehe und wie du mich dabei unterstützen kannst, meine Ziele zu erreichen.

Formuliere eine Überschrift, die deine Kund*innen sofort wissen lässt, was sie mit dir erreichen.

DAS WOLLTE ICH MEINEN KUND*INNEN SCHON IMMER MAL MIT AUF DEN WEG GEBEN

Erzähle, warum dein Angebot so wichtig für mich als Kund*in ist und was ich durch dich alles erreichen kann. Wie könnte mein Zukunfts-Ich denken? Wo könnte ich mich befinden und wie fühle ich mich dann?

Verwende hier unbedingt einen eigenen Satz. Was liegt dir am Herzen?

"DEIN LIEBLINGSZITAT, DASS ZU DEINEM
ANGEBOT / DEINEN ZIELEN PASST"

Achte darauf, dass du mit der Person, von der das Zitat ist, assoziiert werden möchtest. Verwende z.B. kein Zitat von Donald Trump, wenn du ihn eigentlich nicht magst ;-)

VORLAGE 2



DEIN ANGEBOT NR. 1

Was erreiche ich mit diesem Angebot?

Wann ist dieses Angebot für mich geeignet?
Welche Ziele kann ich dadurch erreichen?

Das brauche ich!

Nutze ruhig emotionale Texte für deine Buttons, das fällt mehr auf und regt mehr zum Klicken an, als ein "Mehr erfahren".

Gib deinen Angeboten gerne Namen, die schön klingen und eingängig sind. In der Überschrift darunter erklärst du dann, was Kund*innen damit erreichen können.

DEIN ANGEBOT NR. 2

Was erreiche ich mit diesem Angebot?

Wann ist dieses Angebot für mich geeignet?
Welche Ziele kann ich dadurch erreichen?

Ohja, das klingt gut!



SO GING ES ANDEREN KUND*INNEN NACH DER ZUSAMMENARBEIT



“So sah die Welt vorher aus – und so jetzt, nach eurer Zusammenarbeit.”

NAME, BERUFSBEZEICHUNG



“Das konnte Max durch die Zusammenarbeit erreichen und das hat ihm besonders gut gefallen.”

NAME, BERUFSBEZEICHUNG

FIONA ALLAN



HEY, ICH BIN XY

- Das ist deine Vision
- Das ist dir für deine Arbeit besonders wichtig
- Das macht dich aus

Mehr über mich erfahren

Verlinke hier auf deine Über mich-Seite.

Wenn du kein Freebie hast, schreib hier über deinen Newsletter. Warum sollte ich mich anmelden? Welche Themen kann ich erwarten und wie häufig bekomme ich Mails von dir?



GUIDE FÜR 0€

TOLLER NAME DEINES FREEBIES

Erzähle, was ich in deinem Freebie lerne. Um welche Themen geht es?
Und warum sind diese Themen für mich wichtig?

KONTAKTFORMULAR NEWSLETTER

Name

E-Mail

Jetzt downloaden



DAVON TRÄUMEN DEINE KUND*INNEN

Beschreibe, was ich mit deiner Hilfe erreichen kann. Wie unterstützt du mich auf dem Weg dahin?

Nutze einen Sticky Header, um dein Freebie zu bewerben. So bleibt es immer am oberen Bildschirmrand sichtbar.

Ersetze "Dienstleistung" durch dein Angebot. Also z.B. "Mehr als nur Website-Texte."

MEHR ALS NUR EINE DIENSTLEISTUNG



Vorteil, den ich als Kund*in durch dein Angebot habe.



Das bringt mir dein Angebot noch – neben dem offensichtlichen Nutzen.



Das erreiche ich mit deinem Angebot noch.

VIELLEICHT KENNST DU DAS:

- Beschreibe ein Problem deiner Kund*innen, das du lösen kannst
- Beschreibe die Situation, in der sie sich gerade befinden
- Beschreibe ihre Wünsche
- Achte darauf, in ihren Worten zu schreiben – wie würden deine Kund*innen es sagen?

Du kannst auch in der Überschrift schon eine Situation, eine Herausforderung oder einen Wunsch deiner Kund*innen beschreiben, z.B. "Du hast es satt, unsichtbar zu sein..."

SO KANN ICH DIR HELFEN

Beschreibe in wenigen Sätzen, was ich als Kund*in bei dir erwarten kann: Wobei unterstützt du mich? Was kann ich mit deiner Hilfe erreichen? Wer genau sind deine Kund*innen – damit ich gleich sehen kann “Das passt!”?

MEINE ANGEBOTE FÜR DICH



ANGEBOT 1

Was bekomme ich hier von dir?

45 €



ANGEBOT 2

Was macht dieses Angebot aus?

375 €



ANGEBOT 3

Warum brauche ich dieses Angebot?

1490 €

Als Alternative kannst du auch Ab-Preise angeben, sie erst auf der Angebotsseite nennen oder deine Preise ganz weglassen.

Wenn du einen richtig knackigen Satz hast, der dich repräsentiert, kannst du ihn direkt als Überschrift nehmen.

WER BIST DU UND WARUM SOLLTEN KUND*INNEN SICH UNTERSTÜTZUNG VON DIR HOLEN?

Beschreibe kurz, was dich ausmacht und wie du dazu kommst, dein Angebot in die Welt zu tragen.



Mehr über mich erfahren

Diese Kund*innen durfte ich bereits auf dem Weg zu xy begleiten:



Beschreibe hier kurz, wobei du deine Kund*innen begleitet hast, z.B. auf dem Weg zu einem tollen Logo.

WAS KUND*INNEN ÜBER DICH SAGEN



“So sah die Welt vorher aus – und so jetzt, nach eurer Zusammenarbeit.”

NAME, BERUFSBEZEICHUNG



“Das konnte deine Kundin durch die Zusammenarbeit erreichen und das hat ihr besonders gut gefallen.”

NAME, BERUFSBEZEICHUNG

Wenn du kein Erstgespräch anbietest, nutze hier eine andere Handlungsaufforderung. Z.B. "Vereinbare jetzt einen Termin" oder "Rufe uns für eine erste Beratung an"

BUCH DIR EIN ERSTGESPRÄCH

Beschreibe kurz, was im Erstgespräch oder bei der Kontaktaufnahme passiert und wie deine Interessent*innen dich am besten erreichen.

Link zu deinem
Kalenderbuchungstool

Wenn du kein Kalendertool nutzt, kannst du genauso deine Emailadresse oder deine Telefonnummer angeben, auf dein Kontaktformular verweisen oder es direkt hier einbinden.

GESCHAFFT!



Herzlichen Glückwunsch zur neuen **Startseite**. 🥳
Schick mir gerne den **Link** dazu – ich freue mich
immer zu sehen, was ihr aus den **Vorlagen** macht.

Die **Vorlagen** waren super – aber du hast keine Ahnung, was
du in deinem Aufmacher schreiben sollst?

MINIKURS FÜR COACHES, DIENSTLEISTER*INNEN & BERATER*INNEN

POSITIONIERUNGS-POWER: DEIN ANGEBOT IN EINEM SATZ

Im Minikurs lernst du:

- Wie du kurz und knapp erklärst, was du tust und für wen
- Welche Formulierungsmöglichkeiten du für deinen Positionierungssatz hast
- Mit welchen Tricks du den “Ich helfe...”-Standardsatz umgehst und einen individuellen Satz findest

[Minikurs kaufen](#)

6 Videos &
ein Workbook

~~69 €~~
19 €



[FIONA ALLAN](#)