



Report: „Wie Unternehmer **2020** ihren **Umsatz im Internet vervielfachen** können!“

Tipps und Strategien für sofort mehr Erfolg

Vorwort

Das erfolgreiche Verkaufen von Produkten und Dienstleistungen im oder über das Internet ist für viele Selbstständige und Unternehmer ein Buch mit sieben Siegeln.

Mit unseren Leistungen unterstützen wir seit vielen Jahren, Unternehmer wie Sie dabei, Unternehmensprozesse wie beispielsweise die **Kundengewinnung**, die **Kundenbindung** sowie den Support **über das Internet zu automatisieren**.

Dadurch gewinnen sie mehr Zeit, können ihr Unternehmen skalieren und ihre Umsätze vervielfachen. Manchmal ist dafür lediglich eine kleine Stellschraube erforderlich.

Stellen Sie sich nun vor, was es für Sie und Ihr Unternehmen bedeuten würde, alleine diese drei Bereiche zu automatisieren!

- Wie viele Kunden könnten Sie damit täglich, monatlich oder jährlich gewinnen?
- Wie würde sich dadurch Ihr Umsatz entwickeln?
- Wie würden Sie die zusätzlich verfügbare Zeit nutzen?
- Wie fühlt sich das für Sie an?

Für uns haben wir diese Fragen beantwortet und das Ergebnis, die Bilder und das Gefühl begeistern uns Tag für Tag.

Dies hat uns dazu motiviert, diesen Report für clevere Unternehmer wie Sie zu erstellen. Wir möchten Sie dabei unterstützen, Ihre Unternehmensprozesse zur Kundenbindung, Kundengewinnung und den Support für Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu automatisieren.

Nun wünsche ich Ihnen viel Erfolg beim Umsetzen der für Sie nachfolgend zusammengestellten Tipps und Strategien, mit denen Sie als Unternehmer mithilfe des Internets, Ihren Umsatz vielfachen können.

P.S.: Sie benötigen Unterstützung bei der Umsetzung oder wünschen eine Beratung? Gerne helfen wir Ihnen dabei.

Kontaktieren Sie uns dazu bitte über unser Kontaktformular unter www.ihp-media.com/kontakt.

Ihr Manuel Hack

Report: „Wie Unternehmer 2020 ihren Umsatz im Internet vervielfachen können!“

Performance Website – So verkaufen Sie wirklich!

Bereits mit der Konzeption einer Website muss u.a. das Ziel und die Zielgruppe, für welche die Website erstellt wird, festgelegt werden. Dabei ist für viele Unternehmer klar, sie benötigen eine Website, die das Unternehmen und dessen Leistungen repräsentiert. Dies ist grundsätzlich wichtig, sollte jedoch nur ein Bestandteil des neuen Auftritts sein.

Wenn Sie jedoch Umsatz generieren möchten, benötigen Sie Seiten, die klar darauf ausgerichtet sind, Kontakte bzw. Anfragen zu generieren oder direkt Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Ziel ist hierbei klar, dass Interessenten Angebote anfragen, Interessenten zu Kunden zu konvertieren und Umsatz zu generieren.

Planen Sie deshalb unbedingt spezielle Landing Pages, die auf diese Ziele ausgerichtet sind und Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen oder Anfragen generieren.

Fazit

Um Anfragen und Verkäufe zu generieren, erstellen Sie Landing Pages. Die 7 wichtigsten Elemente einer Landing Page sind:

1. **Lead Magnet** – ein attraktives Angebot für das der Interessent bereit ist, seine Kontaktdaten einzugeben.
2. **Unwiderstehliche Überschrift**, was der Interessent mit Ihrem Angebot erreicht. Was ist das größte Problem Ihrer Zielgruppe, das Sie lösen?
3. **Starke Vorteile**, die der Interessent durch Ihr Angebot hat
4. **Funktionen und Eigenschaften** des Produkts oder der Dienstleistung
5. **Kundenstimmen** (Testimonials) um Vertrauen aufzubauen
6. **Siegel, Logos und Garantien**, um weiteres Vertrauen aufzubauen
7. **Call-to-Action (CTA)** – eine klare Handlungsaufforderung an die Nutzer

Nach dem Absenden benötigen Sie noch eine **Bestätigungsseite**, die dem Interessenten nach dem Absenden der Landing Page angezeigt wird. Der Inhalt der Seite sollte je nach der Landing Page variieren. Beispiele sind Seite zur Terminanfrage, Bestätigungsseite mit Infos zur Kontaktaufnahme oder zu den nächsten Schritten, ein unerwarteter Bonus, ein ergänzendes Angebot, ein günstiges Produktangebot zur sofortigen Refinanzierung der Werbekosten uvm.

Sofort mehr Umsatz generieren

Viele Wege führen zu mehr Umsatz. Alle haben jedoch eines gemeinsam. Man benötigt Interessenten, die sich für sein Angebot, Produkt oder Dienstleistung interessieren.

Ein gutes Beispiel für einen langwierigen Prozess, um Interessenten auf das eigene Angebot zu bekommen ist die Suchmaschinenoptimierung (kurz SEO). Hier dauert einerseits der Optimierungsprozess von Inhalten einige Wochen und zudem ist der Suchmaschinenalgorithmus einem stetigen Wandel unterworfen. Zudem gibt es keine Garantie für eine TOP 10 Platzierung bei Google und anderen Suchmaschinen.

Wenn Sie also nicht Wochen oder Monate investieren, sondern sofort Umsatz generieren möchten benötigen Sie einen Turbo. Dies sind in unserem Fall **bezahlte Werbeanzeigen**. Schalten Sie deshalb je nach Ihrer Zielgruppe, Werbung bei Facebook, Instagram, YouTube, Google (Adwords), Linked-In, XING etc.

Gehen Sie wie folgt vor

1. Erstellen Sie für Ihre Produkte oder Dienstleistungen jeweils eine eigene **Landing Page**, die exakt ein Ziel verfolgt. Beispiele hierfür können Angebotsanfragen, Anfrage für eine Beratung oder ein direkter Verkauf sein. Erstellen Sie verschiedene Varianten Ihrer Landing Page bzw. der Inhalte wie Überschrift, Bilder, Call-to-Action und die erfolgreichste Variante herauszufinden (A/B-Testing oder Splittests).
2. Nachdem Sie die Landing Page erstellt haben, benötigen Sie einen **Sales-Funnel**, um Vertrauen aufzubauen. Es ist unwahrscheinlich, dass ein Interessent, der Sie und Ihr Produkt nicht kennt, sofort bei Ihnen kauft. Dafür benötigen Sie mehrere Kontakte mit Ihrem Interessenten. Der Sales-Funnel ist eine Abfolge aus Inhalten, die Sie ihm per E-Mail senden und beispielsweise auf Ihrer Website zum Lesen (Artikel), Herunterladen (PDFs), Anhören (Podcasts) oder Sehen (Videos oder Webinare) anbieten. So bauen Sie Vertrauen auf und können sich und Ihr Angebot präsentieren und erklären.
 - o Integrieren Sie in Ihren Sales-Funnel vor allem Mehrwert! Zudem Inhalte wie Upsells und Downsells, sowie günstige Angebote, um Ihre Werbeanzeigen möglichst schnell zu refinanzieren.
3. Erstellen Sie verschiedene **Werbeanzeigen** auf einer passenden Plattform (s.o.) und testen Sie diese so, wie bereits bei der Landing Page um die erfolgreichste Werbeanzeige zu identifizieren und auszuspielen. Testen Sie wiederkehrend und optimieren Sie dauerhaft. Oftmals erreicht man durch kleine Änderungen ein deutlich besseres Ergebnis (Conversion).

Mehr Umsatz durch eine gute „Einwandsbehandlung“

Häufig haben Menschen Einwände und Ausreden weshalb sie gerade ein Angebot nicht wahrnehmen können etwas ablehnen oder nicht ins Handeln kommen.

Es ist somit unbedingt erforderlich, dass Sie die Einwände Ihrer potenziellen Kunden entkräften und vorwegnehmen. Dies gelingt Ihnen durch eine gute Einwandsbehandlung.

Um mögliche Einwände zu entkräften ist es wichtig, dass Sie die häufigsten Vorwände, Einwände, Bedenken, Fragen oder Zweifel Ihrer Kunden bzw. Interessenten kennen. Erstellen Sie deshalb eine Liste dafür. So können Sie diese auf Ihren Landing Pages, im Newsletter, in Social Media Posts, Werbeanzeigen, Flyern etc. vorab schon entkräften, um die Hürde für einen Abschluss zu nehmen.

Beispiele für mögliche Einwände sind: „Zu teuer, zu weit weg, keine Zeit, zu aufwändig, ich habe nicht das entsprechende Wissen dafür (Produkt ist auch für Anfänger geeignet) usw.“.

Ziel der Einwandsbehandlung ist es, die Fragen, Bedenken, Zweifel und Einwände bereits vorab zu beantworten bzw. zu entkräften und dem Interessenten Lösungen aufzuzeigen, um Ihr Angebot anzunehmen.

„Qualität der Leads“ erfordert schnelles Handeln

Die Qualität der Leads lässt innerhalb kürzester Zeit nach. Deshalb gilt das Sprichwort:

„Man muss den Kunden schmieden, solange er heiß ist.“

Nachdem sich ein Interessent auf Ihrer Landing Page eingetragen hat, um eine Beratung zu bekommen oder ein Angebot anzufordern, ist es wichtig, dass Sie ihn möglichst sofort kontaktieren. Viele Interessenten wissen schon nach einer Stunde schon nicht mehr, dass sie sich für ein Angebot auf einer Website eingetragen haben.

Kontaktieren Sie deshalb den Interessenten möglichst innerhalb von 20 Minuten, nachdem sich dieser auf Ihrer Seite eingetragen hat!

Dadurch lässt sich die Abschlussquote um ein Vielfaches steigern.

Worauf warten Sie?

Das Wichtigste für mehr Umsatz und Erfolg ist, dass Sie JETZT ins Handeln kommen. Verwenden Sie dazu diesen Report als Anleitung. Gerne dürfen Sie diesen auch mit Ihren Kontakten beispielsweise auf sozialen Netzwerken teilen, weiterleiten und kopieren, um andere ebenfalls davon profitieren zu lassen.

Wenn Sie die hier aufgeführten Tipps und Strategien gerne für sich und Ihr Unternehmen umsetzen möchten, selbst jedoch keine Zeit dafür haben oder Unterstützung benötigen, zögern Sie nicht und nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Wir beraten Sie gerne und erstellen Ihnen ein Angebot dafür.

Kontaktieren Sie uns über unser Kontaktformular unter

www.ihp-media.com/kontakt

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg mit der Umsetzung dieser Tipps und Strategien!



Manuel Hack