



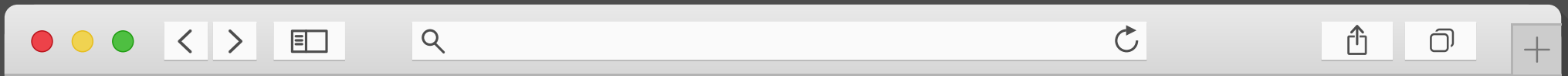
INBOUND READY-WEBSITE

PLANUNGSTEMPLATE



Startseite (Homepage)

Zentrale Produktseiten oder Landingpages



LOGO

Home

Produkte

Über uns

CALL TO ACTION



1

Was wollen Ihre Kunden? (H1)

Geben Sie in 2 bis 3 Zeilen eine einfach Antwort auf:

1. Was machen Sie bzw. bieten Sie an?
2. Wie lösen Sie damit das Problem des Kunden?

CALL TO ACTION



Ergebnis, das Ihre Kunden sehen wollen



Ergebnis, das Ihre Kunden sehen wollen



Ergebnis, das Ihre Kunden sehen wollen



2

Was ist das Hauptproblem Ihrer Kunden?



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



CALL TO ACTION





3

Wir glauben, Sie verdienen...

Warum können gerade Sie Ihren Kunden am besten helfen?

- Wir verstehen Ihr Problem, weil ...
- Sie können uns vertrauen, weil ...
- Erfahrungen in Jahren, Zertifizierung
- Marktanteil, Anzahl der bisherigen Kunden
- ...

CALL TO ACTION





4

Diese Unternehmen vertrauen uns bereits

LOGO

LOGO

LOGO

LOGO

LOGO

Wie lösen Sie mit Ihrem Angebot das Problem Ihrer Kunden?

- Wenn Sie zum Beispiel einen Online-Kurs anbieten, können Sie hier kurz beschreiben, was Kunden in diesem Kurs lernen.
- Wenn Sie ein Produkt wie z.B. eine Kamera verkaufen, beschreiben Sie hier, welche Aufnahmen damit gemacht werden können.

! Beschreiben Sie hier nicht, was im Angebot enthalten ist – das kommt später.

CALL TO ACTION





5

3 (oder mehr) einfache Schritte, wie Sie die Probleme Ihrer Kunden lösen

Erklären Sie Ihren Kunden, wie einfach es ist, mit Ihnen zu arbeiten



1. Was soll der Kunde machen?

Erklären Sie kurz, wie dieser Schritt Ihren Kunden hilft, erfolgreich zu sein



2. Zusammenfassung des Prozesses

Erklären Sie kurz, wie dieser Schritt Ihren Kunden hilft, erfolgreich zu sein



3. Welches Ergebnis erhält der Kunde am Ende?

Erklären Sie kurz, wie dieser Schritt Ihren Kunden hilft, erfolgreich zu sein

CALL TO ACTION





6

„Unser Versprechen“ / „Wir garantieren“

Erklären Sie Ihren Kunden, was Sie garantieren, versprechen und was Sie anders machen als andere!



Versprechen 1

Beschreiben Sie kurz, wie das Ihren Kunden nutzt bzw. hilft erfolgreich zu sein



Versprechen 2

Beschreiben Sie kurz, wie das Ihren Kunden nutzt bzw. hilft erfolgreich zu sein



Versprechen 3

Beschreiben Sie kurz, wie das Ihren Kunden nutzt bzw. hilft erfolgreich zu sein

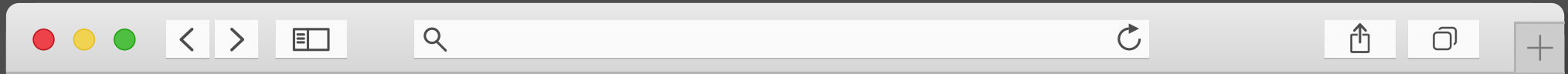


Versprechen 4

Beschreiben Sie kurz, wie das Ihren Kunden nutzt bzw. hilft erfolgreich zu sein

CALL TO ACTION







7

Wie verändert sich die Situation Ihres Kunden?

Vorher: Wie sieht die derzeitige Situation Ihrer Kunden aus?

Nacher: Wie hat sich die Situation Ihrer Kunden verbessert, nachdem Sie Ihr Produkt/Dienstleistung gekauft haben?






Testimonial 1

„Ich hatte Probleme mit X. Y hat mir geholfen X zu lösen. Deshalb habe ich jetzt Z“

Zufriedener Kunde A



CALL TO ACTION





8

Kurze & einfache Beschreibung Ihrer Lösung

Angebot 1

€ 19,00 / Monat

- Listen Sie auf, was in diesem Paket enthalten ist
- Wie unterscheidet sich diese Option von den anderen Angeboten

CALL TO ACTION



Angebot 2

€ 29,00 / Monat

- Listen Sie auf, was in diesem Paket enthalten ist
- Wie unterscheidet sich diese Option von den anderen Angeboten

CALL TO ACTION



Angebot 3

€ 39,00 / Monat

- Listen Sie auf, was in diesem Paket enthalten ist
- Wie unterscheidet sich diese Option von den anderen Angeboten

CALL TO ACTION





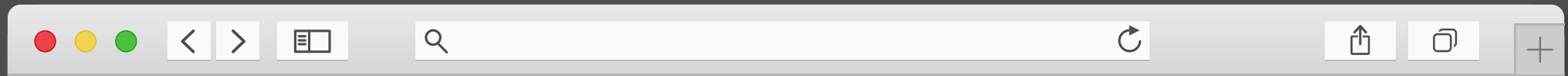
9

Gratis Download eines Value Contents

- Dieser Bereich ist optional
- Sollte der Kunde noch nicht bereit sein, den Haupt-CTA (8) zu nutzen uns mit Ihnen in Kontakt zu treten oder zu kaufen.

[DOWNLOAD VALUE CONTENT](#)





10

Footer

Kontakt

0042-123-456
hallo@company.at

Menü

Produkt
Service
Über uns
Blog

Was sollen die Kunden hier machen?


CALL TO ACTION





© Ihr Unternehmen 20xx. Alle rechte vorbehalten.

wazek & partner

c o m m u n i c a t i o n s g m b h

 Bürgerstraße 6, 4020 Linz

 +43 732 34 86 35 0

 www.wazek.com

 office@wazek.com