

CHECKLISTE

NUTZEN SIE IHRE WEBSITE ZUR LEAD-GENERIERUNG



Wenn es um das Konvertieren von Leads und das Erzeugen von Eindrücken geht, so passiert dies meistens auf Ihrer Website. Stellen Sie mit Hilfe dieser kurzen Checkliste sicher, dass Ihre Website grundlegend für die Lead-Generierung optimiert ist. Diese Checkliste erhebt natürlich keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie hilft Ihnen dabei, die größten Missstände auf Ihrer Website zu eliminieren.

Die Startseite

- Heben Sie den neuesten/wichtigsten Inhalt hervor.
- Verwenden Sie auffällige, visuelle Elemente.
- Schreiben Sie eingängige Texte.
- Geben Sie dem Besucher die Möglichkeit, sich für den weiteren Inhalt selber zu entscheiden.

Die Inhalte

- Verwenden Sie aufsehenerregende Überschriften.
- Verbinden Sie die Anforderungen/Probleme Ihrer Kunden mit den Vorteilen Ihrer Lösungen.
- Kommunizieren Sie gewünschte Handlungsaufforderungen klar und deutlich.
- Verwenden Sie eine konsistente Sprache in allen Texten.
- Schreiben Sie eine klare und prägnante Texte.
- Halten Sie die Absätze in Ihren Texten kurz.
- Gestalten Sie Ihre Inhalte so, dass ohne konkret zu lesen der Inhalte erkannt werden kann (*scannbar*).
- Vermeiden Sie Tippfehler und grammatikalische Fehler.
- Verwenden Sie eine am Bildschirm leicht lesbare Schriftart.
- Verwenden Sie eigene, themenbezogene und überzeugende Grafiken und Bilder.

Produkt- und Service-Seiten

- Führen Sie die Problemstellungen der Kunden auf und bieten Sie entsprechende Lösungen.
- Verwenden Sie auf jeder Produktseite eindeutige Handlungsaufforderungen (*Call-To-Action*).
- Platzieren Sie Ihre Kontaktinformationen auf der Seite deutlich und machen Sie Ihren Kunden eine Kontaktaufnahme so einfach wie möglich.
- Führen Sie Preisinformationen auf (*falls zutreffend*).

Ressourcen-/Infopool-Seiten

- Organisieren Sie Ihre Inhalte logisch.
- Machen Sie Ihre Inhalte leicht zugänglich.
- Fügen Sie visuelle Miniaturen hinzu.
- Fügen Sie bei jedem Dokument das Format (*wie PDF, Word etc.*) und idealerweise die Dokumentengröße (*Datengröße in KB oder MB etc.*).

Landing Pages

- Schreibe eine perfekte Schlagzeile als Titel.
- Konzentrieren Sie sich auf eine einzige Handlungsaufforderung.
- Fordern Sie die Besucher konkret auf, auf Ihr Angebot zu reagieren.
- Verwenden Sie anstelle von langen Texten besser kurze und prägnante Aufzählungspunkte.
- Fügen Sie ein kurzes Formular hinzu, um Leads zu erfassen. Hierbei sollten die zu Tätigenden Angaben im Formular immer in Relation zu dem stehen, was der Besucher für seine Daten bekommt.
- Zeigen Sie eine Dankeseite an, die auf der Sie auf ein entsprechendes Angebot verweisen (*Up-Sell/Cross-Sell*).
- Binden Sie an geeigneter Stelle Ihr Logo und Ihre Kontaktdaten ein.



GÖRRES & FRIENDS

Ich unterstütze Unternehmen dabei, online erfolgreicher zu sein.
Dabei erhöhe ich ihre Sichtbarkeit, steigere ihre Bekanntheit, verbessere
ihre Darstellung und optimiere die Kundengewinnung im Internet.

www.goerres-friends.de | www.dirkgoerres.de