

Inhaltsverzeichnis

Damit Ihre Webseite richtig klasse wird!.....	6
Schnellkurs Kundenflüsterer	9
Was Sie über modernes Trainermarketing wissen sollten	10
01 Über Modelle, Konzepte und Systeme	11
02 Werden Sie zum „Entscheidungscoach“	13
03 Marketing: Trends, Einflüsse, Lösungen	19
04 Fokus Marketing heute	22
05 Community Marketing: Alternative für die Werbung?	23
06 Social Media im Trainermarketing – muss das sein?	27
Was Ihre Kunden wirklich suchen	30
07 Das Profil als Türöffner	31
08 Ein Profil lässt mehr Freiheiten als gedacht	34
09 Ihr Kunde hat einen eigenen Traum	36
10 Personalentscheider im Interview	39
11 So kommen Sie zu einem wirklich guten Profil	44
12 Sicherheit – das wertvollste Geschenk an Ihren Kunden	48
Wozu noch ein Profil?.....	50
13 Einzigartigkeit – ach was!	51
14 Ihr Profil – für die Sicherheit, die Sie vermitteln	55
15 Ihr Profil – für Ihre selbstbewusste Ausstrahlung	56

16	Ihr Profil – für die Aufmerksamkeit, die Sie auf sich ziehen.....	59
17	Ihr Profil – für Ihre Webseite.....	60
 Unterwegs im Netz		 63
In den Schuhen Ihrer Besucher gehen		64
01	Wie bewegen sich Kunden im Netz?	65
02	Wie gelingt es, die richtigen Duftmarken zu setzen?.....	67
03	Beispiel für den gelungenen Einsatz von Biases	73
Wie Google Ihre Webseite sieht.....		76
04	Suchmaschinenoptimierung (SEO) – Die Basics	77
05	Sechs Empfehlungen für Ihren Umgang mit Google.....	80
Ihre Ziele: Die Rolle Ihrer Website in der Kundengewinnung.....		82
06	Wozu brauchen Sie noch eine Website?.....	83
07	Die Website im Verkaufsprozess.....	87
08	Worauf kommt es denn nun an?	91
 Ihre Website planen.....		 99
Der Website-Projektplan		100
01	Die 6 Schritte Ihres Projektplans	101
02	Ihre Positionierung	104
03	Von Homepage bis FAQ: Die wichtigsten Elemente einer Berater-webseite	111
 Ihr Design und Layout.....		 116
04	Gutes Design holt Ihr Publikum bei den Emotionen ab	117
05	Webseiten von der Stange oder Maßschneiderei: Pro und Kontra ...	124
06	Die Inhalte und die Seiten festlegen	129
07	Viele oder wenige Informationen?	131

Ihre Fotos	136
08 Gute Fotos schlagen eine Brücke zum Betrachter	137
09 Kreative Foto-Ideen für Berater und Trainerinnen	140
10 Entspannt zum Fototermin.....	144
 Ihr Textwork	 146
11 Alles bereit?	147
12 Zur Einstimmung: So schreiben Sie Texte, die verkaufen	148
13 Ihren stärksten Argumenten auf der Spur	150
14 Die Homepage	154
15 Die Angebotsseite.....	164
16 Die Landingpage	167
17 Die Über-mich-Seite	173
18 Effektive Call-to-Actions.....	176
19 Kundenstimmen und Referenzen	181
20 Snippets	183
21 Artikel schreiben mit KI.....	187
 Praxisbeispiel	 190
22 Textentwurf für einen Führungskräftetrainer	191
23 Feinschliff: Alles richtig?.....	198
24 Nun sind Sie an der Reihe!	201
25 Zweiter Check des Textworks	211
 	
 Literatur & Links.....	 214
Stichwortverzeichnis.....	217