

# 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	Einzigkeitigkeit – 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