

**SO WIRD DEINE
WEBSITE EIN**

BESUCHER *Magnet*



Warum Traffic wichtig ist

Im Videotraining hast du meine 4 Geheimzutaten kennengelernt, mit denen du es schaffst, eine wirklich strategische Website zu erstellen.

Zu dieser 4 Geheimzutaten Strategie gehört natürlich auch, dass du regelmäßig neue Menschen auf deine Website ziehst (wie ein Magnet!).

Denn na klar: Deine Website kann noch so gut sein – wenn sie nicht besucht wird, wirst du es nicht schaffen, neue Kunden zu gewinnen.

Ein regelmäßiger Besucherstrom ist also unabdingbar für deinen Erfolg.

In diesem Mini eBook möchte ich dir deswegen einige Wege vorstellen, mit denen du es schaffst, deine Website Schritt für Schritt in einen Besucher-Magneten zu verwandeln.

Hast du Lust?

Sehr schön, dann starten wir direkt durch!

Dein Blog

Der Besuchermagnet

Dein eigener Business Blog ist die #1 Möglichkeit, Besucher auf deine Website zu ziehen. Das liegt ganz einfach daran, dass die meisten Website Besucher auf Informationssuche sind und noch gar nicht bereit sind, deine Leistung oder dein Produkt in Anspruch zu nehmen.

Dein eigener Blog ist die perfekte Möglichkeit, dieser Intention („Ich möchte mich informieren“) entgegen zu kommen.

Hierbei gibt es übrigens *wärmere* und *kältere* Stadien, die ein Besucher haben kann.

Ein sehr „kalter“ Besucher stolpert vielleicht ganz zufällig über deinen Blogartikel und beginnt erst anschließend, seinen Bedarf bzw sein Problem zu erkennen.

Ein sehr „warmer“ Besucher weiß eventuell schon, dass er eine Lösung zu seinem Problem braucht – allerdings hat er noch niemanden gefunden, dem er genug vertraut.

Egal, wie warm oder kalt deine Website Besucher sind – Blogartikel sind die perfekte Möglichkeit, deine Besucher weiter aufzuwärmen und Vertrauenspunkte zu sammeln. Damit sie sich anschließend in deinen Newsletter eintragen oder dir vielleicht sogar direkt eine Kontaktanfrage schicken.

Auf den folgenden Seiten erkläre ich dir, wie du einen wirklich guten Blogartikel schreibst. Anschließend zeige ich dir, wie du deine Blogartikel sichtbar machst.

Hört sich das gut an? Dann lass uns loslegen! :-)

So schreibst du
einen grandiosen

Blogartikel

Tip 1: Schreibe für deinen idealen Kunden

„Ach herrje! Hört die denn nie mit ihrem idealen Kunden auf?!“

Unter gar keinen Umständen werde ich damit aufhören! Denn der ideale Kunde ist eines der allerwichtigsten Zahnräder im Getriebe deines Business!

(Ich habe keine Ahnung von Getrieben, aber dieser Vergleich hört sich absolut schlüssig an.)

Wenn du nicht weißt, für wen du schreibst – warum solltest du dann überhaupt schreiben?

Bloggen ist kein Selbstzweck!

Deine oberste Priorität beim Bloggen sollte immer der Mehrwert sein, den du deinen Lesern lieferst. Erst danach kommen deine Business Ziele.

Mehrwert.

Schon wieder so ein Wort, das dir vermutlich zu den Ohren herauskommt. Was soll das eigentlich bedeuten? Sieh es einmal aus Sicht deines Lesers:

Warum sollte er seine Zeit investieren um ausgerechnet deinen Artikel zu lesen?

Kurze Antwort: Weil du eines seiner Probleme löst und hilfreiche Antworten bietest. Denn deine Inhalte sollten immer auf die Bedürfnisse deines idealen Kunden abgestimmt sein.

Versetz dich einmal in die Lage deines idealen Kunden und brainstorme ein wenig.

Welche Probleme, Zweifel und Bedürfnisse hat dein idealer Kunde? Und wie passt das zu deinem Fachwissen?

In der Mitte dieser beiden Faktoren liegen deine Blogthemen mit Wow-Faktor.

Du solltest also:

- deinen idealen Kunden definieren.
- deine Blogthemen anhand relevanter Probleme und Bedürfnisse deines idealen Kunden auswählen.
- deine Schreibweise an deinen idealen Kunden anpassen. (Tipp: Stell dir vor, du sitzt mit ihm in einem Café!)

Tipp 2: Nutze eine Überschrift mit WOW-Faktor

Die Überschrift deines Blogartikels ist so unendlich wert- und machtvoll!

Denn die Überschrift soll deinen Leser so neugierig wie eben möglich machen und ihn dazu animieren, auf deinen Artikel zu klicken und ihn zu lesen.

Hierzu muss deine Überschrift aber extrem überzeugend sein.

Es muss sofort erkennbar sein, worum es geht und welchen Mehrwert du lieferst. Eine Prise Spannung in Form von Superlativen funktioniert auch immer recht gut.

Wenn du das schaffst, werden deine Klickzahlen rapide ansteigen – und das ist ja eines der Ziele, richtig?

Es lohnt sich also extrem, ein wenig Zeit in die Optimierung deiner Blogartikel Überschriften zu investieren.



Doch was macht eigentlich eine gute Blogartikel Überschrift aus?

Werbetexten – und nichts anderes ist das Verfassen von Überschriften – ist eine Wissenschaft für sich.

Ich empfehle dir, einmal selbst darauf zu achten, wie du auf Überschriften reagierst und eine kleine Sammlung zur Inspiration anzulegen.

Beobachte dich hierfür einfach mal im Alltag:

Wenn du auf Pinterest oder Facebook surfst: Welche Artikel erregen deine Aufmerksamkeit? Welche Überschriften werden verwendet? Speichere dir Überschriften, deren Aufbau dir besonders gut gefällt, in einem Ordner ab.

Wenn du eine Überschriften Sammlung anlegst, wird es dir schon bald wesentlich leichter fallen, gute Überschriften zu schreiben.

Es ist absolut nicht verwerflich, Überschriften abzuschreiben

Im Bereich des Werbetextens haben sich über die Jahrzehnte hinweg nunmal bestimmte Formulierungen bewiesen.

Du brauchst Ideen? Hier findest du [**79 Überschrift Vorlagen!**](#)

Tipp 3: Schreibe eine verlockende Einleitung

Die erste Aufgabe hast du erfolgreich bewältigt: Du hast den Leser davon überzeugt, dass es sich lohnt, deinen Artikel anzuklicken.

Er hat also über Facebook, Pinterest oder Google den Weg auf deinen Blogartikel gefunden.

Doch was kommt als Nächstes?

An dieser Stelle findet die Feuerprobe statt:

Schaffst du es, deinen Leser in deiner Einleitung zum Weiterlesen zu animieren?

Wenn deine Einleitung nicht überzeugend ist, ist die Gefahr hoch, dass der Leser deinen Artikel gleich wieder schließt.

Und wenn das der Fall ist, sind wir wieder beim Thema Zeitverschwendung.

Du musst also lernen, überzeugende Einleitungen zu schreiben.

Was macht nun eine Einleitung überzeugend?

Deine Einleitung muss:

- das Problem darstellen (sodass der Leser sich wieder erkennt)
- die Lösung anteuern

Sicherlich kennst du die schlecht synchronisierten 90er-Jahr TV-Verkaufsshow, die in 99% der Fälle den Halbsatz „*Kennen Sie das auch...?*“ verwendeten.

Anschließend wurde das Problem dargestellt.

Der Zuschauer sollte gebannt vor dem Fernseher sitzen, sein Problem wiedererkennen und anschließend ein überteuertes Küchengerät kaufen.

Auch wenn diese Shows wahnsinnig billig und aufdringlich wirken – **das Prinzip hat funktioniert und wurde tausendfach wiederholt.**

Keine Sorge: Du musst in deiner Einleitung weder aufdringlich noch billig wirken. Es geht hier nur um das Prinzip.

Erzähle eine kleine Geschichte, die das Problem oder Bedürfnis deines idealen Kunden umreißt. Er soll sich darin wiedererkennen und neugierig auf die Lösung machen, die du ihm präsentieren wirst.

Tip 4: Stell dir vor, du führst eine Unterhaltung

Damit deine Leser sich irgendwann in Interessenten und Kunden deiner Leistungen verwandeln, ist es extrem wichtig, Vertrauen aufzubauen.

Doch zu wem haben wir Vertrauen?

Ganz sicher nicht zu dem ominösen Schmuckverkäufer, der uns im Urlaub für 10€ eine „Echtgoldkette“ verkaufen will.

Wir vertrauen Menschen, die wir gut kennen.

Menschen, deren Schwächen, Stärken und Persönlichkeit wir gut einschätzen können.

Und wie gelangen wir an diesen Punkt?

Wir unterhalten uns und lernen uns kennen.

Natürlich ist ein Blog eine relativ einseitige Unterhaltung.



Doch du kennst das vielleicht von Promis, Bloggern und Youtubern:

Wenn man einige Zeit die Inhalte dieser Personen verfolgt, bekommt man irgendwann ganz automatisch das Gefühl, sie gut zu kennen – auch wenn das absolut einseitig ist.

Damit deine Leser also irgendwann an den Punkt kommen, an dem sie dir vertrauen wie einer guten Freundin, musst du auf deinem Blog eine Unterhaltung mit ihnen führen.

Ich habe den Tipp schon einmal genannt, doch ich wiederhole ihn noch einmal, weil er echt genial ist:

Stell dir beim Schreiben deines Blogartikels vor, du säßest mit deinem idealen Kunden in einem Café.

Du wirst sehen, dass es dir gleich viel leichter fällt, deine Texte zu verfassen. Und der große Bonuspunkt: Du erhöhst das Vertrauen!



Tipp 5: Strukturiere deinen Text in „Häppchen“

Fiel es dir bisher leicht, dieses eBook zu lesen?

Ich hoffe schon! Denn ich habe ganz bewusst darauf geachtet, dir immer nur kleine Text-Häppchen zu geben, die leicht zu lesen sind.

Ich weiß nicht, ob du mir zustimmst, aber für mich gibt es kaum etwas demotivierenderes, als ewiglange Absätze, die kein bisschen strukturiert sind.

Wir lesen Texte im Internet grundlegend anders als Texte in Zeitschriften oder Büchern.

Es ist extrem anstrengend für unsere Augen, lange Texte auf einem Bildschirm zu lesen. Wir springen deswegen ständig von Zeile zu Zeile und suchen nach relevanten Informationen.

Genau aus diesem Grund hört man immer wieder das Vorurteil, dass im Internet keine langen Texte gelesen werden.

Doch das ist falsch.

Im Internet werden keine schlecht strukturierten, langen Texte gelesen.

Dein Ziel sollte es also sein, deine Texte in gut „verdauliche“ kleine Häppchen zu verarbeiten.

Wenn du meinen letzten Tipp beherzigst (der mit dem idealen Kunden im Café), wird dir auffallen, dass diese Herangehensweise dir die Strukturierung deiner Blogartikel erheblich vereinfacht.

Nutze Absätze, Überschriften, Listen, Fett- und Kursivschrift und verabschiede dich von langen Texten, die eh kein Schwein liest.

Optimiere deine Artikel hinsichtlich Struktur und Lesbarkeit und deine Leser werden es dir danken – versprochen!

So wird deine
Website

sichtbar!

So wird deine Website sichtbar

Das Schreiben von Blogartikeln allein reicht nicht aus, um deine Website in einen Besucher-Magneten zu verwandeln. Deine Artikel müssen auch gefunden werden!

Hierbei gibt es verschiedene Möglichkeiten...

1. Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Na klar, da hast du wahrscheinlich schon gedacht. Die Suchmaschinenoptimierung ist der #1 Weg, um deine Blogartikel sichtbar werden zu lassen. Ich habe zwei ausführliche Blogartikel über die Themen Keywordrecherche und das SEO Optimieren von Blogartikeln geschrieben. Du findest sie hier:

[So findest du die perfekten Keywords](#)
[Optimiere deine Blogartikel für Google & co.](#)

2. Pinterest

Pinterest ist, ähnlich wie Google, eine Suchmaschine. Diese Bild-basierte Suchmaschine wird bisher im Großteil von Frauen genutzt und eignet sich daher hervorragend für weibliche Zielgruppen – aber auch die Männer holen auf.

Übrigens: Mit Pinterest und einer guten Strategie ist es oft sogar noch schneller als mit der Suchmaschinenoptimierung möglich, eine gute Sichtbarkeit aufzubauen.

3. Social Media

Sei auf Social Media Plattformen aktiv, auf denen sich dein idealer Kunde aufhält. Sei dort, wo dein idealer Kunde ist und teile inspirierende und informative Inhalte (wie deine Blogartikel! ;-)).

4. Gastartikel

Eine tolle Möglichkeit, deine Reichweite zu erhöhen, ist die Kooperation mit einem anderen Blog – genauer gesagt: das Schreiben von Gastartikeln. Das bedeutet, dass du einen Blogartikel schreibst, der anschließend auf einem anderen Blog veröffentlicht wird.

Wichtig ist natürlich, dass dieser Blog einen ähnlichen oder den selben idealen Kunden hat. Vergiss nicht, deinen Websitelink zum Ende des Artikels zu platzieren.

5. Blogkommentare

Suche dir Blogs, die entweder von deinen idealen Kunden gelesen oder aber geschrieben werden und kommentiere die veröffentlichten Blogartikel. Sei hierbei bitte immer aufrichtig und ehrlich – keine Spamkommentare wie „Toller Artikel.“.

Teile deine ehrliche Meinung, stelle Fragen oder gehe auf die Kommentare anderer Leser ein.

6. Facebook Gruppen

Es gibt auf Facebook unglaublich viele Gruppen. Werde Mitglied in Gruppen, in denen du deine idealen Kunden vermutest und hilf den Mitgliedern bei ihren Fragen weiter. In manchen Gruppen darfst du sogar thematisch relevante Blogartikel teilen – achte hierbei unbedingt auf die Gruppenregeln!

7. Youtube

Youtube ist, genau wie Google, eine extrem große Suchmaschine. Wie wäre es also, ein paar informative Videos zu drehen und so auch auf Youtube gefunden zu werden? In deinen Videobeschreibungen kannst du einen Link auf deine Website vermerken. Und im Video natürlich darauf hinweisen.

8. Podcast

Auch Podcasts sind eine tolle Quelle für neue Besucher – und perfekt für alle, die nicht gern vor der Kamera stehen.

9. Google & Facebook Werbung

Wenn du bereit bist, ein wenig Geld in die Hand zu nehmen, kommen Facebook Ads und Google Werbung in Frage. Wenn du deine Anzeigen gut optimierst, sind sie ein genialer Weg, neue Website Besucher zu gewinnen.

10. Eigene Facebook Gruppe

Noch einmal zu den Facebook Gruppen: Hier hast du selbstverständlich auch die Möglichkeit, eine ganz eigene Gruppe zu gründen und hier deine Inhalte mit den Mitgliedern zu teilen.

11. Gewinnspiele

Gewinnspiele sind eine tolle Möglichkeit, um deine Sichtbarkeit zu erhöhen. Achte hierbei unbedingt darauf, dass dein Gewinnspiel für deinen idealen Kunden relevant ist und etwas mit deinem Thema zu tun hat.

12. Print Anzeigen

Deine Sichtbarkeit kannst du selbstverständlich nicht nur online sondern auch offline steigern. Print Anzeigen in lokalen Magazinen, Flyer, Visitenkarten und co. sind keineswegs tot – achte aber unbedingt immer darauf, dass deine Printwerbung deinen idealen Kunden auch erreicht. Eine Anzeige in einem Magazin bringt dir nichts, wenn dein idealer Kunde das Magazin gar nicht kennt oder liest.

13. Influencer Marketing

Arbeite mit Influencern auf Facebook und Instagram zusammen, um deine Sichtbarkeit zu steigern. Geeignete Kanäle kannst du beispielsweise über die Hashtagsuche auf Instagram finden.

14. Frage-Plattformen

Werde Mitglied auf Frage-Plattformen wie „Gute Frage“ und beantworte Fragen deines Themengebiets.

15. Newsletter

Auch über deinen Newsletter lässt sich dein Website Traffic steigern. Denn hier rufst du dich durch deine E-Mails immer wieder zurück in das Bewusstsein deiner Abonnenten.

16. Eigenes Buch

In den letzten Jahren ist es sehr leicht geworden, ein eigenes Buch zu veröffentlichen. Amazon macht es möglich! Wie wäre es also, ein eigenes Buch zu schreiben und dich so eindeutig als Expertin deines Gebietes zu positionieren?



Und jetzt ran an die Tasten!

Ich wünsche dir viel Spaß dabei, deinen Business Blog an den Start zu bringen und deine Website sichtbar zu machen!

Viel Erfolg!

Du wünschst dir weitere Tipps rund um das Thema Website-Erstellung?

Schau auf meiner Website vorbei:
www.annikagievers.de