

# CHEAT SHEET

# Die perfekte Homepage für mehr Anfragen & Bewerbungen

Warum viele Websites keine Kunden bringen..

- HEADLINE**  
Liefere Relevanz und Nutzen aus Sicht des Users. Mache Neugierig auf was noch kommt.
- EINLEITUNG**  
Beschreibe das Problem des User und skizziere die Lösung in wenigen Worten.
- VORTEILSLISTE**  
Liste 3-5 Vorteile auf und beschreibe den Nutzen für den Kunden.
- CALL TO ACTION**  
Nutze einen kontraststarken Button mit einer klaren Handlungsaufforderung damit der User weiss was er zu tun hat.
- ANGEBOT**  
Was bietest du den Kunden an? Nutze beeindruckende Fotos.
- NUTZEN**  
Beschreibe konkreter die Vorteile nach dem Schema: Merkmal→Vorteil→Nutzen
- PRODUKT VERGLEICH**  
Stelle die Merkmale deines Angebots dem Markt oder einem Wettbewerber gegenüber
- VORHER / NACHHER**  
Präsentiere deine besten Referenzen. Z.B. mit einem Schiebe-Slider der dein Ergebnis mit der vorherigen Lösung vergleichen lässt.
- VERGLEICH/ USP**  
Bashing ist gefährlich. Trotzdem macht es manchmal Sinn die eigenen Vorteile geschickt gegenüberzustellen, damit der Kunde deine Differenzierung gut erkennt.
- FAQ**  
Oder liefere eine Zusammenfassung warum der Kunde bei dir kaufen sollte.
- 2. CTA**  
Gib dem User die Möglichkeit einen Termin mit dir zu vereinbaren.
- FOOTER**  
Zeige das wichtigste der Website noch einmal zusammengefasst. Achte darauf, dass das Pflichtinfos immer sichtbar sind.

**VERTRAUEN**  
Logo, Telefonnummer, bekannte Vertrauenssiegel, Bewertungen

**NAVIGATION**  
5-7 Menüpunkte damit es übersichtlich bleibt.

**VIDEO ODER BILD**  
Erkläre im Video was dein Produkt / Dienstleistung für den Kunden für Verbesserungen bringen wird.

**TESTIMONIAL**  
Beste Kundenmeinung mit Namen, Bild und Bewertungsplattform

**VERTRAUEN LOGOS**  
Welche (bekannten) Firmen konnten schon von deinem Angebot profitieren?

**BEWERTUNGS-SIEGEL & TEXT**  
Zeige vertrauensvolle Siegel, z.B. Google Bewertungen, Zertifikate, Auszeichnungen.

**TESTIMONIALS**  
Liefere mehr Vertrauen durch Kundenmeinungen - im Idealfall als authentisches Video

**SCHMERZBE-FREIUNG**  
Wie löst dein Kunde durch dein Angebot sein Problem? Wie sind die Schritte?

**WER BIST DU?**  
Zeige dich von deiner besten (vertrauensvollen) Seite. Glaub dein Kunde, dass du es kannst und dass du es auch zu den vereinbarten Konditionen bekommst?

**JOBANGEBOTE**  
Zeige dein Team bei der Arbeit - mit Spaß und Freude. Verlinke deine Karriereseite sowie offene Stellen.

**FAQ**  
Sammle die wichtigsten Fragen die im Support ankommen. Was können versteckte Einwände / Vorwände sein? Was hält den Kunden ab vom Kauf / Kontakt?



**Kostenloser Website-Check**

Wenn du wissen willst, wie deine Website aktuell abscheidet → [sitefuchs.de/website-check](https://www.sitefuchs.de/website-check)

Ich gebe dir eine ehrliche Einschätzung mit konkreten Verbesserungsvorschlägen - kostenlos.