

VIVA Akquise!

Textinar* für Selbstständige, die schnelle + effiziente Ergebnisse brauchen

*Textinare sind Workshops per Telefon und E-Mail, in denen Sie unter Anleitung selber texten und eine Optimierung Ihrer Texte von einem Profi-Texter erhalten.

Derzeit gibt es Textinare zu den Themen Website / Fachartikel

Eine Website, die Kunden magnetisch anzieht In 3 Wochen auf die Beine stellen

Wollen Sie Ihre Website verbessern oder Ihren Auftritt erstmals ins Internet stellen? Wünschen Sie sich eine Homepage, die Ihnen (mehr) potenzielle Kunden bringt, statt kaum beachtet zu werden? Dann entwickeln Sie in meinem Website-Textinar unter professioneller Anleitung den wichtigsten Part eines Internet-Auftritts: Ihre Startseite und die Menüstruktur.

VIVA Akquise! Textinar

„Website (Re-)Launch – Texten Sie eine Internet-Startseite mit Sogwirkung“

In diesem Textinar unterstütze ich Sie tatkräftig beim Schreiben Ihrer Homepage und beim Aufbau einer attraktiven Menüstruktur für Ihre gesamte Website. Sie gehen mit einer fertigen, optimierten Startseite aus dem Textinar – und das in nur 3 Wochen!

Für wen eignet sich das Website-Textinar?

- Selbstständige, Unternehmen, Organisationen, die sich auf ihrer Website endlich authentisch + überzeugend darstellen wollen
- Alle, die sich einen Internet-Auftritt wünschen, der potenzielle Kunden zur Kontaktaufnahme animiert
- Jeder, der nicht länger alleine vor sich hin grübeln möchte, sondern mit Hilfe eines Profi-Texters eine glaubwürdige Homepage mit Sogwirkung ins Netz stellen will

Wann?

Starttermine in 2011:

2. Mai, 1. Juni, 1. Juli, 1. August, 4. Oktober, 2. November, 1. Dezember

Wie?

Per Telefon und per E-Mail

Was?

- 1 Individuelle Unterstützungseinheit (Arbeit an Ihrem Text inkl. Beratung)
- 2 Telefonate
- 3 E-Mails mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen (inkl. Formulierungsvorlage)

Bevor ich Ihnen erkläre, wie das Website-Textinar im Detail abläuft, noch eine Frage:

Was passiert, wenn Ihre Startseite nicht zum Kontakt motiviert?

Dann klicken User einfach weg, und Sie verschenken eine große Chance mit Ihren Interessenten in Dialog zu treten. Ungefähr so, als würden Besucher zu Ihnen ins Haus kommen, aber alle sind maskiert und keiner spricht mit Ihnen.

Wie schade!

Vielleicht wären Sie genau der richtige Anbieter für die Bedürfnisse dieser Besucher. Beide Seiten hätten Vorteile von einem Kontakt und möglichem späteren Geschäft gehabt. Sie kamen nur gar nicht soweit, es dem potenziellen Kunden klar machen.

Wenn Besucher sich nicht zu erkennen geben, werden Sie nie erfahren:

- wer Ihre Website besucht hat
- wer sich für Ihre Themen interessiert
- wer mehr wissen will über Ihr Angebot

Was würde es Ihren Besuchern leichter machen, die Masken abzunehmen und sich Ihnen zu zeigen?

Eine nette Aufforderung, genau das zu tun!

Fordern Sie auf Ihrer Startseite zur Kontaktaufnahme auf! Idealerweise verbunden mit einem Willkommensgeschenk. Jeder, der sich für weitere Informationen über Ihr Thema interessiert, kann seine E-Mail-Adresse hinterlassen und bekommt anschließend die gewünschten Auskünfte.

Ihr Willkommensgeschenk können Fotos sein oder ein Newsletter oder ein Fachartikel oder eine Audio-Datei oder eine Postkarten-Serie oder eine Checkliste oder eine Broschüre oder ... etwas ganz anderes, das Ihre Interessenten als wertvoll genug empfinden, um Ihnen im Gegenzug ihre E-Mail-Adresse dafür zu hinterlassen.

So einfach ist das: Sie bieten etwas gratis an und die Interessenten rennen Ihnen die Türen ein?

Ganz so einfach ist es natürlich nicht.

Besucher, die auf Ihrer Website landen, erwarten nicht gleich ein Geschenk - sie fragen sich zunächst ganz simple Dinge, zum Beispiel: „um was geht es hier überhaupt“ – „ist das interessant für mich“ – „was bringt mir das“ – „kann ich dem Anbieter vertrauen“?

Genau diese einfachen Fragen werden auf vielen Websites gar nicht oder nicht überzeugend beantwortet! Wenn Sie es aber schaffen, diese Fragen befriedigend zu beantworten, geht es im nächsten Schritt darum, echte Interessenten zu bitten, doch näher zu treten. Nur wenn Ihr Gratisangebot attraktiv genug ist, greifen Besucher dann zu. Und Sie erhalten die Chance, genauer zeigen, was Sie wem mit welchem Nutzen zu bieten haben.

Warum fällt diese Form der Selbstdarstellung vielen Unternehmen so schwer?

Weil es eben nicht so leicht ist, die eigenen Vorzüge ins rechte Licht zu rücken. Das geht jedem so. Darum gibt es dieses Website-Textinar – damit Sie mit Hilfe eines konstruktiv-kritischen Blicks von außen eine Startseite auf die Beine stellen, die Sie mit Ihren Interessenten tatsächlich in Kontakt bringt!

Außerdem bringen wir Ordnung in Ihre weiteren Menüpunkte und denken über die besten Namen für die einzelnen Punkte nach.

Wir werden Ihre Startseite und Ihre Menüpunkte unter die Lupe nehmen:

- Begeistert Ihr Angebot?
- Fühlt sich die Zielgruppe angesprochen und zur Kontaktaufnahme motiviert?
- Wie können Text und Menüstruktur noch besser auf die Wünsche der Leser eingehen?

Viele meiner Kunden haben mir bestätigt: Der Blick von außen hilft sehr beim Beantworten dieser Fragen. Es ist nicht immer leicht, das eigene Angebot aus den Augen der (potenziellen) Kunden zu sehen. Dabei unterstütze ich Sie.

In den meisten Website-Texten, die ich bisher von Selbstständigen wie Coachs, Trainern, Therapeuten und Beratern aller Branchen gesehen habe, steckt riesiges Verbesserungspotenzial. Setzen Sie sich bewusst ab von ziellosen, nichtssagenden Websites.

I. So können Sie vom Website-Textinar profitieren:

1. Sie sparen viel Zeit und Nerven, indem Sie mit professioneller Hilfe Ihr Projekt in nur 3 bis maximal 4 Wochen durchziehen
2. Sie stellen einen Text ins Internet, der Ihr Angebot optimal „verkauft“
3. Sie sparen viel Geld, indem Sie selbst mitarbeiten, statt alles an eine Werbe- oder PR-Agentur zu delegieren
4. Sie lernen, worauf es bei Ihren Website-Texten generell ankommt und können Ihre restlichen Menüpunkte viel leichter selber texten
5. Sie erhalten etwas „nebenbei“, wofür Sie normalerweise mehrere hundert Euro zahlen müssten: wertvolle Beratung zu Ihrer Marketing-Ausrichtung
6. Sie gehen mit einer fertigen, optimierten Startseite und attraktiven Menüpunkten aus dem Workshop
7. Sie können stolz auf sich sein, endlich eine Website auf die Beine gestellt zu haben, die wirklich anziehend ist für potenzielle Kunden

Nutzen Sie meine Beratung und tatkräftige Unterstützung

Ich bin Marketing-Beraterin, Texterin und Autorin und habe schon vielen Selbstständigen und kleinen Unternehmen geholfen, mehr oder bessere Aufträge zu gewinnen.

Bei aller Führung, die ich biete, ist mir zugleich sehr wichtig, meinen Kunden nichts überzustülpen. Sie sollen Ihr Unternehmen überzeugend darstellen und sich mit Ihrer Außendarstellung wohl fühlen.



Annja Weinberger (M.A.)

II. Das sagen andere Unternehmer über meine Unterstützung

Auszüge aus Original-E-Mails:

Hallo Fr. Weinberger!

*Herzlichen Dank für den überarbeiteten Text! Das klingt ja alles wirklich gleich viel besser!
Man merkt halt gleich, wenn jemand vom Fach ist!*

Danke und viel Erfolg mit ihrem Buch!

mfg

Peter Jukel / Grafik und Fotografie, Graz, Österreich

Mit Hilfe von Frau Weinberger den Knoten gelöst

Manchmal sitzt man an einem Text und die Worte, die man zu Papier bringt, drücken nicht das aus, was man eigentlich übermitteln möchte. So ging es mir mit der Ausschreibung zu einem Coachingprogramm, an dem mein Herz hing. Annja Weinbergers Angebot eines Textcoachings kam da wie gerufen. Dass sie gut texten kann, wusste ich aus anderen Zusammenhängen. Doch ihre wahre Leistung geht weit darüber hinaus. Durch ihre Anmerkungen und Fragen hat sie bei mir den Knoten zum Platzen gebracht. Mir wurde klar, worin die wichtigste Botschaft meines Angebots lag und was mich gehindert hatte, diese zum Leuchten zu bringen. Von da an war es ganz leicht. Der neue Text schrieb sich fast wie von selbst und hat genau die Menschen in mein Coachingprogramm gebracht, für die ich das Programm entwickelt hatte. Ein ganz großes DANKE an Sie, Frau Weinberger.

Monika Birkner

Coaching und Consulting, Frankfurt

www.blog.monika-birkner.de

Sehr geehrte Frau Weinberger,

*vielen Dank für Ihren aussagekräftigen Text und die Anmerkungen.
Ihr Vorschlag trifft „bestimmt auf den Nerv“ meiner Zielgruppe. Beim ersten Überfliegen Ihrer Zeilen habe ich vielleicht eine kleine Ergänzung/Änderung, aber sonst werde ich Ihren Text gerne so übernehmen.*

Mit freundlichen Grüßen und einen schönen Restsonntag,

Manon Sandbrink

Messgeräte Service Ltd.

Vertrieb von Wärme-, Wasserzählern und Zubehör

www.messgeraete-service-ltd.de

III. Welche Voraussetzungen sollten Sie mitbringen?

Das Website-Textinar ist in erster Linie für Unternehmen gedacht, die bereits eine Website haben, aber unzufrieden mit ihr sind. Es können aber auch Unternehmen teilnehmen, die eine neue Website ins Netz stellen wollen.

Sie profitieren am meisten von dem Workshop, wenn Sie folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Sie können Ihre Zielgruppe klar benennen – zumindest einigermaßen klar :-)
- Sie sind bereit, auf Ihrer Website etwas gratis anzubieten, um im Gegenzug dafür die E-Mail-Adressen Ihrer Interessenten zu erhalten
- Sie haben den Ehrgeiz, zügig zu Ergebnissen zu kommen

IV. Die Konditionen unserer Zusammenarbeit

Was bekommen Sie im Website-Textinar?

- Drei Schritt-für-Schritt-Anleitungen per E-Mail.
Damit haben Sie einen Leitfaden an der Hand, um Ihre Web-Startseite zu texten sowie Ihre Menüstruktur zu entwickeln.
- Zwei Telefonate
Darin erhalten alle Teilnehmer Erklärungen und Gelegenheit zu Fragen + Antworten
- Eine individuelle Unterstützungseinheit.
Ich überarbeite Ihren Text-Entwurf und berate Sie zu Ihrer Menüstruktur

Sie gehen mit einer fertigen, verbesserten Startseite aus dem Textinar:
Vorschlag für Überschriften, Zwischenüberschriften, Fließtext sowie für die Benennung der Menüpunkte – inklusive eines Korrektur-Durchgangs.

Was kostet das Website-Textinar?

**Frühbucher-Preis bei Buchung bis 14 Tage vor dem Starttermin:
385,- Euro zzgl. ges. MWSt**

**Regulärer Preis bei späterer Buchung
485,- Euro zzgl. ges. MWSt**

Ihr Zeit-Investment beträgt ca. 9 Stunden in drei Wochen.

Fragen Sie auch nach meinem Textinar „Fachartikel zur Kundengewinnung nutzen“ - es folgt dem gleichen Prinzip und den oben genannten Konditionen. [Starttermine 2011](#).

Preis-Vergleich

Wer einen Internet-Text neu erstellen lässt, zahlt laut Honorartabelle des „Rotstift 2007“ bei einer kleinen Agentur pro 670,- Euro (höherer Aufwand). Ohne Beratung zur Menüstruktur. Bei großen Agenturen liegt die Spanne zwischen 875,- und 1.445,- Euro. Die Preise wurden ermittelt durch WerbeCheck-Scoring.

Storno Die Buchung erfolgt schriftlich und ist verbindlich. Bei Rücktritt sechs Tage oder weniger vor Programm-Start wird eine Stornogebühr von 40 Prozent des Honorars erhoben. Die Rechnungsstellung erfolgt bei Start des Textinars.

V. Ausblick: Weitere Textinare im Frühjahr 2011

2. bis 20. Mai 2011 sowie anschließend 1 x im Monat - [Starttermine 2011](#)

Fachartikel texten, inkl. Artikel-Marketing-Strategie

In drei Wochen einen Fachartikel schreiben und online stellen

Fordern Sie ausführliche Informationen an: <http://www.annjaweinberger.eu/kontakt>

Interessiert? Nehmen Sie bitte mit mir Kontakt auf!

Am besten erreichen Sie mich per E-Mail:

info@annjaweinberger.eu

Sie können es aber auch gerne per Telefon versuchen: +49 (0)30 / 45 03 10 35

oder mir per Formular eine Nachricht schicken: <http://www.annjaweinberger.eu/kontakt>

Lassen Sie uns gemeinsam klären, ob ein Textinar für Sie das geeignete Mittel ist, um eine deutlich bessere Website auf die Beine zu stellen.

Mehr zu meiner Person, meiner Marketing-Philosophie und meiner Arbeitsweise erfahren Sie unter www.annjaweinberger.eu und auf meinem Blog: www.viva-akquise.de

VIVA Akquise steht für unaufdringliche, aber wirkungsvolle Akquise.

Die VIVA-Formel habe ich im Rahmen meines Buches „Corporate Identity – Großer Auftritt für kleine Unternehmen“ entwickelt. Sie hilft, das große Ganze der Unternehmensführung in den Griff zu bekommen:

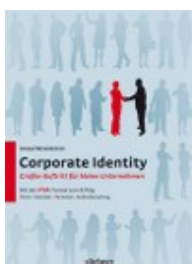
V – Vision: Was wollen Sie mit Ihren Unternehmen in die Welt bringen?

I – Identität: Wofür stehen Sie und wie wollen Sie gesehen werden?

V – Verhalten: Wie spiegelt sich Ihre Vision in Ihrem Verhalten wider?

A – Auftritt: Wie kommunizieren Sie intern und extern – wie werden Sie wahrgenommen?

Alle Angebote aus der Reihe VIVA Akquise! sind auf Aktionen ausgerichtet, die zu Ihnen und Ihren Kunden passen, die auf Erfolg fokussiert sind und Ihnen Freude machen.



[Corporate Identity – Stiebner Verlag München](#)