Herausforderung Sichtbarkeit

und wie dir die Website dabei helfen kann

Wenn ich ein Synonym zu dem Wort “sichtbar” suche, wird mir “auffallend" angezeigt. Hui, eigentlich will ich ja gar nicht auffallen! Vielleicht geht es dir so wie mir und du stehst nicht gerne im Rampenlicht?

- Es fällt dir schwer über dein Business oder dein Angebot zu sprechen.
- Du möchtest dich nicht verstellen, bist aber unsicher, wie du dich zeigen kannst.
- Ständiges Posten bzw. “Präsent sein” stresst dich.
- Du möchtest eine Marketing-Strategie, mit der du dich wohl fühlst, die dir Spaß macht und bei der du dich nicht verbiegen musst

Kennst du das Sichtbarkeit-Jo-Jo?

Von deiner Kompfortzone, d.h. deinem geschützten Raum hast du bestimmt schon mal gehört. Dort kannst du dich ungezwungen bewegen. Du fühlst dich sicher und kannst dich zeigen, ohne dass es dir schwer fällt. Außerhalb des geschützten Raums zu agieren ist eine Herausforderung, für die einen mehr und die anderen weniger.

Ich habe bei mir Folgendes beobachtet: Je länger und je weiter ich mich aus meinem geschütztem Raum wage, desto größer wird mein Bedürfnis nach Rückzug. Ich bin eine Zeit so richtig präsent, beispielsweise bei einem Launch, weil ich da ja muss 😉. Aber sobald der Druck nicht mehr da ist, schwups, bin ich wieder weg! Und das schlechte Gewissen ist voll da! "Du müsstest doch, ... wie sieht das denn jetzt aus ... du zeigst dich nur, wenn du was verkaufen willst, ... Das bist du doch eigentlich gar nicht!"

Tja, den Jojo-Effekt gibt’s nicht nur beim Abnehmen! Und genauso wie beim Abnehmen ist deswegen das richtige Maß gefragt. Denn JEDER kann diesen Raum für sich erweitern. Je größer der Radius ist, in dem wir uns unbeschwert bewegen können, desto freier sind wir und desto mehr Möglichkeiten haben wir. Und das wünschen wir uns doch alle 😊.

Mit der Zeit habe ich herausbekommen, wie ich meine Komfortzone Stück für Stück erweitern kann, ohne in den Jo-Jo-Effekt reinzurutschen.

Meine Tipps gegen den Jo-Jo-Effekt der Sichtbarkeit

⏳ Gebe dir Zeit und erlaube dir kleine Schritte.

🤦 Rückschläge gehören dazu und dürfen sein.

😇 Gönn dir ab und zu was.

🪄 Mach deine Regeln, die für dich funktionieren, damit du DU bleibst!

🧘 Finde einen Weg, damit du durchhältst und dich nicht überforderst.

Um diese Tipps besser beherzigen zu können, habe ich mir eine Marketing-Strategie erarbeitet, die nach meinen Regeln funktioniert und MEIN Weg zur Sichtbarkeit ist.
Zentrales Element dieser Strategie ist meine Website, die mit den Jahren zu meinem absoluten Lieblings-Marektinginstrument geworden ist. Wie dich deine Website beim sichtbar werden unterstützen kann, möchte ich dir gerne näher erklären.
Dazu musst du drei Schritte beherzigen:

3 Schritte für mehr Sichtbarkeit mit der Website

1. Erzeuge Aufmerksamkeit
2. Wecke Interesse
3. Erleichtere den nächsten Schritt

Schritt 1: Erzeuge Aufmerksamkeit

Die Wahrscheinlichkeit, dass deine Website von alleine gefunden wird, tendiert leider gegen Null. Deswegen musst du aktiv werden. Überlege dir mindestens zwei Maßnahmen, wie Wunschkunden auf dich aufmerksam werden und zu deiner Website finden.

Damit dir das mit der Aufmerksamkeit leichter fällt, wähle einen Weg, der dir entspricht. Sonst schlägt womöglich das Sichtbarkeit-Jo-Jo zu und wir wollen uns ja nicht verbiegen und vor allen nach unseren Regeln arbeiten!

Ist Social Media beispielsweise überhaupt nicht dein Ding, dann schau, ob es für dich Alternativen gibt. Wo halten sich deine Wunschkunden auf? Wo suchen sie nach Leistungen, die du anbietest bzw. wo sind sie empfänglich für deine Leistungen?

Hier ein paar Ideen als Inspiration

- **Suchmaschinenoptimierung**
  Der Klassiker und durchaus wirksam, wenn es dir und deinen Business entspricht.

- **Flyer**
  Gar nicht von gestern und vor allem fürs regionale Marketing super, wenn er gezielt und mit einer Strategie eingesetzt wird.

- **Netzwerken**
  Das müssen keine anonymen Netzwerk-Treffen sein. Wähle lieber kleine, aber feine Gruppen, in denen man sich gegenseitig unterstützt, egal ob online oder offline.

- **Kooperationen**
  Such dir Partner, die die gleiche Zielgruppe haben, aber etwas anderes anbieten. Am besten hat dein Partner schon eine größere Reichweite als du. Bietet gegenseitig eure Leistungen an oder gib als Ausgleich einen Mehrwert, von dem auch dein Partner profitiert.

Schritt 2: Wecke Interesse

Der erste Eindruck muss passen!

Hole deine Wunschkunden mit ihren Bedürfnissen und ihrem Wissenstand ab. Beachte, dass dieser sehr unterschiedlich sein kann. Überlege dir beispielsweise, was eine Besucher wissen möchte, der weder dein Thema, noch deine Leistungen kennt. Welche Probleme möchte er lösen, was sind seine Wünsche? Je genauer du beschreibst, was der Leser denkt oder sucht, desto mehr weckst du sein Interesse.

Biete Inhalte mit Mehrwert und Unterhaltung.

Was finden die Leser auf deiner Website, das sie dranbleiben lässt? Überlege dir attraktive Inhalte, bei denen sie am besten sogar ein bisschen ins Stöbern auf deiner Website kommen. Achte dabei auf eine ausgeglichene Mischung aus Mehrweit-Informationen, attraktiven Angeboten und Persönlichem. Schreibe, je nach Zielgruppe, nicht zu sachlich und trocken, sondern achte darauf, dass deine Inhalte gerne gelesen werden.

Zeige dich nahbar.

Hab keine Scheu oder Sorge, auch deine persönliche Seite zu zeigen. Menschen kaufen am liebsten von Menschen, die sie kennen und mit denen sie sich identifizieren können. Verbiege dich nicht. Du darfst und sollst dich zeigen, wie du bist. Nur so kannst du deine Wunschkunden anziehen. Auch hier gilt wieder: Mach dir deine eigenen Regeln und gib das von dir preis, was sich für dich gut anfühlt.

Die Mischung macht's!

Optimalerweise ist deine Website eine ausgewogene Mischung aus:

- **Information**
  Was sind die Fragen, die deine Kunden immer wieder stellen. Schreibe darüber auf deiner Website und beantworte die Fragen beispielsweise in einem Blogartikel.

- **Angebot**
  Verwechsle hier nicht deine Skills und dein Angebot! Natürlich darfst und sollst du auf deiner Website schreiben, was deine Kompetenzen sind. Stelle aber auch klar heraus, was du konkret anbietest, damit ein Interessent weiß, was er bei dir kaufen kann.

- **Persönliches**
  Der klassische Ort dafür ist die Über mich Seite. Du darfst aber auch gerne auf den anderen Seiten deiner Website Persönliches über dich einfließen lassen.

Schritt 3: Erleichtere den nächsten Schritt

Mit Schritt 1 und 2 hast du schon viel getan, damit du mit deiner Website sichtbar wirst und diese Wunschkunden für dich anzieht. Nun ist es wichtig, dass deine Besucher die Website nicht unverrichteter Dinge wieder verlassen. Hat der Website-Besucher dich und deine Leistungen gerade kennengelernt, wird er höchstwahrscheinlich nicht sofort bei dir kaufen. Es bedarf weiterer Berührungspunkte, bis ein Interessent schließlich auch zum Kunden wird. Sorge deshalb dafür, dass deine Besucher dich in Erinnerung behalten.

Auch hier kommen wieder andere Marketing-Tools zum Einsatz. Und auch hier gilt, mach das, was zu dir und deinem Business passt. Wichtig ist, dass du dem Website-Besucher an verschiedensten Stellen passende Möglichkeit bietest, wie sie dir folgen oder mit dir in Kontakt treten können.

Auch dazu möchte ich dir ein paar Ideen mitgeben

- **Newsletter**
  Ein wunderbares Instrument, um dich bei deinen Interessenten regelmäßig in Erinnerung zu rufen. Achte darauf, dass du deinen Newsletter attraktiv darstellst, mit Information, die Mehrwert liefern und nicht nur für deine Angebote.

- **Kennenlern- bzw. Infogespräch**
  Biete ür alle, die sich trauen aus der Anonymität rauszugehen und mit dir in Kontakt zu treten, ein kostenfreies Gespräch an. Am besten in Kombination mit einem Online-Terminbuchungstool.

- **Webinar**
  Um mehr über dich und deine Leistungen zu erfahren und v.a. auch um dich persönlich kennenzulernen, ist ein Webinar super. Du kannst das auch aufzeichnen, wenn du Angst hast, eines live zu geben. Das hat Vor- und Nachteile: Ein aufgezeichnetes Webinar kann man sich jederzeit ansehen. Dafür kann man in einem Live-Webinar direkt mit den Teilnehmern in Kontakt treten und auch Fragen beantworten.

- **Podcast**
  Vielleicht bist du der Typ, der lieber spricht als schreibt. Oder du hast einfach Spaß an diesem Format. Der Podcast hat den Vorteil, dass du dich nicht zeigen musst und trotzdem sehr persönlich rüberkommst. Und ähnlich wie beim Newsletter, hast du regelmäßige Berührungspunkte mit deinen Interessenten.

Hey, ich bin Sabine

Ich hoffe, ich konnte dir einige Impulse zum Thema Sichtbarkeit und Website mitgeben. Mein Anliegen ist es, dir zu zeigen, dass Sichtbarkeit nach deinen Regeln funktionieren kann und du dabei DU bleiben darfst. Finde deinen Weg, dann schaffst du es auch bestimmt dran zu bleiben und brauchst dir keine Gedanken über den Jo-Jo-Effekt machen. Wenn es doch mal nicht so klappt, wie du dir vorstellst, dann nimm's leicht! Wir sind alle auf dem Weg und da geht´s mal bergauf und mal bergab.

Und noch ein bisschen was zu mir und meinem Business

Dass ich eher zur stillen Sorte gehöre, weißt du nun schon 😉. Was du vielleicht noch nicht weißt ist, dass ich schon schon seit vielen Jahren Marketing mache, angefangen in einem großen Konzern und nun schon seit gut 10 Jahren selbständig nach meiner Art und meinen Regeln. Die Erfahrungen, die ich in dieser Zeit gesammelt habe, möchte ich gerne an dich weitergeben. Dazu gebe ich Kurse für selbständige Frauen, die ihre Website und das zugehörige Marketing selbst in die Hand nehmen möchten. Dabei ist mir wichtig. dass du lernst,

🌟 wie du eine Website selbst erstellst und administrierst, so dass du unabhängig damit arbeiten kannst.

🌟 wie du deine Website gestaltest, dass sie dich und dein Business so zeigt wie du bist, so dass du dich damit wohl fühlst und stolz darauf bist.

🌟 wie du mit dieser Website sichtbar wirst und Wunschkunden anziehst und zwar nach deinen Regeln.

Wenn das für dich spannend klingt, dann schau doch gerne auf meiner Website vorbei:
https://sabine-laepple.de

Copyright
Sabine Läpple - Deine erfolgreiche Website
https://sabine-laepple.de
hallo@sabine-laepple.de

SABINE LÄPPLE
• Deine erfolgreiche Website •