

Maria Horschig

>> DIE BAUANLEITUNG FÜR  
IHRE WEBSITE-TEXTE

Arbeitsbuch <<

## Die Bauanleitung für Ihre Website-Texte

Das bewährte System einer Texterin für Selbstständige, um Startseite, Über-mich-Seite und Angebotsseite Schritt für Schritt in Eigenregie zu schreiben. Damit das Kopfzerbrechen endlich ein Ende hat.

## Arbeitsbuch

Mir ist bewusst, dass Sprache unser Bewusstsein prägt. Aufgrund der leichteren Lesbarkeit habe ich in diesem Dokument dennoch auf geschlechtsbezogene Formulierungen verzichtet. Selbstverständlich sind immer Frauen und Männer gemeint, auch wenn ich nur die männliche Bezeichnung nutze.

Sämtliche Inhalte dieses Dokumentes sind urheberrechtlich geschützt.

Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten. Jede Verwertung, auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung der Urheberin.

*Hinweis: Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z. B. Bilder oder Texte unerlaubt kopiert), macht sich gemäß [§§ 106 ff. UrhG](#) strafbar und muss damit rechnen, kostenpflichtig abgemahnt zu werden und Schadensersatz zu leisten ([§ 97 UrhG](#)).*

Maria Horschig

Bonn, April 2020

## Inhalt

Modul 1 Übergreifende Checkliste für meine Website.....	4
Modul 2 Zitate meiner Kunden für meine Website-Texte.....	5
Modul 3 Startseite .....	7
1. Übersicht meiner Inhalte .....	7
2. Meine Texte für die Startseite.....	10
3. Checkliste für meine Startseite .....	13
Modul 4 Meine Über-mich-Seite .....	14
1. Übersicht meiner Inhalte .....	14
2. Meine Texte für die Über-mich-Seite.....	16
3. Checkliste für meine Über-mich-Seite.....	18
Modul 5 Meine Angebotsseite.....	19
1. Meine Inhalte .....	19
2. Meine Texte für die Angebotsseite.....	22
3. Checkliste für meine Angebotsseite .....	26
Modul 6 Meine Texte.....	27
Checkliste .....	27

## Modul 1

# Übergreifende Checkliste für meine Website

Diese Checkliste begleitet Sie durch den gesamten Kurs, damit Sie immer wieder schauen können, welche Bestandteile schon fertig sind.

Folgende Elemente habe ich erarbeitet bzw. sind vorhanden:

- Startseite
- Über-mich-Seite
- Angebotsseite
- echte Aussagen von Kunden mit konkreten Ergebnissen oder Vorher-nachher-Entwicklungen („Kundenstimmen“)
- aussagekräftige Handlungsaufforderungen („Jetzt Termin vereinbaren“, „Jetzt anfragen“ etc.) mit Verlinkung

## Modul 2

# Zitate meiner Kunden für meine Website-Texte

Notieren Sie hier Ihre Erkenntnisse aus den Kunden-Interviews.

<b>Probleme meiner Kunden bzw. warum sie nach einer Lösung gesucht haben</b>	
<b>Wie sich das Problem anfühlt (Frustr, Qual, Angst, ...)</b>	
<b>Warum sich meine Kunden ausgerechnet für mich entschieden haben</b>	
<b>Wie meine Kunden den Nutzen</b>	

<b>meines Angebots beschreiben</b>	
<b>Welche Fragen oder Zweifel meine Kunden hatten</b>	
<b>Was meinen Kunden unklar war bzw. welche Begriffe sie nicht verstanden haben</b>	
<b>Wie meine Kunden ihren Idealzustand beschreiben</b>	

## Modul 3

### Startseite

#### 1. Übersicht meiner Inhalte

In dieser Übersicht notieren Sie sich erste Ideen, was Sie in jedem der Bausteine schreiben möchten. Im nächsten Arbeitsblatt finden Sie eine Vorlage, in der Sie Ihre Texte strukturieren und ausformulieren.

**1. Gedanken zu meiner Botschaft, um die Aufmerksamkeit meiner Kunden zu wecken:**

- Wie genau mein Angebot das Leben meiner Kunden verbessert bzw. ein Versprechen, das ich meinen potentiellen Kunden mache:

**2. ggf. mein kostenfreies Angebot:**

**3. Eine kurze Beschreibung, womit oder wodurch mein Angebot meinen Kunden hilft:**

- Mein Angebot ist (z. B. Coaching, App, Buch etc.):
  
- Womit bzw. wodurch mein Angebot meinen Kunden hilft:

- Was ist evtl. anders mache als andere:

#### **4. Diese kostenpflichtigen Leistungen biete ich an:**

- Das ist das Angebot:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Das ist der Nutzen für meine Kunden:

#### **5. Diese Infos nutze ich in dem kurzen Über-mich-Teil:**

- Warum ich tue, was ich tue:
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Eine Info zu meinem beruflichen Werdegang:



**6. Wie sich meine Besucher von meiner Kompetenz überzeugen können:**

- Blog
- Videos
- Vorträge
- Veröffentlichungen
- anderes:
- erarbeite ich, nachdem ich die Website-Texte fertiggestellt habe

**7. Die Aussagen dieser Kunden nutze ich:**

## 2. Meine Texte für die Startseite

	Baustein	Bestandteil	Mein Text
1	Botschaft, um Aufmerksamkeit zu wecken	1-2 Sätze	
2	ggf. mein kostenfreies Angebot	1-2 Sätze	Jetzt anfordern/anfragen etc.
		Verlinkung zur Unterseite oder zum Kontaktformular	
3	Wie/womit/wodurch mein Angebot meinen Kunden hilft	ca. 3 Sätze	
4	Meine kostenpflichtigen Leistungen	Überschrift des Bausteins	Meine Leistungen/Was ich für Sie tun kann Wie ich Sie unterstütze etc.

		Überschrift des Angebots	
		Kurze Beschreibung mit Nutzen (2-3 Sätze)	
		Verlinkung zur Unterseite	Mehr erfahren etc.
5	Über mich	Überschrift	Über mich
		1-2 Sätze zu meinem Warum	
		1-2 Sätze zu meiner Expertise bzw. meinem Werdegang	
		Verlinkung zur Unterseite	Mehr über mich erfahren
6	Expertise: Blog/Videos/ Vorträge/ Veröffentlichungen	Überschrift	Aus meinem Blog /Aktuelle Artikel/Wo Sie mich erleben etc.

		3-4 Auszüge Beispiele	
		Verlinkung zum Blog etc.	Mehr aus meinem Blog/Alle Podcast- Episoden etc.
7	Kundenstimmen	Überschrift des Bausteins	Was meine Kunden über mich sagen
		Text der Kundenstimme mit Foto, Name, Ort und Verlinkung	
		Verlinkung zur Unterseite	Mehr Kundenstimmen lesen

### 3. Checkliste für meine Startseite

#### Meine Startseite:

- zeigt ein professionelles und aktuelles Foto von mir oder meinem Angebot
- beginnt NICHT mit „Herzlich willkommen“ oder „Schön, dass Sie da sind“
- beginnt NICHT mit Erklärungen zu meinem Unternehmen, der Website usw.
- zeigt meine kostenpflichtigen Angebote nicht auf selber Höhe wie mein kostenfreies Angebot (falls vorhanden)
- ist NICHT als Brief an meinen Besucher formuliert
- hat KEINE Seitenleiste (links oder rechts)



5. optional: Ein paar Fakten aus dem „Nähkästchen“:

6. Welche Kundenstimmen ich nutze:

7. Welches kostenfreie Angebot ich ggf. platziere:

## 2. Meine Texte für die Über-mich-Seite

	Baustein	Bestandteil	Mein Text
1	Foto		
2	Kurze Beschreibung meines Angebots und dessen Nutzen für den Kunden	4-5 Sätze	
3	Mein Warum/die Geschichte meines Unternehmens	Überschrift des Bausteins	Warum ich tue, was ich tue o. ä.
		4-5 Sätze, ggf. mehr	
4	Meine relevanten Qualifikationen bzw. wichtigsten Stationen	Überschrift des Bausteins	Mein Werdegang o. ä.
		3-4 Sätze	



5	Optional: Etwas Persönliches	Überschrift des Bausteins	Noch mehr über mich/Wenn ich nicht arbeite/Wenn ich nicht im Büro bin etc.
		ca. 3 Fakten á 2-3 Sätze	
6	Kundenstimmen	Überschrift des Bausteins	Was meine Kunden über mich sagen
		Text der Kundenstimme mit Foto, Name und Ort	
7	ggf.: Kostenfreies Angebot mit Handlungsaufforderung	1 Satz	Vereinbaren Sie jetzt ein kostenfreies Erstgespräch etc.

### 3. Checkliste für meine Über-mich-Seite

#### Meine Über-mich-Seite:

- zeigt ein professionelles und aktuelles Foto von mir (vorzugsweise ein anderes als auf der Startseite)
- fasst zu Beginn noch einmal kurz zusammen, was meine Kunden durch mein Angebot erreichen
- beschreibt in einem Absatz meine relevanten Qualifikationen sowie meinen Werdegang
- beschreibt in einem Absatz mein Warum bzw. meine Vision
- optional: Gibt ein paar Einblicke, wer ich als Mensch privat bin
- enthält zwei, drei Kundenstimmen
- handelt NICHT ausschließlich von mir
- bei beratenden Dienstleistungen: Beschreibt NICHT nur die Methoden, die ich anwende
- ist NICHT als Brief an meine Besucher verfasst



#### 4. Mein Angebot und welche Eigenschaften mein Angebot hat und welchen Vorteil bzw. Nutzen jede einzelne davon hat:

- Mein Angebot ist (Coaching, Kurs, Software etc.):

Eigenschaft	Vorteil dieser Eigenschaft	Nutzen für meine Zielkunden
Zahnreinigung	Reinigt auch entlegene Stellen im Mundraum	Erhält Zähne bis ins hohe Alter, kein Zahnersatz nötig

**5. Welche Kundenstimmen ich nutze:**

**6. Welche relevanten Infos ich nutze, um meine Expertise bzw. Glaubwürdigkeit zu belegen:**

**7. Was mein Angebot kostet und ggf. welche Varianten ich anbiete:**

**8. Welche Garantien ich ggf. gebe:**

**9. Welche Fragen mir immer wieder gestellt werden und welche Bedenken meine Kunden vorab hatten:**

## 2. Meine Texte für die Angebotsseite

Diese Vorlage sieht etwas anders aus als die beiden, die Sie aus Modul 3 und 4 kennen.

Angebotsseiten können je nach Preis Ihres Angebots bzw. Sensibilität des Themas unterschiedlich lang sein. Darum finden Sie hier nur Richtwerte für die Länge.

(Diese Vorlage können Sie auch für die „Landingpage“ Ihres kostenfreien Angebots nutzen. Dann können die Inhalte deutlich kürzer sein.)

**Schreiben Sie hier Ihre Überschrift, die die Aufmerksamkeit Ihrer Besucher weckt (ein starkes Versprechen oder ein „schmerzhaftes“ Problem Ihrer Kunden)**

Jetzt geht es darum, die Aufmerksamkeit Ihrer Leser zu behalten. Jeder Satz „verkauft“ den nächsten.

Machen Sie diese ersten Sätze (und nicht nur die) so relevant wie möglich. Zeigen Sie Ihrem Leser: „Das hier hat etwas mit dir zu tun.“

Sprechen Sie seine Emotionen an. Schreiben Sie über die Probleme, Frustrationen und Erfahrungen, die ihn bewegen.

Übernehmen Sie hier die Probleme, von denen Ihre Kunden im Interview sprechen. Und zwar – wie schon in Modul 2 erwähnt – im Wortlaut. Denn so spüren Ihre Leser: „Endlich versteht mich jemand wirklich und weiß, wie es mir geht.“

Dieser Baustein kann ca. ein bis drei Absätze lang sein.

**Leiten Sie mit dieser Zwischenüberschrift in den nächsten Abschnitt über**

In diesem Baustein beginnen Sie damit, zu Ihrer Lösung überzuleiten, also Ihrem Angebot. Es geht hier noch nicht darum, es vorzustellen.

Wie hilft Ihr Angebot Ihrem Leser? Wie wird es sein Leben verändern? Zeichnen Sie eine „Vision“, die Ihrem Leser „aus der Seele“ spricht.

Auch dieser Bereich kann zwei bis drei Absätze lang sein.

## Jetzt kommt die Zwischenüberschrift, mit der Sie in Ihr Angebot überleiten

Was erhält Ihr Leser, wenn er es kauft? Was ist Ihr Angebot genau (Coaching, Software, Buch etc.).

Zählen Sie jede Eigenschaft bzw. jeden Bestandteil auf, den Ihr Angebot enthält. Vergessen Sie nicht den Nutzen, den jedes davon für Ihren Leser hat.

Listen Sie die einzelnen Eigenschaften am besten mit „Bullet Points“ auf, damit es übersichtlich bleibt.

## Was Ihre Kunden über Ihr Angebot sagen

### *„Die wichtigste Aussage der Kundenstimme*

*Hier kommt die Aussage in Anführungszeichen und ggf. kursiv.*

Foto Ihres  
Kunden

Darunter (oder darüber) platzieren Sie Foto, Name des Kunden, Ort und verlinken ggf. auf deren Website

Je nach Preis des Angebots können Sie hier mehrere Kundenstimmen platzieren, um Ihren Besuchern noch mehr Sicherheit zu geben.

## Stellen Sie sich kurz vor

**Vergessen Sie nicht  
Ihr Foto**

Platzieren Sie einen Absatz, in dem Sie verdeutlichen, warum Ihre Leser Ihnen Vertrauen schenken sollten. Was qualifiziert Sie, dass Sie dieses Angebot machen?

**Und mit dieser Zwischenüberschrift sagen Sie dem  
Leser, dass er jetzt kaufen kann oder warum er es  
sollte**

**Ihr Preis**

**Ein Kaufen-Button mit  
Handlungsaufforderung**

**Platzieren Sie weitere Kundenstimmen**

*„Die wichtigste Aussage der Kundenstimme*

*Hier kommt die Aussage in Anführungszeichen und ggf. kursiv.*

**Foto Ihres  
Kunden**

Darunter (oder darüber) platzieren Sie Foto, Name des Kunden, Ort und verlinken ggf. auf deren Website

**Wenn Sie eine Garantie anbieten, kündigen Sie sie hier  
an**

Und erklären Sie sie in diesem Abschnitt.



## Häufige Fragen

In diesem Abschnitt greifen Sie typische Fragen und Einwände auf und beantworten bzw. entkräften diese. Und zwar möglichst alle.

Solche Fragen könnten das z. B. sein:

- *Kann ich in Raten zahlen?*
- *Bekomme ich für die Software automatisch Updates? Sind sie kostenfrei?*
- *Welche Voraussetzungen muss mein PC für die Software erfüllen?*
- *Wird das für mich funktionieren?*

*Et voilà: Das ist Ihre Angebotsseite 😊*

## 3. Checkliste für meine Angebotsseite

### Meine Angebotsseite:

- beginnt NICHT mit der Beschreibung meines Angebots
- leitet den Leser sanft zu meinem Angebot über, indem ich
  - zu Beginn typische Probleme meiner Kunden beschreibe
  - eine Idealvorstellung meiner Kunden beschreibe und eine „Vision“ zeichne
- sagt genau, was mein Angebot ist (Kurs, Software etc.), bevor ich es ausführlich vorstelle
- listet zu jeder Eigenschaft meines Angebotes den Nutzen für meine Kunden auf
- enthält genügend Zwischenüberschriften (mindestens vor jedem Abschnitt eine)
- enthält mehrere echte Kundenstimmen mit vollem Namen, Ort und Foto
- enthält einen Kaufen-Button,
  - den ich getestet habe und
  - der funktioniert
- beantwortet häufige oder typische Fragen

## Modul 6

### Meine Texte

#### Checkliste

- Flesch-Index meiner einzelnen Seiten:
  - Startseite:
  - Über-mich-Seite:
  - Angebotsseite:
- Meine Absätze sind maximal vier Zeilen lang
- Ich verwende Zwischenüberschriften vor jedem neuen Baustein
- Wenn ich Aufzählungen mit mehr als drei Punkten mache, sind sie als Liste formatiert
- Ich habe meine Texte laut vorgelesen und bin NICHT gestolpert
- Wenn ich meine Texte laut vorlese, klingt es „nach mir“
- Ich habe meine Texte auf Fehler überprüft (oder Korrekturlesen lassen)

#### Alles fertig? Glückwunsch“

Sie haben es geschafft. Vergessen Sie nicht: Die erste Version Ihrer Texte muss nicht die letzte bleiben. Ihre Website darf und wird sich verändern und das ist völlig normal.

Jetzt ist der Moment gekommen, um Richtfest für Ihre Website-Texte zu feiern! Klopfen Sie sich ruhig mal auf die Schulter 😊