

Diese Inhalte  
sollten Sie auf  
Ihrer Startseite  
haben

\*basiert auf dem StoryBrand Website Template von Ryan Toth

take  
off

LOGO

Produkte

Dienstleistungen

CALL TO ACTION

1

# Was wollen Ihre Kunden? (H1)

2-3 Zeilen für einfache Antworten auf: 1. Was machen Sie bzw. bieten Sie an? 2. Wie lösen Sie damit das Problem Ihrer Kunden?

CALL TO ACTION



Ergebnis, das Ihre Kunden  
sehen wollen



Ergebnis, das Ihre Kunden  
erreichen wollen



Ergebnis, das Ihre Kunden  
erwarten

# 2

## Was ist das Hauptproblem Ihrer Kunden? (H2)



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems



Emotionales Beispiel eines spezifischen Problems

CALL TO ACTION

# 3

## Wir glauben, Sie verdienen... (H3)

Warum können gerade Sie Ihren Kunden am besten helfen? (H2)

- + Wir verstehen Ihr Problem, weil...
- + Sie können uns vertrauen, weil...
- + Relevante Zertifizierungen, Erfahrung in Jahren,
- + Anzahl der Kunden, denen Sie bereits helfen konnten...

CALL TO ACTION

# 4

## Diese Unternehmen vertrauen uns bereits (H3)

LOGO

LOGO

LOGO

LOGO

BILD

### Wie lösen Sie mit Ihrem Angebot das Problem Ihrer Kunden? (H2)

+ Wenn Sie zum Beispiel einen Online-Kurs anbieten, können Sie hier kurz beschreiben, was Kunden in diesem Kurs lernen.

+ Wenn Sie ein Produkt wie z.B. eine Kamera verkaufen, beschreiben Sie hier, welche Aufnahmen damit gemacht werden können.

x Beschreiben Sie hier nicht, was im Angebot enthalten ist – das kommt später.

CALL TO ACTION

# 5

## 3 einfach Schritte, wie Sie die Probleme Ihrer Kunden lösen (H2)

Erklären Sie Ihren Kunden, wie einfach es ist, mit Ihnen zu arbeiten.

BILD

**1. Haupt-CTA: Was soll der Kunde machen?**

Beschreiben Sie kurz, wie dieser Schritt Ihren Kunden hilft, erfolgreich zu sein.

BILD

**2. Zusammenfassung des Prozesses**

Beschreiben Sie kurz, wie dieser Schritt Ihren Kunden nutzt bzw. hilft, erfolgreich zu sein.

BILD

**3. Was ist das Ergebnis, dass der Kunde erhält?**

Beschreiben Sie kurz, wie dieser Schritt Ihren Kunden nutzt bzw. hilft, erfolgreich zu sein.

CALL TO ACTION

# 6

## “Unser Versprechen” / “Wir garantieren” (H2)

Erklären Sie Ihren Kunden, was Sie garantieren, versprechen  
und was Sie anders machen als anderen!



### Versprechen 1

Beschreiben Sie kurz, wie das  
Ihren Kunden nutzt bzw. hilft,  
erfolgreich zu sein.



### Versprechen 2

Beschreiben Sie kurz, wie das  
Ihren Kunden nutzt bzw. hilft,  
erfolgreich zu sein.



### Versprechen 3

Beschreiben Sie kurz, wie das  
Ihren Kunden nutzt bzw. hilft,  
erfolgreich zu sein.



### Versprechen 4

Beschreiben Sie kurz, wie das  
Ihren Kunden nutzt bzw. hilft,  
erfolgreich zu sein.

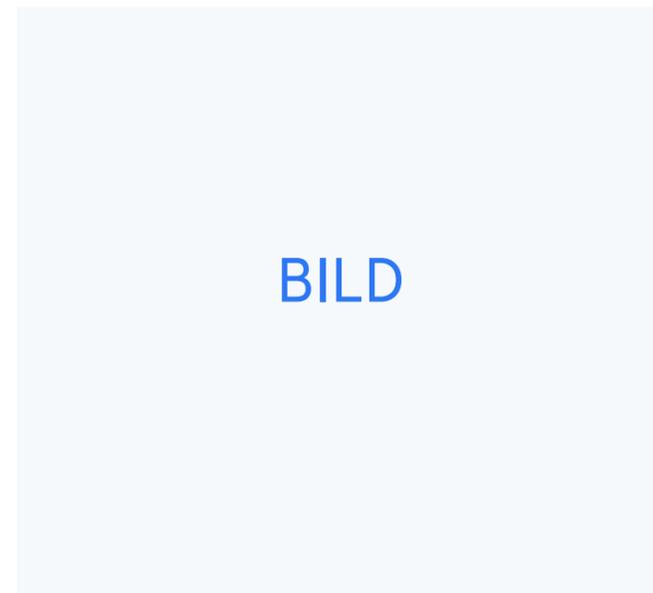
CALL TO ACTION

# 7

## Wie ändert sich die Situation Ihres Kunden? (H3)

Vorher: Wie sieht die derzeitige Situation Ihrer Kunden aus?

Nachher: Wie hat sich die Situation Ihrer Kunden verbessert, nachdem Sie Ihr Produkt/Dienstleistung gekauft haben?



BILD

### Testimonials (H2)

'Ich hatte Probleme mit XY.  
YZ hat mir geholfen, XY zu lösen.  
Deswegen haben ich nun AB.'

Zufriedener Kunde, Jobtitel

CALL TO ACTION



# 8

## Was Ihre Kunden bekommen, wenn Sie Ihr Produkt/Ihren Service kaufen (H3)

- + Dieser Abschnitt ist optional und wird nur gebraucht, wenn Sie nur ein Produkt oder eine Dienstleistung anbieten
- + Eine kurze "What's in the box"-Beschreibung Ihres Produktes/Ihrer Dienstleistung
- + Sie können hier nochmal positive Ergebnisse aufführen, die Kunden mit Ihrem Produkt/Service erreichen/erfahren werden
- + Stichpunkte reichen

**CALL TO ACTION**



**BILD**

# 9

## Kurze & einfache Beschreibung Ihrer Lösung (H2)

### Angebot 1

€19.00/Monat

+ Listen Sie auf, was in diesem Paket enthalten ist

+ Arbeiten Sie heraus, wie diese Option sich von den anderen unterscheidet

**CALL TO ACTION**

### Angebot 2

€29.00/Monat

+ Listen Sie auf, was in diesem Paket enthalten ist

+ Arbeiten Sie heraus, wie diese Option sich von den anderen unterscheidet

**CALL TO ACTION**

### Angebot 3

€39.00/Monat

+ Listen Sie auf, was in diesem Paket enthalten ist

+ Arbeiten Sie heraus, wie diese Option sich von den anderen unterscheidet

**CALL TO ACTION**

# 10

## Was sollen Ihre Kunden hier machen? (H2)

Vorname

Nachname

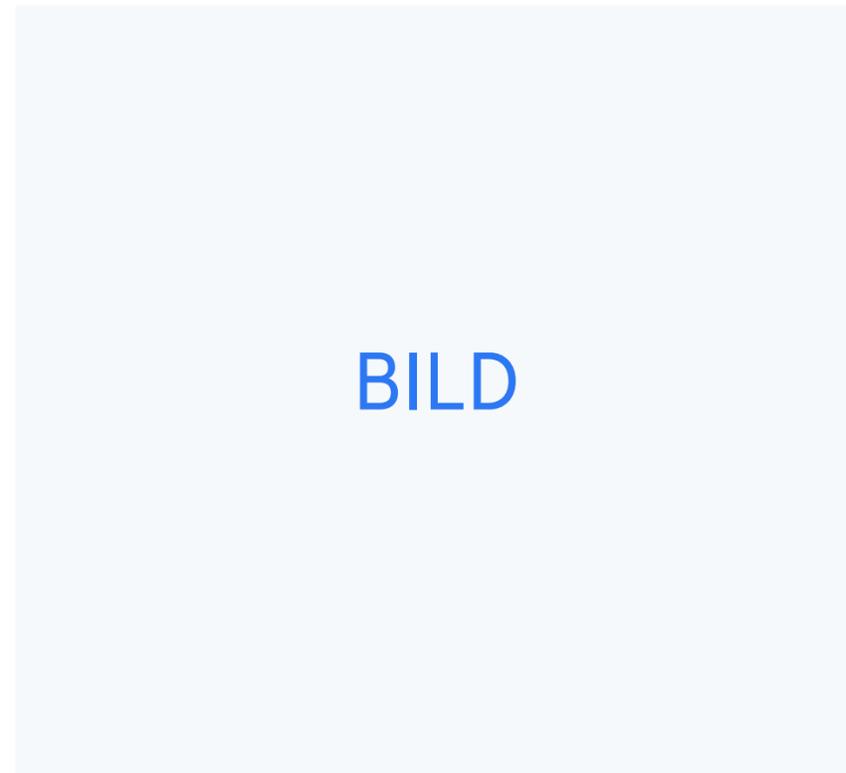
E-Mail

Telefon

CALL TO ACTION

# 11

## Gratis Download (H2)



+ Dieser Abschnitt ist optional

+ Hier können Sie vom Haupt-CTA Ihrer Startseite abweichen und auch den Kunden etwas anbieten, die dann doch (noch) nicht bereit sind, mit Ihnen Kontakt aufzunehmen/etwas zu kaufen.

E-Mail Adresse einfügen

DOWNLOAD CTA

# 12

## Footer

### Kontakt

0043-123-456  
hallo@company.at

### Menü

Home  
Blog  
Über Uns  
Kontakt  
...

Was sollen Ihre Kunden hier machen?

CALL TO ACTION

---

©Ihr Unternehmen 2021. Alle Rechte vorbehalten.

Folgen Sie uns:

