

Deine Verkaufsseite

Die Ausfüll-Vorlage. Schreib Abschnitt für Abschnitt in die Felder. Am Ende steht Deine komplette Seite.

So gehst Du vor

- Fang oben an und arbeite Dich nach unten. Jeder Abschnitt hat einen kurzen Hinweis und leere Felder.
- Schreib in Deiner eigenen Sprache, so wie Du mit einem Kunden reden würdest. Kurze Zeilen, ein Gedanke pro Zeile.
- Wo ein Bild, Video oder Beweis hingehört, steht ein gestrichelter Kasten. Erfinde keine Zahlen. Fehlt Dir ein Beweis, lass den Kasten leer und füll ihn später mit echten Belegen.
- Am Ende hast Du die fertige Copy. Die baust Du dann in Deine Seite ein, der Kaufen-Knopf sitzt ganz unten am Checkout.

1. Der Anfang (Hero)

So füllst Du das aus: Ganz oben. In einem Blick das Ergebnis versprechen, ein Video zeigen, direkt darunter der Kaufen-Knopf.

Kicker (kleine Zeile oben, optional): z. B. Für Coaches und Berater

Headline (groß, das eine Ergebnis mit Zeitangabe): z. B. Finde in 2 Minuten heraus, womit Du direkt Käufer gewinnst

Untertitel (ein Satz, der die Headline ergänzt):

[VIDEO einfügen]

Text auf dem Kaufen-Knopf: z. B. Jetzt sichern für 14,90 €

Kleine Zeile unter dem Knopf (Zugang und Garantie): z. B. Zugang direkt nach dem Kauf. 30 Tage Geld-zurück-Garantie.

2. So funktioniert es

So füllst Du das aus: In drei kurzen Schritten zeigen, wie schnell und einfach es geht.

Überschrift:

Schritt 1:

Schritt 2:

Schritt 3:

3. Die echte Chance

So füllst Du das aus: Die Sehnsucht rahmen, nicht das Produkt anpreisen. Mit einem starken Satz abschließen.

Überschrift:

Text (2 bis 3 kurze Absätze):

Ein starker Schluss-Satz:

4. Über mich

So füllst Du das aus: Gesicht und Glaubwürdigkeit. Foto plus kurze Bio, dann die Erkenntnis, warum Deine Methode funktioniert.

[FOTO von Dir einfügen]

Überschrift (Dein Name): z. B. Ich bin ...

Deine Vita (echte Fakten: Jahre, Zahlen, Stationen):

Deine Erkenntnis (was den Unterschied macht):

5. Was Stillstand kostet

So füllst Du das aus: Die Kosten sichtbar machen, wenn alles bleibt wie bisher. Kurz, dann schnell zur Lösung.

Überschrift:

Text (was es kostet, dann wie Dein Angebot es dreht):

6. Der Unterschied

So füllst Du das aus: Alter Weg gegen neuer Weg. Der alte fühlt sich zäh an, der neue leicht.

Der alte Weg, Punkt 1:

Der alte Weg, Punkt 2:

Der alte Weg, Punkt 3:

Der neue Weg, Punkt 1:

Der neue Weg, Punkt 2:

Der neue Weg, Punkt 3:

7. Echte Zahlen

So füllst Du das aus: Beweis durch echte Screenshots Deiner eigenen Verkäufe. Ehrlich als Deine Zahlen rahmen.

[SCREENSHOTS Deiner Verkäufe einfügen]

Ein Satz, der die Screenshots einordnet:

8. Was Du bekommst

So füllst Du das aus: Das Angebot als konkrete Häkchen-Liste. Jede Zeile: das benannte Ding plus was es bringt.

[PRODUKTBILD einfügen, optional]

Überschrift: z. B. Alles im Angebot

Häkchen 1:

Häkchen 2:

Häkchen 3:

Häkchen 4:

9. Garantie

So füllst Du das aus: Das Risiko vom Käufer nehmen. Testbar, mit Zeitfenster, er behält alles.

Überschrift: z. B. 30 Tage Geld-zurück-Garantie

Text der Garantie:

10. Boni

So füllst Du das aus: 2 bis 4 Boni, die je einen anderen Einwand auflösen (Start, Umsetzung, erste Käufer).

Bonus 1 (Name und was drin ist):

Bonus 2 (Name und was drin ist):

Bonus 3 (Name und was drin ist):

11. Der Beweis

So füllst Du das aus: Eine Wand aus echten Kundenstimmen. Am stärksten als Screenshots, damit man sieht, dass sie echt sind.

[KUNDENSTIMMEN als Screenshots einfügen]

Kleiner Hinweis darunter: z. B. Echte Kundenstimmen. Ergebnisse variieren.

12. Warum genau jetzt

So füllst Du das aus: Der Grund, jetzt zu handeln, plus die größte Einwand-Frage direkt beantwortet.

Warum jetzt (der Grund):

Die größte Einwand-Frage:

Deine ehrliche Antwort darauf:

13. Für die Schnell-Leser

So füllst Du das aus: Kurze Zusammenfassung für alle, die ans Ende springen. Als Häkchen, nicht als Fließtext.

Für [Preis] bekommst Du:

Häkchen 1:

Häkchen 2:

Häkchen 3:

14. Häufige Fragen

So füllst Du das aus: 5 bis 7 Fragen, die die letzten Zweifel vorwegnehmen (Vorwissen, was drin ist, für wen, wie lange, Garantie).

Frage 1:

Antwort:

Frage 2:

Antwort:

Frage 3:

Antwort:

Frage 4:

Antwort:

Frage 5:

Antwort:

15. Der Kaufen-Knopf am Ende (Checkout)

So füllst Du das aus: Ganz unten sitzt der Checkout. Alle Kaufen-Knöpfe oben führen hierher.

Text auf dem Knopf (gleich wie oben):

Letzte Zeile (Zugang und Garantie):

Merk Dir beim Schreiben: kurze Zeilen, ein Gedanke pro Zeile, Zahlen und Namen statt Adjektive. Du-Ansprache, warm und direkt. Keine erfundenen Beweise.