

Kundenanalysebogen

Die Transformation;

Bevor wir uns die Transformation anschauen, legen wir erstmal das Thema, die Positionierung fest. Wichtig hierbei:

Nicht perfektionieren. Better done than perfect.

Mein Thema ist:

Marketingberatung für den Verkauf von Online Kursen.

Solo Selbstständige und Kleinunternehmer, die ihre Expertise in Form von Online Kursen monetarisieren möchten.

Dein Produkt/Dienstleistung heißt:

- Online Sichtbar werden - kostenlos
- SEO Magic - Bezahlkurs
- Local Listings - Dienstleistung
- WordPress Webseite für lokales Buisness - Dienstleistung....

Beschreibe kurz, was der Benefit für Kunden ist:

Beispiel:

Ich helfe bei Leuten, eine erhöhte Sichtbarkeit zu erreichen, indem ich ihnen die Grundlagen der Online Sichtbarkeit in verständlicher Form beibringe und sie dabei unterstütze, es selbst anwenden zu können.

Entscheidend für die Positionierung und Verbesserung des Google Ranking ist die Transformation, die ein Kunde durchläuft, wenn er/sie das Produkt/meine Lösung nutzt.

Das heißt also:

Wie sieht das Leben vor dem Kauf und wie sieht das Leben danach aus?

Je klarer und greifbarer die Transformation für den potenziellen Kunden ist, desto höher ist später die Conversionwahrscheinlichkeit auf deiner Webseite. Und umso klarer findest du die richtigen Keywords (Suchbegriffe), dass Kunden genau Dich wählen.

Mit den folgenden Fragen kannst du die Transformation klar herausarbeiten.

Entwickle eine Art Avatar für deinen optimalen Kunden.

1. Das Leben davor:

Wie sieht das Leben deines Avatars aus, bevor sie/er deine Lösung genutzt hat? Sei hierbei so konkret wie möglich und überlege dir insbesondere, welche Probleme und Herausforderungen dein Avatar im alltäglichen Leben (in Bezug auf deine Lösung) hat:

Herausforderungen meiner Kundschaft:

Geringe Online-Sichtbarkeit:

- Die Person hat Schwierigkeiten, in Suchmaschinen gefunden zu werden, was zu einer begrenzten Reichweite und wenigen Kunden und wenig Umsatz führt. Das macht unzufrieden und bringt Kummer, da das Geld für den Lebensunterhalt somit auch verringert ist.

Unkenntnis über SEO:

- Fehlendes Wissen über grundlegende SEO-Praktiken führt dazu, dass die Website nicht optimal optimiert ist, wodurch potenzielle Kunden verloren gehen. Die Dienstleistung und Produkte sind wenig bis gar nicht bekannt, obwohl sie wahrscheinlich sehr gut sind.

Ineffiziente Marketingstrategien:

- Der Einsatz von Marketingstrategien **ohne SEO-Wissen** ist oft ineffektiv, und schwerfällig, was zu Frustration und Enttäuschung führt.

Wettbewerbsdruck:

- Konkurrenz, die bereits SEO nutzen, ziehen die Aufmerksamkeit der Zielgruppe an sich, während mein Kunde im Hintergrund bleibt.

2. Leben nach dem Kauf des Online-Kurses "SEO Magic"

Transformation:

Erhöhte Sichtbarkeit:

- Die Person hat die Fähigkeiten, die eigene Website für Suchmaschinen zu optimieren, was zu einer signifikanten Steigerung der Sichtbarkeit führt.

Selbstbewusstsein in SEO:

- Durch das erlernte Wissen kann die Person selbstständig SEO-Strategien anwenden und versteht, wie Suchmaschinen funktionieren.

Effektive Marketingstrategien:

- Mit den neuen SEO-Kenntnissen kann die Person gezielt Marketingstrategien und effektive Inhalte für die Zielgruppe entwickeln, die mehr Traffic auf die Website bringen.

Wachstum des Kundenstamms:

- Die verbesserte Sichtbarkeit und die gezielte Ansprache der Zielgruppe führen zu mehr Anfragen und letztendlich zu höheren Umsätzen. Der höhere Umsatz führt zu mehr Selbstbewusstsein und zu mehr Zufriedenheit.

Wettbewerbsvorteil:

- Die Person hebt sich von der Konkurrenz ab, indem sie aktiv SEO-Strategien nutzt, um potenzielle Kunden anzuziehen.

3. Die Transformation

Wie lautet deine konkrete, greifbare Transformation (Bsp. In nur 4 Wochen auf Platz 1 bei Google).

Wichtig dabei:

Der Satz muss nicht als Slogan verwendet werden – er kann auch intern verwendet und durch die Kommunikation und Testimonials implizit kommuniziert werden. Wichtig ist aber, dass deine Kunden es spüren können, dass die Transformation durch dein Produkt/Dienstleistung möglich ist.

Beispiel:

"In nur 4 Wochen zu mehr Sichtbarkeit: Platz 1 bei Google für deine Webseite!"

Kursmodule und ihre Auswirkungen:

- Modul 1: SEO Grundlagen verstehen
 - Inhalt: Einführung in die wichtigsten SEO-Konzepte und -Strategien.
 - Transformation: Nach Abschluss dieses Moduls hast du ein solides Verständnis dafür, wie Suchmaschinen funktionieren und welche Faktoren das Ranking beeinflussen.
- Modul 2: Keywords
 - Inhalt: Durchführung einer umfassenden Keyword-Recherche, um die besten Suchbegriffe für deine Nische zu identifizieren.
 - Transformation: Du weißt genau, welche Keywords deine Zielgruppe verwendet, und kannst diese strategisch in deinen Inhalten einsetzen.
- Modul 3: SEO Einstellungen auf der Webseite
 - Inhalt: Praktische Anleitung zur Optimierung von Meta-Tags, Überschriften und technischen SEO-Einstellungen deiner Website.
 - Transformation: Deine Website ist nun für Suchmaschinen optimiert, was die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sie in den Suchergebnissen höher eingestuft wird.
- Modul 4: Website- und Content-Struktur
 - Inhalt: Entwicklung einer klaren und benutzerfreundlichen Struktur für deine Website und Erstellung von qualitativ hochwertigem Content.

- Transformation: Deine Website hat eine optimierte Struktur, die sowohl für Benutzer als auch für Suchmaschinen ansprechend ist, was zu einer höheren Verweildauer und besseren Rankings führt.

4. Ergebnis:

- Seite 1 bei Google:

Nach nur 4 Wochen sind die optimierten Seiten für die relevanten Keywords auf der ersten Seite von Google, idealerweise sogar auf Platz 1.

- Steigerung des Website-Traffics:

Die deutliche Erhöhung der Besucherzahlen und potenziellen Kundenanfragen.

- Nachhaltiger Erfolg:

Die erlernten Fähigkeiten ermöglichen es dir, auch nach dem Kurs selbstständig SEO-Maßnahmen umzusetzen und kontinuierlich an der Sichtbarkeit zu arbeiten.

Jetzt hast du die Transformation, die dein Kunde bei dir erlebt. Und nun gehst du noch in die Detail Arbeit hinein:

5. Warum ist das so wichtig?

Weil, je besser sich dein Kunde auf deiner Webseite wiederfindet, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er länger als 3 Sekunden auf deiner Seite verweilt.