

Conversionzauber - Verwandle Besucher in Kunden

websedit AG

Seestr. 35
88214 Ravensburg

www.websedit.de

INHALTSVERZEICHNIS

1. Was ist der Conversionzauber?	2
2. Welche Arten des Conversionzaubers gibt es?.....	3
3. Welche Ziele können mit dem Conversionzauber erreicht werden?.....	3
4. Welche Tricks bringen Dich zum Conversionzauber?.....	4
5. Wie wird der Conversionzauber umgesetzt?.....	5
6. Warum ist der Conversionzauber wichtig?.....	5
7. Schritt für Schritt zum Conversionzauber	6



1. Was ist der Conversionzauber?

Bei dem Conversionzauber geht es darum, Besucher einer Webseite zu einer bestimmten Aktion wie einem Kauf oder Download zu bewegen. Das Ziel ist es, die Anzahl der Besucher und deren durchgeführten Aktionen zu erhöhen. Letztendlich geht es dabei um die magische Verwandlung von einem Besucher in einen Kunden.

Ein Conversionzauber ist eine effektive Strategie oder Technik, um den Conversion-Prozess auf einer Website zu verbessern und letztendlich die Anzahl der Conversions zu erhöhen. Denn wenn nach einem erfolgreichen Conversionzauber Rabatte oder Angebote magischerweise auftauchen, können selbst die hartnäckigsten Besucher oft nicht widerstehen.

Wie bei jedem guten Zaubertrick darf auch der richtige Zauberspruch nicht fehlen:

„Mit dem Conversionzauber und der SEO-Macht,
steigerst Du die Conversions über Nacht.“

2. Welche Arten des Conversionzaubers gibt es?

Bevor Du Dich an die Tricks heranwagst, solltest Du Dir Gedanken über den Conversionzauber machen. Denn je nach Handwerkskunst und Zauberspruch können verschiedene Arten entstehen. Finde heraus, was am besten zu Dir und Deinem Publikum passt.

Soft Conversions können beispielsweise das Ausfüllen eines Kontaktformulars, das Anmelden für ein Webinar oder das Herunterladen eines E-Books sein. Hard Conversions können beispielsweise das Buchen eines Dienstes oder das Ausfüllen eines Vertrags sein.

3. Welche Ziele können mit dem Conversionzauber erreicht werden?

Um den Unterschied zwischen Soft- und Hard Conversions zu verdeutlichen, hilft ein Blick auf die Ziele, die mit dem Conversionzauber erreicht werden können.

- 1. Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen:** Das Ziel besteht darin, Besucher durch den Conversionzauber zu verführen, etwas zu kaufen.
- 2. Generierung von Leads:** Wenn das Hauptziel darin besteht, potenzielle Kunden zu gewinnen, kann der Conversionzauber die Generierung von Leads unterstützen.

Diese Ziele können als Hard Conversions betrachtet werden. Es gibt auch weitere Ausrichtungen und Ziele die durch Soft Conversions beflügelt werden können.

- 3. Erhöhung der Interaktion:** Mithilfe des Conversionzaubers können Websites Besucher auch zur Interaktion mit Inhalten bewegen
- 4. Steigerung des Traffics:** Steigerung des Traffics: Websites können auch das Ziel haben, den Traffic zu erhöhen, indem sie Besucher dazu bringen, auf Links zu klicken.



4. Welche Tricks bringen Dich zum Conversionzauber?

In der Online-Marketing-Zauberwelt gibt es viele Tricks und Techniken, um den Conversionzauber herbeizaubern.

1. Kenne Dein Publikum

Das Verständnis für Dein Publikum ist entscheidend für den Erfolg Deines Conversionzaubers, da ohne keine Conversions generiert werden können.

2. Content is King!

Spätestens seit dem letzten Core-Update von [Google](#) ist klar: Content is King, aber nicht irgendein Content. Nur Quality Content wird Dich zum Conversionzauber führen

3. Ohne Technik nix los!

Auch wenn der Inhalt glänzt, so muss Deine Website technisch überzeugen, damit es zum Conversionzauber kommt. Lange Ladezeiten, fehlerhafter, duplizierter Content oder defekte Verlinkungen sind der absolute Conversionkiller.

4. Verführung ist alles

Um jedoch noch mehr Conversions zu generieren, können geschickte [Call-to-Action](#)-Buttons helfen. Diese sollten das Besuchspublikum in den Bann reißen.

5. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Die Überwachung und Kontrolle Deines Conversionzaubers ist unerlässlich, um sicherzustellen, dass alles wie geplant verläuft.

6. Ruhe bewahren

Wenn mal etwas schiefgeht, ist das kein Grund zur Sorge. Atme tief durch, gehe alle Schritte erneut durch und wiederhole Deine Zaubertricks und.

7. Übung macht den Meister

Noch nie ist ein Meister vom Himmel gefallen, schon gar kein Conversionzauberer.

8. Nichts verraten

Wie bei echten Zauberern üblich, solltest Du Deine Tricks und Geheimnisse für Dich behalten.



5. Wie wird der Conversionzauber umgesetzt?

Ein klarer Kopf hilft Dir nicht nur dabei, den Zauberspruch richtig auszusprechen, sondern auch dabei, die bereits genannten Tricks besser auszuführen.

Wie viele Zauberer haben auch wir ein mystisches Wesen als Helfer an unserer Seite. Analysetools wie [Google Analytics](#) helfen Dir dabei, Deinen Conversionzauber zu optimieren. Indem sie detaillierte Informationen über das Verhalten der Nutzer auf der Website liefern, kannst Du Deinen Zauber also regulieren und bei Bedarf anpassen.

Vergiss nicht, einen zauberhaften Schutz in Deinen Conversionzauber einzubauen. Dieser kann beispielsweise durch eine professionell und ansprechend gestaltete Website, Kundenbewertungen und Testimonials, aber auch durch Datenschutz und ein SSL-Zertifikat erfolgen.

6. Warum ist der Conversionzauber wichtig?

Hier listen wir dir hier alle Vorteile auf:

- **Umsatzsteigerung:** Durch den Conversionzauber kann der Umsatz gesteigert werden, indem der Anteil der Besucher magisch erhöht wird.
- **Kosteneffizienz:** Der Conversionzauber ermöglicht es, die Marketingausgaben effizienter einzusetzen.
- **Kundenzufriedenheit:** Eine gut optimierte Website bietet den Besuchern eine positive Nutzererfahrung.
- **Wettbewerbsvorteil:** Unternehmen, die ihren Conversionzauber optimieren, haben einen Wettbewerbsvorteil gegenüber Mitbewerbern, die dies vernachlässigen.

7. Schritt für Schritt zum Conversionzauber

Als Erstes musst Du Deine Ziele definieren. Erst wenn Dir klar wird, wohin die Reise geht, kannst Du Deinen Conversionzauber danach ausrichten. Außerdem solltest Du ein grundlegendes Verständnis über Deine Zielgruppe, ihre Interessen und Verhaltensweisen haben.

Die Inhalte sollten nicht nur Deine Ziele und die Zielgruppe berücksichtigen, sondern auch speziell und einzigartig sein. Konzentriere Dich bei der Erstellung der Seite auch auf die allgemeinen [UX-Best-Practices](#), wie die Optimierung des Auftritts auf mobilen Endgeräten.

Nach der Umsetzung folgt die Kontrolle durch Tools wie [Google](#) Analytics, Ryte, Sistrix und Ahrefs. Prüfe, wie die Inhalte performen und an welchen Stellschrauben Du noch drehen könntest.

Zuletzt heißt es also optimieren, optimieren, optimieren. Verändere Deine Inhalte oder füge neue hinzu.