

Neu: Mit Positionierung und moderner Website Kunden finden und überzeugen

Berater-Marketing: Webseiten, die verkaufen

Mit ihrem kompakten Ratgeber möchte Kerstin Boll Beraterinnen und Berater dabei unterstützen, die im KI-Zeitalter für sie optimale Webseite zu gestalten. Dabei bringt die Expertin für Content-Marketing die grundlegenden Fragen zur Präsentation des eigenen Leistungsprofils auf den Punkt und verknüpft sie mit konkreten Anleitungen und Beispielen zur Umsetzung einer Website, die Kunden erreicht und Aufträge generiert. Das Buch ist soeben im Bonner Fachverlag managerSeminare erschienen.

Die Recherche über Google ist inzwischen der Normalfall, bevor sich potenzielle Kunden für ein Angebot entscheiden. Das gilt auch und besonders für immaterielle Dienstleistungen wie die Leistungen und Angebote der Beratungs- und Consulting-Branche. Ihnen steht es frei, ihr Geschäft zu designen, sie müssen sich aber Fragen stellen wie: Wer wollen wir sein? Worin liegt unsere Leistung? Weshalb sollte jemand genau uns buchen? Der Aufbau einer Website mit all den Entscheidungen über Fotos, Design und Textwork ist dabei ein höchst produktiver Weg, sich intensiv mit dem eigenen Business und der persönlichen Positionierung auseinanderzusetzen.

„Einfacher, übersichtlicher, kürzer“, so beschreibt Kerstin Boll das Motto moderner Websites im Einführungskapitel ihres Ratgebers. Entsprechend hat sie ihre Anleitungen prägnant mit einem Minimum an theoretischem Wissen und mit vielen praktischen Beispielen illustriert – für eine direkte Umsetzung durch den Leser. Das Buch gliedert sich in drei Teile:

In Teil I „Schnellkurs Kundenflüsterer“ ist zu finden, was Kundinnen und Kunden vom Berater wissen wollen und was sie wissen müssen, um sein Angebot anzunehmen. Der Kurs wird ergänzt durch eine Anleitung für ein wirksames Beraterprofil.

Teil II erklärt, wie Besucher eine Website tatsächlich lesen. Hier steht für Berater die Frage im Mittelpunkt, welche Rolle die Website in ihrem Marketing künftig spielen soll. Sobald sie sich der Ziele bewusst sind, die sie mit ihrer Site verfolgen, können sie darauf aufbauend die richtigen Vermarktungswege einleiten. Die Autorin macht auch auf Denkfallen in der Selbstvermarktung aufmerksam. Ein eigenes Kapitel beschäftigt sich mit Suchmaschinenoptimierung und Google.

Leserinnen und Leser, die schnell zu einer aktuellen und verkaufstüchtigen Seite kommen wollen, können direkt in Teil III „Ihre Website planen“ einsteigen und in diesem Praxisteil ein vollständiges Website-Konzept anhand eines darauf ausgerichteten Projektplans gestalten. Dazu erfahren sie, wie KI-Tools ihnen beim Texten helfen.

Als zusätzliche Arbeitshilfen stehen Leser:innen online der „9-Schritte-Plan für ein profitables Beratungsbusiness“, ein „Leitfaden für Landingpages“, ein Exkurs zum Thema Social Media und ein Video der Autorin zum Thema „Starke, individuelle Inhalte mit KI“ zur Verfügung.

Nähere Informationen zu diesem Buch und eine Leseprobe: <https://www.managerseminare.de/tb/tb-12218>

Download der Presseinformation unter: <https://www.managerseminare.de/presse/pi-12218.doc>

Download der hochauflösenden Buchcover-Datei: <https://www.managerseminare.de/presse/tb-12218.jpg>

Kerstin Boll: Berater-Marketing: Webseiten, die verkaufen. Die Kunst der Kundenansprache im KI-Zeitalter, von der Positionierung bis zum perfekten Textwork, Bonn 2024, 220 S. plus Download-Materialien, kt., ISBN 978-3-949611-32-2, 29,90 Euro oder als ebook im PDF- oder ePUB-Format 27,99 Euro.