

ÜBERZEUGE MIT DEINER HOMEPAGE DEINE ZIELKUNDEN

Alumni Verein Psychologie Hamburg

Online, 27.02.2025

Brigitta Wurnig

Mehr als
25 Jahre
Erfahrung in
Business
Coaching und
Achtsamkeit



Top-Management Coach

Seit 2000 Coach für
anspruchsvolle Führungskräfte &
Teams

Hauptthema „Self-Leadership“

5000+ Kunden
100+ Top Unternehmen aus DAX
30 und Mittelstand
95% Empfehlungskunden

Juristin, Coach-Ausbildungen, SIY
Teacher Achtsamkeit, Meditation

Reisen, Wandern, Meer, Cocktails,
Konzerte, Theater, Tanzen, Golf

WIE DIE HOMEPAGE EUCH HILFT, KUNDENKONTAKTE ZU GENERIEREN

Ich bin keine Webdesignerin oder Marketingexpertin, sondern gebe hier meine Learning weiter, die ich aus eigenen Fortbildungen über Landing Pages und Marketing gemacht habe sowie Erfahrungen mit meiner aktuellen Homepage.



DIE ZUKUNFT IST BEREITS DA

- Der Markt wird mit Coachingangeboten für fast alles geflutet
- Traditionelles Coaching wird bzw. ist bereits mit neuen Coaching Formaten ersetzt worden
- Verschiedene Coachingangebote mit neuen Technologien, z.B. Coaching Apps, Coaching Plattformen, Coaching mit Messenger Diensten, Online Coaching Programme
- KI hat bereits großen Impact auf Coachingprozesse und Methoden



WAS IHR BRAUCHT, UM IM MARKT SICHTBAR ZU SEIN

- Finde deine Nische > ein spezifisches Problem in deinem Zielmarkt für deinen Idealkunden
- Beschreibe, wie du deinen Kunden hilfst > Von... zu... mit meinem Coaching...
- Finde deinen USP > welche Stärken, Erfahrungen, Ansätze und andere Dinge machen dich einzigartig
- Designe eine attraktive Homepage, die neue Kunden anzieht
- Habe 1 Landing Page pro Angebot
- Marketing, marketing, marketing > Newsletter, Social Media, Anzeigen, Reels, Videos

STARTEN WIR MIT DEM IDEALEN KUNDEN



KUNDEN AVATAR



- Geschlecht, Alter, Familien Status
- Job, Firma, Funktion
- Fähigkeiten, Talente, Hobbies, Reisen, Sport
- Herausforderungen, Bedürfnisse
- Träume, Gefühle
- Sprache, Phrasen
- Orte, an denen man ihn/sie trifft
- Bevorzugte Social Media, Podcasts, Videos etc.,

KUNDEN AVATAR MIT CHATGPT

Ich bin (**Bezeichnung**) und biete an: (**Angebot Details**)

Ich möchte herausfinden, wer meine ideale Zielgruppe für mein Angebot ist. Dafür beantworte folgende Fragen:

1. Wer profitiert am meisten von meinem (**Angebot**)? Welche Menschen oder Unternehmen könnten den größten Nutzen daraus ziehen?
2. Welche Herausforderungen oder Probleme haben diese Menschen? Was hält sie zurück? Was wünschen sie sich?
3. Welche Eigenschaften oder Werte zeichnen meine Wunschkunden aus? Welche Haltung, Denkweise oder Motivation haben sie?
4. In welchem Umfeld oder Kontext befinden sie sich? Branche, Unternehmensgröße, Karrierelevel, Lebenssituation?
5. Wie könnten sie mich finden oder wo kann ich sie erreichen? LinkedIn, Netzwerke, Empfehlungen, Events?

HOMEPAGE DESIGN BASICS



HOMEPAGE AUFBAU

Herozone

Call to Action

Social Proof

Schmerzpunkte deiner Zielgruppe/Zielkunden

3 Lösungen, Nutzen für deine Kunden + Call to Action

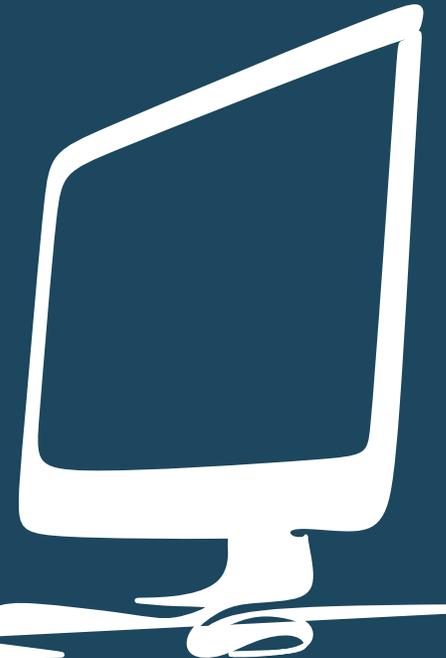
Testimonials/ Kundenaussagen

Dein Angebot + Call to Action

Über dich

Testimonials/ Kundenaussagen

Letzter Call to Action



HOMEPAGE ERFOLGSFAKTOREN

Nur 1 Angebot pro Webseite

So viele Call to Action Buttons wie möglich

Kurze Sätze

Keine "Coach" Sprache sondern Sprache deiner Kunden

Farbschema passt zu deinen Kunden

Testimonials

Eigene Fotos statt Stock Fotos

SEO-freundliche Texte



HEROZONE – ESSENZ DEINES ANGEBOTS

Eye brow:

Ruft die Zielgruppe aus und weckt Neugier

Working-Mums aufgepasst!

Headline:

Starke Aussage, das den Nutzen deines Angebots transportiert

Meistere mit deiner 5-Minuten-Yoga-Routine den Spagat zwischen Job und Familie.

Sub headline:

Widerlegt Einwände oder stärkt die Neugier

(Auch wenn du gerade denkst, dass du dafür gar keine Zeit hast.)

Für mehr Ruhe und inneren Frieden hole dir meine 3 praxiserprobten Tipps, wie du dir täglich Oasen der Stille schaffst.

Zu den Oasen der Stille ... hier entlang.

Call to action:

Fordert zu einer Handlung auf

MEINE ALTE HEROZONE



BW COACHING

[ÜBER UNS](#) [SPEAKER](#) [REFERENZEN](#) [BLOG](#) [KONTAKT](#)  

Brauchst du neue Erfolgsmuster für deine Führungsaufgaben?

Die „Erfolgsmuster-Macherin“ Brigitta Wurnig hilft dir pragmatisch, kompakt, auf den Punkt! Profitiere von ihren über zwanzig Jahren Coachingerfahrung mit Top-Managern:innen

Cooler Newsletter für 0 €



BW COACHING

MEINE NEUE HEROZONE



[Frauen Programm](#) [Über mich](#) [Referenzen](#)
[Blog](#)



[Kennenerlerngespräch buchen](#)



Wenn du als Führungskraft alles gibst - aber immer deutlicher spürst, dass deine mentale Stärke & Fokus langsam auf der Strecke bleiben.

Souverän führen, ohne unter dem Druck zu leiden - All-in Coaching für Führungskräfte im Topmanagement.

Vom Reagieren zum Agieren. Mein einzigartiges "Grow & Lead" Coaching gibt dir die mentale Stärke, emotionale Resilienz und Klarheit, um deine Leadership-Exzellenz zu steigern - ohne starre Stundenmodelle oder unrealistische Ansätze. Dann, wenn du es brauchst.

[Erfahre im Erstgespräch, wie du Klarheit und Balance zurückgewinnst](#)

Durch die Nutzung dieser Website erklärst du dich mit meiner Verwendung von Cookies einverstanden. Ich verwende Cookies, um dir ein tolles Erlebnis zu bieten und meine Website wirksam zu betreiben. Mit der Annahme erklärst du dich mit der Datenübermittlung an US-Server einverstanden. Weitere Einzelheiten entnimmst du bitte meiner Datenschutzerklärung.

[Ablehnen](#)

[Annehmen](#)

HEROZONE – ESSENZ DEINES ANGEBOTS

The screenshot shows a website for 'BW COACHING'. The navigation bar includes 'Frauen Programm', 'Über mich Blog', and 'Referenzen'. A red button says 'Kennenlerngespräch buchen'. A large photo of a woman in a pink shirt is on the left. A dark blue box highlights the headline: 'Souverän führen, ohne unter dem Druck zu leiden - All-in Coaching für Führungskräfte im Topmanagement.' Below it is a sub-headline: 'Vom Reagieren zum Agieren. Mein einzigartiges "Grow & Lead" Coaching gibt dir die mentale Stärke, emotionale Resilienz und Klarheit, um deine Leadership-Exzellenz zu steigern - ohne starre Stundenmodelle oder unrealistische Ansätze. Dann, wenn du es brauchst.' At the bottom is a red button: 'Erfahre im Erstgespräch, wie du Klarheit und Balance zurückgewinnst'. Red arrows point from the text on the right to these elements.

Eye brow:

Ruft die Zielgruppe aus und weckt Neugier

Headline:

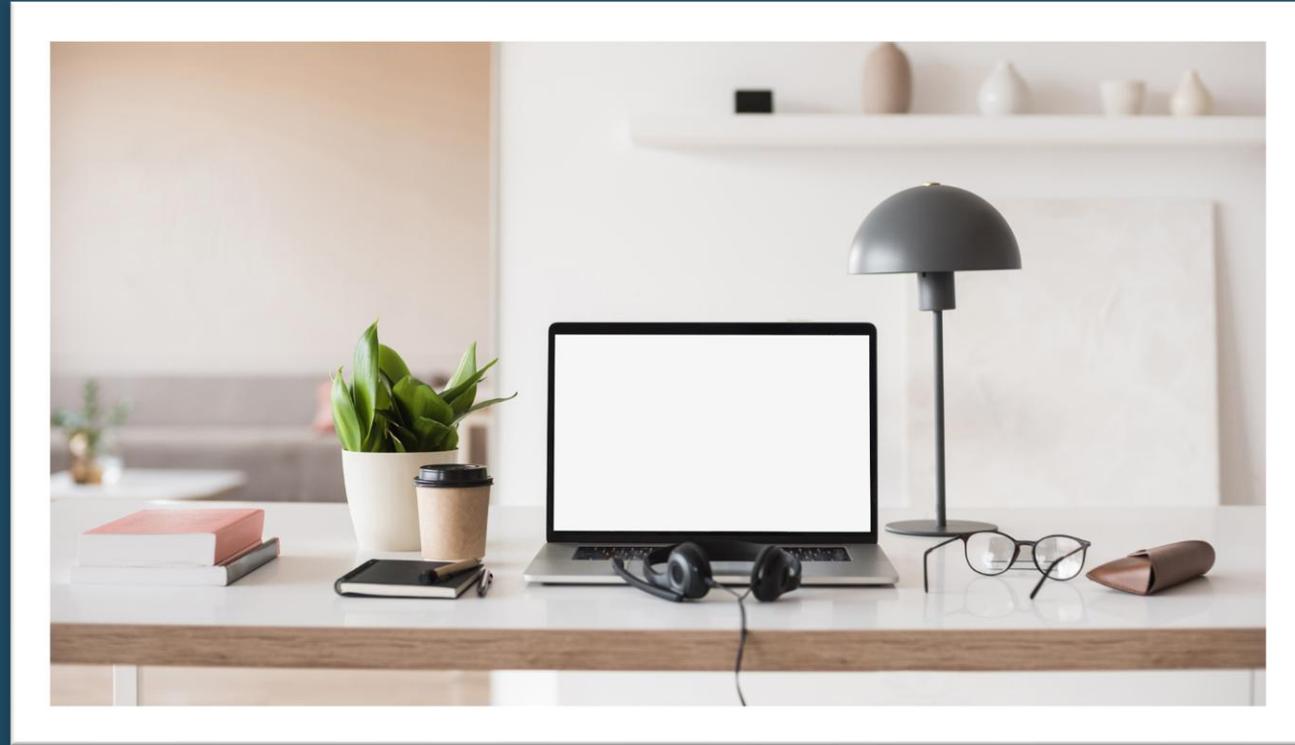
Starke Aussage, das den Nutzen deines Angebots transportiert

Sub headline:

Widerlegt Einwände oder stärkt die Neugier

Call to action:

Fordert zu einer Handlung auf



SCHAUEN WIR UNS EURE HEROZONE AN

Wir arbeiten dafür weiter mit ChatGPT

EINZELARBEIT MIT CHATGPT – EYE BROW

Im Chat-Verlauf für Kunden Avatar:

Beschreibe in einem kurzen, prägnanten Satz, was mein Angebot besonders macht und für wen es gedacht ist.

Nutze dafür meinen Kunden Avatar.

Ein Beispiel könnte sein: 'Executive Coaching für starke Führungskräfte'.

Alternative Kurzversion statt Kunden Avatar: Meine Zielgruppe ist (Zielgruppe) und mein Hauptfokus liegt auf (Spezialisierung oder Benefit).

EINZELARBEIT MIT CHATGPT - HEADLINE

Erstelle eine kraftvolle Headline (max. 10 Wörter), die mein Angebot klar und überzeugend kommuniziert.

Sie soll Transformation oder Problem, das gelöst wird ansprechen und meine Zielgruppe direkt ansprechen.

Alternativ kann sie eine mutige Aussage oder eine Frage sein.

Beispiele:

- 'Führen mit Klarheit und Selbstbewusstsein'
- 'Werde die Führungskraft, die inspiriert'
- 'Selbstbewusst führen – ohne innere Blockaden'

EINZELARBEIT MIT CHATGPT - SUBLINE

Erkläre in 1–2 Sätzen, was mein Angebot einzigartig macht und welchen Mehrwert meine Zielgruppe davon hat.

Beantworte dabei die Fragen:

- Was genau biete ich an? (Coaching, Programme, individuelle Sessions?)
- Warum ist das für meine Zielgruppe wertvoll? (Problemlösung, Transformation, Wachstum?)

Ein Beispiel: 'Ich unterstütze Führungskräfte dabei, mit mehr Selbstvertrauen, Klarheit und innerer Stärke zu führen. Durch gezieltes Coaching lösen wir innere Blockaden und entfalten dein volles Potenzial.'

EINZELARBEIT MIT CHATGPT – CALL TO ACTION

Formuliere eine eindeutige, einladende Handlungsaufforderung, die meine Zielgruppe motiviert, den nächsten Schritt zu machen.

Der CTA sollte klar und direkt sein (Buchen, Anfragen, Kontakt aufnehmen).

Beispiele:

- 'Jetzt Erstgespräch sichern'
- 'Buche dein kostenloses Beratungsgespräch'
- 'Starte deine Coaching-Reise – jetzt Termin vereinbaren'