

DER ELOPAGE-GUIDE!

11 TIPPS FÜR ÜBERZEUGENDE PRODUKT- PRÄSENTATIONEN, ZU DENEN DEINE KUNDEN NICHT NEIN SAGEN KÖNNEN!

STARTE DURCH MIT DEM WISSEN DER
EXPERTEN FÜR DIGITALE PRODUKTE!



elopage

Made in Berlin with 

Inhalt

Tipp #1:	Versetze dich in die Perspektive deiner Zielgruppe	2
Tipp #2:	Entwerfe eine knackige Headline	2
Tipp #3:	Arbeite den Mehrwert deutlich heraus	4
Tipp #4:	Baue Vertrauen durch Transparenz auf	4
Tipp #5:	Spreche auf emotionaler Ebene an	5
Tipp #6:	Rege die Phantasie an	5
Tipp #7:	Weniger ist manchmal mehr	5
Tipp #8:	Locke mit exklusiven Extras	6
Tipp #9:	Schaffe Atmosphäre	7
Tipp #10:	Wähle zum Text passende Fotos aus	7
Tipp #11:	Sorge für gute Laune	8
Bonus:	Versetze dich in die Perspektive deiner Zielgruppe	9

In deinen digitalen Produkten steckt jede Menge Arbeit und Herzblut. Dein ganzes Know-how und deine Erfahrung machen sie einzigartig und wertvoll. Deshalb haben sie den perfekten Auftritt verdient! Schließlich willst du deine Kunden überzeugen und zum kaufen anregen.

Doch wie schaffst du es, deine digitalen Produkte so zu präsentieren, dass deine Kunden sie lieben (und am besten auch kaufen) werden?

Damit dir das gelingt, gilt es ein paar Dinge zu beachten. Fangen wir mit dem ersten wichtigen Faktor an, nämlich den Produkttexten.

Tipp #1: Versetze dich in die Perspektive deiner Zielgruppe

Bevor du dich an die Produkttexte für deine digitalen Produkte machst, musst du dich in die Perspektive deiner Zielgruppe versetzen. Wie sieht dein „idealer Kunde“ aus, für wen genau produzierst du deine tollen digitalen Produkte?

Je nachdem, ob du eine eher junge oder ältere Zielgruppe ansprechen möchtest, solltest du deine Texte entsprechend anpassen. Auch andere Eigenschaften sind wichtig. Handelt es sich um technikbegeisterte Menschen oder solche, die sich mit allem digitalen eher schwer tun? Im letzteren Falle kannst du beispielsweise nicht davon ausgehen, dass alle Fachausdrücke bekannt sind und solltest etwas ausholen und erklären.

Tipp #2: Entwerfe eine knackige Headline

Wenn du diesen ersten Schritt gemeistert hast, dann gehts an das wohl wichtigste Element deiner Produktbeschreibung, die Headline. Sie ist meist das Erste, das deine

potentiellen Kunden sehen. Dementsprechend viel Zeit solltest du darin investieren, sie richtig knackig zu formulieren.

Schauen wir uns einmal folgende zwei Headlines für E-Books an:

1: "Den Blog erfolgreich machen"

2. "Blog-Boosting: 101 absolute Geheimnisse, mit denen du deinen Blog sofort erfolgreich machst!"

Bei welcher sind dir schon beim Lesen die Füße eingeschlafen? Sicher bei der ersten...

Ok, auch mit der ersten Headline wissen deine Kunden, um was es geht. Dennoch ist der Unterschied groß und mit der zweiten Headline wirst du für deutlich mehr Aufmerksamkeit sorgen.

Wie es funktioniert: Nutze **aktive** Worte wie „erfolgreich“. Damit bringst du mehr Power in die Headline und lädst sie gleichzeitig positiv auf. Außerdem sprichst du deine Kunden emotional an, denn das ist es, was sie sich wünschen: einen erfolgreichen Blog mit großer Reichweite und möglichst vielen Zugriffen pro Tag.

Durch das Wort „sofort“ signalisierst du ihnen zudem, dass mit deinen Tipps der Erfolg nicht lange auf sich warten lässt. Wer möchte schon ewig viel Zeit investieren – eben, niemand.

Außerdem signalisierst du deinen Kunden, dass sie bei dir „echte“ Geheimnisse erwarten können. Das sorgt für zusätzlichen Kaufanreiz.

Tipp #3: Arbeite den Mehrwert deutlich heraus

Damit wären wir auch schon beim wohl wichtigsten Trumpf, den du ausspielen kannst: dem **Mehrwert deines Produktes**. In der Headline hast du es schon angerissen, im Haupt-Teil deines Produkttextes kannst du konkreter werden. Was genau haben deine Kunden davon, wenn sie das E-Book oder ein anderes digitales Produkt bei dir kaufen?

Liste alle Vorteile genau auf. Hierfür bieten sich Bullet Points an. Die haben den Vorteil, dass deine Kunden schnell einen Überblick über die Vorteile deines Produktes bekommen. So holst du auch sogenannte „Scanner“ ab, die Texte nur kurz überfliegen und in langen Textpassagen relativ verloren wären.

Mach es deinen Kunden so leicht wie möglich, den Mehrwert deines Produktes zu erkennen.

Tipp #4: Baue Vertrauen durch Transparenz auf

Gehe in deinem Produkttext möglichst detailliert darauf ein, was dein Produkt kann. Dabei solltest du immer bei der Wahrheit bleiben und nicht übertreiben. Denn nichts ist schlimmer, als ein unzufriedener Kunde, der sich durch deine beschönigenden Produktbeschreibungen getäuscht fühlt. Sowas spricht sich schnell rum und kann den Absatz deiner Produkte negativ beeinflussen.

Unbedingt mit in den Text sollten zudem genaue Angaben zum Umfang deines digitalen Produktes (z.B. die Seitenzahl eines E-Books oder die Dauer eines Video-Tutorials) sowie eine detaillierte Übersicht der Inhalte.

Außerdem solltest du darauf achten, dass deine Texte gut gegliedert und logisch stringent aufgebaut sind. Auch das sorgt für Vertrauen und macht insgesamt einen professionellen Eindruck, der letztendlich mit entscheidend ist bei der Kaufentscheidung.

Tipp #5: Spreche auf emotionaler Ebene an

Bei der Headline hast du es schon gesehen: Durch Worte lassen sich deine Kunden leicht auf der emotionalen Ebene ansprechen. Sobald sie mit deinem Produkt etwas Positives verbinden, ist das schon die halbe Miete. Im Text hast du weiteren Raum, noch einen draufzulegen.

Beschreibe z.B. einen Wunsch deiner Kunden. Wenn du E-Books zum Thema Abnehmen anbietest, dann kannst du skizzieren, wie es sich anfühlt, wenn deine Kunden ihr Idealgewicht erreicht haben und im Sommer im Schwimmbad neidische Blicke der anderen Badegäste ernten...

Tipp #6: Rege die Phantasie an

Das ganze kannst du noch ausbauen. Dazu musst du nur ein wenig kreativ sein und dich wieder in die Gefühlswelten deiner Kunden hineinversetzen. Was könnten sich diese wünschen? Sobald du eine genauere Vorstellung davon hast, kannst du dies in deinen Texten einbauen.

Mit einer bildhaften Sprache lässt sich das am besten umsetzen. Wenn du z.B. Online-Kurse anbietest, mit denen deine Kunden einen höheren Absatz ihrer Produkte erreichen können, dann skizziere anschaulich, wie sich dieser Erfolg anfühlen wird.

Tipp #7: Weniger ist manchmal mehr

Im Grunde gilt die alte Regel: Im Zweifelsfall nicht zu viele Worte verlieren. In deinen Produkttexten solltest du möglichst schnell auf den Punkt kommen, nicht zu viel drumherum reden und mit schwierigen Fachausdrücke sparsam umgehen.

Der Aufwand lohnt sich: Deine Besucher werden es dir danken, wenn sie sich nicht durch haufenweise Fachchinesisch (es sei denn, du sprichst eine ausschließlich hoch-versierte Zielgruppe an) kämpfen müssen.

Wenn du es schaffst, dich elegant und trotzdem leicht verständlich auszudrücken, werden dich deine Kunden dafür lieben. Und ziemlich sicher auch bei dir einkaufen.

Tipp #8: Locke mit exklusiven Extras

Ein beliebter und wirkungsvoller Trick sind Extras. Hat dein Produkt bestimmte Features, die andere vielleicht nicht haben? Super, dann hast du schon mal ein Alleinstellungsmerkmal, das du unbedingt in deinen Produkttexten deutlich machen solltest. Das setzt einen starken Kaufimpuls, denn dein Produkt wirkt insgesamt noch attraktiver für den Kunden, wenn du Extras anbietest.

Neben dem Text sind Fotos die wichtigsten Elemente der Produktpräsentation. Die richtigen Bilderwelten verhelfen dir zu mehr Erfolg beim Verkaufen deiner digitalen Produkte. Wie du deine Kunden mit Fotos überzeugst und zum Kaufen anregen kannst, dazu kommen wir jetzt. Auch hier ist es wieder essentiell, dass du die eingesetzten Fotos genau auf deine Zielgruppe(n) abstimmt.



Mit beeindruckenden atmosphärischen visuals holst du deine Kunden emotional ab.

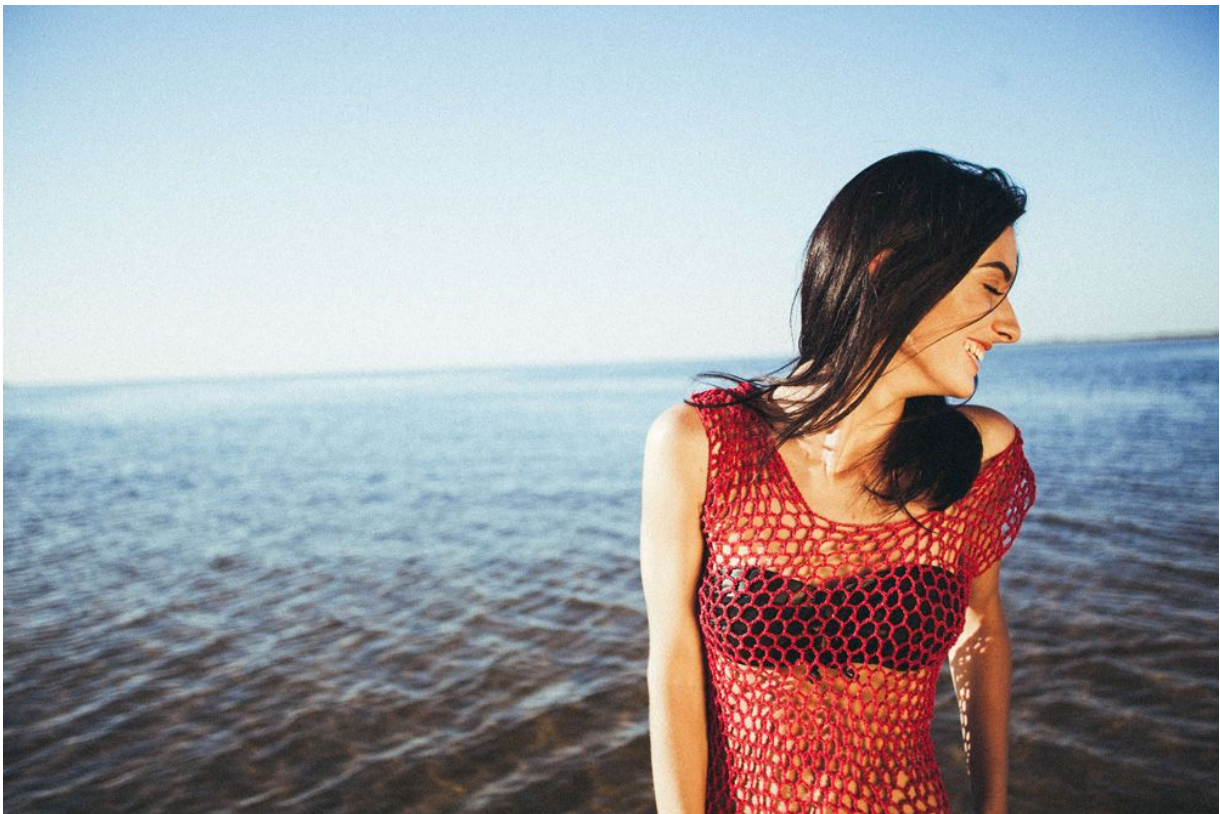
Tipp #9: Schaffe Atmosphäre

Mit den richtigen Fotos kannst du deine digitalen Produkte stimmungsvoll in Szene setzen und deinen Kunden richtig Lust darauf machen. Ein Beispiel: Wenn du ein E-Book zu Klettertouren anbietest, dann eignen sich solche Fotos ideal, die Menschen zeigen, wie sie gerade einen Berg besteigen, den Ausblick von oben genießen und das Erfolgserlebnis feiern. So schaffst du gleich die richtige Atmosphäre, die deine kletterbegeisterten Kunden auch emotional abholen wird.

Tipp #10: Wähle zum Text passende Fotos aus

Wenn sich diese Atmosphäre und emotionale Ansprache auch in deinen Produkttexten widerspiegelt, dann hast du ein perfektes Dream-Team geschaffen und dein nächster Kunde wird nicht lange auf sich warten lassen...

Wenn deine Fotos und Texte allerdings nicht zusammenpassen, dann werden deine potentiellen Kunden schnell misstrauisch. Da können die Produktbeschreibungen und -Fotos noch so knackig und eindrucksvoll sein. Achte deshalb immer darauf, dass eine Verbindung zwischen beiden besteht.



Tipp #11: Sorge für gute Laune

Vermittle deinen Besuchern ein **positives Gefühl!** Denn, wer gute Laune hat, der drückt u.U. schneller auf den Kaufen-Button.

Besonders leicht gelingt das mit Fotos, auf denen lachende Menschen abgebildet sind. Lachende Menschen vermitteln ein gutes Gefühl und sorgen für positive (Kauf-)Laune. Das kannst du für dich nutzen!

Die „Gute-Laune-Karte“ solltest du allerdings nicht zu oft ziehen, denn das kann schnell unglaublich wirken und nach hinten losgehen.

Transparenz ist auch hier ein Muss

Auch bei den Fotos gilt: Immer bei der Wahrheit bleiben. Mit deinen Fotos solltest du nicht übertreiben und zu dick auftragen.

Das gleiche gilt auch für die Bildbearbeitung. Ein bisschen Hochglanz kann deinen digitalen Produktfotos und den Bildern daneben nicht schaden. Zu viel in die virtuelle Trickkiste zu greifen ist jedoch nicht ratsam. Mit Filtern und Co. verhält es sich ähnlich – **weniger ist oft mehr!**

Bonus: Was du sonst noch beachten solltest

Nachdem du tolle Bilderwelten und Texte geschaffen hast, die deine Produkte optimal in Szene setzen, lohnt sich ein Blick auf den **Kontext**. Wichtig ist hier, dass sich deine Produktpräsentationen harmonisch in das Gesamtbild deiner Webseite oder deines Shops einfügen. Achte deswegen darauf, dass deine restlichen Fotos, Texte und anderen Elemente thematisch und visuell gut zu deinen Produkten passen. Gibt es hier Unstimmigkeiten, dann fällt das deinen Kunden sicher auf und sie werden vielleicht weniger bei dir einkaufen.

Schau auch mal über den Tellerrand hinaus und setze **weitere Content-Formate** ein. Das können z.B. Videos sein, die deinen Produkten eine besondere Note verleihen und sie erlebbarer machen oder Infografiken, die untermauern, warum dein digitales Produkt im Trend der Zeit liegt und in keines Kunden Warenkorb fehlen sollte.

Unbedingt wichtig ist auch eine gute Usability deiner Seite, z.B. kurze Ladezeiten und eine übersichtliche Menüführung.

Last but not least ist die Kaufabwicklung zu nennen. Wenn du diese nicht intern und mit eigenem Shopsystem abwickelst, dann empfiehlt es sich, eine sichere, schnelle und intuitiv zu bedienende Plattform auszuwählen. Diese sollte möglichst viele nützliche Features anbieten und dir und den Kunden den Verkauf einfach machen. elopage ist so eine Plattform, die diese Kriterien erfüllt und dir das Verkaufen ganz einfach macht.

Jetzt bist du dran – ich bin gespannt auf deine Produktpräsentationen!

Wenn du Fragen zum Thema hast, schreib mir einfach eine E-Mail an Ulrich.loeser@elopage.com oder ruf mich unter der +49 (0) 30 55 23 7461 an.

Ich freu mich auf dich!

Let's rock!

Uli



Hi! Ich bin Uli und als Content Marketing Manager bei [elopage](#) zuständig für alles, was mit Content zusammenhängt. Schau gleich mal im [Blog](#) vorbei - dort findest du regelmäßig neue Inhalte, Tipps & Tricks, Expertenbeiträge und mehr rund um die Welt der digitalen Produkte! [Let's connect!](#)