



# Der Millionen Euro Webseiten Fehler

## Transkript & Playbook

**Aditya Nowotny** 97 Prozent aller Webseiten kannst du wegschmeißen oder auf Deutsch gesagt sind für die Tonne. Und das ist meine Ernst. Sie sehen zwar hübsch aus, doch sie verkaufen nicht.

**Francis Herdes** Sie befriedigen vielleicht das Ego des Inhabers, das ist es, worauf die Agenturen abzielen, den Kunden zufriedenzustellen, aber nicht dessen Kunden. Und die ziehen in der Folge dann keine kaufbereiten Kunden an.

**Aditya Nowotny** Sie erreichen nicht das wichtigste Ziel, nämlich mit deiner Webseite deine # 1 ..... am Internet zu haben, Deinen 24 Stunden pro Tag, 7 Tage die Woche Verkäufer, der niemals schläft, der niemals krank wird und der auch keine Gehaltserhöhung verlangt.

**Francis Herdes** In diesem Video lernst du nicht nur, worauf es ankommt, wenn du eine Website erstellst, du lernst, wie du eine regelrechte Marketing-..... erstellst, die automatisch die richtigen Leute anzieht und sie dazu bringt, bei dir zu kaufen, während du schläfst.

---

**Aditya Nowotny** Hi, hier ist Aditya Nowotny.

**Francis Herdes** Ich bin Francis Herdes.

**Aditya Nowotny** Also der Millionen-Euro-Webseiten-Fehler, besser gesagt Millionen, die liegen gelassen wurden und auch Millionen, die bezahlt wurden, in der Hoffnung, dass es ein erträgliches Online-Geschäft wird und es hat nicht geklappt.

Warum ist das so? Darauf gehen wir im Video ein, bevor wir aber anfangen, lass mich dir eine Geschichte erzählen, die mich bis heute verfolgt. Vor einigen Wochen sprach ich mit einer alten Bekannten aus Hamburg, Sandra K., die sich gerade selbstständig gemacht hatte. Sie erzählte mir unter Tränen, Aditya, ich weiß nicht mehr weiter. Ich habe 4.500 Euro für diese Webseite bezahlt und du weißt, 4.500 Euro sind eine Menge Geld für mich. Die Agentur hat mir versprochen, sie wird mein Business ..... Sie ist der absolute ..... Doch seit drei Monaten nichts. Kein einziger Kunde über die Webseite. Als ich das hörte, ist mein Herz fast stechen geblieben.

**Francis Herdes** Weißt du warum? Weil wir diese Geschichte schon hunderte Male gehört haben, von Coaches, Beratern, Therapeuten, Trainern, Menschen wie du und ich, die ihr Herz und ihre Seele in ihr Business stecken, nur um dann von Agenturen über den Tisch gezogen zu werden. Heute erzählen wir dir die Wahrheit über Webseiten, eine Wahrheit, die dich vielleicht schockieren wird. Aber die dein Business für immer verändern kann.

**Aditya Nowotny** Hör dir dazu die Geschichte von Frances Herdes selbst an, die dir von ihrer eigenen herzerbrechenden Erfahrung berichten wird.

**Francis Herdes** Ja, 2019 war ich genau da, wo du vielleicht jetzt bist. Mein Online-Business lief okay, aber ich wusste, dass da mehr möglich war. Alle sagten, du brauchst eine professionelle Webseite. Also habe ich auf Empfehlung von einem Marketing-Trainer eine renommierte Agentur aus Los Angeles, nennen wir sie John M., beauftragt. Bei John hörte sich alles super an im ersten Moment und die Agentur hatte scheinbar beeindruckende Referenzen. Sie haben mir eine Premiumlösung inklusive Funnel für 15.997 Dollar verkauft. Das war damals ca. ein Viertel meines Jahreseinkommens.

**Aditya Nowotny** Die haben dir auch diese magischen Worte gesagt, das wird **ihr Game-Changer** werden, das ist, wenn du diese Worte hörst,

Achtung, jedenfalls war das ja eine spezielle Situation, du befandest dich da auf einer Marketing-Kreuzfahrt von Los Angeles nach Mexico, da waren täglich Seminare, Workshops mit Top-Marketern und da kommt man dann natürlich auch in eine spezielle Laune, weil wer würde im normalen Umfeld

15.997 Euro ausgeben? Aber ich kenne das, wie das ist. Ich habe auch schon solche Summen und noch mehr ausgegeben und nichts hat es gebracht. Bis ich sagte, ich habe genug .....geld, ich hab genug .....geld bezahlt, jetzt lerne ich Marketing so richtig.

**Francis Herdes** Ja, und stell dir vor, sechs Wochen später, nachdem ich dann wochenlang alle ermöglichen Realien liefern musste, mit denen ich eigentlich die Website selbst hätte machen können. Also Fotos, Videos, Logos, Texte, Testimonials, Angebote, alles Mögliche.

Sechs Wochen später war die dann fertig und sie war wunderschön. Wirklich, also meine Mutter war begeistert, meine Freunde waren beeindruckt. Aber nach zwei Monaten dann die brutale Realität. Null Anfragen über die Webseite, null. Sie hatten die Web-Site eigentlich gar nicht so richtig fertig gemacht. Und ich hatte 15.997 Dollar bezahlt, ganz schön teures Lehrgeld.

**Aditya Nowotny** Ja, was hilft es dir, wenn du die UTM-Parameter drinnen hinterlegt hast?

Wenn es responsive design ist, natürlich wichtig heutzutage, mehr als 54% schauen sich's auf dem Smartphone, dem Mobiltelefon an. **SEO** ....., **conversion** ....., perfekter Einstieg in deinen Funnel, all diese Versprechungen. Nur, was hilft es dir wenn es nicht verkauft?

Weil es nicht die Psychologie und das Verhalten des Menschen abbildet und die Menschen auf die es ankommt, nämlich deine ....., deinen ....., deinen Tribe abholt. Und Francis, ich kann gut verstehen, dass du dachtest, du machst da etwas falsch. Und da hat dir dann diese John M. Marketing Agentur gesagt: „Du brauchst mehr Traffic, Francis! Wir schalten deine Anzeigen für dich. Du musst monatlich mindestens 2000 Euro auf Facebook und Instagram investieren und dann bringen wir das Ganze für dich schon ins Laufen.“

Und war da nicht auch noch so ein Abo, dass Sie dann das über Monate gleich machen wollten?

**Francis Herdes** Ja, absolut, das hatten die am Anfang gar nicht gesagt. Aber das war dann relativ versteckt, habe ich dann erst rausgefunden. Ich meine, am Anfang hat es tatsächlich erst mal tausende Besucher gebracht, aber immer noch keine Kunden. Ich war dann voll am Boden zerstört, weil ich hatte so viel ausgegeben. Und dann passierte etwas, was alles veränderte.



**Aditya Nowotny** Und die Geschichte ging für Francis so weiter. Ein gemeinsamer Freund, ein Network-Marketer, den wir seit über zehn Jahren kennen und der ein siebenstelliges Online-Business hat, schaute sich dann mal Francis' Webseite an. Und schon nach 30 Sekunden blickte er auf und sagte: „Kein Wunder, dass du keine Kunden bekommst.“

**Francis Herdes** Und ich habe natürlich gefragt: „Was meinst du damit?“

**Aditya Nowotny** Deine Webseite ist ein digitales ....., wunderschön anzusehen, aber sie ..... niemals.

**Francis Herdes** Und er zeigte mir dann seine Webseite, und ehrlich gesagt, die sah aus wie aus den 90ern. Aber weißt du was, die generierte ihm jeden Monat über 50.000 Euro Umsatz. Und in diesem Moment wurde mir klar, ich war einem der größten Mythen der Online-Welt aufgesessen.

**Aditya Nowotny** Und dieser Mythos lautet: „Eine schöne Webseite ist gleich eine erfolgreiche Webseite.“ Die Wahrheit ist aber, 97% aller professionellen Webseitens sind verkaufstechnisch kompletter Müll.

**Francis Herdes** Und das ist nicht nur unsere Meinung, wir haben in den letzten Jahren hunderte Webseiten analysiert, von Coaches, die 2500 Euro bezahlt haben, bis hin zu Unternehmen, die 20.000 Euro hingeläutert haben. Das Ergebnis erschütternd.

**Aditya Nowotny** Lass mich dir die **drei tödlichen Sünden** zeigen, die 97% aller Webseiten begehen.

**Sünde Nr. 1 „About“, die Über-Mich-Sektion** der Webseite gerade bei Selbstständigen, aber auch bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, wo es dann natürlich um die Unternehmensgeschichte geht.

Und da wird oft ein richtiges Drama daraus gemacht wie wichtig das ist. Ich schaue mir eine Webseite an und das erste, was ich sehe, ein riesiges Foto vom Unternehmer oder dem Unternehmern, der Selbstständigen, dem Kleinunternehmer und eine ellenlange.....-Sektion.

Und da erzählt sie alles, was ihr wichtig ist, alles, was ihr Spaß macht: „Ich bin Petra, ich habe 15 Jahre Erfahrung und ich liebe es, Menschen zu helfen.“

Weißt du, was dein Besucher denkt, wenn er das liest? „Wie schön für dich, Petra. Aber was ist mit mir?“



Denn Menschen interessieren sich nicht wirklich für dich. Sie interessieren für ihre ..... und wie **du** sie ..... kannst. Erst an dem Punkt kommst du ins Spiel. Also beachte die Reihenfolge.

## Francis Herdes

**Die Sünde Nr. 2 ist das Bauchladen-Syndrom.** Ich biete Coaching, Beratung, Workshops, Wellness, Nahrungsergänzungen, Online-Kurse, Bücher, Retreats, ... an. Wenn du ..... anbietest, bietest du eigentlich ..... an. Dein Besucher ist verwirrt und ..... Besucher kaufen nicht.

**Aditya Nowotny** „A confused mind does not buy“, wie Dan Kennedy so schön sagt.

**Die dritte Todsünde: der Versteckspielfehler.** Ich klicke auf eine Webseite, suche herum und suche fünf Minuten lang nach dem, was dieser Mensch mir eigentlich vermitteln will.

Keine Leadmagnets, keine oder zu wenig Videos, die den Kunden abholen, keine klaren Angebote, kein klarer nächster Schritt. Nicht von A nach B, B nach C und von C nach D.

Es ist, als würdest du einen Laden betreten und der Verkäufer würde sich hinter dem Tresen verstecken.

**Francis Herdes** Hier ist die schockierende Wahrheit, die mir mein Freund damals gezeigt hat. Eine Webseite ist kein Kunstwerk, eine Webseite ist ein .....

**Aditya Nowotny** Wir geben dir zwei Beispiele, ohne Namen zu nennen, aber die Zahlen sprechen für sich.

**Webseite A, 4200 Euro Investition**, wunderschönes Design, könnte einen Schönheitswettbewerb gewinnen, von einer preisgekrönten Webdesignerin erstellt. Conversion Rate 0,3%. Monatlicher **Umsatz** über diese Webseite **400 Euro**.

**Francis Herdes** **Webseite B**, das zweite Beispiel, **Null-Euro-Investition**, selbstgebaut, sieht aus wie aus den 90ern. Die Conversion Rate ist 8,7 Prozent und der **monatliche Umsatz 47.000 Euro**.



**Aditya Nowotny** Der Unterschied? Die Webseite B folgt den Gesetzen der menschlichen ..... und nicht den Gesetzen des schönen Designs.

**Francis Herdes** Nachdem mir das klar wurde, habe ich alles über den Haufen geworfen. Ich habe meine 15.997 Dollar-Webseite in den Müll geschmissen und **in EINER Nacht eine neue** erstellt. Keine schicken Grafiken, keine aufwändigen Animationen.

Stattdessen habe ich eine einfache Seite gebaut, die nur eines macht: Meine idealen Kunden dort ....., wo sie sind und sie zu meinem Angebot führen. Das Ergebnis nach nur 30 Tagen war mein erster 5-stelliger Monat, nur über die Webseite.

Und das war erst der Anfang. In den nächsten 12 Monaten habe ich über diese hässliche Webseiten mehr Kunden gewonnen als in den 3 Jahren davor. Mein Business hat sich verdreifacht. Und weißt du was das Verrückte ist? Meine Mutter findet die neue Webseite immer noch hässlich, aber mein Bankkonto findet sie wunderschön.

**Aditya Nowotny** Der Unterschied zwischen einer Webseite, die verkauft, und einer, die nur schön ist, liegt in drei simplen Prinzipien.

**Prinzip 1: Sie spricht die Sprache deiner Kunden** und nicht deine Sprache. Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.

**Prinzip 2: Sie löst ein Problem für deine Zielgruppe**, anstatt alles für alle zu sein.

**Prinzip 3: Sie führt den Besucher an der Hand** zu einem klaren nächsten .....

Und das ist alles. Keine Raketenwissenschaft. Keine teuren Agenturen. Keine 5000.-Euro Investitionen.

**Ein Problem, eine Zielgruppe**, nicht ein ....., den Besucher an der Hand zu nehmen von A nach B, von B nach C, von C nach D.

Der Spezialist kann immer besser und zu höheren Preisen verkaufen als der Generalist. Der Generalist ist .....

Wenn du wirklich professionell bist, dann recherchierst du die ..... deiner Kunden, deiner Klientel und gibst diese ..... auf deiner Webseite wieder und nicht deine eigene Sprache. Doch hier ist das Problem, 99% aller Webdesign Agenturen scheinen das nicht zu wissen. Sie verkaufen



dir schöne Webseiten, basierend auf den ganzen Assets, die sie von dir verlangen. Texte, Fotos, Videos, Testimonials und eben die Angebote.

Und wie wurde dir da unter die Arme gegriffen von der Agentur, Francis? Gab es da Psychologie, Verkaufstraining, Marketing, Copywriting, Unterstützung oder musstest du einfach diese ganzen .....-Elemente liefern und die haben das dann zusammengefügt?

**Francis Herdes** Ja, ich musste das einfach alles liefern. Das heißt, ich muss das schon alles haben oder eben erstellen. Und die haben das letztendlich eigentlich auch wie in so einem Baukasten dann alles zusammengefügt.

**Aditya Nowotny** Stichwort Baukastensysteme, auch das gibt es auf dem Markt, ich möchte die Namen jetzt nicht nennen, aus wettbewerbsrechtlichen Gründen, doch diese Baukasten-Systeme scheinen am Anfang ganz einfach und später, wenn du anbauen möchtest, wenn Du Konnektivität möchtest zu anderen Softwares, kostet es jedes Mal etwas Zusätzliches, weil Baukasten-Systeme sind meistens ein in sich ..... System.

Und der Sinn einer Webseite ist ja, dass du die Kontakte rausbekommst, auch in deinen E-Mail-..... und in deine sonstige Online-Welt. Baukastensysteme machen es scheinbar einfach, aber die Assets, worauf es ankommt, nämlich, und darauf gehen wir im Video morgen ein, z.B. **die Grundlegende Marketing-Botschaft und deine einzigartige Positionierungsbotschaft.**

Die Sprache deines Kunden, diese ganzen essentiellen Punkte, die wir auch Copywriting nennen. Wirst du trotzdem nicht haben, es sei denn, du hast auch zusätzlich Kurse gemacht, Workshops gemacht. Denn die Technik geht heutzutage so einfach, dass du, wenn du die ..... hast, wenn du Herz und Seele deines Geschäftes verstehst und vermitteln kannst, deinem Traumpublikum, deinen Traumkunden, dann ist das Technische einfach.

Wie lange hast du dann gebraucht, als du deine Webseite auf den Müll geworfen hast, Francis?

**Francis Herdes** Ja, ich habe dann tatsächlich über Nacht, weil es mich dann so gepackt hat, weil es mich so inspiriert hat, über Nacht die Webseite aufgebaut.

**Aditya Nowotny** Das ist sage und schreibe so. Wir schieben es oft auf, Wochen, Monate, ja sogar Jahre lang. Und dann schaffen wir es an einem



einzigsten Abend, weil so schwer ist es nicht. Speziell, wenn du das weißt, was wir dir im zweiten Video vermitteln werden.

**Francis Herdes** Ja, absolut. Morgen zeigen wir dir das Geheimnis, das nur 3% aller Online-Unternehmer kennen. Das Geheimnis, mit dem du in nur 4 Minuten verstehen wirst, warum manche Webseiten Millionen generieren und andere nur digitaler Müll sind. Wir nennen das die unsichtbare ..... Und wenn du es einmal verstanden hast, wirst du nie wieder Geld für nutzlose Webseiten ausgeben.

**Aditya Nowotny**

Aber Achtung, was wir dir morgen zeigen werden, wird **deine komplette Sicht auf Webseiten für immer verändern**. Du wirst wahrscheinlich wütend auf deine eigene Webseite werden, vielleicht auch auf dich selbst wütende oder auf die Webdesigner oder Marketing Agenturen, die dir die erstellt haben. Und du wirst vielleicht sogar wütender auf uns werden, weil wir dir die Augen öffnen. Also bring bitte nicht den Boten um!

**Francis Herdes** Und du wirst auch verstehen, warum du bisher nicht die Ergebnisse bekommen hast, die du verdienst.

**Aditya Nowotny**

Bis morgen also und erinnere dich, **deine Webseite sollte dein bester Verkäufer sein** und *nicht dein teuerstes Hobby*.

**Möchtest du mehr wissen?**

Wir haben ein Webinar für dich aufgenommen, du kannst es dir JETZT sofort auf <https://adityanowotny.com/webinar-wunderbare-webseite/> ansehen.