



Vortrag
**Uwe Hiltmann –
Internet-Unternehmensberater**

**„Der ConversionBOOSTER
- So verwandeln Sie Besucher
in handelnde Kunden!“**



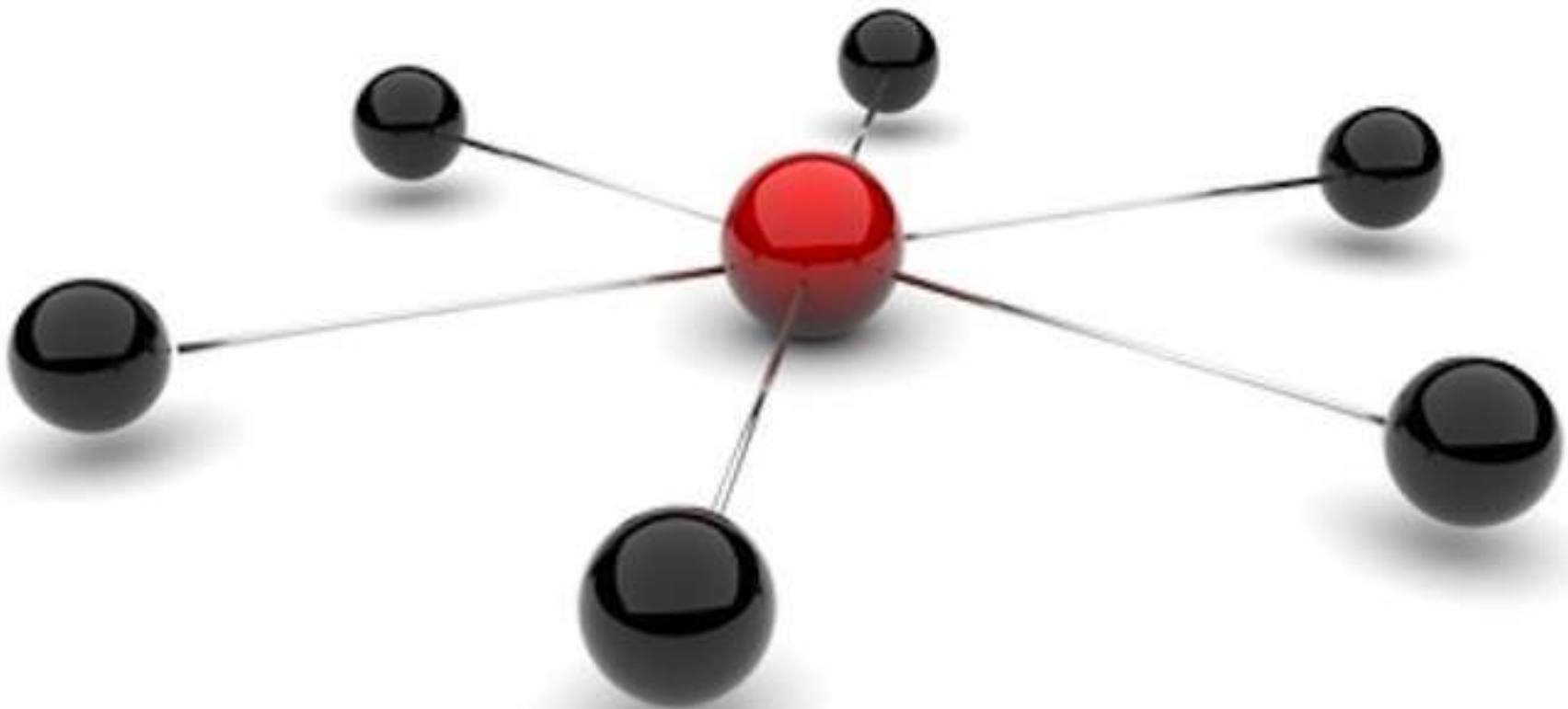
ConversionBOOSTER - Inhalte

1. Besucherströme auf die Website
2. Klare Gestaltung
3. Verkaufstexte
4. Referenzen-Marketing
5. Schnelle Reaktion
6. Aktivieren/Einbinden der Besucher
7. Split-Tests

= höhere Kaufrate



RIESEN Besucherströme / Traffic – Leiten Sie Besucher auf die Website



RIESEN Besucherströme / Traffic – Leiten Sie Besucher auf die Website



207 soziale
Netzwerke



Gestaltung – Klares und einheitliches Design

Google
Deutschland

[Erweiterte Suche](#)
[Sprachtools](#)

Google-Suche

Auf gut Glück!

Neu! Entdecken Sie das Nexus S, das neue Telefon von Google. [Weitere Informationen](#)

[Werben mit Google](#)

[Unternehmensangebote](#)

[Über Google](#)

[Google.com in English](#)

© 2011 - [Datenschutz](#)



Text – Umsatz- und gewinnfördernde „Verkaufs“texte





Referenzen-Marketing – „Lassen Sie Ihre Kunden Gutes über Sie sagen!“

audit and PsychoBranding - Psychotactics - Big and Small Business Ideas - Mozilla Firefox

Leesezeichen Extras Hilfe

http://www.psychotactics.com/client-testimonials

TinyURL! Forum von MindMagic... Ho'oponopono-Semina... NLP Landesverband H... SqueezePage Surf 1 h...

Anmeldungen [kein Treffer] Helmut Hillmann (... Uwe Hiltmann Speichern Passwort

audit testimonials for the brain audit

Google Trends: airport limousine service limousine service - Google-Suche Bearbeiten von Videos - YouTube-Hilfe Testimonials for the B

Psychotactics.com Why Customers Buy (And Why They Don't) Tell a Friend | Search

Home Free Articles Clients About Us Products Workshops Services Fun Stuff Blog

Print Email

Testimonials for the Brain Audit and PsychoBranding

Faith is an island in the setting sun.
Proof, Proof is the bottom line for everyone -
Paul Simon

Here's the proof for the Brain Audit. Not one. Not two. Not one hundred. Eight hundred or more. I stopped counting somewhere in between. If you want irrefutable proof that the Brain Audit and PsychoBranding works, here you go. And yes, there are Buy Buttons all along the way. Once you've read enough, that's the most logical thing to do. Why? Because you've got nothing to lose. You're not only covered by the testimonials of all of these people here, but you also get a money back guarantee.

Reviews for The Brain Audit

Here's what mega marketing and advertising gurus and clients

1.751 s 16.453 s 266.19 KB 69 req Link Advisor



Geschwindigkeit – Schnell auf Kundenanfragen reagieren



Fire Protection
Solutions

SUCHE:



[Produkte](#) [Leistungen](#) [Referenz-Projekte](#) [News](#) [Infos](#) [Jobs/Karriere](#) [Unternehmen](#)

[Beratung/Planung](#)

[Fertigung](#)

[Montage](#)

[Service/Notdienst](#)

[Serviceleistungen](#)

[Schulungen](#)

[Start](#) > [Leistungen](#) > [Service/Notdienst](#)

Service/Notdienst

Kundendienst rund um die Uhr

Wir begleiten unsere Kunden von der Beratung bis zur Montage - und weit darüber hinaus. Durch die bundesweite Präsenz mit elf Niederlassungen, die 24-Stunden-Rufbereitschaft sowie eine Service-Hotline sind wir stets in der Nähe und in kurzer Zeit vor Ort. Die Servicefahrzeuge der Niederlassungen haben gängige Ersatzteile bereits an Bord. Weitere

Austauschteile stehen ab Lager bereit. Für kurze Reaktionszeiten sorgt zudem die detaillierte Archivierung aller anlagenrelevanten Daten.



Ihre Ansprechpartnerin für Kommunikation und Marketing



Diana Plantade
E-Mail senden

Calanbau

Brandschutzanlagen GmbH
Saarbrücker Str. 211
66679 Losheim am See
T: +49 (0)6872 9224-26
F: +49 (0)6872 9224-11



Geschwindigkeit – Schnell auf Kundenanfragen reagieren

Jobs/Karriere Unternehmen

Ihre Ansprechpartnerin für
Kommunikation und Marketing



Diana Plantade
E-Mail senden

Calanbau

Brandschutzanlagen GmbH

Saarbrücker Str. 211

66679 Losheim am See

T: +49 (0)6872 9224-26

F: +49 (0)6872 9224-11

30% mehr
Kundenanfragen



Aktivieren Sie Ihre Besucher - binden Sie diese aktiv in das Geschehen ein

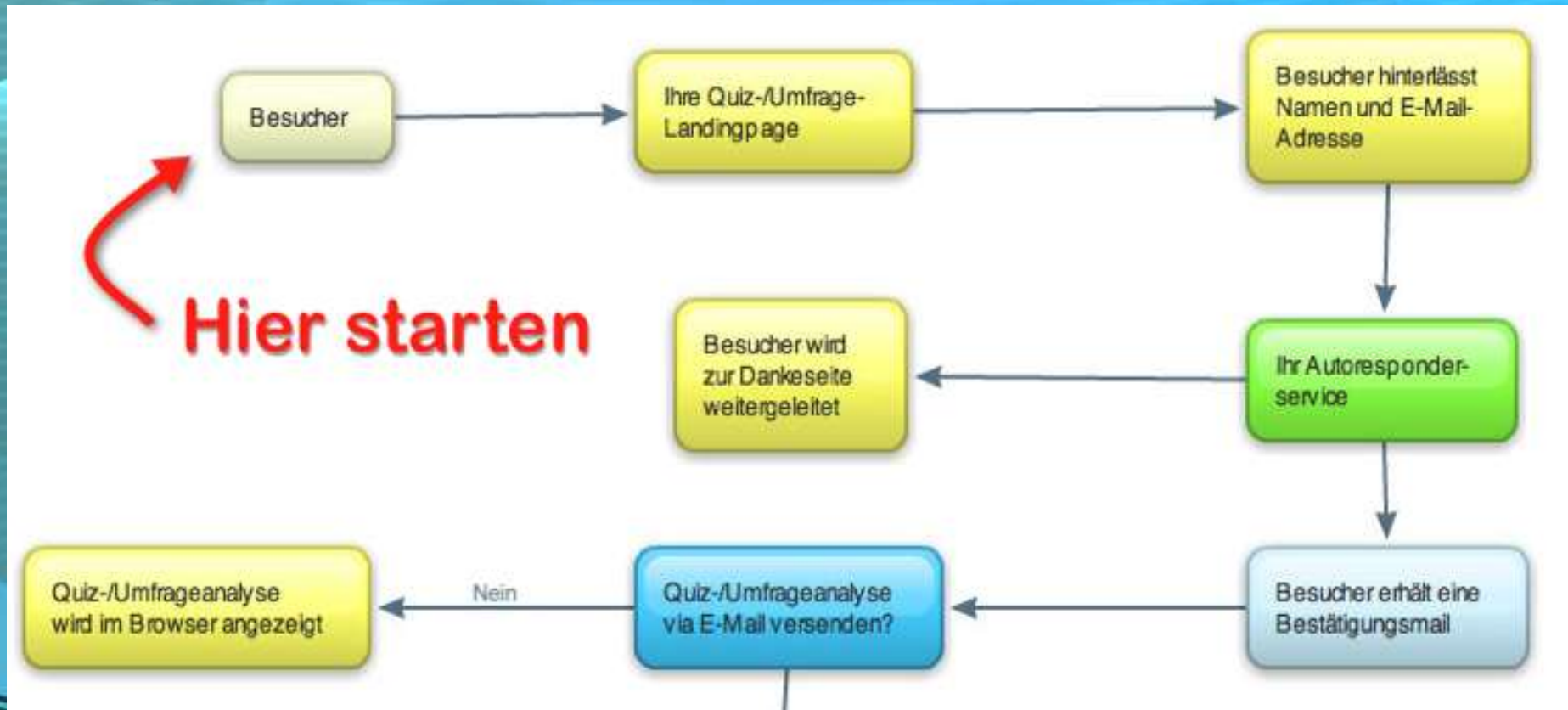
Quiz und Umfrage

- Ein Quiz spricht den „Spieltrieb“ in uns Menschen an
- Im Quiz oder der Umfrage können Sie Informationen über Ihre Besucher abfragen
- Diese Informationen helfen Ihnen, gezielte Seiten für Ihre Besucher zur Verfügung zu stellen und Sie so auf Ihrer Seite zu binden



Aktivieren Sie Ihre Besucher - binden Sie diese aktiv in das Geschehen ein

Beispiel





Split-Tests – „Alles andere ist nur Zufall ...“

Was macht ein Split-Test?

- Variante A (Kontroll-Variante)
- Variante B mit KLEINEN, aber DEUTLICHEN Veränderungen

Der BeraterBooster - Strategisches Integriertes Online-Marketing für Ihren Erfolg als Berater

Möchten Sie gerne **noch mehr Kunden mit Ihren Beratungen unterstützen**? Möchten Sie dazu die **Möglichkeiten des Internets** nutzen? Möchten Sie auf **Presseportalen, auf YouTube, in Facebook, Xing** und anderen Portalen präsent sein und als **Experte auf IHREM Beratungs-Gebiet** wahr genommen werden? Möchten Sie Ihren **Erfolg als Berater dramatisch steigern**?

Die Lösung - der BeraterBOOSTER

Der BeraterBooster ermöglicht all dies und noch viel mehr. In den vergangenen 18 Monaten habe ich für die Erstellung dieses Produkts über 30.000 Euro in Fortbildungen investiert. Ich habe die besten Tools und Tipps aus den Seminaren von Marketing-Größen wie Mark Joyner, Dr. Joe Vitale, Jay Abraham und vielen anderen mehr extrahiert, ihre Strategien analysiert und das wirklich Wichtige für Sie heraus gezogen. Dieses Wissen kann ich mit meinen eigenen umfangreichen Erfahrungen, die ich Thema „Der ConversionBOOSTER - So verwandeln Sie Besucher in handelnde Kunden!“

“Der BeraterBooster -
Maximieren Sie IHREN Erfolg als Berater!”

BeraterBOOSTER

Möchten Sie gerne **noch mehr Kunden mit Ihren Beratungen unterstützen**? Möchten Sie dazu die **Möglichkeiten des Internets** nutzen? Möchten Sie auf **Presseportalen, auf YouTube, in Facebook, Xing** und anderen Portalen präsent sein und als **Experte auf IHREM Beratungs-Gebiet** wahr genommen werden? Möchten Sie Ihren **Erfolg als Berater dramatisch steigern**? Ihre **Experten-Positionierung** im Internet verbessern?

Die Lösung - der BeraterBOOSTER - verbessern Sie Ihre
Expertenpositionierung



Split-Tests – „Alles andere ist nur Zufall ...“

Was kann getestet werden?

- Überschriften (siehe voriges Beispiel)
 - Kontaktformulare
 - Gestaltungen (siehe voriges Beispiel)
 - Traffic-Generatoren
 - Handlungsaufforderungen
 - Preise (Beispiel folgt ...)
- ... und ... und ... und



Split-Tests – „Alles andere ist nur Zufall ...“

Gewicht	Besucher	Aktionen	Preis	Umsatz	EPV	Rate
33 %	1194	8	19,70 €	157,60 €	0,13 €	0,67 %
33 %	1194	19	27,00 €	513,00 €	0,43 €	1,59 %
34 %	1230	4	34,70 €	138,80 €	0,11 €	0,33 %
	3618	31				0,86 %
		9				



Split-Tests – „Alles andere ist nur Zufall ...“

Splittest-Ergebnis in der Zusammenfassung

- E-Book wurde 18 Monate zu einem Preis von 19.70 verkauft
- es wurden im Schnitt pro Monat 56 verkauft
- Möglich gewesen wären 27 Euro (+7,30 EUR)
- Möglich gewesen wären 133 Verkäufe (x 2,4)

VERLUST über 18 Monate =

44.838 Euro!



Kontaktinformationen

Uwe Hiltmann

Internet-Unternehmensberater

... -kommunikation ... -online- ... -marketing- ...

Mariannenweg 48

D-61348 Bad Homburg

Tel.: 06172-495007

Fax: 06172-495008

Mobil: 0160-98946921

Mail: uhi@hiltmann.net

<http://www.hiltmann.net>

=====

"ICH BRINGE SIE IN GOOGLE AUF DIE SEITE EINS!"

*Spezialist für UMSATZsteigernde Marketingkommunikation
und suchmaschinenoptimiertes Internet-Design*

"MIT MIR WERDEN SIE GEFUNDEN! ICH BRINGE SIE AN DIE SPITZE!"

=====