

MARKO SLUSAREK

Die Liste mit den Magic Words für mehr Conversions



Wie ich mit dieser bewährten Liste verblüffend einfach in weniger als 9 Minuten für unsere Verkaufs – und Landingpages hochkonvertierende Überschriften schreibe und dadurch meine Gewinne um 379% in 17 Tagen gesteigert habe! Hallo mein Name ist Marko Slusarek und diese Liste wird Dein online Marketing verbessern und das sage ich nicht nur so...sondern das passiert wenn Du sie anwendest! Wichtig ist eines: teste teste teste! Erstelle Dir immer zu Deinen Landing – und Verkaufspages jeweils einen Splittest damit Du siehst was funktioniert und was nicht...steigere Deine Conversion immer weiter...teste teste teste, weil jede Landing – und Verkaufspage ist individuell und jede Zielgruppe die die ansprichst mit Deinen Seiten ist es auch. Wenn Du mehr über online Marketing erfahren möchtest und wie Du Deine Umsätze durch effektive und bewährte Maßnahmen steigerst...das gib bei YouTube ein: Marko Slusarek – Abonniere mich und hole Dir Wissen ohne Ende!

Ich wünsche Dir weiterhin alles Gute viel Gesundheit und maximale Erfolge.

Die 7 überzeugendsten Wörter:



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

1. Sie
2. Du
3. Jetzt
4. Kostenlos
5. Weil
6. Sofort
7. Neu

Du hast diese 7 Wörter schon unzählige Male in deinem Leben gesehen - und das aus einem gutem Grund. Die jahrelange Forschung hinter diesen Worten hat immer und immer wieder gezeigt, dass sie diese funktionieren. Das Wort „sofort“ löst bei Menschen direkt eine Aktivität des mittleren Gehirns aus und schafft eine Begeisterung für eine schnelle Befriedigung. Diese 7 Wörter kannst Du perfekt für: Handlungsaufforderungen (Call to Action), E-Mail-Betreffzeilen, Überschriften, Eröffnungssätze und Absätze nutzen.

Die 17 einflussreichsten Wörter:



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. Plötzlich | 11. Angebot |
| 2. Ankündigung | 12. Schnell |
| 3. Einführung | 13. Einfach |
| 4. Verbesserung | 14. Gesucht |
| 5. Sensationell | 15. Herausforderung |
| 6. Bemerkenswert | 16. Vergleichen Sie |
| 7. Revolutionär | 17. Schnäppchen |
| 8. Überraschend | |
| 9. Wunder | |
| 10. Zauber | |

Diese 17 Wörter solltest Du unbedingt in Schlagzeilen, Aufzählungszeichen und Betreffzeilen einsetzen um die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen!

Die 3 Wörter zum Anregen einer Community:



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

1. Beitreten
2. Mitglied werden
3. Jetzt dabei sein

Diese Community Wörter vermitteln dem Webseitenbesucher ein Gefühl der Gemeinsamkeit und Zusammenhalt. Dadurch hat der Webseitenbesucher das Gefühl, an etwas Größerem teilzunehmen als er selbst.

Diese 3 Wörter solltest Du unbedingt in E-Mail-Anmeldungen, Testangebote, App und Messenger Nachrichten verwenden.

Die 7 Ursache und Wirkung Wörter:



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

1. Entsprechend
2. Weil
3. Als Ergebnis
4. Folglich
5. Verursacht durch
6. Aus diesem Grund
7. Schon seit

Die Ursache und Wirkung Wörter machen die Behauptungen objektiv und rational, nicht voreingenommen und subjektiv!

Diese 7 Wörter solltest Du unbedingt in Schließen von Absätzen und Übergängen einsetzen.

10 Wörter die Exklusivität in dem Kopf des Webseitenbesucher implizieren:



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

- 1. Nur für Abonnenten verfügbar**
- 2. Nur für Mitglieder**
- 3. Anmeldung erforderlich**
- 4. Die Mitgliedschaft ist jetzt geschlossen**
- 5. Bewerben Sie sich**
- 6. Exklusives Angebot**
- 7. Insider werden**
- 8. Sei einer der wenigen Auserwählten**
- 9. Hole es dir vor allen anderen**
- 10. Seien Sie jetzt der Erste, der davon erfährt**

Du willst in ein angesagtes Restaurant rein, weil andere da sind. Kennst Du die Situation? Es besteht ein gewisser sozialer Druck bei der Formulierung der Ausschließlichkeit, und er trägt dazu bei, Entscheidungen und Aktionen für den Webseitenbesucher voranzutreiben. Diese 10 Wörter solltest Du unbedingt in Anmeldeformularen, Buttons, Links, Handlungsaufforderungen, Unterüberschriften einsetzen.

7 Sätze / Wörter die Knappheit in dem Kopf des Webseitenbesucher implizieren:



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

- 1. Limitiertes Angebot**
- 2. Vorräte laufen aus**
- 3. Der Verkauf endet bald**
- 4. Nur heute**
- 5. Nur noch 17 verfügbar**
- 6. Nur 5 übrig**
- 7. Nur hier erhältlich**

Die Angst vor dem Verpassen oder nicht zu bekommen ist ein perfekter Trigger für Deine Landingpages oder Verkaufsseiten für Vermarkter. Zeige das Dein Produkt oder Angebot nur begrenzt verfügbar ist, somit steigerst Du die Nachfrage.

Diese 7 Sätze solltest Du unbedingt in Anmeldeformularen, Überschriften, Buttons, Unterüberschriften einsetzen.

20 Wörter mit denen Sich Dein Webseitenbesucher sicher fühlt



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

- | | |
|-------------------------------|--|
| 1. Anonym | 11. Ohne weitere Bedingungen |
| 2. Authentisch | 12. Offiziell |
| 3. Meistverkauft | 13. Privatsphäre |
| 4. Jederzeit abbrechen | 14. Geschützt |
| 5. Zertifiziert | 15. Bewährt |
| 6. Garantiert | 16. Rückerstattung |
| 7. Lebenszeit | 17. Forschung |
| 8. Geld zurück | 18. Ergebnisse |
| 9. Keine Verpflichtung | 19. Geprüft |
| 10. Kein Risiko | 20. Versuch's bevor du's kaufst |

Diese Wörter solltest Du immer auf Deinen Landing – und Verkaufpages nutzen um Vertrauen beim Webseitenbesucher zu implimentieren. Diese 20 Wörter solltest Du unbedingt in Zahlungsformulare, Anmeldeformulare, Testimonials / Erfahrungsberichte nutzen.

27 allgegenwärtige Kraftwörter für die perfekte Überschrift



BUSINESS CONSULTING SCHMIEDE

- | | | |
|-----------------------|----------------------------|----------------------|
| 1. Verbessern | 11. Bonus | 21. Wie man |
| 2. Vertrauen | 12. Extra | 22. Ultimativ |
| 3. Sofort | 13. Sicherheit | 23. Heiß |
| 4. Entdecken | 14. Geld | 24. Zuerst |
| 5. Profitieren | 15. Ergebnisse | 25. Premiere |
| 6. Lernen | 16. Schützen | 26. Komplett |
| 7. Verstehen | 17. Hilfe | 27. sparen |
| 8. Kraftvoll | 18. Einfach | |
| 9. Beste | 19. Neueste | |
| 10. Mehr | 20. Außergewöhnlich | |

Diese Wörter solltest Du immer auf Deinen Landing – und Verkaufpages nutzen damit Deine Überschriften kraftvoll wirken. Diese 27 Wörter solltest Du unbedingt in E-Mail-Betreffzeilen, Überschriften, Handlungsaufforderungen nutzen.

MARKO SLUSAREK

Folge mir JETZT und erhalte noch mehr wertvolles Wissen 100% gratis



Klicke jetzt auf die YouTube – Facebook und Instagram Icons und verbinde Dich direkt mit mir damit Du in Zukunft das beste Wissen von mir direkt als Erster erhältst.

Kostenlose und NEUSTE Tipps zum Aufbau deines online Business findest Du direkt hier: Klicke jetzt auf den Link:

<https://markoslusarek.de>

Herzlichste Grüße Marko Slusarek