

Modul 7: So verwandelt deine Website Besucher in Kundinnen



💡 Herzlich willkommen zu Modul 7 deines Digitalkurses!

In diesem Modul lernst du, wie deine Website nicht nur gut aussieht – sondern verkauft. Schritt für Schritt baust du einen professionellen Auftritt auf, der Vertrauen schafft, Fragen beantwortet und aus Besucherinnen echte Kundinnen macht – rund um die Uhr.

In diesem Modul erfährst du:

- Warum deine Website heute wichtiger ist als jede Visitenkarte
- Welche Inhalte, Seiten & Texte wirklich relevant sind – und welche du weglassen kannst
- Wie du mit authentischen Bildern und klarer Struktur Persönlichkeit & Professionalität zeigst
- Wie du Google, Instagram & WhatsApp clever integrierst – für mehr Anfragen
- Was einen guten Call-to-Action ausmacht – und wie du deine Website direkt buchbar machst
- Und wie du Bonusangebote & Freebies clever platzierst



Inhaltverzeichnis

Seite 2 - Lektion 1: Warum deine Website dein wichtigstes Verkaufstool ist

Seite 4 - Lektion 2: Struktur, die verkauft – der perfekte Aufbau deiner Website

Seite 6 - Lektion 3: Vertrauen aufbauen – noch bevor du Hallo sagst

Seite 8 - Lektion 4: Bilder & Design – Emotionen, Professionalität & Persönlichkeit

Seite 10 - Lektion 5: So integrierst du Instagram, Google & WhatsApp clever auf deiner Website

Seite 12 - Lektion 6: Buchbar sein – mit einem klaren Call-to-Action & Buchungstool

Seite 14 - Lektion 7: Bonusangebote & Freebies clever platzieren

Seite 16 - Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

Seite 17 - Unser Geschenk für dich

Lektion 1: Warum deine Website dein wichtigstes Verkaufstool ist

■ Deine Website arbeitet für dich – rund um die Uhr

Ob du schläfst, im Studio bist oder gerade eine Behandlung machst – deine Website ist immer online. Und wenn sie gut gemacht ist, übernimmt sie für dich:

- Beratung („Welche Behandlungen gibt es?“)
- Verkauf („Was kostet das?“ „Wie kann ich buchen?“)
- Vertrauensaufbau („Ist sie professionell? Kann ich mich bei ihr wohlfühlen?“)

Eine starke Website ist wie deine beste Mitarbeiterin – nur ohne Pausen.

👉 Vertrauen beginnt digital

Gerade im Beauty-Bereich wollen neue Kundinnen wissen:

„Kann ich ihr vertrauen?“ – „Ist sie professionell?“ – „Passt sie zu mir?“

Wenn deine Website sauber aufgebaut ist, gute Bilder zeigt, klare Infos liefert und sympathisch rüberkommt, ist das für viele schon die halbe Miete.

Du bist für sie greifbar – noch bevor ihr euch je gesprochen habt.

Und: Was gut aussieht, wird automatisch als hochwertiger empfunden. Das ist pure Verkaufspsychologie.

📱 Website schlägt Social Media

Social Media ist super, keine Frage. Aber dort wird viel gescrollt, weggewischt, vergessen.

Eine Website dagegen ist fokussiert. Übersichtlich. Ohne Ablenkung.

Wenn jemand auf deine Seite kommt, ist das eine bewusste Entscheidung – und genau hier beginnt die Chance auf eine echte Buchung.

Deshalb: Deine Website ist nicht einfach nur „nice to have“.

Sie ist dein digitales Verkaufswerkzeug – und mit dem richtigen Aufbau bringt sie dir jeden Monat neue Anfragen.



Lektion 1: Warum deine Website dein wichtigstes Verkaufstool ist

Kundinnen wollen geführt werden – und deine Website ist der Wegweiser

Wenn jemand auf deiner Seite landet, ist sie nicht planlos da. Sie sucht etwas: Vertrauen, Infos, Klarheit. Deine Aufgabe ist es, sie gezielt dorthin zu führen, wo sie buchen kann.

Das erreichst du nicht mit einem überladenen Design, sondern mit einer klaren Struktur:

Startseite → Leistungen → Über mich → Kontakt/Buchung.

So fühlt sich die Kundin sicher – wie bei einer geführten Beratung. Und das macht den Unterschied.

Verkaufpsychologie: Sicherheit + Klarheit = Handlung

Die meisten Menschen entscheiden emotional – gerade im Beauty-Bereich. Wenn deine Website Ruhe ausstrahlt, gut aufgebaut ist, hochwertige Bilder zeigt und auf jeder Seite klar ist, was als Nächstes zu tun ist (z. B. "Jetzt Termin buchen"), dann fühlt sich das sicher an.

Sicherheit = Vertrauen. Vertrauen = Aktion.

Und genau das willst du: Dass aus einem neugierigen Besuch ein konkreter Termin wird – ohne Druck, aber mit Klarheit.

Beispiel: Zwei Kosmetikerinnen – ein Unterschied macht den Umsatz

Lisa hat kein Website-System. Ihre Kundinnen schreiben ihr über Instagram oder rufen an. Viele sagen Termine ab, manche finden keine Infos, andere haben gar nicht erst gebucht – weil ihnen der Weg zu kompliziert war.

Mira hat eine einfache Website mit drei Seiten: Leistungen, Über mich, Kontakt.

Ob über Instagram, Google oder WhatsApp – alle Wege führen zu ihrer Website.

Dort sehen Interessierte auf den ersten Blick:

- Ihre Behandlungen & Preise
- Echte Bewertungen
- Sympathische Bilder
- Und: Einen fetten Button mit „Jetzt Termin buchen“

Ergebnis: Mira bekommt wöchentlich 3–5 neue Anfragen – ganz automatisch. Weil ihre Website wie ein ruhiger, professioneller Empfangsbereich wirkt – selbst wenn sie gerade mitten in einer Behandlung steckt.

Lektion 2: Struktur, die verkauft – der perfekte Aufbau deiner Website

♥ Die 4 Seiten, die du wirklich brauchst

Viele Kosmetikerinnen glauben, sie brauchen zehn Unterseiten, einen Blog, ein Gästebuch. Nope.

Weniger ist mehr – solange es das Richtige ist. Hier dein Bauplan:

A. Startseite

Ein starker Einstieg. Wer bist du, was bietest du, warum bist du die richtige Wahl?

👉 Ziel: Sympathie + Orientierung

B. Leistungen

Deine Behandlungen – klar, gut gegliedert, mit Preisen, Dauer, Nutzen.

👉 Ziel: Übersicht + Entscheidung

C. Über mich

Zeig dich! Menschen buchen bei Menschen. Warum liebst du, was du tust?

👉 Ziel: Vertrauen + Persönlichkeit

D. Kontakt/Buchung

Einfach & direkt: Kontaktformular, WhatsApp-Button oder Buchungstool.

👉 Ziel: Sofort-Handlung ermöglichen

🔴 Goldene Regel: Jeder Klick muss Sinn machen

Stell dir vor, eine potenzielle Kundin hat nur 30 Sekunden. Was sieht sie? Findet sie, was sie sucht?

Wenn sie nach Preisen, freien Terminen oder Infos zu Microneedling sucht – führt sie dein Aufbau sofort dorthin?

Wenn nicht: optimieren.

Denn jeder Klick, der verwirrt, kostet dich Umsatz. Jeder Klick, der führt, bringt dich näher zur Buchung.

🌀 Praxis-Tipp: Klarheit schlägt Kreativität

Du musst nicht besonders „kreativ“ oder „anders“ wirken. Du musst verständlich sein.

Nutze einfache Worte, klare Überschriften, ruhige Bilder.

Ein Satz wie:

👉 „Hier findest du alle Behandlungen, Preise und Infos – inklusive Buchung.“ ... ist oft stärker als zehn blumige Marketing-Floskeln.

Lektion 2: Struktur, die verkauft – der perfekte Aufbau deiner Website

Der Buchungs-Boost: Buttons, die wirken

Deine Website braucht Call-to-Actions – also klare Handlungsaufforderungen – wie Sauerstoff. Nicht irgendwo versteckt. Knallhart sichtbar!

Beispiele:

- „Jetzt Termin buchen“
- „Hier geht’s zu den Behandlungen“
- „WhatsApp starten“

 Pro Seite mindestens 1x auffällig, am besten oben und unten.

Menschen klicken nicht, wenn sie nicht wissen, was sie tun sollen. Du führst sie. Du zeigst ihnen: Hier lang zur Beauty!

Vertrauen sichtbar machen – auch ohne Worte

Nicht jede neue Besucherin kennt dich. Aber:

Wenn du auf deiner Website z.B. Google-Rezensionen, Siegel, Logos von Partnerstudios oder Kundenstimmen einbaust – dann sehen sie:

„Oha. Da waren schon andere. Und die fanden’s gut.“

Das muss nicht aufdringlich sein – ein Zitat, ein Screenshot, ein dezenter Trust-Bereich auf der Startseite reicht.

 „Ich fühlte mich von Anfang an wohl – die Hautanalyse war super!“ =  Termin gebucht.

Mobile First – weil alle auf dem Handy buchen

80 % deiner Kundinnen schauen deine Website am Handy an.

Wenn sie dann scrollen müssen, zoomen, Buttons nicht klicken können = sie sind weg.

Dein Ziel:

- Große Schrift
- Mobile-optimierte Bilder
- Buttons mittig, nicht zu klein
- Kein Blabla, sondern Fokus auf das Wesentliche

Denn: Wenn sie unterwegs buchen können, tun sie es jetzt. Nicht später. Und später heißt meistens: gar nicht.



Lektion 3: Vertrauen aufbauen – noch bevor du Hallo sagst

Zeig dich – echt, professionell & sympathisch

Kein Stockfoto der Welt schlägt ein echtes, herzliches Bild von dir.

Dein Lächeln, dein Studio, deine Hände bei der Arbeit – das wirkt. Menschen buchen bei Menschen. Nicht bei sterilen Logos.

👉 Was auf deine Website gehört:

- Ein freundliches, authentisches Porträtbild
- 2–3 Bilder vom Studio (hell, sauber, ruhig)
- Echte Behandlungs-Szenen (nicht gestellt, sondern „live“)

💡 Tipp: Nimm dir 1 Stunde mit einer Freundin & Smartphone – oft reicht das für großartige Aufnahmen.

Worte, die wirken: So schreibst du für Herz & Hirn

Vermeide Fach-Chinesisch. Sprich, wie du mit einer echten Kundin sprichst – freundlich, klar, ehrlich.

Statt „Microneedling mit Dermapen nach ästhetischer Mesotherapie“ lieber:

👉 „Feine Nadeln aktivieren deine Hautzellen – für strahlenderes Hautbild & weniger Fältchen.“

Und zeig, warum du tust, was du tust.

Beispiel: „Ich liebe es, wenn meine Kundinnen den Spiegel anlächeln – und sich wieder schön fühlen.“

Das ist keine Werbung. Das ist Persönlichkeit. Und die verkauft besser als jedes Versprechen.

Der Vertrauens-Booster: Social Proof & Beweise

Du sagst, du bist gut? Cool. Aber wenn deine Kundinnen das sagen – dann wirkt’s.

Bau das auf deine Website:

- ★ Google-Bewertungen (z. B. als Screenshot oder eingebettet)
- 🗣️ Kurzvideo/Instagram-Post mit Kundenfeedback
- 💬 Zitate auf der Startseite oder im Behandlungsbereich

👉 Profi-Tipp: Baue ein „Kundenstimmen“-Karussell ein – das kannst du auch mit Canva oder einem Gratis-Tool gestalten.

Lektion 3: Vertrauen aufbauen – noch bevor du Hallo sagst

🔴 Der Effekt des „ersten Eindrucks“ – Website = deine Online-Begrüßung

Wusstest du, dass wir innerhalb von 0,3 Sekunden entscheiden, ob wir einer Website (und damit der Person dahinter) vertrauen?

Das bedeutet: Deine Farben, dein Logo, dein erstes Foto, dein erster Satz – alles zählt.

Deshalb:

- 👉 Halte die Startseite aufgeräumt.
- 👉 Kein Chaos, kein bunter Flickenteppich.
- 👉 Klarer Text, gute Lesbarkeit, nicht zu viel auf einmal.

Je professioneller dein Auftritt, desto eher glauben Menschen: „Wenn sie das so ordentlich online hinkriegt – dann sieht’s im Studio bestimmt auch top aus.“

„Über mich“ – dein unterschätzter Vertrauenshebel

Die „Über mich“-Seite ist kein Lebenslauf. Sie ist deine Bühne für emotionale Verbindung.

Mach’s so:

- Was motiviert dich?
- Warum liebst du, was du tust?
- Was liegt dir bei deinen Kundinnen besonders am Herzen?

💡 Tipp: Schreib’s so, als würdest du’s einer neuen Kundin beim Kaffee erzählen – persönlich, nicht perfekt.

Ein Satz wie: „Ich wollte schon immer, dass sich Frauen in ihrer Haut wohlfühlen – deshalb hab ich mich auf Anti-Aging spezialisiert“ verkauft mehr als jede Zertifikatsliste.

🔵 Konsistenz = Vertrauen

Wenn deine Website eine andere Sprache, andere Farben oder ein anderes Gefühl hat als dein Instagram – entsteht Verwirrung statt Vertrauen.

➡ Nutze überall dieselben:

- Farben
- Schriftarten
- Formulierungen
- Bildstile



Das Gehirn liebt Wiedererkennung. Und das Herz liebt Harmonie.

Wenn alles zusammenpasst, denkt deine Besucherin: „Das fühlt sich stimmig an.“ Und genau das erzeugt Buchungs-Bereitschaft.

🎁 Gratis 1.010 € Website-Gutschein – exklusiv über deine Kosmetikschule: Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Kein Technik-Stress.



🚀 Was du bekommst (Wert: 1.010€, jetzt: 0€):

- ✓ Mehr Umsatz – durch eine Website, die dich bei Google sichtbar macht
- ✓ Mehr Neukunden – mit professionellem Look & klarer Buchungsstruktur
- ✓ Mehr Zeit – dank automatisierten Infos & weniger Rückfragen

📁 Was ist drin?

- Eine kostenlose fertige Website – keine Einrichtung, kein Technikaufwand
- Dein Design, deine Farben, deine Texte – alles für dich erstellt
- Keine Einrichtungskosten, keine versteckten Gebühren
- Nur eine faire Technikpauschale (vergleichbar mit einem Handyvertrag – alles drin)

⚡ Warum kostenlos?

Weil wir Kosmetikerinnen helfen wollen, sichtbarer & erfolgreicher zu werden.
Du bekommst deine Website gratis – wir bekommen dein Feedback & Sichtbarkeit.
Win-Win. Kein Risiko. Keine Verpflichtung.

🕒 Wichtig: Nur 7 Tage gültig – und dann ist Schluss.

Dieser Gutschein kann nur innerhalb von 7 Tagen nach deinem Kursende eingelöst werden.
Danach verfällt er unwiderruflich – kein Zugriff mehr, keine Ausnahme.

🚀 Starte jetzt – 1.010 € Gratis-Gutschein heute sichern & Website bekommen:

- ✓ Kein Technik-Stress
- ✓ Keine Erstellungskosten
- ✓ Kein Risiko

👉 Fülle jetzt das kurze Formular aus – wir melden uns persönlich bei dir:

www.machsn.eu/jsingutschein

Viele Grüße –

deine Kosmetikschule & www.machsn.eu

PS: Nur 7 Tage gültig – jetzt gratis Websitenerstellung im Wert von 1.010 € sichern.

Lektion 4: Bilder & Design – Emotionen, Professionalität & Persönlichkeit

Bilder, die Vertrauen schaffen – auch ohne Shooting

Du brauchst kein Hochglanz-Shooting mit Fotografenteam, um professionell zu wirken. Es reicht:

- Tageslicht + Smartphone + aufgeräumter Hintergrund
- Ein sympathisches Porträt von dir – möglichst frontal & in Aktion
- Detailbilder deiner Produkte oder Behandlungen (z.B. Hände bei der Arbeit, geöffnete Cremes, Texturen)

 Tipp: Nutze die "Porträt"-Funktion deines Handys für mehr Tiefe & Fokus.

Menschen buchen nicht nur deine Leistung – sie buchen dich. Zeig dich nahbar, nicht perfekt.

Design-Grundlagen: Weniger ist mehr

Ein gutes Design wirkt ruhig, klar und einladend. Was du brauchst:

- 1-2 Hauptfarben (z.B. Creme + Rosé)
- Eine einfache, gut lesbare Schrift
- Viel Weißraum – damit nichts gedrängt wirkt
- Klar erkennbare Buttons mit klarer Aktion („Jetzt buchen“, „Mehr erfahren“)

Vermeide grelle Farben, verspielte Schriftarten oder zu viele Animationen. Je einfacher, desto vertrauensvoller.

Persönlichkeit zeigen – aber professionell

Kundinnen wollen wissen, wer sie behandelt – und ob sie sich wohlfühlen können. Nutze Bilder aus deinem Studioalltag:

- Vorbereitete Kabinen, frische Handtücher, kleine Details
- Dich beim Arbeiten, Lächeln, Auftragen
- Behind-the-Scenes: Vorbereitung, Beratung, Produkte

Diese Inhalte schaffen Nähe, wirken echt – und brechen die letzte Buchungshürde.



Lektion 4: Bilder & Design – Emotionen, Professionalität & Persönlichkeit

🌟 Der erste Eindruck zählt – in Millisekunden

Bevor deine Besucherinnen überhaupt lesen, was du anbietest, scannen sie die Seite visuell. Studien zeigen: In den ersten 0,3 Sekunden entscheiden wir unterbewusst, ob uns eine Seite anspricht – oder nicht.

Wenn deine Bilder unprofessionell, zu dunkel oder unscharf sind, verlieren potenzielle Kundinnen sofort das Vertrauen.

Darum: Licht, Ruhe, Klarheit. Nutze dein Studio am besten morgens oder nachmittags, wenn das Licht weich ist – keine grellen Spots, kein Blitz. Und: Zeig echte Situationen statt gestellter Posen. Das wirkt ehrlich – und ehrlich verkauft.

🧠 Verkaufpsychologie: Warum gute Bilder wie Vertrauen wirken

Visuelle Reize lösen Emotionen aus – schneller als Worte.

Ein Bild, auf dem du konzentriert arbeitest, ein ruhiger Behandlungsraum, ein frisches Handtuch – das sind Signale für:

👩‍💻 „Hier bin ich in guten Händen.“

👁️ „Das sieht sauber, ruhig, professionell aus.“

💬 „Diese Kosmetikerin weiß, was sie tut.“

Du verkaufst kein Produkt – du verkaufst ein Gefühl. Und genau dieses Gefühl sollte dein Webdesign vermitteln: Ruhe, Qualität, Vertrauen.

💡 Canva-Tipp: Wie du mit wenigen Klicks starke Webbilder bekommst

Wenn du keine eigenen Bilder hast oder ergänzen willst, bietet dir Canva viele elegante Möglichkeiten. Gehe so vor:

1. Suche nach „Spa“, „Cosmetic Treatment“, „Skincare“ – aber wähle dezente, natürliche Motive.
2. Passe die Bilder an dein Branding an: Filter, Farbton, Rahmen – alles easy.
3. Kombiniere Bilder mit Zitaten, Mini-Erklärungen oder Kundenfeedback – das schafft Kontext.

So entstehen Visuals, die nicht nur gut aussehen, sondern auch dein Angebot emotional aufladen.

Lektion 5: So integrierst du Instagram, Google & WhatsApp clever auf deiner Website

■ Warum Verknüpfungen Gold wert sind

Viele Kosmetikerinnen haben eine schöne Website – aber sie ist eine Sackgasse. Keine Verlinkung zu Instagram, kein direkter WhatsApp-Button, keine Bewertung sichtbar.

Dabei sind genau das die Kontaktpunkte, die Vertrauen erzeugen!

Wer z.B. deine Insta-Bilder durchscrollen kann, sieht: Du arbeitest aktiv, postest regelmäßig, bekommst Feedback.

Ein WhatsApp-Button vermittelt: „Ich bin ansprechbar, einfach & modern erreichbar.“

Die Verlinkung zu Google zeigt: „Andere Kundinnen waren zufrieden – und du wirst es wahrscheinlich auch.“

💡 3 smarte Wege zur Integration

A. WhatsApp-Button fest im Menü oder als Floating Icon (z. B. mit Elfsight oder Plugins)

→ Sichtbar auf jeder Seite, klickbar von überall – sofort Kontakt aufnehmen.

B. Instagram-Feed als Galerie einbinden (z.B. über SnapWidget, Lightwidget oder direktes Embed)

→ Deine aktuellsten Bilder & Reels direkt sichtbar, ohne die Seite zu verlassen.

C. Google-Bewertungen einblenden (z.B. als Zitat, Screenshot oder Bewertungs-Widget)

→ Social Proof direkt auf deiner Startseite oder unter „Über mich“ – perfekt platziert.

⚡ Verkaufspsychologie: Vertrauen in Sekundenbruchteilen

Du musst dir bewusst machen: Jemand, der auf deiner Website landet, entscheidet in wenigen Sekunden, ob du vertrauenswürdig wirkst.

Wenn da direkt sichtbar ist:

- „Wow, über 40 Google-Bewertungen mit 5 Sternen“
- „Schöner Insta-Feed – wirkt gepflegt und professionell“
- „Ich kann sofort schreiben, ohne lange nach Nummern zu suchen“

... dann steigt die Buchungswahrscheinlichkeit massiv.

Mehr Kontaktpunkte = weniger Unsicherheit = mehr Anfragen.



Lektion 5: So integrierst du Instagram, Google & WhatsApp clever auf deiner Website

Nutzerverhalten verstehen: Warum Besucher sofort abspringen

Viele Menschen surfen mobil – oft unterwegs, mit wenig Geduld. Wenn sie erst umständlich scrollen, klicken oder Formulare suchen müssen, verlierst du sie.

Deshalb: Mache es extrem einfach, mit klaren, klickbaren Icons an den wichtigsten Stellen.

Beispiel: Wenn jemand dein Instagram-Profil kennt und auf deine Website klickt, erwartet sie dort mehr Infos und einen direkten Buchungsweg.

Wenn das nicht sofort erkennbar ist? → Absprung.

Darum: Stelle sicher, dass dein Buchungslink und WhatsApp-Button sichtbar sind – am besten, ohne scrollen zu müssen.

Beispiel-Integration: So kann's konkret aussehen

Startseite (oben):

- Button: „Jetzt Termin buchen“ → Verlinkt zum Kalender oder Kontaktformular
- WhatsApp-Icon unten rechts (immer sichtbar) → Klick führt direkt zum Chat

Über-mich-Seite:

- Screenshot von 1-2 Google-Bewertungen
- Button: „Alle Bewertungen auf Google ansehen“

Instagram-Einbindung (z. B. im Footer):

- Automatisch aktualisierte Galerie mit deinen neuesten Beiträgen
- Bonus-Tipp: Erstelle mit Canva ein Banner wie „Folge mir auf Instagram“ – im Stil deiner Farben und Schriften

Ergebnis: Die Besucherin fühlt sich informiert, abgeholt – und hat immer einen klaren nächsten Schritt vor Augen.

Verkaufpsychologie: Die unterschätzte Wirkung von Icons & Logos

Jedes kleine Symbol auf deiner Website – sei es WhatsApp, Google oder Instagram – wirkt wie ein Vertrauenssignal.

Wenn es sauber eingebunden, optisch ansprechend und funktional ist, denkt die Besucherin unterbewusst:

„Hier stimmt alles. Sie ist professionell. Ich kann ihr vertrauen.“

Das steigert nicht nur die Buchungswahrscheinlichkeit, sondern sorgt auch für mehr Rückfragen, Weiterempfehlungen – und weniger Zweifel.

Lektion 6: Buchbar sein – mit einem klaren Call-to-Action & Buchungstool

Warum deine Website eine klare Richtung braucht

Eine Website ohne klare Handlungsaufforderung ist wie ein Kosmetikstudio ohne Tür: Die Leute schauen von außen – aber sie kommen nicht rein.

Deine Aufgabe ist es, den nächsten Schritt klarzumachen. Direkt auf der Startseite sollte für jede Besucherin sofort ersichtlich sein:

☞ Was kann ich hier buchen?

☞ Wie läuft das ab?

☞ Wo klicke ich jetzt?

Statt langem Text: Klare Buttons.

Beispiel: „Jetzt Termin vereinbaren“ oder „Behandlungen & Preise ansehen“



Welches Buchungstool eignet sich?

Für Kosmetikerinnen ohne Technikfrust sind folgende Tools top:

- Shore: übersichtlich, DSGVO-konform, einfach einbindbar
- Treatwell: besonders stark bei Sichtbarkeit – aber mit Provision
- Calendly oder TidyCal: ideal für einfache Terminvereinbarung, auch kostenlos nutzbar
- Google Kalender: mit Tools wie Koalendar kombinierbar

Wichtig: Biete nur Optionen an, die zu deinem Ablauf passen. Lieber ein klares Tool als drei, die verwirren.

Call-to-Action: Formulierung, Platzierung, Wirkung

Viele Webseiten haben Buttons wie „Mehr erfahren“ oder „Kontakt“. Klingt nett – aber das bucht niemand.

Nutze stattdessen Formulierungen wie:

- „Termin jetzt sichern“
- „Beratung starten – kostenlos & unverbindlich“
- „Hier geht’s zu deinen Wunschbehandlungen“

Platzierung:

- Direkt sichtbar auf der Startseite (z. B. im Header-Bild)
- Wiederholt im Text (z. B. nach Beschreibung der Leistungen)
- Im Footer oder als Sticky-Button unten rechts

Je öfter du klar zeigst, was der nächste Schritt ist – desto höher deine Buchungsquote.

Lektion 6: Buchbar sein – mit einem klaren Call-to-Action & Buchungstool

📌 Buchung vs. Kontaktformular – was ist wann sinnvoll?

Viele Studios setzen auf ein einfaches Kontaktformular à la „Name, E-Mail, Nachricht“. Doch in der Praxis bedeutet das: Kundinnen schreiben, du antwortest vielleicht Stunden später – und bis dahin haben sie womöglich schon woanders gebucht.

Stattdessen wünschen sich viele Kundinnen vor allem eins: Klarheit & Verbindlichkeit. Ein digitaler Kalender (z.B. Shore, Calendly, oder ein Tool deines Buchungsanbieters), in dem freie Termine in Echtzeit angezeigt werden, wirkt sofort professionell – und erleichtert die Entscheidung für einen Termin enorm.

Trotzdem kann ein Kontaktformular sinnvoll bleiben – z.B. für besondere Anfragen (Allergien, Kombi-Termine, Gutscheine etc.). Wichtig: Nicht gleichwertig behandeln! Zeig dein Buchungstool deutlich präsenter. Das Kontaktformular ist Plan B – nicht Plan A.

📌 Social Proof + Call-to-Action = Conversion-Booster

Menschen folgen Menschen. Wenn eine neue Kundin sieht, dass andere bereits begeistert von dir berichten, fühlt sich das viel vertrauenswürdiger an als jeder schöne Text auf deiner Website. Und wenn genau unter dieser echten Bewertung ein klarer Buchungsaufruf steht – wird aus Vertrauen eine Handlung.

Beispielhafte Kombination:

💬 „Ich war super nervös vor meinem ersten Microneedling – aber [Name] hat sich so viel Zeit genommen. Ergebnis top!“

➡ Jetzt Termin vereinbaren

Wichtig: Baue solche Kombinationen mehrmals auf deiner Website ein – etwa unter Bildern, bei jeder Behandlung oder im FAQ-Bereich. Wiederholung wirkt. Und wenn Vertrauen auf Handlungsaufforderung trifft, steigen deine Buchungen automatisch.



Lektion 7: Bonusangebote & Freebies clever platzieren

Warum Freebies im Beauty-Bereich so kraftvoll wirken

Im Beauty-Business basiert fast alles auf Vertrauen. Kundinnen wollen sich nicht nur verschönern, sondern gut aufgehoben fühlen. Genau hier kommen Freebies ins Spiel – sie signalisieren: „Ich gebe dir etwas, bevor du mir etwas gibst.“ Das baut Sympathie auf, senkt die Hemmschwelle zur Kontaktaufnahme – und erzeugt eine positive Grundhaltung gegenüber dir als Anbieterin.

Das Ganze hat sogar einen Namen in der Verkaufspsychologie: Reziprozität. Heißt konkret: Wer etwas bekommt, fühlt sich innerlich oft dazu geneigt, auch etwas zurückzugeben. Das kann eine Buchung sein, eine Empfehlung an Freundinnen oder eine Nachricht mit der Frage nach freien Terminen. Und das alles geschieht nicht aus Pflichtgefühl, sondern aus ehrlicher Wertschätzung – weil du vorher Wert geliefert hast, ohne etwas zu verlangen.

Was eignet sich konkret als Freebie – und was besser nicht?

Wichtig ist: Dein Freebie sollte kein billiger Rabatt-Gutschein sein, der deine Leistung entwertet. Stattdessen funktioniert alles, was der Kundin echten Mehrwert gibt, ohne deine Zeit zu stark zu beanspruchen. Ein paar Ideen:

- 📄 PDF-Guides zu Hautpflege, typischen Fehlern, SOS-Tipps nach Behandlungen etc.
- 🧴 Proben oder kleine Extras, die beim ersten Besuch ausgehändigt werden – angekündigt über die Website
- 💎 Mini-Bonus bei Weiterempfehlung („Wenn du eine Freundin mitbringst, erhaltet ihr beide ein kleines Geschenk“)
- 📝 Selbsttests oder Haut-Checklisten, die die Kundin zuhause ausfüllen kann – verknüpft mit deinem Angebot
- 📱 WhatsApp-Vorlagen oder Terminplaner für die eigene Pflege-Routine

Der Schlüssel ist: Es soll hilfreich, charmant und professionell wirken – nicht billig oder nach Verkaufsmasche.

Lektion 7: Bonusangebote & Freebies clever platzieren

Wie platzierst du das Ganze elegant auf deiner Website?

Hier liegt oft der Unterschied zwischen „nett gedacht“ und „wirkungsvoll umgesetzt“. Dein Freebie muss sichtbar, logisch eingebunden und optisch ansprechend sein. Überleg dir: Wo würde es der Besucherin wirklich ins Auge fallen – und dabei wie ein natürlicher Teil deiner Seite wirken?

Beispiele:

- Direkt nach dem ersten Absatz deiner Startseite, als liebevolle Überraschung
- Unter der Preisliste: „Noch unsicher, was zu dir passt? Hol dir meinen Hautpflege-Guide“
- In einem Slide-In oder Pop-Up – am besten nach 30 Sekunden auf der Seite
- Oder in einem kleinen Bereich mit Titel wie „Mein Geschenk an dich“

In jedem Fall brauchst du eine klare Handlungsaufforderung: „Jetzt sichern“, „Gratis herunterladen“, „Geschenk einlösen“ – und ein visuelles Element wie ein Icon oder Bild, das das Auge lenkt.

Wie du dein Freebie strategisch nutzt, um Folgeaktionen auszulösen

Ein gut platziertes Freebie ist nicht nur ein Geschenk – es ist auch ein Türöffner für den nächsten Schritt. Überlege dir deshalb immer: Was soll passieren, nachdem die Kundin das Freebie erhalten hat? Ideal ist, wenn du es direkt mit einer konkreten Handlung verknüpfst. Zum Beispiel: Nach dem Download deines Hautpflege-Guides wird automatisch eine Seite angezeigt mit dem Hinweis: „Jetzt deinen Hauttyp analysieren lassen – buche dein Beratungsgespräch hier.“ Oder du baust in den Guide einen charmanten Hinweis auf deine Leistungen ein („Diese Tipps entfalten ihre volle Wirkung nach einer professionellen Reinigung – buche deinen Termin ganz einfach online“). So wird aus deinem Geschenk ganz natürlich eine Buchung – ohne Verkaufsdruck, aber mit klarem Wegweiser.



Quiz & Übungsaufgabe: Jetzt bist du dran!

✔ Mini-Quiz: Teste dein Wissen

Frage 1: Warum ist der erste Eindruck deiner Website entscheidend – und was erwarten Kundinnen in den ersten Sekunden?

▣ Siehe: Lektion #1

Frage 2: Welche Elemente auf deiner Startseite helfen dabei, Vertrauen aufzubauen und dich professionell zu präsentieren?

▣ Siehe: Lektion #2

Frage 3: Was macht gute Texte auf deiner Website aus – und worauf solltest du beim Schreiben besonders achten?

▣ Siehe: Lektion #3

Frage 4: Welche Rolle spielen Bilder & Design bei der Wirkung deiner Website – und wie erzeugst du Emotionen ohne Shooting?

▣ Siehe: Lektion #4

Frage 5: Wie verknüpfst du Instagram, Google & WhatsApp sinnvoll mit deiner Website – und warum lohnt sich das?

▣ Siehe: Lektion #5

Frage 6: Was ist ein starker Call-to-Action – und wie sorgt er dafür, dass Besucherinnen wirklich buchen?

▣ Siehe: Lektion #6

Frage 7: Wie kannst du Freebies mehr Vertrauen schaffen?

▣ Siehe: Lektion #7

📄 Deine Übungsaufgabe: Website, die bucht

Nutze 60–90 Minuten, um deine Website mit wenigen gezielten Schritten zu einem echten Buchungs-Booster zu machen:

- Prüfe, ob dein Startbereich sofort vermittelt, was du anbietest und für wen
- Ergänze 2–3 Kundinnenstimmen oder Bewertungen mit einem Call-to-Action darunter
- Füge einen klaren Buchungsbutton an mindestens zwei Stellen ein
- Binde deinen WhatsApp-Button, Instagram-Feed oder Google-Link sinnvoll ein
- Erstelle eine kleine Vorher-Nachher-Galerie oder ein Highlight deiner besten Ergebnisse
- Integriere ein kleines Freebie, z. B. Pflegetipp-PDF oder „5 Fehler bei unreiner Haut“
- Verbinde deine Website mit einem Tracking-Tool (z. B. Google Analytics oder Link-Messung)

🕒 Zeitaufwand: ca. 60–90 Minuten

🎯 Ziel: Deine Website wird mehr als eine Online-Visitenkarte – sie wird zur echten Buchungsmaschine, die Vertrauen schafft, Anfragen generiert und dir dabei hilft, dein Studio digital sichtbar zu machen.

🎁 Gratis 1.010 € Website-Gutschein – exklusiv über deine Kosmetikschule: Mehr Kunden. Mehr Umsatz. Kein Technik-Stress.



🚀 Was du bekommst (Wert: 1.010€, jetzt: 0€):

- ✓ Mehr Umsatz – durch eine Website, die dich bei Google sichtbar macht
- ✓ Mehr Neukunden – mit professionellem Look & klarer Buchungsstruktur
- ✓ Mehr Zeit – dank automatisierten Infos & weniger Rückfragen

📁 Was ist drin?

- Eine kostenlose fertige Website – keine Einrichtung, kein Technikaufwand
- Dein Design, deine Farben, deine Texte – alles für dich erstellt
- Keine Einrichtungskosten, keine versteckten Gebühren
- Nur eine faire Technikpauschale (vergleichbar mit einem Handyvertrag – alles drin)

⚡ Warum kostenlos?

Weil wir Kosmetikerinnen helfen wollen, sichtbarer & erfolgreicher zu werden.
Du bekommst deine Website gratis – wir bekommen dein Feedback & Sichtbarkeit.
Win-Win. Kein Risiko. Keine Verpflichtung.

🕒 Wichtig: Nur 7 Tage gültig – und dann ist Schluss.

Dieser Gutschein kann nur innerhalb von 7 Tagen nach deinem Kursende eingelöst werden.
Danach verfällt er unwiderruflich – kein Zugriff mehr, keine Ausnahme.

🚀 Starte jetzt – 1.010 € Gratis-Gutschein heute sichern & Website bekommen:

- ✓ Kein Technik-Stress
- ✓ Keine Erstellungskosten
- ✓ Kein Risiko

👉 Fülle jetzt das kurze Formular aus – wir melden uns persönlich bei dir:

www.machsn.eu/jsingutschein

Viele Grüße –

deine Kosmetikschule & www.machsn.eu

PS: Nur 7 Tage gültig – jetzt gratis Websitenerstellung im Wert von 1.010 € sichern.



Abschließender Hinweis

Die Inhalte dieses Modulbuchs wurden mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt.

Sie dienen ausschließlich zur allgemeinen Information, Inspiration und Weiterbildung im Rahmen deines Digitalkurses. Alle Beispiele, Tipps und Empfehlungen sind unverbindlich und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder rechtliche Verbindlichkeit. Die beschriebenen Strategien und Vorschläge ersetzen keine individuelle Beratung durch Fachpersonen (z. B. juristisch, steuerlich oder technisch).

Wir übernehmen keine Haftung für etwaige Schäden, die direkt oder indirekt durch die Anwendung der in diesem Kurs vermittelten Inhalte entstehen. Jede Umsetzung erfolgt auf eigenes Risiko und in eigener Verantwortung.

Markennamen, Plattformen oder Tools wie Google, WhatsApp oder Canva werden ausschließlich beispielhaft genannt. Es besteht keinerlei wirtschaftliche oder rechtliche Verbindung zu diesen Anbietern.