



WIE SIE MIT EINER MODERNEN WEBSEITE IHRE CHANCEN AUF HOCHPREISIGE AUFTRÄGE VERDOPPELN

FÜR HANDWERKER

ÜBER UNS

Gunnar Bock
LSO-Online.de
Gegründet 2016

Ihre Digitalagentur

Für Sie arbeitet ein kleines aber feines Team an der Ostseeküste, damit Sie eine Internetpräsenz erhalten, die Kunden überzeugt und Ihnen lukrative Aufträge bringt.

Auf den kommenden Seiten erfahren Sie, wie wir hier vorgehen.

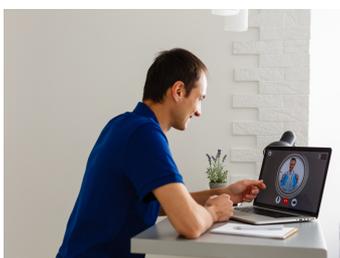
Gunnar Bock, Geschäftsführer



WARUM SOLLTEN SIE IM INTERNET VERTRETEN SEIN?

Das Internet bietet Ihnen die Chance ganz neue Menschen zu treffen, die Sie sonst nicht treffen würden.

Wo informieren Sie sich, wenn Sie ein Problem haben...?



... genau! Über 90% der Menschen starten im Internet Ihre Recherche, um ein Problem zu lösen.

Haben die Menschen, die einen Handwerker suchen, die Chance Sie im Internet zu finden?

Spannend für Sie

Bevor ein potentieller Kunden einen Dienstleister oder Handwerker kontaktiert, hat dieser Kunde sich bereits über den Dienstleister im Internet informiert.

Wenn Sie nun im Internet nicht gefunden werden können, dann sind Sie für diese Kunden bereits aus dem Spiel.



Fakt ist ...

Es werden automatisch von dem Vorhandensein einer Webseite Rückschlüsse auf den Handwerker gezogen. Ob Sie wollen oder nicht. Ein Handwerker mit einer modernen Webseite wird ebenfalls als "modern" wahrgenommen





WIE GENERIERT EINE WEBSEITE KUNDENANFRAGEN?

Schritt 1 - Haken



Durch spannende Bilder und interessante Überschriften erzeugen Sie Aufmerksamkeit. Eine Webseite ist die ideale Plattform seine Arbeiten im Bild und Schrift darzustellen.

Oft zeigen unseren Kunden Fotos ihrer Arbeit. Können diese Bilder auch andere Interessenten sehen?

Schritt 2 - Geschichten

Hat der Besucher Ihrer Webseite das erste Interesse gewonnen, wird er sich weiter informieren. Schildern Sie Ihre eigene Geschichte. Stellen Sie sich vor. Geben Sie den Besuchern die Informationen, die sonst Ihre Kunden von Ihnen haben wollen. Hier sagen auch wieder Bilder mehr als Eintausend Wörter



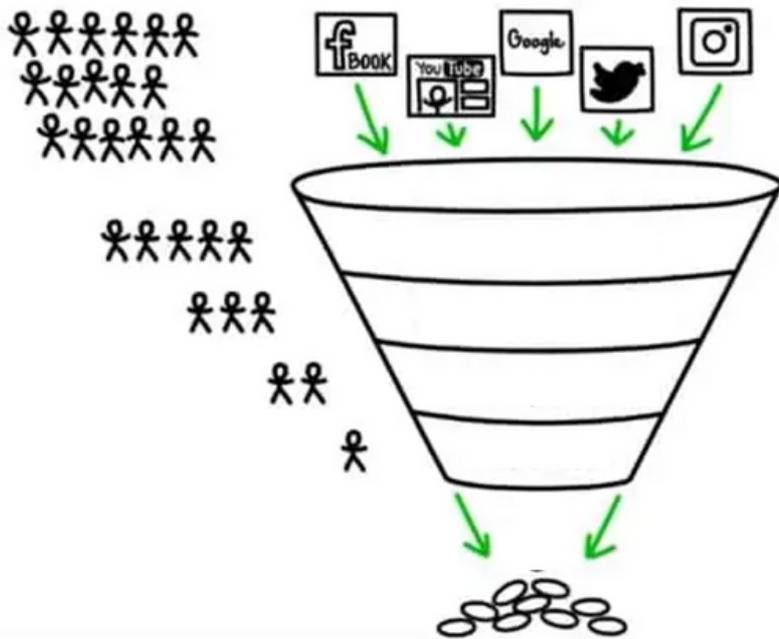
Schritt 3 - Angebot



Bieten Sie nun dem Besucher eine einfache Möglichkeit mit Ihnen in Kontakt treten zu können. Bieten Sie einen Rückruf an um ein Beratungsgespräch zu vereinbaren. Veröffentlichen Sie Ihre E-Mailadresse und Telefonnummer. Geben Sie die Möglichkeit ein Angebot zu erhalten.

Wichtig: Ihre Webseite muss auch für mobile Geräte optimiert sein. Mehr als 75% der Besucher sind mit einem mobilen Gerät unterwegs.

Vom Interessenten zum Kunden



Das Internet funktioniert wie ein Trichter. Viele Menschen schauen sich Ihre Webseiten an. Einige informieren sich intensiver. Davon kontaktieren Sie ein paar echte Interessenten und daraus generieren Sie Ihre Kunden.

Google My Business für lokale Unternehmen



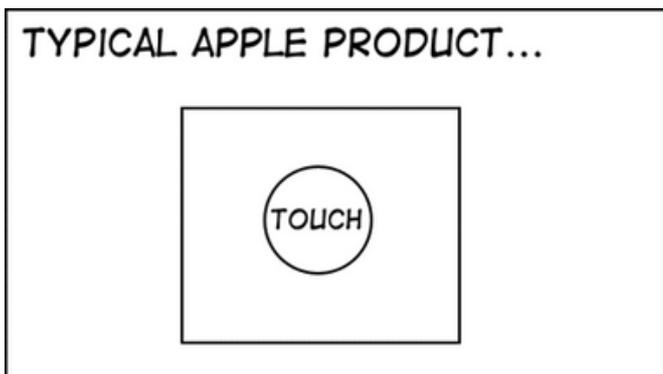
Eine wichtige Quelle damit Sie gefunden werden ist **Google My Business**. Hier können Interessenten vor allem lokale Unternehmen finden, mit denen sie zusammenarbeiten wollen.

Hier ist es sehr einfach, auf sich aufmerksam zu machen.

Diese Chance sollten Sie unbedingt nutzen.

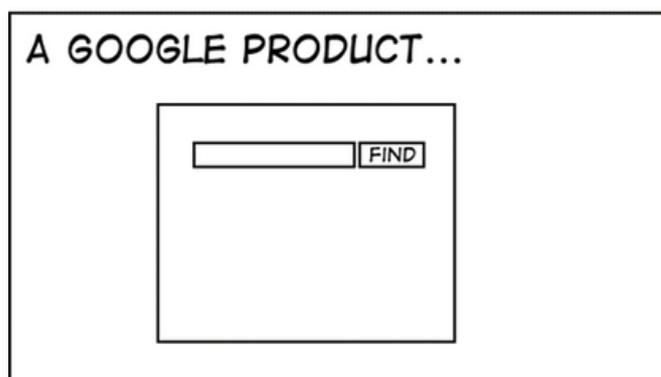
Unser Tipp: Sammeln Sie auf Google viele Bewertungen. Dabei ist ein Bewertung oberhalb von 4,0 absolut positiv und besser als eine Gesamtbewertung von 5,0.

Wichtig - Das Layout Ihrer Webseite



**Eine typische
Webseite von Apple**

**Eine typische
Webseite von Google**



YOUR COMPANY'S APP...

FIRST NAME: [] TYPE CD: [] 4 - K
LAST NAME: [] TOP STAT: [] AA2-
SSN: [] FT/PT: [] VER: [] DK9B
ID: [] CAT CD: [] KKA?
PHONE 1: [] CITY: [] CN3
PHONE 2: [] STATE: [] AA-9
ADDR 1: [] ZIP: [] ... NEW
ACCT #: [] ORD #: [] ... DEL

OKAY APPLY SAVE LUNDO HELP DELETE EDIT
SELECT BROWSE ERRORS

**Ihr Vorteil: So sehen viele
Webseiten aus**

Machen Sie es wie Google und Apple!

- einfache und klare Strukturen
- Bilder sagen mehr als Tausend Worte
- Sie haben maximal 3-5 Sekunden Zeit, den Besucher neugierig zu machen



Wie Sie besser verdienenden Kunden finden, die bereit sind für das gewisse Extra auch mehr zu bezahlen?



Die meisten Handwerker erhalten über ihr eigenes Netzwerk Empfehlungen und generieren daraus Ihre Aufträge.

Gehen Sie raus mit einer modernen und vom Design einer besonderen Webseite und zeigen Sie sich so einer neuen Kundengruppe im Internet.



Seien Sie sich sicher, dass Sie mit einer professionellen Webseite, Aufmerksamkeit von besser verdienenden Kundengruppen, wie Ärzte, Steuerberater, Unternehmer, etc. erreichen und Sie am Ende auch kontaktiert werden.

Erhalten Sie darüber zusätzliche Anfragen, erhöhen Sie dort den Preis Ihrer Arbeitsleistung um 30, 50 oder gar 70%. Nicht jedes Angebot wird zu einem Auftrag. Aber Sie bekommen mit Sicherheit deutlich lukrativere Aufträge.



Wichtig: Nicht der Handwerker mit der besten Leistung bekommt die besten Aufträge sondern der Handwerker, der es versteht seine Leistung am Besten zu kommunizieren.

UNSER ANGEBOT

Sie können nun versuchen diese Punkte selbst umzusetzen. Wir garantieren Ihnen, das kostet viel Zeit und Energie.

Nehmen Sie deshalb eine Abkürzung und kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie individuell und können kurzfristig ein Angebot für Sie erstellen.

Unser Angebot ist eine echte Abkürzung für Sie.



Unser Beratungsgespräch verpflichtet Sie zu nichts. Sie entscheiden welche Schritte Sie davon umsetzen oder nicht.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite:

<https://LSO-Online.de>

Sie erhalten professionelle und vor allem moderne Webseiten, die speziell auf Ihre Kundengruppe ausgerichtet ist und technologisch auf dem neuesten Stand ist. Ihre Webseiten sind dann für die Suchmaschinen optimiert, so dass Sie sicher und gezielt gefunden werden.

Interesse geweckt? Dann melde Sie sich bei uns!

Ihr Gunnar Bock



PS: Wir unterstützen Sie dabei, lukrative Aufträge zu gewinnen, so dass Sie am Ende mehr Geld in der Tasche haben oder einfach weniger arbeiten müssen.

Wie klingt das für Sie?

Kaufmotive unserer bisherigen Kunden



- Ich spreche mit vielen potentiellen Kunden. Wenn Sie jedoch auf meine alte Webseite geschaut haben, sind sie weg.
 - Ich will mehr Aufträge von gut verdienenden Kunden haben, die meine Arbeit wertschätzen und bereit sind dafür mehr zu zahlen.
 - Meine Aufträge sind weggebrochen. Ich muss unbedingt etwas für meine Reputation tun.
-
- Ich brauche ein System um geplant Kundenanfragen zu generieren. Dabei ist eine Webseite der zentrale Punkt, der einfach perfekt sein muss.
 - Ich will weniger arbeiten.

Ob Sie Ihre Aufträge in Zukunft über das Internet generieren werden oder nicht, wird dem Markt egal sein.

Seien Sie sich aber sicher, andere werden es tun!



LAKESHOREOPERATIONS

**LSO-ONLINE.DE -
MARKE DER LAKESHORE OPERATIONS GMBH**

Informatik Center Roggentin
Konrad-Zuse-Str. 1A
18184 Rostock-Roggentin

Telefon: +49 38204 879 844
E-Mail: info@lso-online.de

Webseite: <https://www.lso-online.de>
Facebook: <https://www.facebook.com/lsoonline>
Instagram: https://www.instagram.com/gunnar_bock_lso/

IHandelsregister: HRB15289

Vertreten durch die Geschäftsführer:
Gunnar Bock und Jürgen Möller