

Kernvoraussetzungen damit Menschen im Internet einkaufen:

- Vertrauen
- Glaubwürdigkeit
- „Virtuelle“ Beziehung

Wie werden die oben genannten Kernvoraussetzungen für Dienstleistungen vermittelt:

1. „Dienstleistungskunden suchen nicht immer den besten oder qualifiziertesten Dienstleister. Sie suchen eine Beziehung zu jemandem, dem sie vertrauen [Selling the Invisible, Harry Beckwith]

Regel daraus:

- Definieren Sie einen Ansprechpartner für Ihre Leistungen und geben Sie dem Ansprechpartner ein Profil: Wer ist er, welche Erfolge hatte er, seine Hobbys etc.

2. Wenn es kein haptisches Produkt gibt, dass ein Besucher Ihrer Webseite wahrnehmen kann, dann nimmt er alles andere wahr.

Regel daraus:

- Im Internet bedeutet dies, Sie brauchen relevantere Inhalte und besser aufbereitete Inhalte wie die Konkurrenz:
SetCards, Präsentation, Whitepaper, Zusammenfassung einer Diplomarbeit, Beispiel für das Endprodukt (Grobkonzept), Methodenbeispiele etc.

3. Kunden kaufen eine Dienstleistung, weil sie diese nicht selber leisten können. Das heißt sie werden i.d.Regel die Durchführung der Leistung nicht verstehen!!! Aber sie verstehen etwas von ihrem Problem.

Regel daraus:

- Beschreiben Sie ihre Leistung nach den Kategorien:Problem, Lösung und Nutzen Ihrer Leistung!
- Vermeiden Sie in der Beschreibung „Bullshit-Bingo“
Worte wie professionell, qualitativ etc. So etwas wird erwartet.
- Stellen Sie den Nutzen so konkret wie möglich in den Vordergrund.

4. Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. In diesem Fall, das innere Bild Ihres Benutzers, wenn dieser über Ihre Webseite surft.

Regel daraus:

- Storytelling Ihrer Referenzen in Form von z.B. einem Video. Erklären Sie, wie das Projekt gelaufen ist, was war gut, was war schlecht, was können Sie das nächste Mal besser machen etc.