S1_M · KOSTENLOSER WEBSITE-SELBSTTEST

7 Conversion-Killer Selbsttest

Finde eine Hürde. Wähle den nächsten Fix.

8 Minuten · eine Einstiegsseite · sieben Checks. Danach planst du eine kleine Änderung oder einen einfachen Test für die nächsten sieben Tage.

WOFÜR DIESER TEST DA IST

Für Solo-Dienstleister und kleine Betriebe, die eine Website oder Angebotsseite nutzen und einen Kontaktweg prüfen möchten. Du bewertest sichtbare Hinweise für eine ausgewählte Zielgruppe und eine gewünschte Anfrage. Analytics-Zugänge sind nicht nötig.

DU ERHÄLTST

Ein 0–14-Punkte-Selbstcheck · einen selbst gewählten Hauptblocker · eine 20-Minuten-Maßnahme oder einen konkreten Test · eine einfache Nachprüfung nach sieben Tagen.

START

Nimm die Seite, die den wichtigsten Einstieg zu deinem Angebot bildet. Prüfe sie am eigenen Smartphone und, wenn möglich, am Laptop. Werte nur, was du heute selbst sehen oder ausprobieren kannst. Nutze die Offline-App für automatisierte Zusammenfassung und TXT-Export; dieses PDF funktioniert auch allein.

Wichtig: Der Punktestand ist kein Conversion-Rating, Marktvergleich, Suchranking oder Umsatzversprechen. Er zählt nur Hürden, die du in diesem Selbstcheck beobachtest.

1 · Die 8-Minuten-Runde

Begrenze den Test auf eine URL und eine gewünschte Kundenhandlung. Eine einzelne Seite erlaubt einen konkreteren Befund als eine allgemeine Bewertung der gesamten Website.

Betrieb oder Angebot

_____

Zielgruppe / Situation

_____

Geprüfte Einstiegsseite oder URL

_____

Gewünschte Kundenhandlung

_____

Datum und getestetes Gerät

_____

Punkteskala

WERT	BEDEUTUNG	WAS EINTRAGEN
0	Keine Hürde beobachtet	Was getestet oder gefunden wurde.
1	Teilweise / unklar	Konkrete Stelle, die Fragen offenlässt.
2	Deutliche Hürde	Sichtbare Hürde auf dem Weg zur Anfrage.

Bei einer Wertung von 1 oder 2 notiere eine Fundstelle oder Beobachtung. Für K6 prüfst du den tatsächlich angebotenen Weg: Telefon, Mail, Buchung oder Formular. Es gibt keine pauschale Höchstzahl an Formularfeldern.

Öffne die Seite wie eine neue passende Person. Lies die ersten sichtbaren Inhalte, folge dem Weg zum Angebot und teste den Kontakt, ohne eine ungewollte Anfrage zu versenden.

2 · K1 und K2 — Käufer und Angebot

Prüfe, ob eine passende Person das Angebot schnell einordnen und seinen Umfang verstehen kann.

K01 · Unklarer Käufer
Prüffrage: Kann eine neue passende Person aus dem ersten sichtbaren Abschnitt erkennen, für wen dein Angebot gedacht ist und welches Problem es löst?
Beispiel: Beispiel: Statt „ganzheitliche Lösungen“ eine konkrete Zielgruppe und deren Aufgabe nennen.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Notiz zur Wertung

Was sieht oder liest eine neue passende Person zuerst?

_____

_____

K02 · Angebot ohne greifbaren Umfang
Prüffrage: Wird sichtbar, was die Person erhält, wie der Ablauf aussieht und wo Umfang oder Grenzen liegen? Bei individuellen Aufträgen: steht dort, wie ein passender Umfang festgelegt wird?
Beispiel: Beispiel: Format, Ergebnisdatei oder Vorgehen nennen, soweit du das verlässlich zusagen kannst.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Notiz zur Wertung

Was erhält die Person — oder wie wird der Umfang festgelegt?

_____

Bei individuell zusammengestellten Aufträgen beschreibe, welche Informationen du vor einem Angebot brauchst und was danach geschieht.

3 · K3 und K4 — Einstieg und nächste Handlung

Vergleiche die erste Überschrift mit der Aufgabe der Zielgruppe. Prüfe dann, ob ein Klick oder Kontakt eine klare Erwartung setzt.

K03 · Einstieg spricht über die Firma
Prüffrage: Führt die erste Überschrift zur Aufgabe oder zum Ergebnis der Zielgruppe, statt nur Firmenname, Motto oder Selbstbeschreibung zu wiederholen?
Beispiel: Beispiel: „Willkommen bei …“ sagt weniger über die gelöste Aufgabe aus als eine konkrete Beschreibung.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Notiz zur Wertung

Welche Formulierung würdest du einer neuen Person zeigen?

_____

_____

K04 · CTA ohne Erwartung
Prüffrage: Ist vor dem Klick verständlich, was nach „Anfragen“, „Kontakt“ oder „Mehr erfahren“ passiert und welche Information gebraucht wird?
Beispiel: Beispiel: Ein kurzer, wahrer Hinweis zu Dauer, Ablauf oder benötigten Angaben.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Notiz zur Wertung

Button / Kontaktwortlaut und was danach passiert

_____

Eine klare Formulierung muss zu deinem wirklichen Ablauf passen. Versprich keine Reaktionszeit oder Dauer, die du nicht halten willst.

4 · K5 — Ein echter Beleg

K05 · Beleg-Leere
Prüffrage: Gibt es mindestens einen passenden, echten Beleg für die Arbeitsweise oder das Angebot — etwa einen freigegebenen Ablauf, eine Arbeitsprobe oder eine konkrete Referenz?
Beispiel: Musterarbeiten als Muster kennzeichnen. Kundenstimmen, Logos und Zahlen nur mit Freigabe und nachvollziehbarer Grundlage verwenden.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Notiz zur Wertung

Welcher Beleg ist auf der Seite sichtbar und wo?

_____

_____

Nutzbare Belege können sein

Eine Arbeitsprobe, ein erklärter Prozess, ein freigegebenes Kundenbeispiel oder eine tatsächlich erworbene Qualifikation. Ein Demonstrationsbeispiel als Muster kennzeichnen.

Nicht als Beleg verwenden

Erfundene Kundenstimmen, nicht freigegebene Logos, unbelegte Erfolgszahlen oder fiktive Ergebnisse, die wie echte Fälle aussehen.

5 · K6 — Funktioniert der Kontaktweg am Handy?

K06 · Kontakt-Reibung am Handy
Prüffrage: Kannst du den wichtigsten Kontaktweg am eigenen Smartphone auslösen und abschließen? Sind Formularfelder beschriftet, Anforderungen verständlich und Fehler in Text erklärt?
Beispiel: Es gibt keine pauschale Höchstzahl an Formularfeldern. Frage nur nach Angaben, die für den nächsten Schritt gebraucht werden.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Testablauf

1. Öffne die geprüfte Seite auf deinem Smartphone.
2. Tippe auf den angebotenen Weg: Anruf, Mail, Buchung oder Formular.
3. Prüfe, ob Ziel und nächster Schritt stimmen. Sende keine Testanfrage, wenn dadurch echte Arbeit ausgelöst würde.
4. Wenn ein Formular nötig ist: Sind alle Felder beschriftet? Wird ein Format erklärt? Wird ein Fehler in Text beschrieben?

Testgerät, Kontaktart und Ergebnis

_____

_____

Die W3C empfiehlt sichtbare Labels oder Hinweise, damit Nutzer wissen, welche Angaben ein Formular erwartet. Fehler sollen verständlich beschrieben sein. Diese Arbeitsfrage ist keine vollständige Barrierefreiheitsprüfung.

6 · K7 — Angebot auffindbar?

K07 · Angebot liegt versteckt
Prüffrage: Kann eine Person vom ersten besuchten Einstieg aus einen klaren Weg zum passenden Angebot finden, ohne zwischen mehreren Seiten hin und her zu springen?
Beispiel: Prüfe Navigation, interne Links und den Weg von einer Einstiegsseite zur passenden Angebotsseite.
Wertung: [ ] 0 keine Hürde [ ] 1 teilweise / unklar [ ] 2 deutliche Hürde
Beobachtung / Fundstelle: _____

Notiz zur Wertung

Startpunkt, geklickter Weg und Zielseite

_____

_____

Deine sieben Werte

Check	1	2	3	4	5	6	7	Summe
Punkte	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____	_____

Summe aller Checks (0 bis 14)

_____

0 heißt: in diesem Durchgang keine der sieben Hürden notiert. 14 heißt: bei allen Checks eine deutliche Hürde notiert. Keiner der Werte misst echte Conversion-Leistung oder deren Ursache.

7 · Wähle einen Hauptblocker

Die höchste Zahl ist ein Hinweis, keine automatische Diagnose. Bei Gleichstand nimm den Punkt, der näher an der gewünschten Kundenhandlung liegt und den du selbst ändern kannst.

Mein Hauptblocker (K1–K7)

_____

Warum bremst dieser Punkt den Weg zur Anfrage?

_____

_____

Wenn du überall 0 notiert hast

Erfinde keinen Fehler. Wähle eine Annahme, die du testen möchtest — zum Beispiel, ob eine neue passende Person Zielgruppe und nächsten Schritt versteht.

Sofortmaßnahme — höchstens 20 Minuten

Eine sichtbare Änderung oder ein einfacher Test

_____

_____

_____

Satzstruktur bei Angebotsklarheit

Für [Zielgruppe] löse ich [Aufgabe] mit [Lieferobjekt / Vorgehen]. Der nächste Schritt ist [wahre Handlungsbeschreibung].

Beispiel (fiktiv): Für kleine Planungsbüros strukturiere ich Projektunterlagen in einem vereinbarten Ordner-Raster. Du erhältst eine benannte Vorlage und eine kurze Übergabe. Als Erstes klären wir den vorhandenen Ablageweg.

8 · Fiktiver Durchgang

Nur Demonstration: Nordlicht Büroservice, Planungsbüro, Seiten und Beobachtungen sind erfunden. Kein echter Kunde und kein Messergebnis.

Zielhandlung: ein Erstgespräch anfragen. Geprüfte Seite: fiktive Startseite mit Angebotsseite.

Beispielwerte: K1=1, K2=2, K3=1, K4=2, K5=0, K6=1, K7=1. Summe: 8 von 14 beobachtbaren Friktionspunkten.

K2 und K4 liegen mit 2 gleichauf. Im Beispiel wird K2 gewählt, weil die Person den Umfang des Angebots vor dem Kontakt nicht einordnen kann. Die Wahl folgt diesem fiktiven Pfad; sie ist keine festgelegte Rangregel für andere Websites.

Maßnahme: Auf der Angebotsseite Ergebnis, Lieferobjekt, Ablauf und eine Grenze in einem Angebotsblock ergänzen. Prüfsignal: Eine Person ohne Vorwissen kann anschließend in eigenen Worten sagen, was enthalten ist und wie der nächste Schritt aussieht.

Meine Wahl und mein Grund

_____

_____

Meine Maßnahme und mein Prüfsignal

_____

_____

9 · Eine Woche lang nachprüfen

Ein kurzer Vorher-nachher-Vergleich hilft dir zu sehen, ob eine Änderung sichtbar ist. Er beweist nicht allein, dass sie eine Anfrage verursacht hat.

Tag 0 · Ausgangslage festhalten

Notiere URL, Datum, Gerät, den gewählten Check und vorhandene Daten. Wenn du keine verlässliche Messung hast, schreibe „nicht erfasst“ statt eine Zahl zu schätzen.

Tag 1 · Eine Stelle ändern

Setze nur den gewählten Fix um. Notiere, was sich geändert hat, und sichere bei Bedarf einen Screenshot.

Tag 2 · Weg erneut testen

Teste Seite und Kontaktweg am Smartphone. Prüfe Links, Beschriftungen, Fehlermeldungen und den Ablauf nach einem Klick.

Tag 3–6 · Passendes Signal beobachten

Nutze vorhandene, zulässige Daten wie echte Anfragen oder Kontaktklicks, wenn sie zuverlässig erfasst werden. Alternativ lass eine passende Person den nächsten Schritt finden und notiere, was sie tatsächlich tut oder fragt.

Tag 7 · Ergebnis und nächste Entscheidung

Vergleiche möglichst dieselbe URL und denselben Weg. Schreibe auf: Was wurde geändert? Was hast du beobachtet? Was bleibt unklar?

Mein Vorher-Signal und Datum

_____

Mein Nachher-Signal und Datum

_____

Was habe ich gelernt / was bleibt offen?

_____

_____

10 · Offline-App, Quellen und Grenzen

Öffne S1_M_v2_APP.html lokal in einem aktuellen Browser. Beispiel laden oder eigene Werte eintragen, sieben Checks bewerten, Beobachtungen notieren, Hauptblocker und Maßnahme wählen. Die Gesamtausgabe lässt sich kopieren oder als TXT speichern. Angaben bleiben im lokalen Browserprofil; es gibt keine Tracker, APIs oder externen Netzwerkaufrufe. Auf einem geteilten Gerät lokale App-Daten löschen.

Quellen

W3C WAI · Labels or Instructions (WCAG 3.3.2) und Error Identification (WCAG 3.3.1): Grundlagen für sichtbare Beschriftungen, Eingabehinweise und verständliche Fehlermeldungen. Dieses Produkt ist kein WCAG-Test.

Google web.dev · Web Vitals: Core Web Vitals beschreiben Laden, Reaktionsfähigkeit und visuelle Stabilität. Das vorliegende Selbst-Audit erhebt diese Messwerte nicht.

CEI Maine · Website-Audit-Checkliste für Kleinbetriebe: kostenlose, E-Commerce-orientierte Checkliste mit Fragen zu Homepage-Aussage, Vertrauen, Navigation und Kontakt.

HubSpot Website Grader: kostenloses technisches Website-Grader-Angebot; ein allgemeiner technischer Score ist damit ein kostenloses Substitut. Dieses Produkt konzentriert sich auf einen manuell geprüften Kundenweg und eine Aktion.

Arbeits- und Marketinghilfe, keine individuelle Conversion-, SEO-, Rechts- oder Datenschutzberatung. Keine Anfragen-, Umsatz-, Suchranking- oder Erfolgsgarantie. Bei Angebotsklarheit kann das separate S1_P1 Angebots-Klarheit Pack passen; es ist nicht Bestandteil dieses kostenlosen Downloads.