

# Erfolgreich selbstständig als SEO-Texterin

Wie du regelmäßig Kundenanfragen  
gewinnst und mit 3-4 Kunden im  
Monat 10K und mehr verdienst!

*Wir schreiben!*  
DEINE TEXTE.DE



# Du bist Texter:in...

...liebst das Schreiben und hast dich selbstständig gemacht, weil du frei und unabhängig sein wolltest. Doch die Realität sieht anders aus.

Statt entspannter Arbeitstage jagst du jedem Auftrag hinterher, schreibst für ein paar Cent pro Wort und hast das Gefühl, nie genug zu verdienen.

Kunden feilschen um Preise, Aufträge sind unregelmäßig, und du fragst dich ständig: Wo kommt der nächste Kunde her?

Dabei wolltest du doch genau das Gegenteil: gut bezahlte Kunden, faire Preise und die Freiheit, nur noch für Menschen zu arbeiten, die deine Arbeit wertschätzen.

Doch stattdessen bist du gefangen im Hamsterrad, nimmst jeden Auftrag an – egal wie schlecht bezahlt – aus Angst, sonst gar nichts zu verdienen.

Und dann ist da noch dieses nagende Gefühl:  
**„Vielleicht liegt es an mir?“**

Vielleicht bist du einfach nicht gut genug. Vielleicht sind SEO-Texte eben nicht mehr wert. Vielleicht muss man sich einfach mit Dumpingpreisen abfinden.

## Bullshit.



# Das eigentliche Problem?

Es sind nicht deine Fähigkeiten, sondern dein Mindset, deine Positionierung und deine Preisstrategie. In diesem Guide erfährst du, welche mentalen Hürden dich klein halten – und wie du sie überwindest, um als SEO-Texterin 10K und mehr mit nur 3-4 Kunden im Monat zu verdienen.



# 1. Positionierung:

## Weg vom „Texter-für-alles“, hin zur Expertin

Wenn du versuchst, **alles für jeden** zu schreiben, wirst du am Ende **von niemandem als Expertin wahrgenommen** – und genau das ist der Grund, warum du noch für ein paar Cent pro Wort arbeitest.

Schau dir erfolgreiche Texterinnen an, die **hochpreisige Kunden gewinnen**. Was fällt auf?

Sie schreiben nicht einfach „Texte“. Sie sind spezialisiert – entweder auf eine bestimmte **Branche** oder auf einen **spezifischen Nutzen**.



Warum ist das wichtig? **Weil Kunden keine Texter suchen – sie suchen Lösungen für ihre Probleme.** Ein Finanzunternehmen will jemanden, der sich mit Fachbegriffen und Compliance auskennt.

Ein E-Commerce-Shop braucht jemanden, der **Conversion-starke Produkttexte** schreibt.

Wenn du deine Spezialisierung findest, kannst du nicht nur höhere Preise verlangen, sondern wirst automatisch als **Expertin** wahrgenommen. Und Experten werden nicht gefragt, ob sie „noch ein bisschen günstiger gehen“. Sie setzen ihre Preise fest – und die richtigen Kunden zahlen sie.

**Also: Wofür willst du als DIE Expertin bekannt sein?**

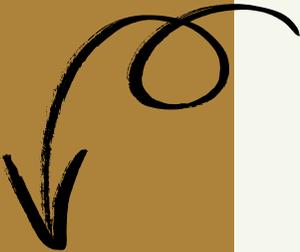
## Schlechte Positionierung:

„Ich schreibe Blogartikel, Websitetexte und Werbetexte für jede Branche.“

## Gute Positionierung:

„Ich helfe Coaches und Beratern, mit SEO-optimierten Blogartikeln langfristig auf Google sichtbar zu werden.“





## Schwacher USP:

„Ich schreibe Blogartikel mit SEO-Optimierung.“

## Starker USP

„Ich helfe Coaches und Dienstleistern, mit SEO-optimierten Blogartikeln innerhalb von 3 Monaten Top-Rankings zu erreichen – ohne teure Backlinks.“

Siehst du den Unterschied? **Ein starker USP macht klar, welchen Nutzen du lieferst – und warum du jeden Cent wert bist.**

## 2. Dein USP:

### Was macht dich einzigartig?

Warum sollte ein Kunde **3.000 € oder mehr** für deine Texte zahlen, wenn er auf jeder Texter-Plattform jemanden findet, der dasselbe für einen Bruchteil verlangt?

Die Antwort ist einfach: **Weil du nicht vergleichbar bist.**

Die größte Falle für Texterinnen ist, dass sie sich **wie alle anderen** positionieren: „Ich schreibe SEO-Texte, die gut ranken und gerne gelesen werden.“

Klingt nett – aber das sagen Tausende. Warum sollte jemand ausgerechnet dich buchen?

👉 **Was macht dich anders als andere?**

👉 **Welche konkreten Ergebnisse erzielst du für deine Kunden?**

👉 **Welche Methode oder Herangehensweise hast du, die einzigartig ist?**



Also: **Was macht dich einzigartig?**

Finde es heraus – und kommuniziere es in jedem Verkaufsgespräch, auf deiner Website und in deiner Akquise. **Hochpreisige Kunden buchen keine Texte – sie buchen einzigartige Ergebnisse.**

# 3. Hochpreisige Kunden anziehen:

## Billigkunden konsequent aussortieren

Hör auf, dich mit Kunden abzugeben, die um jeden Cent feilschen oder denken, dass ein guter SEO-Text „nicht mehr als 50 € kosten sollte“. Diese Kunden sind **nicht deine Zielgruppe** – sie sind dein größtes Hindernis auf dem Weg zu einer profitablen Selbstständigkeit.

**Die harte Wahrheit:** Wenn du weiterhin für Billigkunden arbeitest, wirst du nie hochpreisige Kunden anziehen. Warum? Weil du die falsche Energie aussendest. Wer immer für Dumpingpreise schreibt, signalisiert: „Ich bin eine günstige Texterin.“ Und genau das wirst du dann auch bleiben.

*Deshalb:*

**Billigkunden bewusst aussortieren!**

**Kunden, die nicht zu dir passen:**

- ✗ Wollen den Preis drücken
- ✗ Sehen Content nur als Kostenpunkt, nicht als Investition
- ✗ Verstehen den Wert von SEO nicht
- ✗ Haben keine langfristige Strategie





## Hochpreisige Kunden, die du anziehen willst:

- ✓ Sehen Content als Investment
- ✓ Wollen mit Experten arbeiten, nicht mit Billiganbietern
- ✓ Verstehen, dass Qualität ihren Preis hat
- ✓ Sind langfristig an Zusammenarbeit interessiert

*Wichtig:*



Hochpreisige Kunden findest du NICHT in Facebook-Gruppen voller Dumping-Aufträge oder auf Plattformen wie Fiverr oder Textbroker.

Du findest sie **auf LinkedIn, in Business-Netzwerken, durch einen starken Markenauftritt (deine Website) und Empfehlungen.**

Setze klare Standards für deine Preise – und arbeite nur noch mit Kunden, die sie zahlen. **Du bist kein Billiganbieter.**

**Also hör auf, dich wie einer zu verhalten.**

# 4. Eine starke Marke aufbauen:

## Kunden müssen dich als Investition sehen

Hochpreisige Kunden zahlen nicht einfach für Texte – sie zahlen für die Ergebnisse, die du für sie erzielst. Und damit sie bereit sind, 3.000 € oder mehr für einen Auftrag auszugeben, müssen sie dich als **Investition** sehen – nicht als austauschbare Dienstleisterin.



## Die größte Hürde?

Viele Texterinnen bleiben unsichtbar. Sie haben keine starke Marke, kein klares Profil, keine Präsenz, die sofort vermittelt: „**Ich bin eine Expertin, die deinem Business echten Mehrwert liefert.**“

## Was macht eine starke Marke aus?

### 1. Eine professionelle Website mit klarer Positionierung

- Kein Sammelsurium aus „Ich schreibe alles für alle“
- Klare Botschaft: Für wen bist du die perfekte Lösung?
- Case Studies oder Referenzen, die beweisen, dass du Ergebnisse lieferst

## 2. Sichtbarkeit durch Experten-Content

- Regelmäßige LinkedIn-Posts, die dein Wissen zeigen
- Blogartikel, die deine Kompetenz unterstreichen
- Gastartikel, Interviews oder Webinare in deiner Branche

## 3. Konsistenz in deiner Außenwirkung

- Einheitliche Sprache & Positionierung in allen Kanälen
- Klare, selbstbewusste Preisgestaltung (kein „ab 150 € pro Text“, sondern **Premium-Angebote!**)
- Kundenstimmen & Erfolge, die zeigen, dass du dein Handwerk beherrschst

## Fazit:

Hochpreisige Kunden kaufen nicht einfach Texte – sie investieren in einen Experten, der ihnen Wachstum bringt. Baue eine starke Marke auf, die genau das vermittelt – und du wirst nie wieder erklären müssen, warum deine Preise „so hoch“ sind.

## 5. Premium-Angebote statt Wortpreise



### Verkaufe Pakete mit echtem Mehrwert

Wenn du deine Texte immer noch nach **Wortpreisen** verkaufst, sabotierst du dich selbst. Warum? Weil **hochpreisige Kunden nicht nach „Wörtern“ bezahlen – sie bezahlen für Ergebnisse.**

Kunden ist es egal, ob ein Text  
500 oder 1.500 Wörter hat.

*Was sie interessiert, ist:*

- ✓ Bringt mir dieser Text mehr Umsatz?
- ✓ Hilft er mir, meine Marke zu stärken?
- ✓ Rankt er auf Google und bringt mir neue Kunden?

*Deshalb*

Raus aus dem Wortpreis-Denken –  
rein in Premium-Pakete!



*So geht's richtig:*

Statt „SEO-Text für 8 Cent pro Wort“  
zu verkaufen, biete **lösungsorientierte  
Pakete** an:

*Beispiel-Pakete*

**für hochpreisige Kunden:**

**SEO-Content-Paket** für  
Coaches & Berater – 4  
Blogartikel + Keyword-  
Strategie für 4500 €

**Conversion-optimierte  
Landingpage** – inklusive  
Copywriting & psychologischen  
Triggern für 3.500 €

**Content-Marketing-Paket**  
für Onlineshops – 10  
verkaufsstärke Produkttexte +  
SEO-Analyse für 5.000 €

## Der Clou?

Du wirst nicht mehr mit Billigtextern verglichen, weil du etwas anbietest, das niemand so macht.

## Fazit:

Hochpreisige Kunden zahlen für Lösungen – nicht für eine Wortanzahl. Erstelle Angebote, die echten Mehrwert liefern, und deine Preise werden nicht mehr hinterfragt.



## 6. Hochpreisige Verkaufsgespräche führen

(ohne Angst, „zu teuer“ zu sein)

Einer der größten **Mindfucks** vieler Texterinnen:  
„Was, wenn der Kunde mich zu teuer findet?“

Denkfehler #1:  Wahrheit:

Du verkaufst einen Text.

Du verkaufst ein **Ergebnis**, das dem Kunden Umsatz, Sichtbarkeit oder neue Leads bringt.



Wenn du in Verkaufsgesprächen unsicher bist oder dich für deinen Preis rechtfertigst, verliert der Kunde das Vertrauen in dich.

**Selbstbewusstsein ist der Schlüssel.**

## Wie du dein Verkaufsgespräch führst:



### 1. Starte mit den Zielen des Kunden – nicht mit deinem Angebot

Statt direkt über deinen Preis zu sprechen, frage:

- ☛ „Was wollen Sie mit Ihrem SEO-Content erreichen?“
- ☛ „Welche Rolle spielt Content aktuell in Ihrer Strategie?“
- ☛ „Wo verlieren Sie potenzielle Kunden auf Ihrer Website?“

## Warum?

So bringst du den Kunden dazu, sein Problem selbst zu erkennen – und du präsentierst dich als Lösung.

*Richtig:*

„Ich erstelle eine Landingpage, die Ihre Conversion-Rate um 20 % steigert und Ihnen mehr zahlende Kunden bringt.“

#### 4. Mit einem „Value Stack“ arbeiten

Zeige nicht nur den Preis, sondern was der Kunde für diesen Preis bekommt:

- ◆ Keyword-Recherche
- ◆ Strategisches Copywriting
- ◆ SEO-Optimierung
- ◆ Struktur & Call-to-Action für mehr Conversions

## 2.. Verkäufe das Ergebnis, nicht den Text

*Falsch:*

„Ich schreibe für Sie eine Landingpage mit 1.000 Wörtern.“

## 3. Preis nennen – ohne Rechtfertigung

Sage deinen Preis **selbstbewusst und schweige**. Wer den Preis als Erstes bricht, verliert.

## 5. Einwand: „Das ist aber teuer!“

*Deine Antwort:*

„Teuer im Vergleich zu was? Wie viel Umsatz entgeht Ihnen aktuell, weil Ihre Website nicht konvertiert?“

*Fazit:*

Hochpreisige Kunden bezahlen für Mehrwert. Wenn du das im Gespräch klar machst, sind 3.000 € kein Hindernis – sondern eine logische Investition.

# 7. Sichtbarkeit & Experteustatus aufbauen

## - regelmäßig Content liefern

Niemand zahlt **3.000 € oder mehr für einen Text**, wenn er dich nicht kennt. Hochpreisige Kunden arbeiten mit **Experten**, nicht mit irgendwem, der zufällig SEO-Texte schreibt.

Und Expertenstatus kommt nicht von selbst – du musst ihn dir aufbauen.

### *Die Wahrheit:*

Wenn du nicht sichtbar bist, existierst du für deine Wunschkunden nicht.

**Und wenn du nicht existierst, wirst du auch nicht gebucht.**



# So baust du deine Sichtbarkeit gezielt auf:

## 1. Werde auf LinkedIn aktiv

- Teile **regelmäßig Beiträge über SEO, Content-Strategie und Copywriting**
- **Positioniere dich als Problemlöserin**, nicht als „Texterin, die alles kann“
- **Baue ein Netzwerk auf** – kommentiere bei Entscheidern und potenziellen Kunden

## 2. Nutze deinen eigenen Blog oder Gastartikel

- Schreibe **SEO-starke Artikel über die Probleme deiner Zielgruppe**
- Platziere dich als Expertin durch **Gastartikel in relevanten Magazinen oder Blogs**
- **Case Studies veröffentlichen:** Zeige, wen deine Texte Kunden erfolgreich gemacht haben

## 3. Podcasts & Webinare: Zeig dich als Expertin

- Werde Gast in Podcasts deiner Branche
- Halte Webinare oder Live-Sessions über SEO & Content-Marketing
- Nutze Instagram oder LinkedIn Live, um Tipps zu teilen

## 4. Dein Personal Branding muss sitzen

- **Hochwertige Website mit klarer Positionierung**
- **Profibild & einheitliche, professionelle Außendarstellung**
- **Keine langweiligen „Ich biete alles“-Texte, sondern klare USPs**

## Fazit:

Hochpreisige Kunden buchen dich nicht über Jobportale – sie kommen auf dich zu, weil du als Expertin sichtbar bist. Deine Aufgabe? Raus aus der Unsichtbarkeit, rein in die Sichtbarkeit.

**Kunden müssen dich als Investition sehen**



# 8. Premium-Kunden gezielt ansprechen –

**SEO auf hohem Niveau**

Hochpreisige Kunden warten nicht auf dich. Sie suchen aktiv nach Experten, die ihnen helfen, **mehr Umsatz, bessere Sichtbarkeit und echte Ergebnisse zu erzielen**. Aber: Diese Kunden sind nicht in Facebook-Gruppen unterwegs, sie buchen keine 5-Cent-Wort-Texter – sie suchen Profis, die wissen, was sie tun.

Die Lösung? 

**Du musst strategisch sichtbar werden, sodass sie DICH finden.** Und das geht mit **SEO auf hohem Niveau**.

# So ziehst du Premium-Kunden mit SEO an:

## 1. Deine Website muss Premium-SEO bieten

Optimiere deine Seiten gezielt für **hochpreisige Keywords**

- ☛ Statt „günstige SEO-Texte“ → „SEO-Texter für Finanzunternehmen“
- ☛ Statt „Texte schreiben lassen“ → „Conversion-optimierte Landingpages erstellen“

Klare Positionierung: Deine Website muss auf einen Blick zeigen, dass du **eine Expertin bist – nicht irgendeine Texterin**

## 2. Blogartikel mit gezieltem High-Value-SEO

Schreibe Blogartikel, die **Entscheider** ansprechen, nicht Hobby-Blogger

Beispiel:

- ☛ **Schwach:** „Was sind SEO-Texte?“ (zieht Anfänger & Billigkunden an)
- ☛ **Stark:** „Wie Finanzunternehmen mit SEO-Texten hochpreisige Kunden gewinnen“

## 3. LinkedIn + SEO: Die perfekte Kombination

- Poste regelmäßig über **SEO-Strategie, Content-Marketing und Conversion-Optimierung**
- Nutze deine Blogartikel für LinkedIn-Posts, um deine Expertise zu zeigen
- Vernetze dich mit Entscheidern und baue dein Netzwerk strategisch auf



## 4. Direct Outreach: Hochpreisige Kunden direkt ansprechen

- Suche gezielt Unternehmen, die hochwertige SEO-Texte brauchen
- Schreibe **klare, nutzenorientierte Nachrichten**



### *Beispiel:*

„Hallo [Name], ich habe gesehen, dass Ihr Blog wenig organischen Traffic generiert. Ich helfe Unternehmen wie Ihrem, mit SEO-optimierten Artikeln stabile Google-Rankings und qualifizierte Leads zu erzielen. Wollen wir mal darüber sprechen?“

### *Fazit*

Hochpreisige Kunden buchen keine „SEO-Texte“ – sie buchen Lösungen für ihr Business. **Nutze gezieltes SEO & Direct Outreach, um diese Kunden zu dir zu bringen.**

# 9. Kundenerlebnisse perfektionieren -

## damit Kunden begeistert weiterempfehlen

Hochpreisige Kunden erwarten mehr als nur einen gut geschriebenen Text. **Sie erwarten ein professionelles, reibungsloses Erlebnis – von der ersten Kontaktaufnahme bis zur finalen Lieferung.**

Und genau hier kannst du dich von anderen Texterinnen abheben. Denn während viele Freelancer nur „abliefern“, sorgst du dafür, dass deine Kunden sich **betreut, verstanden und professionell begleitet fühlen** – und dich am Ende begeistert weiterempfehlen.



## So perfektionierst du das Kundenerlebnis:

### 1. Klare Prozesse von Anfang an

- Hast du einen **strukturierten Onboarding-Prozess** für neue Kunden?
- Kommunizierst du klar, wie du arbeitest, welche Infos du brauchst und welche Ergebnisse sie erwarten können?
- Ein Willkommens-PDF oder eine kurze Einführung per Video zeigt sofort: **Hier arbeitet ein Profi!**

## 2. Schnelle, professionelle Kommunikation

- **Reagiere schnell und klar** – Hochpreisige Kunden hassen Wartezeit und Unsicherheit
- Halte sie auf dem Laufenden: **„Ihr Text ist im Feinschliff und wird am Donnerstag geliefert.“**
- Biete regelmäßige Updates, um Vertrauen zu stärken

## 3. Hochwertige Präsentation deiner Arbeit

- Ein Word-Dokument mit einem unformatierten Text? **No-Go!**
- Nutze **PDFs mit Branding**, eine durchdachte Struktur und eine Erklärung, warum du bestimmte Elemente gewählt hast
- Zeige dem Kunden nicht nur den Text, sondern auch die **strategische Bedeutung dahinter**

## 4. Ergebnisse sichtbar machen

- Tracke die Performance deiner Texte (Google-Rankings, Traffic-Steigerung, Conversion-Optimierung)
- Schicke nach ein paar Wochen eine **Erfolgsmeldung**: **„Ihr Blogartikel rankt jetzt auf Platz 3 – erwarten Sie bald mehr Traffic!“**
- Zeige, dass deine Arbeit echte Ergebnisse bringt

## 5. Kunden in langfristige Partner verwandeln

- Frage aktiv nach, ob sie weitere Texte oder eine langfristige Zusammenarbeit brauchen
- Entwickle Retainer-Angebote („Jeden Monat 4 Blogartikel + SEO-Optimierung für 3.500 €“)
- **Zufriedene Kunden buchen immer wieder – wenn du sie gut betreust!**



### Fazit

Eine **exzellente** Kundenerfahrung führt zu **mehr Folgeaufträgen, Premium-Empfehlungen und einem stabilen, hochpreisigen Business.**

Kunden, die sich wertgeschätzt und professionell betreut fühlen, kommen nicht nur wieder – sie erzählen auch anderen von dir.

# 10. Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen

- statt ständig Neukunden suchen

Stell dir vor, du müsstest **nicht jeden Monat neue Kunden akquirieren**, weil deine Bestandskunden **regelmäßig bei dir buchen**. Genau das ist der Schlüssel zu einem stabilen, 5-stelligen Business: **Langfristige Kundenbeziehungen statt ständiger Neukunden-Akquise**.

Viele Texterinnen denken, ihr Job endet, sobald ein Auftrag abgeschlossen ist. **Falsch**. Der eigentliche **Wert** entsteht erst, wenn ein Kunde immer wieder mit dir arbeitet – ohne, dass du ihn ständig überzeugen musst.

So baust du langfristige Kundenbeziehungen auf:



## 1. Biete Retainer-Modelle an

- Statt nur Einzelaufträge anzunehmen, entwickle **Abo-Modelle für deine Kunden**:
  - ◆ „SEO-Content-Paket: 4 Blogartikel pro Monat für 3.500 €“
  - ◆ „Monatliche Landingpage-Optimierung & Conversion-Tracking für 4.000 €“
- So sicherst du dir **fixe, planbare Einnahmen – und dein Kunde bekommt konstant wertvollen Content**.

## 2. Halte regelmäßigen Kontakt – auch nach dem Auftrag

- Viele Texter melden sich erst wieder, wenn sie neue Aufträge brauchen – falsch!
- Schicke **Erfolgsupdates**: „Ihr Blogartikel rankt jetzt auf Platz 2!“
- Biete **neue Optimierungen oder zusätzliche Inhalte** an: „Brauchen Sie weitere Landingpages für Ihr neues Produkt?“

## 3. Mache dich für den Kunden unersetzlich

- Liefere nicht nur Texte – **denke strategisch mit**.
- Gib Impulse für neue Content-Ideen oder Verbesserungen.
- **Sei nicht nur eine Dienstleisterin – werde zur wertvollen Beraterin**.

## 4. Biete Upgrades & Folgeangebote an

- Hast du einmal einen Kunden überzeugt, **frage nach weiteren Projekten**:
  - ☛ „Haben Sie schon über eine Blog-Strategie nachgedacht?“
  - ☛ „Wollen wir gemeinsam Ihre Landingpages optimieren?“

## 5. Arbeite mit Premium-Kunden, die langfristig investieren

- Einmal-Kunden, die nur einen billigen Blogartikel wollen? **Nicht dein Fokus**.
- Hochpreisige Unternehmen investieren langfristig in Content – **das sind deine Wunschkunden**.

*Fazit:*



**Der einfachste Weg zu konstanten 5-stelligen Monaten? Kunden binden, statt ständig neue suchen.** Wer mit dir regelmäßig arbeitet, spart sich die Suche nach neuen Textern – und du sicherst dir ein stabiles, profitables Business.



## *Dein Weg zur erfolgreichen SEO-Texter\*in*

Erfolg als SEO-Texter\*in kommt nicht über Nacht – doch mit den richtigen Strategien, kontinuierlicher Weiterbildung und einer klugen Herangehensweise kannst du dir eine erfüllende und profitable Selbstständigkeit aufbauen.

Die größte Herausforderung ist oft nicht das Schreiben selbst, sondern die Umsetzung eines strukturierten Plans, der dich von der Idee bis zur erfolgreichen Akquise deiner Wunschkunden führt.

Vielleicht kennst du das Gefühl, von all den Möglichkeiten überwältigt zu sein. Du hast das Potenzial, aber dir fehlt der konkrete Fahrplan?

Du fragst dich, wie du an Kunden kommst, deine Preise selbstbewusst setzt oder wie du SEO wirklich in der Tiefe beherrschst? Genau hier setzt mein **1:1 Mentoring „Werde SEO-Texterin“** an!

# Dein persönlicher Shortcut zum Erfolg

– mein **1:1 Mentoring** für  
angehende **SEO-Texterinnen**

In meinem exklusiven 12-Wochen-Mentoring begleite ich dich Schritt für Schritt in deine erfolgreiche Selbstständigkeit als SEO-Texterin.

Statt dich alleine durch Trial & Error zu kämpfen, erhältst du einen klaren, strukturierten Plan – mit persönlicher Unterstützung, bewährten Strategien und wertvollen Abkürzungen, die dich schneller an dein Ziel bringen.

*Wir schreiben!*  
DEINE TEXTE.DE



# Was du aus dem Mentoring mitnimmst:

- ✓ Klarheit über dein Angebot und deine Positionierung, damit du von den richtigen Kunden gefunden wirst.
- ✓ Tiefgehendes SEO-Wissen, das dich von anderen Texterinnen abhebt und deine Texte für Suchmaschinen und Leser unschlagbar macht.
- ✓ Strategien zur Kundengewinnung, damit du nicht ständig nach Aufträgen suchen musst, sondern angefragt wirst.
- ✓ Unterstützung beim Pricing, damit du faire Preise verlangen kannst – ohne Zweifel oder Angst, Kunden zu verlieren.
- ✓ Praxisnahe Übungen und direktes Feedback auf deine Texte und dein Business-Konzept.
- ✓ Eine klare Roadmap, die dich Schritt für Schritt zu einer nachhaltigen und erfüllenden Selbstständigkeit führt.
- ✓ Zugang zu einer exklusiven Community mit anderen ambitionierten Texterinnen, die sich gegenseitig unterstützen.

# *Trage dich jetzt auf die Warteliste ein!*

Da mein Mentoring nur für eine begrenzte Anzahl an Teilnehmerinnen verfügbar ist, sichere dir jetzt einen Platz auf der Warteliste!

So erfährst du als Erste, wenn die nächste Runde startet – und erhältst exklusive Boni nur für Wartelisten-Mitglieder.

**Melde dich jetzt an und mache deine Leidenschaft zum Business!**



**Hier geht's zur Warteliste.**

Ich freue mich darauf, dich auf deinem Weg zur erfolgreichen SEO-Texterin zu begleiten!

---

WWW.WIRSCHREIBENDEINETEXTE.DE

