



## 6 goldene Regeln für Landing-Pages im Internet

Wollen Sie im Internet erfolgreicher werden? Möchten Sie Ihr Werbebudget gezielter für bestimmte Produkte und Leistungen einsetzen – und mehr verkaufen? Dann lesen Sie unseren Artikel über Landing-Pages! Es gibt zwei gute Gründe, der Gestaltung dieser Landeseiten im Internet mehr Aufmerksamkeit zu schenken: Erstens macht eine gute Landing-Page Ihre Werbung erfolgreicher – und zweitens Ihre Anzeigen insgesamt billiger! Wieso, verraten wir Ihnen gleich und zeigen Ihnen außerdem, wie Sie mit sechs goldenen Regeln Ihre erfolgreiche Landing-Page gestalten können.

### Landing-Pages: So machen Sie Besucher zu Kunden!

Vielleicht haben Sie mit uns bereits Google-Adwords-Kampagnen erfolgreich realisiert. Dann wissen Sie: Klickt ein Interessent auf Ihre Google-Adwords-Anzeige, landet er auf einer so genannten Landing-Page. Landing-Pages sind ein **hervorragendes Werbeinstrument**: Sie können ganz gezielt einzelne Produkte und Leistungen bewerben – und sofort zum Kauf verführen. Und je besser Ihre Landing-Page für Ihre Kunden gestaltet ist, desto günstiger können die Klickpreise für Ihre Google-Adwords-Anzeige werden! Denn Google wertet inhaltliche Relevanz als Qualitätskriterium. Gut gemachte Landing-Pages sind also auch noch billiger für Sie.

Was müssen Sie nun beachten, wenn Sie eine Landing-Page gestalten?

#### 1. Halten Sie Ihr Versprechen!

Mit Ihrer Anzeige haben Sie beim Nutzer erfolgreich eine Botschaft kommuniziert. Der erste wichtige Schritt ist also getan: Er ist neugierig geworden und klickt mit einer bestimmten **Erwartungshaltung** auf Ihre Website. Findet er jetzt zentrale Aussagen der Anzeige oder Gestaltungsaspekte des Banners nicht wieder, ist er enttäuscht und klickt sich weg. Sprache, Inhalt und Gestaltung der Landing-Page sollten deshalb zu Ihrer Anzeige passen. Halten Sie, was Sie versprochen haben!

#### 2. Konzentrieren Sie sich auf eine Sache!

Oft bieten Landing-Pages zu viele unterschiedliche Produkte an. Das eigentlich beworbene Produkt tritt dann in den Hintergrund. Weniger ist hier mehr: Liefern Sie Informationen zu nur einem Produkt und geben Sie nur eine Handlungsoption – z.B. bestellen, registrieren oder klicken! „Weniger ist mehr“ gilt übrigens auch für das Layout: Verzichten Sie auf ablenkende Elemente.

#### 3. Liefern Sie relevante Inhalte!

Bevor sich jemand zum Kauf entscheidet, braucht er relevante Informationen. Vermitteln Sie Ihren Besuchern sofort den **Mehrwert** Ihres Produktes: Was ist das Besondere daran? Welchen Nutzen hat der Käufer davon? Wichtig sind auch Versandkosten, Garantien, Lieferzeiten und Rückgabemöglichkeiten – und natürlich ein Link zu den Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Diese Informationen müssen schnell zu finden sein.



#### 4. Liefern Sie klare Handlungsoptionen!

Ein häufiges Problem von Landing-Pages sind die fehlenden Handlungsoptionen. Oft kann man sich zwar schnell über ein Produkt informieren, es gibt jedoch keine Links zu weiteren Optionen. Jede erfolgreiche Landing-Page hat deshalb einen sofort ins Auge fallenden Button mit der Handlungsaufforderung „bestellen“ oder „reservieren“!

#### 5. Seien Sie nicht aufdringlich!

Klare Handlungsempfehlungen zu geben bedeutet jedoch nicht, dass Sie Ihren Besucher sofort in den Warenkorb oder den Registrierungsprozess leiten sollen! Wer gibt schon gerne gleich seine persönlichen Daten preis? Die direkte Verlinkung zur Dateneingabe wirkt unseriös und Ihr Kunde in spe fühlt sich eventuell zu etwas gedrängt. Zeigen Sie ihm zuerst den Mehrwert Ihres Produktes und liefern Sie erwartete Information – dann folgt der nächste Schritt.

#### 6. Testen Sie die Wirkung!

Nehmen Sie sich die Zeit für eine Testphase und prüfen Sie zu Beginn unterschiedliche Versionen Ihrer Landing-Page. Welche bringt die meisten Verkäufe?

Ihre Landing-Page ist ein wichtiges Scharnier zwischen Werbung auf der einen und Verkauf auf der anderen Seite: Sie muss die **Botschaft** des Banners oder der Google-Adwords-Anzeige aufgreifen und **neue Informationen** und **Verkaufsargumente** liefern. Nur so werden aus interessierten Nutzern echte Kunden.

Beachten Sie die sechs goldenen Regeln für erfolgreiche Landing-Pages – und Sie haben ein wirkungsvolles Instrument für mehr Erfolg im Internet geschaffen! Gerne unterstützen wir Sie bei der Entwicklung Ihrer nächsten Werbe-Kampagne mit Google Adwords – und zeigen Ihnen, wie Sie mit optimierten Landing-Pages mehr Verkäufe erzielen!