Klickkomplizen

auf einen klick

9 Tipps für die perfekte Landingpage

GUT ZU WISSEN!

Bei der Landingpage gilt: Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck.
Deine Landingpage fungiert als Auffangbecken für deine Werbemaßnahmen über Google, Facebook, Instagram und Co. und wird so zum virtuellen Aushängeschild zur Generierung wertvoller Leads.

92 %
...aller Kunden:innen lesen Onlinebewertungen, bevor sie ein Produkt kaufen.

94 %
Das Design einer Webseite ist zu 94% für den ersten Eindruck verantwortlich.

88 %
...vertrauen Kunden-Bewertungen eher als den Versprechen des Unternehmens.

5 Sek
Wird einer Information nicht innerhalb von 5 Sekunden Aufmerksamkeit geschenkt, geht sie verloren.

GUT ZU WISSEN

Nr 1 // Ziele festlegen

Auch wenn es schwer fällt: definiere im ersten Schritt das Ziel deiner Landingpage. Bedenke: Nur EIN Ziel pro Landingpage festlegen!

- Registrierung
- Download
- Kontaktformular ausfüllen
- Kauf eines Produktes
- Newsletter-Anmeldung
- Kontakt-Aufnahme

ZIELE

Nr 2 // Unwiderstehliches Angebot

Mach deiner Zielgruppe auf den ersten Blick klar: Was bietest du an? Warum ist dein Angebot unwiderstehlich? Was muss deine Zielgruppe dafür tun?

Nr 3 // Kenne deine Zielgruppe

Überlege dir im Vorfeld, wer deine Zielgruppe ist und passe daran sowohl den Look der Landingpage als auch deine Ansprache an.

WER WAS
WO WIE
WANN WOHER
WARUM WIESO
WESHALB

Triff den richtigen Ton und beantworte alle W-Fragen auf den ersten Blick.

Eyecatcher verwenden
Verwende hochwertige Fotos und zeige das Produkt oder dessen Eigenschaften in Aktion. Alternativ kannst du auch die Zielgruppe selbst abbilden.

ANGEBOT & ZIELGRUPPE

Nr 4 // Kurz & knapp

Halte Fließtexte kurz und prägnant. Verwende keine verschachtelten, komplizierte Sätze und baue Auflistungen ein - das lockert die Seite auf, ist übersichtlich und einprägsam.

TEXTE

Mach es deiner Zielgruppe so einfach wie möglich:

Nr 5 // Don't make me think

KLARES DESIGN
Konzentriere dich auf dein Ziel. "Spielereien" sind schön – lenken jedoch vom eigentlichen Ziel ab.

SINNVOLLE NAVIGATION
Verzichte am Besten ganz auf eine Navigation, diese lenkt Nutzer:innen unnötig ab und verringert die Reichweite.

STARKE HEADLINES
Aussagekräftig: Nenne das Produkt, was Nutzer:innen tun sollen und die Vorteile beim Namen.

GROSSE BUTTONS
Gestalte deine Buttons in ansprechender und markanter Größe. Nutze für die Gestaltung auffällige, konträre Farben.

DON'T MAKE ME THINK

Nr 6 // Fokus

MINIMALISMUS GEWINNT
Hinterfrage kritisch und vermittle ausschließlich Inhalte, die zur Leadgenerierung notwendig sind. Entferne alle unnötigen Inhalte.

VERTRAUEN SCHAFFEN
Überzeuge deine Zielgruppe durch Vertrauenselemente, wie Qualitätssiegel, Auszeichnungen, Kundenbewertungen etc. von deiner Professionalität, Seriosität und Kompetenz.

KEINE ABLENKUNG
Der Fokus liegt auf deinem Ziel. Verzichte auf Sharing-Symbole, einen aufwendigen Footer oder Hinweistexte mit *. Entferne alle Links, die von der Landingpage wegführen.

Notwendige Elemente
Trotz allem Minimalismus: immer an Impressum und Datenschutz denken.

FOKUS

Nr 7 // Knackiges Kontaktformular

WAS DU BRAUCHST
Beim Kontaktformular gilt: So viel wie nötig, so wenig wie möglich.

SEND

DER STEP ZÄHLT
Verrate den potentiellen Kunden:innen, wie viele Steps er/sie noch vor sich hat.

1 2 3 4

70%

DER WERT ENTSCHEIDET
Verlange von den Nutzer:innen nur (Daten) ab, was dein Produkt auch Wert ist. Alles andere wirkt nicht seriös.

KONTAKTFORMULAR

Nr 8 // Auffällige Call-to-Action

CTA

LÄNGE
CTA-Text nicht länger als 60 Zeichen

POSITION
Mindestens 2 CTAs gut sichtbar rechts positionieren

LOOK
Auffällige, konträre Farben

SILBEN
Verwende Wörter mit weniger als fünf Silben, besser nur zwei-silbige

CTA

Nr 9 // Danke sagen

DAS BESTE KOMMT ZUM SCHLUSS:

Lass deine Kund:innen mit einer **Dankesseite** wissen, dass der Abschluss erfolgreich war und vermittle ihnen ein gutes Gefühl.

Du brauchst eine neue Landingpage? Dann lass von dir hören und nimm Kontakt zu deinen Klickis auf!

DANKE

Text/Grafik:
© Klickkomplizen GmbH

Stand:
Oktober 2020

Klickkomplizen

ONLINE MARKETING, WEB- UND PRINTDESIGN

/KLICKKOMPLIZEN