

PARK 7 | Infografik

7 Erfolgsfaktoren für Landing Pages und Conversion-Rate-Optimierungen



1

Headline und Subheadline

Erstellen Sie eine aktivierende Headline, die das Interesse Ihrer Buyer Persona weckt. Stellen Sie dabei heraus, welche Problemlösung Sie dem Besucher anbieten.

2

Bilder und Key Visuals

Unterstreichen Sie mit relevanten und ausdrucksstarken Bildern das Thema Ihrer Landing Page. In der Bildsprache sollten sich die Buyer Personas wiedererkennen.

3

Copy-Text

Beschreiben Sie den Content-Nutzen für den User mit einem kurzen Text. Adressieren Sie dabei deutlich die Pain Points der Buyer Persona.

4

Reasons why

Machen Sie es dem Besucher einfach und zählen Sie in kurzen Stichworten die wichtigsten Argumente für den Download des Inhalts auf.

5

Formular

Bestimmen Sie genau, welche Kontaktdaten Sie für die anschließende Lead-Qualifizierung benötigen und kennzeichnen Sie die Pflichtfelder. Die Datenschutzbestimmungen und das Einverständnis des Users zur weiteren Kontaktaufnahmen werden in dieser Checkbox eingeholt. Ein erklärender Text baut Vertrauen auf.

6

Call-to-Action

Erstellen Sie an prominenter Position eine deutliche Handlungsaufforderung. Der Call-to-Action (CTA) muss den User zu der gewünschten Handlung aktivieren. Eine kräftige Farbgestaltung und deutliche Aufforderung unterstützen diesen Trigger.

7

Vertrauensbildende Maßnahmen

Bauen Sie Vertrauen zu Ihrer Buyer Persona auf. Gütesiegel, Logos, Testimonials oder Empfehlungen unterstützen Sie dabei.