



# MARKETING-INSTRUMENT: LANDINGPAGE

## WAS IST DAS ZIEL EINER LANDINGPAGES?

Eine Landingpage ist eine Seite, auf der man „landet“, wenn man eine spezifische Suche (!) durchgeführt hat. Im Fokus dieser Seite liegt ein bestimmtes Produkt, eine Dienstleistung oder ein besonderes Angebot.

Ziel ist es, den User zu einer bestimmten Aktion zu animieren – das nennt man den „call to action“.

Eine Landingpage macht auf einen Blick klar, worum es geht und sie weckt das Interesse beim User.

## WOZU WERDEN LANDINGPAGES BENÖTIGT?

- ✓ Sammeln von Daten für Newsletter, Werbesendungen etc.
- ✓ Gezielter Verkauf einzelner Produkte oder Dienstleistungen
- ✓ Gewinnspiele und Rabatt-Aktionen
- ✓ Marktforschung und Umfragen
- ✓ Bereitstellen von Produktinformationen
- ✓ Werbungsseite für Google Adwords
- ✓ Werbung für Messen oder Veranstaltungen

## WAS IST DER UNTERSCHIED ZU EINER NORMALEN WEBSEITE?

Eine Landingpage

- ✓ steht für sich allein und ist meist mit einer eigenen Domain versehen.
- ✓ ist zielgerichtet gestaltet, der Besucher soll sich nur auf das eine Ziel (eine bestimmte Aktion durchzuführen) konzentrieren.
- ✓ besteht aus nur einer einzigen Seite mit den wesentlichen Informationen über die Aktion, das Produkt etc.
- ✓ hat keine oder nur sehr wenige Navigationselemente zu Texten oder Bildern zu anderen Themen oder Seiten.

## WIE KOMMEN BESUCHER AUF DIE LANDINGPAGE?

### Über Suchmaschinen

Soll eine Landingpage über einen längeren Zeitraum bestehen und durch Google und Co. gefunden werden, sollte die Landingpage für die Suchmaschinen optimiert werden. Die Konzentration von Informationen zu einem konkreten Produkt kann die Position Ihrer Unternehmenswebsite in den Suchmaschinen verbessern. Google & Co. verknüpfen Informationen zu einem Produkt mit Ihrer Firmenwebsite. Durch die Verlinkung von der Landingpage zu Ihrer Webseite steigt die Relevanz.

## WIE KOMMEN BESUCHER AUF DIE LANDINGPAGE?

### **Social Media Kanäle**

Die sozialen Netzwerke sind eine sehr gute Möglichkeit Ihre Zielgruppe anzusprechen und Besucher auf die Landingpage (und in Folge auf die eigene Unternehmenspräsentation) zu bekommen. Zudem können Sie über die sozialen Netzwerke mit Ihrer Zielgruppe interagieren und gezielt auf Ihre Landingpage (ein konkretes Produkt) verweisen.

### **Bezahlte Online-Werbemittel**

Wenn es schnell und zielgerichtet nach vorne gehen soll, kommt man an professioneller Online-Werbung kaum vorbei. Die meist genutzten Werbenetzwerke für kleinere Budgets sind hierbei Google Adwords und Facebook.

Die Verknüpfung von Landingpages mit der Fokussierung auf ein konkretes Produkt, der Verbreitung über soziale Netzwerke, ggf. Anzeigenschaltungen und der eigentlichen Unternehmenswebsite sind für Google & Co. ein Hinweis für Relevanz.

## WELCHE ELEMENTE GEHÖREN AUF EINE LANDINGPAGE?

- ✓ Überschrift und Logo
- ✓ Preise und Konditionen
- ✓ Angebotsbeschreibung
- ✓ Bilder und Videos
- ✓ Call-to-Action-Button
- ✓ Trustelement wie Prüfsiegel & Auszeichnungen
- ✓ Footer mit Impressum und Kontaktdaten

## ZUSAMMENFASSUNG



Die Besucher „landen“ auf der Webseite - meist nach einer spezifischen Suche.



Der Fokus liegt auf einem produkt, einer Dienstleistung oder einem besonderen Angebot.



Der Besucher soll animiert werden, eine bestimmte Action auszuführen.

Eine Landingpage steht für sich alleine. Der gesamte relevante Inhalt findet sich auf einer einzigen, scrollbaren Seite und ist meist als Onepager umgesetzt.



## UND WARUM SOLLTEN UNTERNEHMEN LANDINGPAGES EINSETZEN?

- ✓ Imagepflege
- ✓ Steigerung der Bekanntheit des Unternehmens
- ✓ Werbung für Produkte, Dienstleistungen
- ✓ Kundengewinnung
- ✓ Kunden-, Produkt-, Markenbindung