

LANDINGPAGE ERSTELLEN

- ❑ Für die Vermarktung deines Online-Angebots, brauchst du eine Seite, auf der du dein Angebot vorstellst und deine Kunden so begeisterst, dass sie dein Angebot buchen.
- ❑ Dabei ist es egal, ob du ein Webinar bewirbst und dann auf deine Landingpage für das Webinar leitest oder ob du Facebook-Ads schaltest, die auf die Landingpage deines Online-Angebots verweisen.
- ❑ Das Ziel ist immer, den Kunden bzw. den Interessenten zu einer bestimmten Handlung zu motivieren, z.B. die Webinarpartizipation, die Kursbuchung etc. Daher sollte der Kunde möglichst wenig vom eigentlichen Ziel abgelenkt werden, z.B. durch einen Hinweis auf andere Angebote.
- ❑ Es gibt sowohl „Eigenbau-Lösungen“ innerhalb deines Blogs (die nicht unbedingt schlechter sein müssen!) sowie Anbieter, die sich genau auf das Thema Landingpage fokussiert haben.
- ❑ Je stimmiger deine Landingpage und deine sonstigen Kommunikationsmaßnahmen zusammenpassen, desto besser. Alle Maßnahmen (Facebook-Ads, Blogoptik, Landingpage, Posts etc.) sollten wie „aus einem Guss“ wirken und „die gleiche Sprache sprechen“.
- ❑ Landingpages sind grundsätzlich immer nach demselben Prinzip aufgebaut und beinhalten bestimmte Bestandteile.



AUFBAU EINER LANDINGPAGE

1

MÖCHTEST DU ÜBER DEN ZEIT-GEGEN-GELD-TAUSCH HINAUSWACHSEN? DANN KÖNNEN ONLINE-TRAININGS EINE TOLLE ALTERNATIVE FÜR DICH SEIN!



4



HOL DIR JETZT DIE KOSTENLOSE ANLEITUNG: DEINE 10 ERSTEN SCHRITTE VOM TRAINER ZUM ONLINE-TRAINER

- ✓ Lerne die Schritte kennen, mit denen du deine Trainer-Tätigkeit in ein Online-Business weiterentwickelst und wie du von deinen bisherigen Erfahrungen optimal profitierst.
- ✓ Erfahre, warum nicht die Technik deine größte Hürde ist, sondern was dir stattdessen die größten Steine in den Weg legt. Schritt 2 verrät es dir!
- ✓ Finde deinen Weg ohne Kaltakquise sogar mehr zu verdienen und erkenne die Bedeutung skalierbarer Produkte.

2

3

Deine E-Mail Adresse

Ja klar, gerne.

5

„Simone hat mir professionell, schnell und engagiert unter die Arme gegriffen, als ich mit der Technik des Internets haderte. Ohne ihre Hilfe wäre meine Landingpage noch nicht online. Sie hat alles perfekt und weit über meine Vorstellungen hinaus auf den Weg gebracht. Danke Simone.“ Andrea Maclang von andreamaclang.com

6

„Du bist durch und durch sympathisch, eine Bereicherung, kompetent und hilfreich, du teilst großzügig und dein Lachen ist sehr gewinnend.“ Martin Feigenwinter von www.feigenwinter.com

Simone ist „engagiert, überlegt, immer mit dem Blick auf Mehrwert für die Kunden, tüchtig, fröhlich, sehr sympathisch, aufgeschlossen. Simone setzt sich wirklich ein und liefert gut durchdachte und hilfreiche Arbeit. :-)" Stephanie Mertens, www.dozentin-mertens.de

„Ich bin fasziniert von Simones Motivation! Die Zusammenarbeit macht unglaublich Spaß und ganz wichtig: sie bringt mich voran!“ Dominik Menzig

7

GASTARTIKEL KONTAKT IMPRESSUM AGB DATENSCHUTZ

1

Überschrift, die zum beworbenen Produkt passt. Verwende das gleiche Wording, wie z.B. in der Facebook-Anzeige.

2

Ggf. verbunden mit einer erläuternden Unterüberschrift.

3

Kurze Erläuterung der Vorteile (mind. 2), die dein Angebot dem Interessenten bietet. Dabei ist es tatsächlich egal, ob es sich um ein kostenpflichtiges Angebot oder um ein Gratisangebot handelt.

4

Zeige dem Interessenten – wenn möglich – was er bekommt. Z.B. ein Bild vom Freebie, eine Modulübersicht des Online-Kurses.

5

Der Call-to-Action, das ist die Handlungsaufforderung für deinen Kunden. Hebe den Button mit Farbe und Schrift klar und deutlich hervor. Je konkreter die Handlungsaufforderung formuliert ist, desto besser. Frage sowenige Daten ab, wie möglich. Die Eintrageraten sind höher, wenn z.B. nur die E-Mail-Adresse abgefragt wird. Möchtest du später personalisieren, dann kannst du auch den (Vor-) Namen abfragen, das darf aber kein Pflichtfeld sein.

Beispiele für den Call-to-Action-Button:

- Lade das Dokument herunter.
- Melde dich jetzt an.
- Kaufen.
- Ja, ich will bei der Challenge dabei sein.

6

Baue Vertrauen durch die Angabe von Testimonials auf. Besonders überzeugend sind diese, wenn sie den Vorteil deines Gratisangebots hervorheben. Schön ist es auch, wenn du hier Bilder der Testimonials mit einbaust.

7

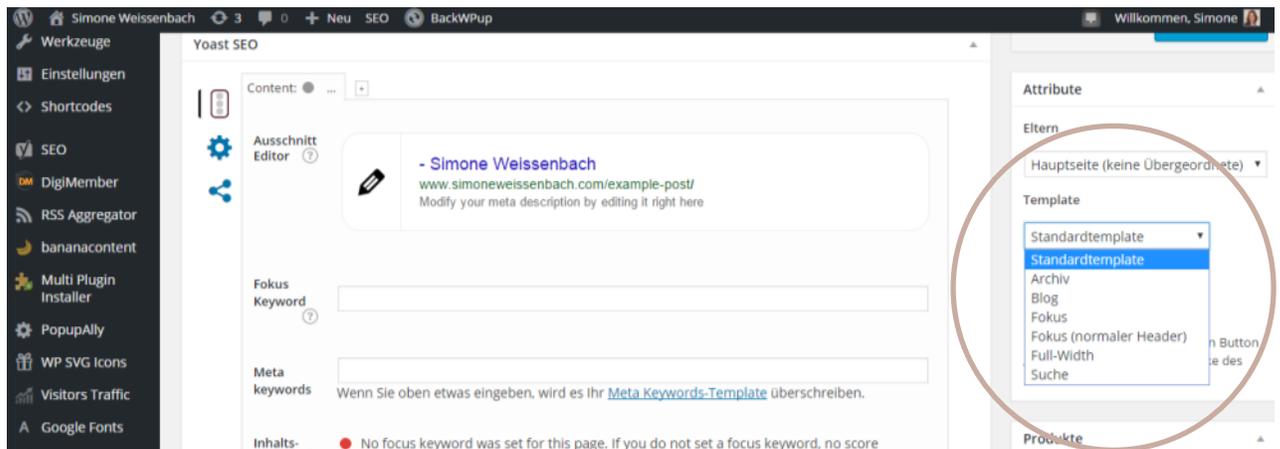
Ein Muss-Bestandteil deiner Landingpage ist dein Impressum. Wenn du dir nicht sicher bist, was alles im Impressum drinnen stehen muss, kannst du dir hier dein Impressum generieren lassen: <http://www.e-recht24.de/impressum-generator.html>

- ❑ Gegebenenfalls kannst du den Call-to-Action nochmal unter den Testimonials einbauen.
- ❑ Wichtig ist auch, dass möglichst nichts vom Ziel der Landingpage ablenkt. Du kennst das vielleicht auch, wie schnell man von einer Seite zu nächsten klickt, wenn es zuviele interessante Inhalte gibt.
- ❑ Wenn du die Landingpage auf deiner Seite erstellst, sollte möglichst die Sidebar und alle weiteren ablenkenden Elemente der Seite ausgeblendet werden.

EINE LANDINGPAGE AUF DER WEBSITE ERSTELLEN

- ❑ Als kostenfreie Variante kannst du deine Landingpage auch direkt auf deiner Website erstellen. Je nach Theme mit oder ohne ergänzende Plugins.
- ❑ Bei manchen Themes hast du sogar die Option bzw. das Template Landingpage mit dabei. Dann ist die Seitenansicht bereits auf eine Landingpage optimiert und du kannst damit arbeiten. Schau einfach mal nach. In der Regel findest du das dann bei der Templateübersicht (s.u.).
- ❑ Ich mache das häufig für meine Angebote. Warum? Es ist sehr einfach, das Layout des Blogs zu übernehmen, Plugins geben mir den nötigen Gestaltungsspielraum, wer doch noch mehr Informationen zu mir und meinem Angebot sucht ist gleich an der richtigen Adresse und – ja, da bin ich ganz ehrlich – ich kann es ohne zusätzliche Kosten umsetzen. Das war mir am Anfang wichtig.
- ❑ Um auf dem Blog eine möglichst ablenkungsfreie Seite zu erstellen, hast du je nach Theme die Möglichkeit, eine Seite ohne Sidebar oder auch eine full width-Seite (ohne Sidebar und über die gesamte Breite) einzurichten. Deine Optionen findest du, wenn du in deinem Dashboard auf Seite erstellen ⇒ und dann in der rechten Spalte auf Template klickst. Hier kannst du ausprobieren, welche Seitenansicht hinter welcher Bezeichnung steckt. Oft ist das nicht so ganz schlüssig und es unterscheidet sich je nach Theme. Probiere hier einfach mal alle durch.





- ❑ Es ist nicht unbedingt nötig, ein Template über die gesamte Seite zu haben. Bei viel Text kann es sogar schwierig zu lesen sein, wenn du deinen Text über die gesamte Seitenbreite ziehst. Das Auge „springt“ hier schnell beim Lesen.
- ❑ Ich wähle für eine Landingpage entweder das full-width-Template oder Fokus (normaler Header), dann ist bei mir die Sidebar weg.
- ❑ Sollte bei deinen Templates keins für eine Seite ohne Sidebar oder eine full-width-Seite existieren, kannst du dir mir dem kostenfreien Plugin Dynamic Widgets behelfen. Gibt unter Plugins ⇒ Installieren ⇒ Dynamic Widgets im Suchfeld ein und installiere das Plugin.

Dynamic Widgets

Dynamic Widgets gives you full control on which pages a widget will display. It lets you dynamically show or hide widgets on WordPress pages.

Von *Qurl*

Installiert

[Weitere Details](#)

★★★★★ (92)

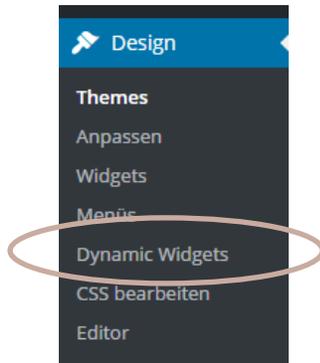
80.000+ aktive Installationen

Zuletzt aktualisiert: vor 6 Monaten

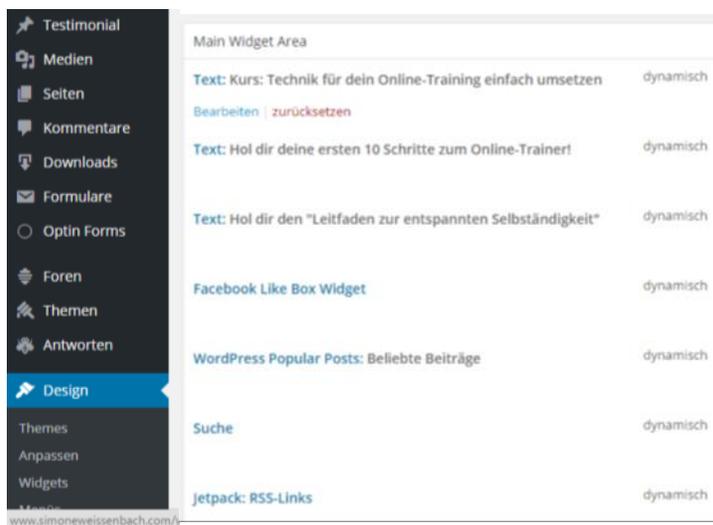
Ungetestet mit deiner Version von WordPress

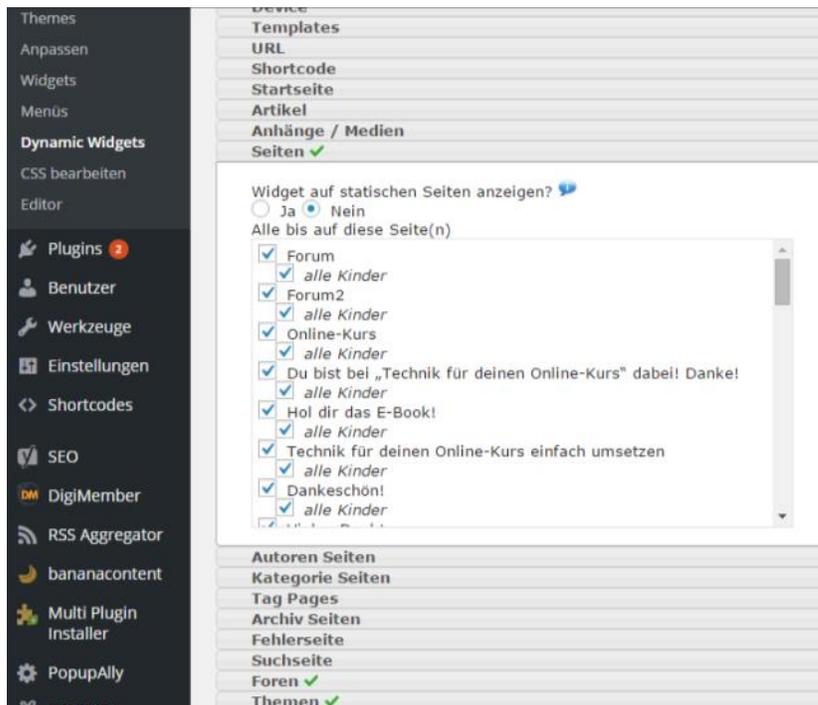


- ❑ Du findest dann unter Designs einen zusätzlichen Eintrag:

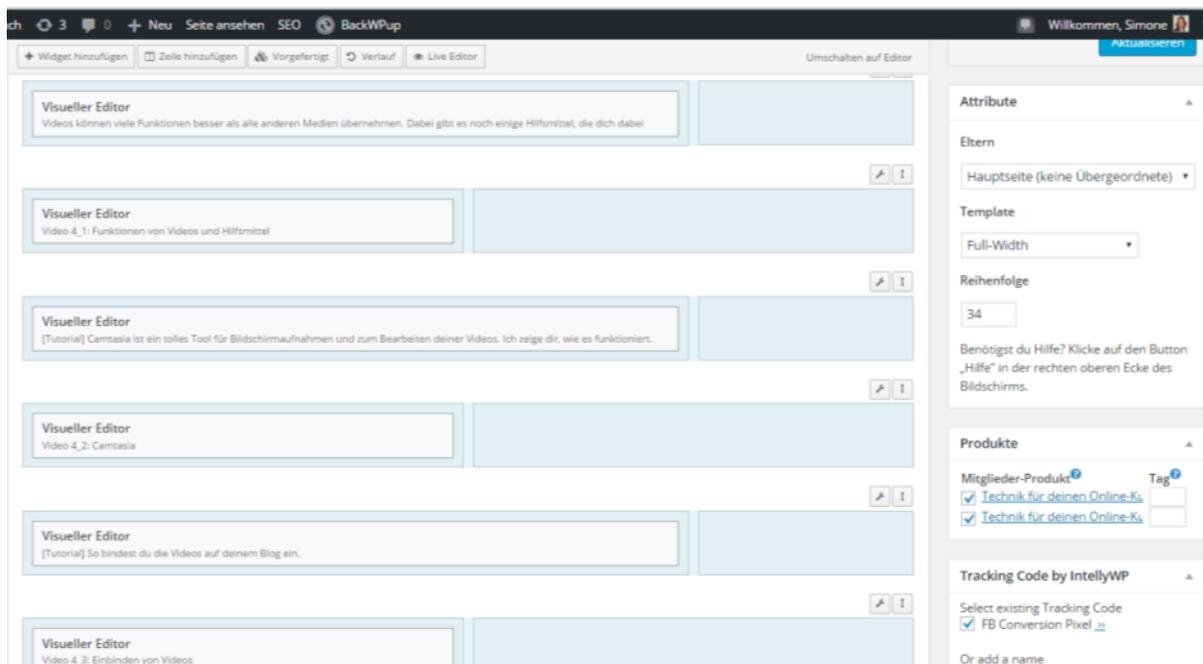


- ❑ Wenn du in das Tool reinklickst, kannst du pro Element in der Sidebar und pro Seite oder Seitenart entscheiden, ob das /die Elemente der Sidebar erscheinen sollen, oder nicht. Es gibt zig Einstellungsoptionen. Ein geniales Tool, nicht nur für Landingpages.





- ❑ Für die Gestaltung der Seite nutze ich das kostenfreie Plugin Page Builder by Site Origin, das mir völlige Freiheit bei der Seitenaufteilung lässt und sogar Optionen beinhaltet, z.B. einen Countdown einzubauen.



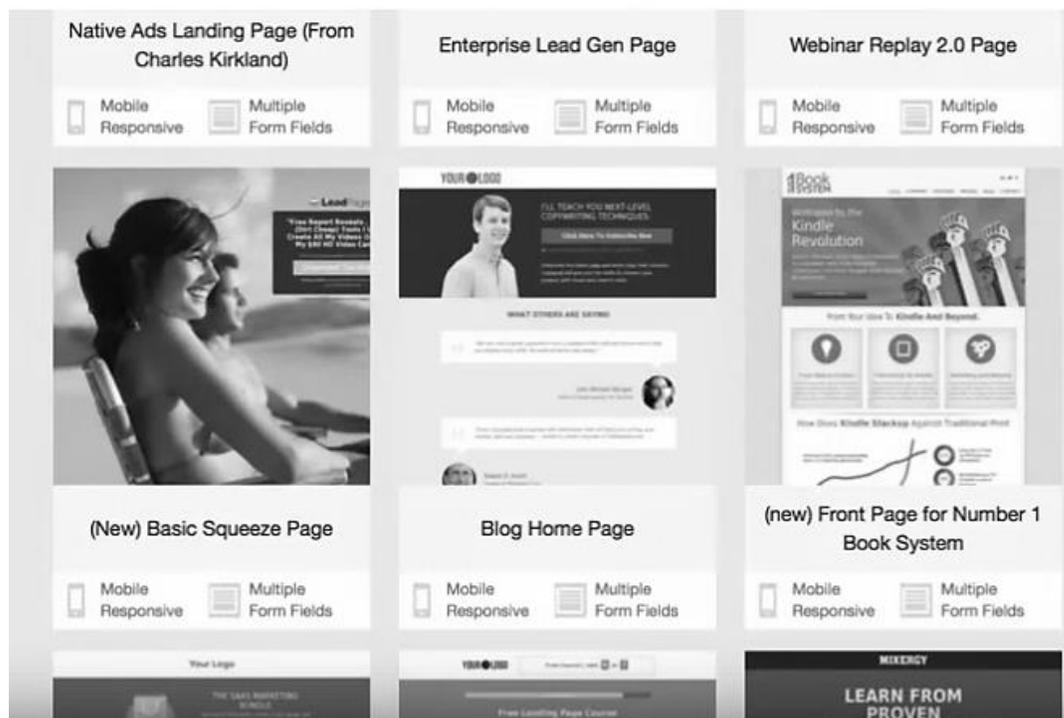
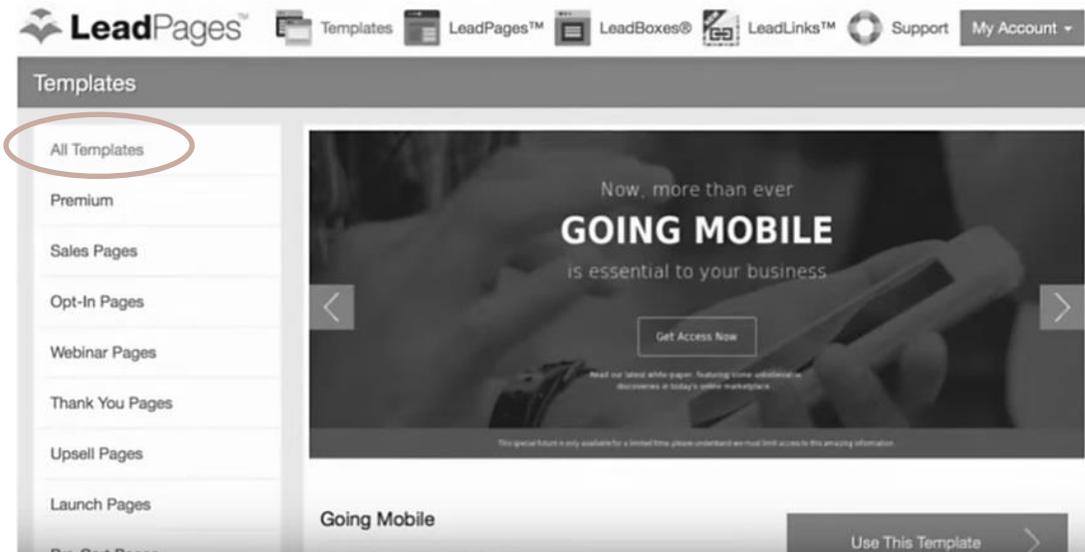
- ❑ Du kannst die Seitenbreite variieren, beliebige Elemente einbauen (Bilder, Video, Audio, Text, Call to Action, Testimonials, Countdown, Aufzählungen), also wirklich alles, was deine Landingpage braucht.
- ❑ Um deinen Call-to-Action einzubauen, erstellst du, wie du es von deinem Newsletter kennst, eine neue Liste bei deinem E-Mail-Marketing-Anbieter, gestaltest den passenden Call-to-Action und fügst diesen auf deiner Landingpage ein.

EINE LANDINGPAGE MIT LEADPAGES ERSTELLEN

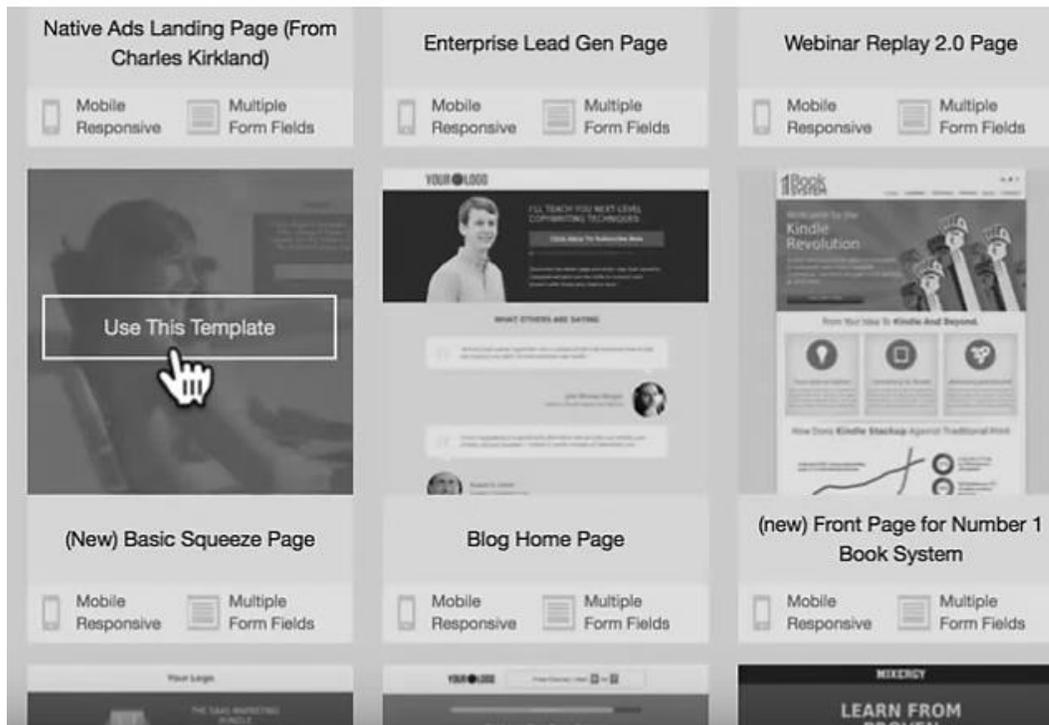
- ❑ Neben der Möglichkeit, deine Landingpage direkt im Blog zu erstellen, gibt es verschiedene Anbieter, die sich genau auf das Thema Landingpage fokussiert haben, beispielsweise Leadpages. www.leadpages.net
- ❑ Der Kostenpunkt liegt hier bei 25\$ pro Monat bei jährlicher Zahlungsweise, also 300\$ im Jahr. Dafür bekommst du zahlreiche Templates, die auf Conversion (Reaktion der Interessenten) optimiert sind und sich einfach mit verschiedenen E-Mail-Marketing-Anbietern verknüpfen lassen.
- ❑ Falls du Optimizely nutzt, hast du auch hier die Möglichkeit, Landingpages zu erstellen. www.optimizely.com Der Kostenpunkt liegt hier bei 97\$. Optimizely ist ein sehr umfangreiches Tool, mit dem du auch Mitgliederbereiche aufbauen kannst.
- ❑ Auch der Anbieter Thrive bietet ein Angebot zur Erstellung von Landingpages an.



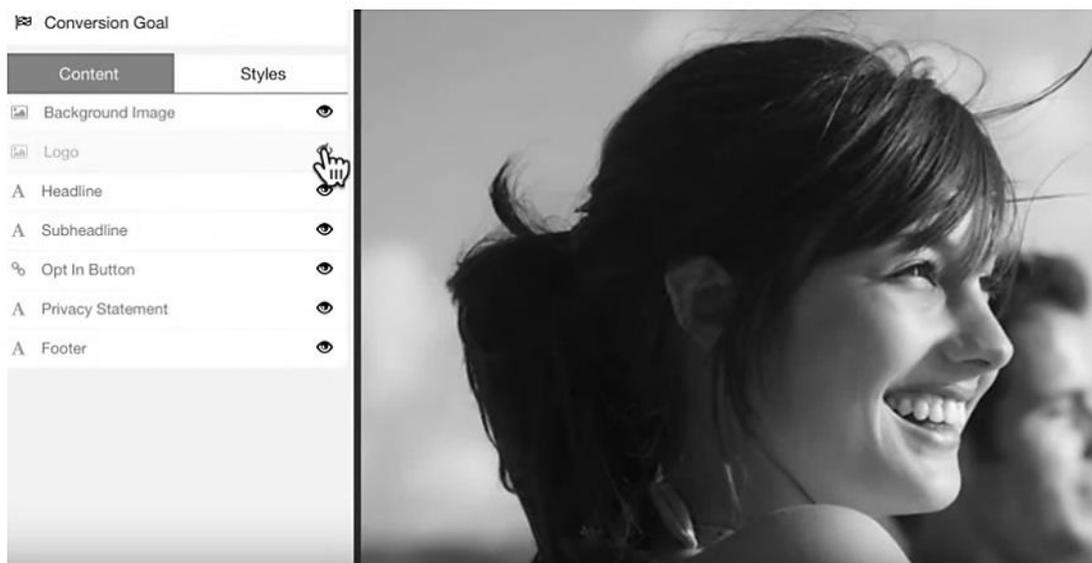
- ❑ In der Regel nutzen alle Landingpage-Anbieter eine Art Baukastensystem, bei dem du mehr oder weniger flexibel deine Landingpage zusammenstellen kannst.
- ❑ Wenn du dich bei Leadpages einloggst, kannst du zunächst das Template, also die Vorlage für deine Landingpage auswählen.



- Wähle das Template aus, das dir am besten gefällt und das deinen Vorstellungen am meisten entspricht.

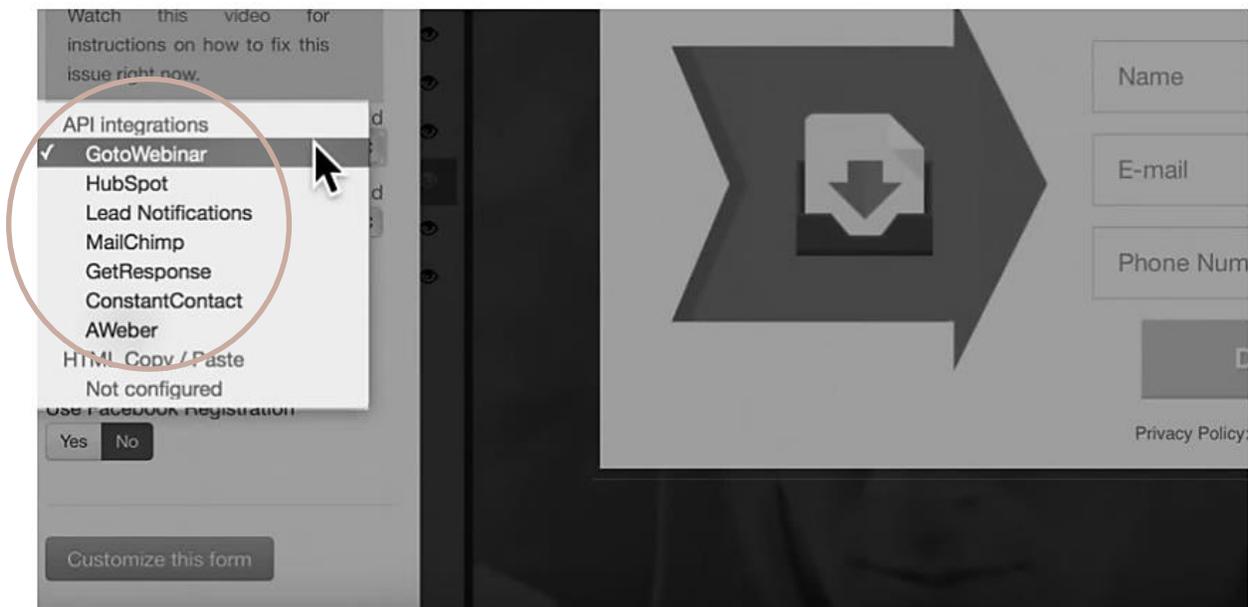


- Du kannst in alle Elemente auf der Landingpage reinklicken und diese an deine Wünsche anpassen: Bilder, Texte, Hintergründe, Farben, Buttons, Videos,...

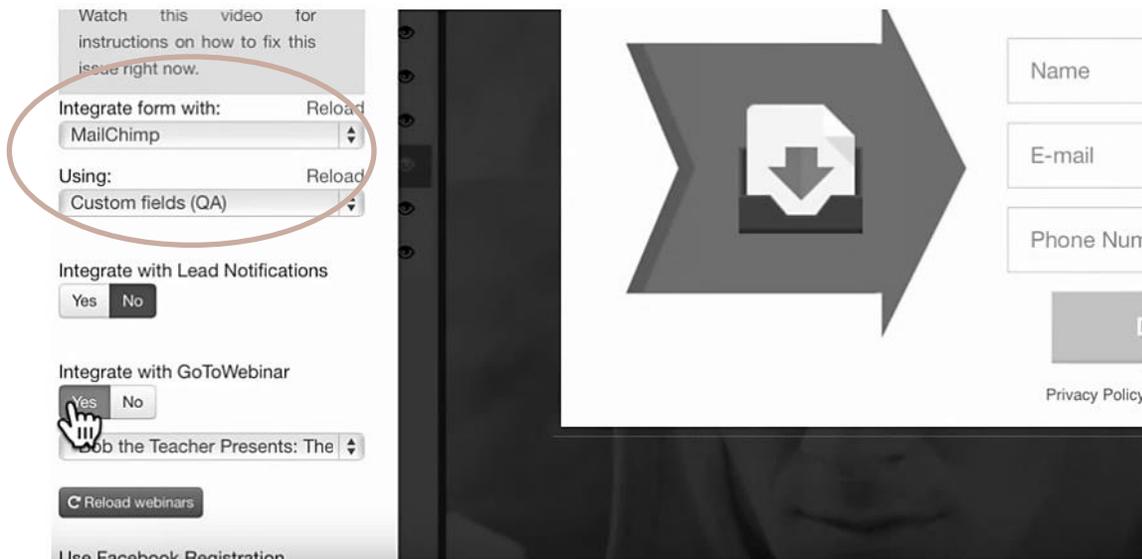




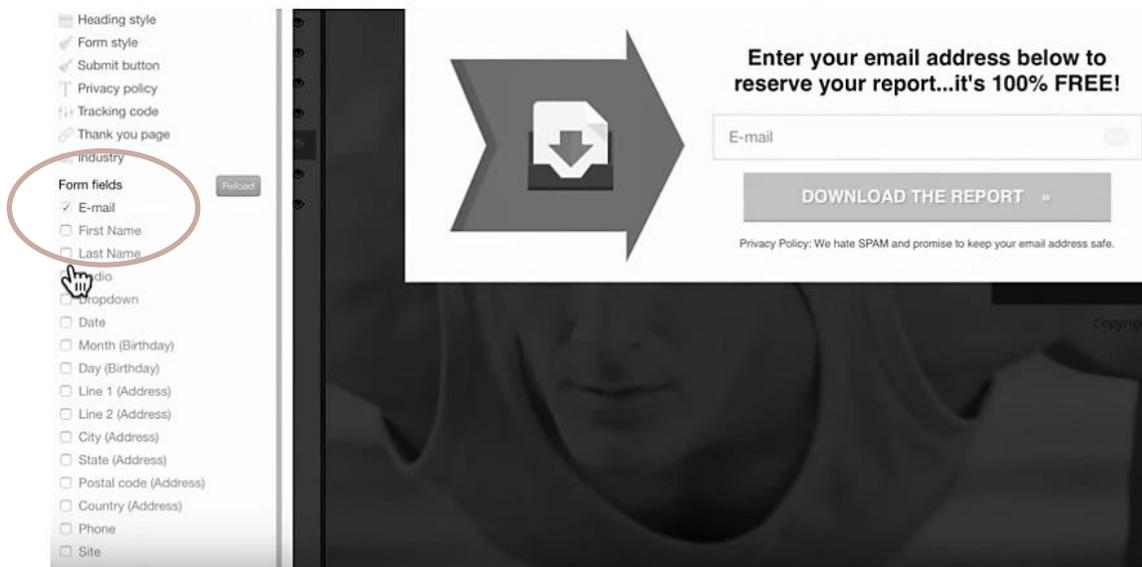
- ❑ Anschließend kannst du deinen E-Mail-Marketing-Anbieter per API anbinden. Hier sind einige, wie z.B. GetResponse, Mailchimp oder AWeber bereits voreingestellt:



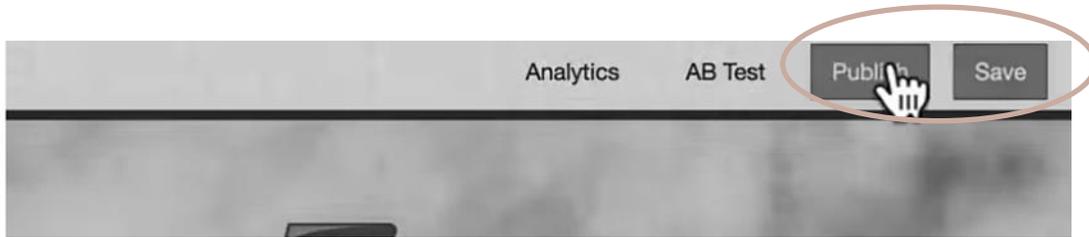
- ❑ Du wählst deinen Anbieter aus und klickst auf Using: Custom fields (QA)



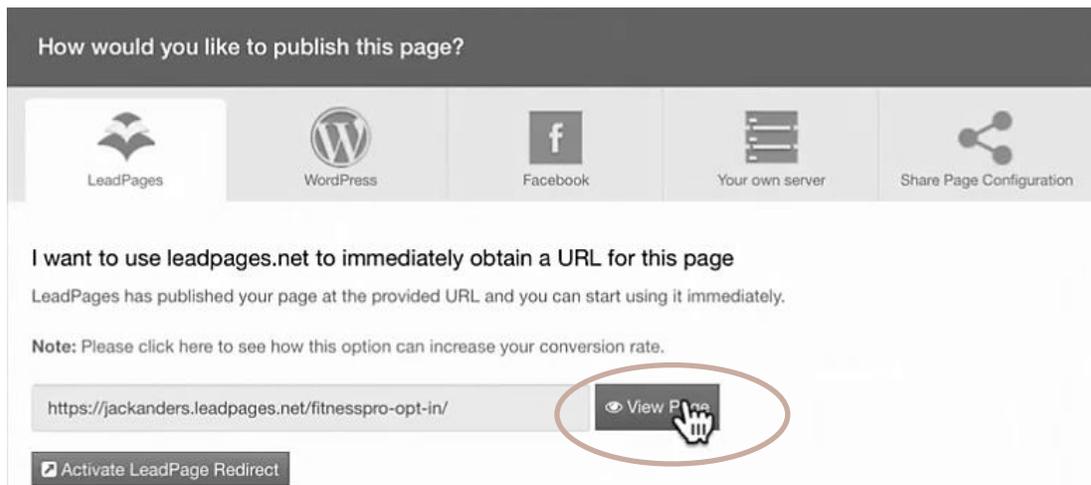
- ❑ Nun kannst du anklicken, welche Informationen du von deinem Teilnehmer haben möchtest, je weniger, desto besser.



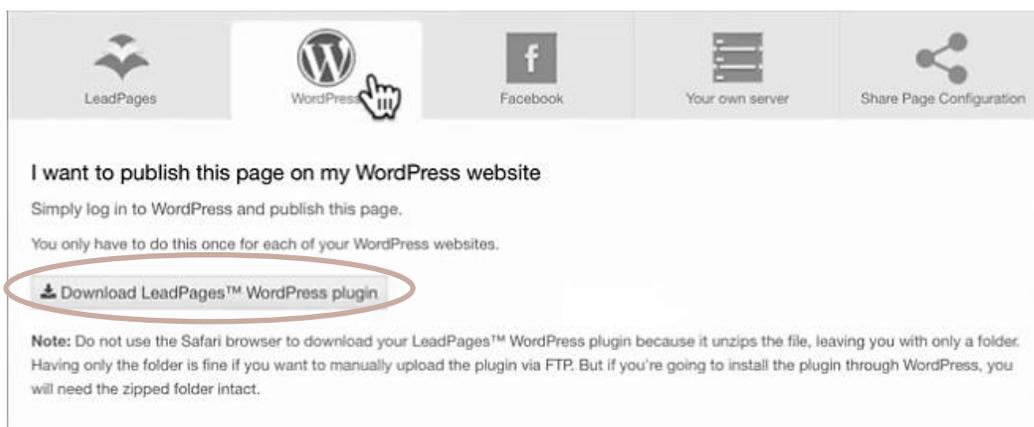
- Wenn du soweit bist, klicke auf Save und anschließend auf Publish.



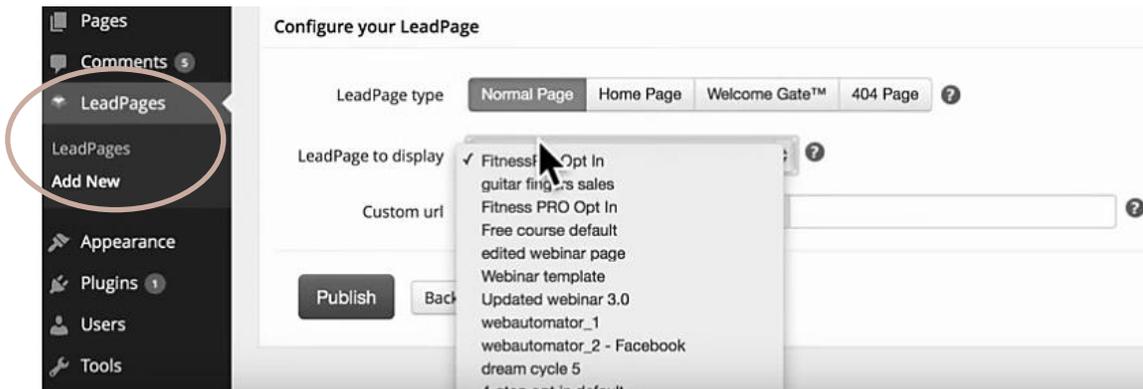
- Unter: View Page kannst du dir deine Seite ansehen:



- Um die Seite in deinen Wordpress-Blog zu integrieren, klickst du auf das Wordpress-Logo und dann auf Download Leadpages Wordpress Plugin und merkst dir den Speicherplatz.



- ❑ In deinem Wordpress-Dashboard gehst du anschließend auf Plugins ⇒ Installieren ⇒ Plugins hinzufügen, lädst die gerade gespeicherte Zip-Datei hoch und aktivierst das Plugin.
- ❑ Anschließend hast du einen neuen Menüpunkt in der linken Spalte: Leadpages.
- ❑ Klicke auf Leadpages ⇒ Seite hinzufügen und wähle die erstellte Seite aus.



- ❑ Ich habe dir noch ein Video herausgesucht, das die Funktionsweise sehr gut einfach erläutert. Übrigens ist das Video auch gut zu verstehen, wenn du kein Englisch sprichst, ebenso, wie die Bedienung von Leadpages



Quelle: <https://www.youtube.com/watch?v=2sEQHhcl3rk>