

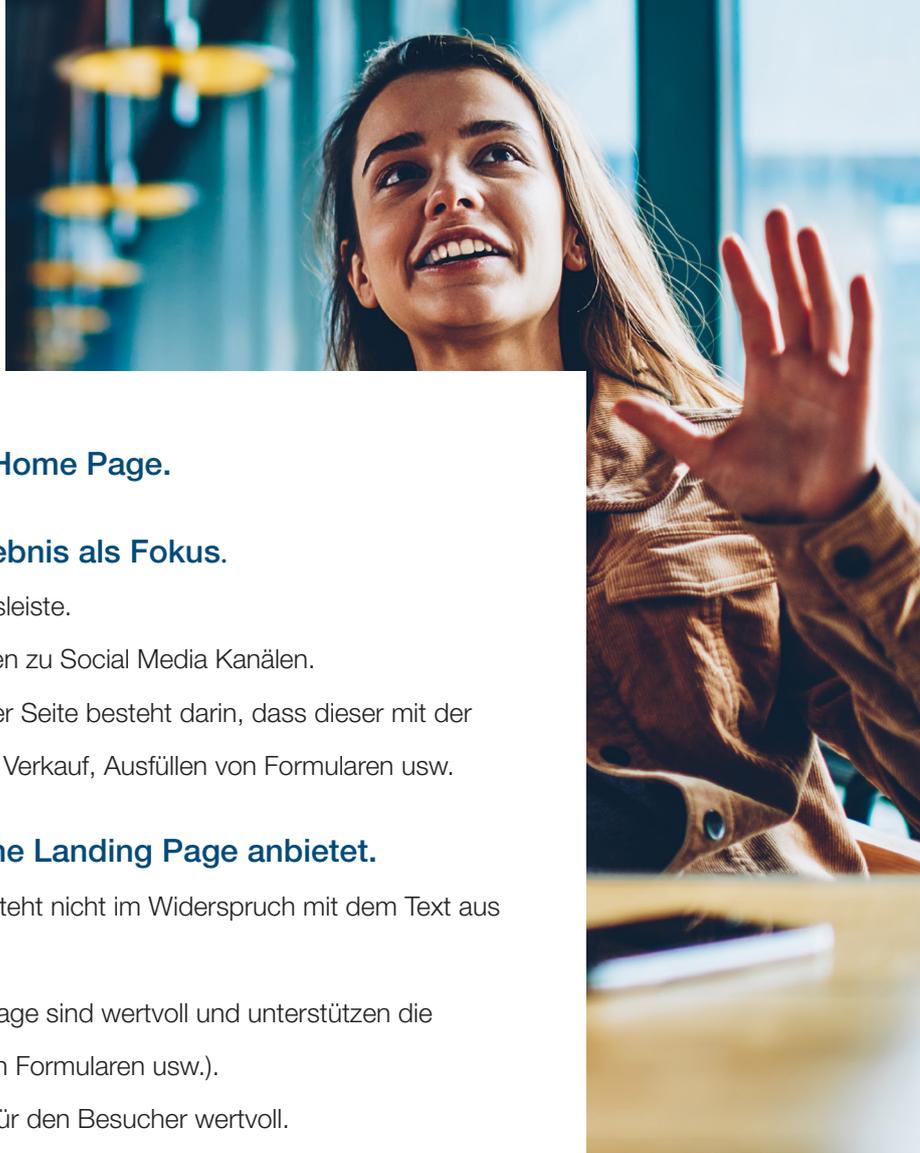
DIE ULTIMATIVE
CHECKLISTE FÜR DIE

ERSTELLUNG VON LANDING PAGES

Wenn das Ziel deiner nächsten Marketingkampagne darin besteht, Leads und Verkäufe zu generieren, dann solltest du dich darauf konzentrieren, deine Landing Page, auf der User landen, wenn sie auf deine Native Ads klicken, zu perfektionieren.

Die folgende Checkliste behandelt verschiedene Elemente, die du berücksichtigen solltest, wenn du deine nächste Landing Page gestaltest.

MIT DIESEN TIPPS SCHIESSEN DEINE CONVERSIONS NACH OBEN



- ❑ **Deine Landing Page ist nicht deine Home Page.**
- ❑ **Deine Landing Page hat nur ein Ergebnis als Fokus.**
 - ❑ Deine Landing Page hat keine Navigationsleiste.
 - ❑ Deine Landing Page hat keine Verlinkungen zu Social Media Kanälen.
 - ❑ Die einzige Option für den Besucher deiner Seite besteht darin, dass dieser mit der gewünschten Aktion fortfahren kann, z.B. Verkauf, Ausfüllen von Formularen usw.
- ❑ **Besucher verstehen sofort, was deine Landing Page anbietet.**
 - ❑ Die Überschrift auf deiner Landing Page steht nicht im Widerspruch mit dem Text aus der Anzeige.
 - ❑ Die schriftlichen Inhalte auf der Landing Page sind wertvoll und unterstützen die gewünschte Aktion (Verkauf, Ausfüllen von Formularen usw.).
 - ❑ Alle Bilder, Videos und Animationen sind für den Besucher wertvoll.
 - ❑ Alle Bilder, Videos und Animationen sind von Relevanz für die Message deiner Landing Page.
- ❑ **Das Design deines Call to Action (CTA) ist überzeugend.**
 - ❑ Deinen CTA Button kann man nicht übersehen.
 - ❑ Du hast eine Kontrastfarbe für deinen CTA verwendet und ausreichend Platz um deinen CTA herum bereitgestellt.
 - ❑ Dein CTA wiederholt sich, wenn der User durch deine Seite scrollt.
 - ❑ Es gibt einen sichtbaren Weg zum CTA-Button, z.B. durch Pfeile oder andere Designelemente, die zum CTA führen.
 - ❑ Dein CTA ist nicht generisch, wiederholt das Angebot ausdrücklich und lädt zu einer Aktion ein.
 - ❑ Dein CTA spricht Personen direkt an und verwendet handlungsorientierte Verben (oder eine Kombination aus beidem).
 - ❑ Du hast eine Erklärung beigefügt, die Einwände gegen deine CTA aufheben, z.B. "jederzeit kündbar".

- **Dein Formular ist freundlich und einfach auszufüllen.**
 - Du fragst nur nach Informationen, die du für die Folgeaktion benötigst.
 - Das Formular hat so wenig Felder wie möglich.
 - Das Formular ist übersichtlich angeordnet und zwingt den Besucher nicht, eine Entscheidung zu treffen.
 - Beim Sammeln von Daten hältst du die Bestimmungen der DSGVO ein und machst dies im Formular deutlich.
 - Jedes Feld ist deutlich gekennzeichnet.

- **Eine oder mehrere Referenzen sind auf der Landing Page platziert, z.B.:**
 - Kundenreferenzen
 - Bewertungen
 - Logos von Kunden
 - Vertrauenssiegel (sichere Transaktionen, Akkreditierungen usw.)
 - Berichterstattungen aus der Presse ("Ihr kennt uns aus")
 - Social Media Beiträge von Influencern, Followern und Kunden
 - Link zu Datenschutzrichtlinien
 - Statistiken (Downloads, Kundenanzahl...)

- **Du startest mit einer Landing Page Vorlage, die sich als effektiv erwiesen hat, oder hast einen aggressiven A / B-Test-Plan.**

STARTE JETZT DEINE KAMPAGNE

Nutze die Vorteile von Taboola, um Traffic und Umsatz zu generieren!

[Kampagne erstellen »](#)