



Aufbau einer Sales-Page

Logo

Starke Headline die den Hauptnutzen hervorhebt

Eine Sub-Überschrift, die die Aussage der Überschrift erweitert und zusätzliche Informationen bietet.

Einleitender Text oder Teaser: Ein kurzer Abschnitt, der das Produkt oder die Dienstleistung einführt und das Interesse des Lesers weckt. Dieser Text sollte die Vorteile des Angebots hervorheben und den Besucher dazu ermutigen, weiterzulesen.

Emotionales Bild, das die Vorteile des Produkts veranschaulicht.

CTA: Ja ich will (Nutzen)

1. Abschnitt: Emotional

Du hast nur 3-5 Sekunden Zeit deinen Besucher dazu zu animieren zu bleiben!

Dies gelingt Dir durch

- eine emotionale Headline und
- ein aussagekräftiges Bild.

Dem Kunden muss sofort klar sein, welchen Nutzen er/sie durch Dein Produkt hat.

Zeige, dass du seine Situation kennst und welchen großartige Verbesserung Dein Produkt für ihn bedeutet.

Und für alle schnell entschlossenen gleich einen CTA (Call-to-Action-Button)

Eine detaillierte Beschreibung des Produkts oder der Dienstleistung, die alle relevanten Funktionen, Merkmale und Nutzen erklärt. Dieser Abschnitt sollte dem Besucher alle Informationen geben, die er benötigt, um eine informierte Kaufentscheidung zu treffen.

Kundenerfahrungen und Erfolgsgeschichten

Kunden
Testimonial

Kunden
Testimonial

Kunden
Testimonial

CTA: Ja ich will (Nutzen)

2. Abschnitt: Vertrauen

In dieser Phase gilt es, das Vertrauen deiner Besucher zu gewinnen:

- Einzigartige Details & Features (USP)
- Zertifikate, Qualifikationen oder Logos
- Zitiere zufriedene Kunden
- Erzähle Erfolgsgeschichten
- Gebe Versprechen
- Erfolgreiche Beispiele (z.B. Mockups)

3. Abschnitt: Rational

Jetzt gilt es die logische und rationale Anteile deines Kunden zu befriedigen.

Hier kannst du die Antworten auf etwaige Fragen vorwegnehmen, womöglich aufkommende Zweifel aushebeln und mögliche Hürden nehmen.

Dazu gehört auch Klarheit bzgl. der Preisgestaltung, Rabatte, Garantien, Boni etc. ... und eine Kontaktmöglichkeit.

Zum Abschluss kannst du ggf eine Dringlichkeit / Verknappung herstellen ("Nur geringe Anzahl verfügbar" "Nur 7 Tage ..")

- Genaue Beschreibung des Inhalt / des Ablaufs
- Transformation (Reise vom Ist-Zustand zum Wunsch-Zustand)
- Zu erwartendes Ergebnis (Auflistung)
- Zusammenfassung (kurz und knackig)
- FAQs und Hürden klären
- Klares Angebot, Boni, Zahlungsbedingungen
- Dringlichkeit / Verknappung

CTA: Ja ich will (Nutzen)

Footer: Impressum | Datenschutz | Kontakt