

Die perfekte Landingpage

Lernziel: Nach diesem Modul lesen Sie eine Landingpage entlang von AIDA wie einen Bauplan, prüfen Hero, Value Proposition, Benefits, Social Proof, Trust-Signale, CTA-Platzierung und Formularlänge auf ihre Conversion-Aufgabe und benennen den Abschnitt, der den Besucher führt oder ratlos zurücklässt.

Key Takeaways

- Eine perfekte Landingpage ist kein Kunstwerk, sondern eine Sequenz, in der jeder Abschnitt eine Aufgabe hat.
- AIDA liefert den roten Faden, Hero und Benefits überzeugen, Social Proof und Trust-Signale beruhigen.
- Wiederholte CTAs führen zur Handlung — so machen Sie den Kauf so einfach wie möglich.

Framework-Schritte

1. Aufmerksamkeit
2. Interesse
3. Verlangen
4. Handlung
5. Hero verstehen
6. Benefits formulieren
7. Vertrauen aufbauen

Kernpunkte im Überblick

RELEVANCE

Warum Aufbau wichtiger als Design ist

Viele investieren Tausende Euro in Design, bevor die Struktur geklärt ist — das ist teuer.

CONCEPT

AIDA: vier Abschnitte, eine Aufgabe

AIDA ist keine Theorie, sondern die natürliche Kaufreihenfolge: bemerken, interessieren, wollen, handeln.

CONCEPT

Der Hero-Bereich entscheidet alles

Der Hero-Bereich ist der erste Eindruck, der den Besucher auf die Landingpage trifft.

CONCEPT

Value Proposition in einem Satz

Ein klarer Satz, der den Besucher sofort informiert, was er von der Landingpage erwarten kann.

Niemand kauft wegen Eigenschaften — Menschen kaufen die Veränderung danach.

Sozialer Beweis wirkt, weil Menschen sich am Verhalten anderer orientieren.

So nutzen Sie dieses Job-Aid: Nutzen Sie es als Kurzreferenz, bevor Sie eine Kampagne, ein Audit oder eine Strategieentscheidung anpacken. Die Takeaways und die Entscheidungsmatrix helfen Ihnen, schnell den Fokus zu setzen und typische Fehler zu vermeiden.