



8 Gründe, warum eine Landingpage sofort mehr Leads & Kunden bringt, als eine kostenlose Homepage

Neues Kindle-Ebook von Dejan Novakovic und Gordon Kuckluck

Was ist eine Landingpage?

Die Autoren Dejan Novakovic <http://dejan-novakovic.com/> und Gordon Kuckluck <http://www.geldschritte.de/> haben ein Amazon Kindle E-Book zum Thema Landingpages verfasst. Dort werden die Vorteile einer Landingpage gegenüber einer kostenlosen Homepage (mit diversen Baukästen von WebSpace-Providern) auf verständliche Art und Weise dargestellt.

Eine Landingpage ist eine spezielle Inhaltsseite, die dem Besucher nur eine mögliche Handlung oder Aktion ausführen lässt. Eine Landingpage kann dabei sowohl eingesetzt werden, um direkt ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen als auch, um zunächst einen E-Mail-Verteiler für das E-Mail-Marketing aufzubauen. Eine gut eingerichtete Landingpage sorgt auf jeden Fall letzten Endes für mehr Umsatz. Ein Kunde wird genauestens über ein Produkt oder eine Dienstleistung informiert und kann dieses umgehend über diese Landingpage bestellen. Oder er erhält Informationen und kann weitere Informationen oder ein besonderes Geschenk (Freebie) anfordern, indem er seine E-Mail-Adresse auf der Landingpage eingibt. Landingpages sind sehr wichtig für ein optimales Online-Marketing.

Verschiedene Landingpages

Die Autoren unterscheiden in ihrem E-Book zwischen der bereits oben beschriebenen Squeezeepage und Salespage.

Eine Squeezeepage ist eine Seite, auf der der Besucher seine E-Mail-Adresse im Gegenzug zu einem besonderen Geschenk oder Freebie eingeben kann. Der Kunde erhält dieses Freebie sofort, nachdem er seine E-Mail Adresse angegeben hat. Mit dieser E-Mail Adresse kann vom Verkäufer der direkte Kontakt und somit letztlich durch weitere E-Mails Vertrauen zum Interessenten aufgebaut werden.

Auf einer Salespage (Verkaufsseite) hingegen wird ein bestimmtes Produkt oder eine Dienstleistung vorgestellt. Hier ist der direkte Kauf des Produkts oder die Buchung der Dienstleistung das Ziel, das der Verkäufer erreichen möchte.

Der Preis für eine Landingpage

Die Autoren bekräftigen in ihrem E-Book, dass eine Landingpage stets eine Investition darstellt, die sich für ein schlüssiges Online-Marketing Konzept lohnt. Möchte man Kunden werben und seinen Umsatz steigern, sollte man auf eine solche spezielle Seite auf keinen Fall verzichten. Natürlich kommt es zusätzlich darauf an, ob man eine Landingpage selbst erstellen kann oder ob diese von einem Profi erstellt wird. Für eine gute, d.h. optimierte Landingpage sollte man etwa einen Preis von mindestens 2.000 bis 5.000 Euro einkalkulieren.

Fehler, die man nicht machen sollte

Eine Landingpage sollte immer genau aussagen, um was für ein Produkt es sich genau handelt. Bilder des betreffenden Produkts und die Tonalität müssen für den Kunden ansprechend sein. Dejan Novakovic und Gordon Kuckluck weisen in Ihrem Kindle E-Book explizit darauf hin, dass die Landingpage klare Aussagen beinhalten sollte, die über das Produkt aufklären; vor allem die Produktdetails sind für alle Phasen des Verkaufs (Interessensphase bis hin zur eigentlichen Verkaufsphase) überaus wichtig. Navigation und Buttons müssen gut sichtbar für den Interessenten auf der Seite zu finden sein. Auch muss der Kunde klar erkennen können, was er als nächstes tun sollte und was er beim nächsten Klick erwarten kann.

Das Kindle-Ebook kann man auf Amazon um 0,89 Euro kaufen: <http://lead-motor.com/8gruende>

Pressekontakt

Dejan Novakovic

Herr Dejan Novakovic
Baumgasse 29-31/66/4
1030 Wien

dejan-novakovic.com
dn@4.0media.at

Firmenkontakt

Dejan Novakovic

Herr Dejan Novakovic
Baumgasse 29-31/66/4
1030 Wien

dejan-novakovic.com
dn@4.0media.at

Bereits seit dem Jahr 2007 unterstützt und coacht Dejan Novakovic Unternehmer und Finanzberater bei erfolgreicher Leadgenerierung und Kundengewinnung im Internet, sowie einer ansprechenden und effektiven Präsentation auf Social Media Plattformen wie Xing oder Facebook.