

So startest du mit deiner Landingpage

Du brauchst

1. ein Produkt/eine Dienstleistung, die du in den nächsten 12 Monaten über das Internet verkaufen möchtest.
2. Das Wissen, dein „Thema“ auch weiter ausbauen zu können.
3. Einen Leadmagneten: ein großes Häppchen deines Verkaufsproduktes, was du vorab verschenken kannst
4. Eine WordPress-Installation, selbst gehostet, in die du eine Leadpage einbinden kannst.
5. Ausarbeitung deiner Verkaufsstrecke
6. Den inhaltlichen Aufbau einer Leadpage
7. Einen Anbieter, bei dem du ein Template für eine Landingpage kaufst
8. Einen Anbieter für E-Mail-Marketing
9. Die Bereitschaft, dich in Social Media einzuarbeiten, ganz speziell in Facebook
10. Zeit und Lernbereitschaft

So geht deine Landingpage bald online

Ich habe für dich eine Videoanleitung erstellt. In der du folgende Videos findest und mit der Arbeit an deiner Landingpage beginnen kannst:

1. Ich erkläre dir genau, wie du ein Produkt/eine Dienstleistung findest, das du in den nächsten 12 Monaten über das Internet verkaufen kannst.
2. Ich gebe dir eine Anleitung, wie du dir – ohne großes Vorwissen – eine WordPress-Installation, selbst gehostet, erstellen kannst.
3. Ich zeige dir, wie du über Thrivethemes ganz schnell zu deiner Landingpage kommst.
4. Ich helfe dir bei der Einrichtung von Cleverreach und der Erstellung des automatischen Downloads nach Hinterlassung der E-Mail-Adresse
5. Ich zeige dir, wie du Cleverreach mit deiner Webseite verbindest.

Dann ist deine erste Landingpage fertig und du hast eine Menge gelernt. Du behälst weiterhin Zugriff auf die Videos, damit du sie dir immer wieder anschauen kannst.

Du wirst sehen, wie einfach es ist, dir selbst eine Landingpage zu erstellen.

Das Videotraining kostet: **299€** zzgl. MwSt.

Die 5 wichtigsten Fragen zum Thema Landingpage



1. Was ist eine Landingpage

Stell dir eine klassische Anzeige in einer Zeitschrift vor: Ein einziges Produkt wird herausgelöst aus einer Serie und zum Verkauf angeboten. Oft wird dir in einer solchen Anzeige angeboten, das Produkt zu testen: *10 Tage testen und kostenlos zurücksenden*. Eine kostenlose Probe anfordern, u.s.w. Die Anzeige hat eine bestimmte Reichweite, nämlich die Leser dieser Zeitschrift.

Jetzt übertragen wir das ganze in das Internet: wir erstellen eine einzelne Seite, auf der das Produkt angeboten wird – **die Landingpage**. Eine Seite, auf der der Kunde *landen* soll. Je nachdem, welches Produkt du anbietest, kannst du unter verschiedenen Inhalten für die Landingpage wählen: eine **Salespage** (Verkaufsseite) dient dazu, den User zum Käufer zu machen. Eine **Leadpage** dient in erster Linie dazu, mit Usern in Kontakt zu kommen. Ihre E-Mail-Adresse zu bekommen und damit die Erlaubnis, sie benutzen zu dürfen und ganz konkret ein Produkt anbieten zu können.

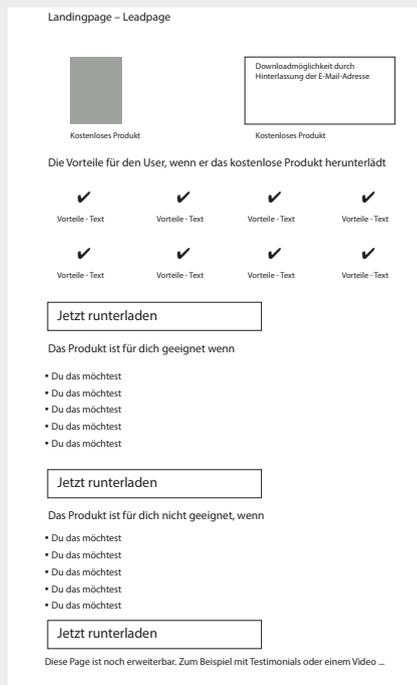
Eine Landingpage ist nicht zu verwechseln mit einer Webseite. Sicherlich gibt es auch Webseiten, die die Funktion Landingpage anbieten. Dennoch rate ich, eine Landingpage extra zu gestalten. Alleine schon deswegen, weil die Anbieter die Gestaltungselemente mitliefern, die bereits ausgetestet sind und perfekt funktionieren. Sinnvoll ist es auch, der Landingpage eine eigene Webadresse zu geben.

2. Wie ist eine Landingpage aufgebaut?

Für eine Anzeige ist die bestmögliche Platzierung rechts auf der Seite (das wurde in vielen Studien herausgefunden). Bei der „Online-Anzeige“ sieht der User als erstes den Inhalt einer Bildschirmgröße. Der erste Eindruck entscheidet darüber, ob der User bleibt und weiter nach unten scrollt. **Aus diesem Grunde muss dieser erste Eindruck so aussagekräftig wie möglich gestaltet sein.** Gerne wird hier ein Video verwendet, das auf der linken Seite angeordnet ist. In dem Video kannst du kurz berichten, wer du bist und welches Problem du deinem Kunden löst.

Rechts neben dem Video steht bei der Leadpage ein Anmeldeformular für einen Newsletter und bei der Salespage eine Abbildung des Produktes (Buch) und eine Aufforderung zum Kauf.

Im weiteren Verlauf beider Seiten werden die Vorteile bzw. die Problemlösungen des Produktes



vorgestellt. Es folgt eine Auflistung von Fragen und Antworten, genau abgestimmt auf die Probleme der Zielgruppe. Zwischendurch erscheint immer wieder ein großer auffälliger Button, der bei der Salespage zum Kauf oder bei der Leadpage zur Anmeldung für den Newsletter bzw. zum kostenlosen Download eines Produktes führt. Die Seite wird immer weiter nach unten gescrollt. Gegen Ende kann noch ein einzigartiges Angebot eingefügt werden. Beispiel: Kauf jetzt und du erhältst einen Rabatt von XX%. Dieses Angebot hat nur 24-Stunden-Gültigkeit. Oder bei einem Webinar-Angebot: Jetzt Platz reservieren, die Plätze sind begrenzt.

Wenn der User klickt, wird er direkt auf die Verkaufsplattform oder zum E-Mail-Programm weitergeleitet.

3. Welche unterschiedlichen Anbieter gibt es?

Zu allererst benötigst du eine **WordPress Anwendung**. Ich rate dir, zu dem Hoster all-inkl.com zu gehen. Hier buchst du dir eine Domain und installierst WordPress.

Nun kannst du, je nach Knowhow, einen Softwareanbieter auswählen:

Hast du wenig Software Knowhow eignet sich **Leadpages**. Dies ist zwar die kostenintensivste Variante mit aktuell ca. \$25 pro Monat, allerdings ist die Erstellung der Leadpage mit diesem Anbieter sehr einfach.

Mit mehr Softwareverständnis kannst du unter folgenden Anbietern wählen:

Thrivethemes (aktuell \$19 pro Monat)

Optimizypress (aktuell \$97 pro Jahr)

Profitbuilder (aktuell \$67,67 pro Jahr)

Zusätzlich benötigst du für einen Mitgliederbereich Digimember und Digistore für Ihre Verkaufsabwicklung.

4. Welche Produkte eignen sich für eine Landingpage?

Am besten eignen sich Produkte von Beratern, Coaches und Trainern. Sie können Ihre Trainingseinheiten zum Kauf anbieten, indem sie vorab eine kostenlose Version zur Verfügung stellen, damit der User sich auch zum Kauf entscheidet. Grundsätzlich ist alles möglich, was man in eine **Anleitungs-PDF** oder in **einen Film** verpacken kann. Bücher lassen sich erfahrungsgemäß nicht sehr gut über eine Landingpage verkaufen. Hier geht der Interessent eher auf Amazon, um sich einen Überblick zu verschaffen. Alles, was nicht selbsterklärend ist bis hin zu Softwarekursen, lässt sich wunderbar über eine Landingpage anbieten. Am besten ist es, du schaffst einen Mitgliederbereich, indem der User noch weiteres Material findet. Er bekommt das Gefühl, dass er richtig viel für sein Geld erhält. Teile deinen Kurs in kleine Einheiten, die der User immer wieder von vorne anschauen kann. Er wird somit mehr Erfolg erzielen und zudem das Gefühl haben, das richtige Produkt erworben zu haben.

Schließlich wird er deine Produkte gerne weiterempfehlen.

5. Wie bekomme ich Traffic auf meine Seite?

Ich gestehe, das ist die schwierigste aller Fragen. Einfach eine Landingpage zu erstellen und zu glauben, *die Käufer kommen schon*, wird nicht funktionieren. Vorab müssen Sie sich einen Expertenstatus in den sozialen Netzwerken aufbauen. Dies kann unter Umständen bis zu zwei Jahren dauern. Du solltest über dein Fachgebiet Beiträge veröffentlichen, deinen Lesern wertvolle kostenlose Informationen zur Verfügung stellen und im Social Web ansprechbar sein. Sobald du dies erreicht hast, kannst du mit einer Anzeigenkampagne auf Facebook, Google Adwords, XING und vielen weiteren Social Media Kanälen auf deine Produkte, die du auf deiner Landingpage verkaufen möchtest, aufmerksam machen.

Glaube an dich, dein Fachwissen und deine Produkte, dann stellt sich der Erfolg wie von selbst ein.