

Welche Elemente enthält eine konvertierende Landing Page?

Präsentiert von Jamie Hänni

08

Copywriting Bemerkungen

Für erfolgreiches Copywriting müssen Sie...

Ihr Unternehmen

Ihr Angebot

Ihre Kunden

Gut kennen!

Sein Unternehmen kennen

Botschaft:

Wofür steht Ihr Unternehmen
(intern & extern)?
Wie positionieren Sie sich?

Grund:

Was ist Ihre Motivation (Ihr
"warum")?

Wie schaffen Sie mit Ihrem Angebot Mehrwert?



Seine Kunden kennen

Verstehen Sie bzw. definieren Sie Ihre Zielgruppe (Zielperson)

- Demografische Merkmale (Alter, Geschlecht, Beruf, usw.) und geografische Merkmale
- Psychografische Merkmale (Persönlichkeit, Lebensstil und Einstellung)
- Verhaltensinformationen (wie sie als Verbraucher handeln)

Wie Sie Ihr Produkt am besten verkaufen, hängt davon ab, wem Sie es verkaufen wollen, was diese Person kaufen will und was sie zu einem Kauf überzeugt.

Der Kunde steht im Mittelpunkt, nicht Ihr Unternehmen.

Wir-Form

“Durch unsere erstklassige Verkaufsabteilung können wir Autos innerhalb von 24 Stunden liefern”

“Wir sind darauf spezialisiert die Besten Kaufangebote für unsere Kunden zu finden”

“Unser leistungsstarke Anhängerkran kann bis zu 5 Tonnen Gewicht heben”

Du/Sie-Form (Was ist wirklich der Nutzen)

“Sie können Ihr neues Auto morgen fahren”

“Erhalte für Deine Wohnung / Haus in 2-4 Monaten den regionalen Bestpreis”

“Mit dem leistungsstarken Anhängerkran können Sie Baustellen leichter und schneller fertigstellen”

support@swissmademarketing.com