

CHECKLISTE VERKAUFSSEITE ERSTELLEN

01 ÜBERSCHRIFT

Die Überschrift sollte die Aufmerksamkeit des Lesers auf sich ziehen und ihn neugierig machen. Verwenden Sie einen Haken, der das Problem oder Bedürfnis Ihrer Zielgruppe anspricht. Beispiele: "Haben Sie genug von Rückenschmerzen?" oder "Erleben Sie den Luxus einer Traumküche".

02 EINLEITUNG

In der Einleitung sollten Sie die Aufmerksamkeit des Lesers aufrechterhalten, indem Sie ihn weiter auf das Thema einstimmen und ihm einen Einblick in das bieten, was er auf der Verkaufsseite erwarten kann.

03 PROBLEMBESCHREIBUNG

Beschreiben Sie das Problem oder Bedürfnis, das Ihre Zielgruppe hat, und zeigen Sie, wie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung dieses Problem lösen oder das Bedürfnis erfüllen kann. Verwenden Sie beispielhafte Szenarien, um die Auswirkungen des Problems auf das Leben Ihrer Zielgruppe zu veranschaulichen

04 LÖSUNGSANGEBOT

Stellen Sie Ihre Lösung für das Problem oder das Bedürfnis Ihrer Zielgruppe vor. Beschreiben Sie, wie Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung funktioniert und wie es dem Leser helfen kann, sein Problem zu lösen oder sein Bedürfnis zu erfüllen. Verwenden Sie Bilder oder Videos, um Ihr Produkt zu demonstrieren.



CHECKLISTE VERKAUFSSSEITE ERSTELLEN

05 NUTZEN UND VORTEILE

Zeigen Sie die Vorteile Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung auf und wie es das Leben des Lesers verbessern kann. Stellen Sie sicher, dass Sie die Vorteile in Bezug auf die Bedürfnisse und Probleme Ihrer Zielgruppe erklären.

06 SOZIALER BEWEIS

Verwenden Sie Kundenbewertungen, Zitate von Experten oder Statistiken, um zu zeigen, dass Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung von anderen geschätzt wird und tatsächlich funktioniert.

07 PREISGESTALTUNG

Erläutern Sie die Preise und Pakete Ihrer Angebote. Zeigen Sie auf, welche Vorteile der Kunde bekommt, wenn er sich für ein höherwertiges Paket entscheidet.

08 GARANTIE

Stellen Sie sicher, dass Ihre Kunden wissen, dass sie mit einer Garantie abgesichert sind, falls sie nicht mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung zufrieden sind. Beschreiben Sie, wie Ihre Garantie funktioniert und welche Schritte Kunden unternehmen müssen, um sie zu nutzen.



CHECKLISTE VERKAUFSSEITE ERSTELLEN

09 CALL TO ACTION

Fordern Sie den Leser auf, eine Handlung auszuführen, indem Sie einen klaren Handlungsaufforderungs-Button verwenden, wie z. B. "Jetzt kaufen", "Jetzt anmelden" oder "Jetzt testen". Sorgen Sie dafür, dass diese Aufforderung deutlich und auffällig platziert ist.