

FAZIT

 wp1.frasche.de/



Was ist eigentlich eine SEO-Landingpage?

Der Begriff Landingpage kommt aus dem Englischen und bezeichnet eine Seite, auf welche der Internet Besucher „landen“ soll. Eine Landingpage ist keine Website oder ein Webprojekt, das aus mehreren Seiten besteht, sondern immer nur eine einzelne Seite. Dabei wird unterscheiden, ob es sich um eine kommerzielle **SEO-Landingpage** oder um eine nicht kommerzielle Landingpage handelt.

Auf dieser Seite wird die Funktion einer kommerziellen SEO-Landingpage beschrieben. Das Ziel einer SEO-Landingpage ist nicht möglichst viel Traffic zu generieren, sondern möglichst viel neue Kunden zu gewinnen. Im Online Marketing wird hierfür der Begriff **Conversion Rate** verwendet. Vereinfacht bedeutet dieser Ausdruck, möglichst viele Besucher einer Website dazu zu bewegen, dass aus ihnen neue Kunden werden.

Conversion Rate ist ein Fachausdruck des Online-Marketings. Der Ausdruck bezeichnet die Umwandlungsrate von Interessenten in Kunden. Generell gilt: **Hohe Conversion Rate = Hoher Umsatz!**

Schlüsselemente einer SEO-Landingpage

PAGE OPTIMIZATION

KEYWORDING

SEO

Umsatz- und Gewinnmaximierung sind definierte Ziele einer profitorientierten Website!

Um die dafür notwendige Neukundengewinnung zu generieren, wird eine SEO-Landingpage im Online Marketing als bevorzugtes Instrument eingesetzt.

Warum? Weil mit einer SEO-Landingpage ganz gezielt Akquise betrieben werden kann. Besitzer von Online Shops denken falsch, wenn sie der Meinung sind, solche Marketing Maßnahmen direkt in ihre Shop Plattformen einzubauen. Shops sind zu komplex und haben ein zu hohes Streuungsmaß. Seiten innerhalb eines Shops werden bei den Suchmaschinen kein so hohes Ranking erreichen, wie es mit einer optimal ausgearbeiteten SEO-Landingpage möglich ist. Warum sonst verwenden große Unternehmen wie Samsung Landingpages, um Produkte erfolgreich zu vermarkten?

Die auf dieser Seite beschriebene SEO-Landingpage ist also ein bewährtes Mittel um neue Kunden zu gewinnen. Alles Wissenswerte und wie solche Seiten aufgebaut werden müssen, erfahren Sie im Folgenden.

Prinzip einer SEO-Landingpage

Auf der SEO-Landingpage, die in einem sogenannten **Onepage Design** erstellt wird, sind alle relevanten Informationen untergebracht. Die Seite dient dazu, den Besucher zu einer vorher festgelegten, gezielten Aktion zu bewegen. Solche Ziele sind z.B. das Animieren zum Kauf, die Leadgenerierung (Interessenten Gewinnung), das Verteilen von Inhalten oder die Weiterleitung der Besucher zu einer anderen Seite.

Um das zu erreichen, muss jede SEO-Landingpage so aufgebaut sein, dass immer klar strukturierte, thematisch abgegrenzte, mit den Suchworten der Seite übereinstimmende Informationen auf ihr zu finden sind. Dieser Content kann durch Links zu anderen Seiten ergänzt werden. Im Online Marketing werden Landingpages daher als bevorzugtes Mittel zur Suchmaschinenoptimierung (SEO) eingesetzt.

Zweck einer SEO-Landingpage

- Produkte und Dienstleistungen verkaufen.

Meist dienen SEO-Landingpages dazu, Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen. Der große Vorteil einer SEO-Landingpage gegenüber beispielsweise einer Shop Kategorie Seite ist die klare Fokussierung auf ein bestimmtes Produkt. Somit kann die Zielgruppe ganz gezielt angesprochen werden.

- Traffic filtern.

Eine Landingpage kann maßgebend dazu beitragen, definierte Besucher herauszufiltern. Damit lässt sich der Weg des Besuchers zu Folgeseiten in hohem Maße beeinflussen. Das hat den Vorteil, dass einerseits Interessenten einfacher zu

dem von ihnen Gesuchtem geführt werden, und andererseits Produkte und Informationen gezielter dem Nutzer zugetragen werden können.

- **Kontakte generieren.**

Mithilfe einer Landingpage können Kundenkontakte generiert werden, indem beispielsweise Kontakt zum Anbieter hergestellt werden kann, ohne sich vorher umständlich registrieren zu müssen.

- **Bekanntheitsgrad steigern.**

Im Internet kommen die Gesetze des Wettbewerbes massiv zur Anwendung, da es für Besucher ein leichtes ist, Preise zu vergleichen. Um einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen, werden deshalb Preise oft soweit gesenkt, dass von einer Rentabilität nicht mehr gesprochen werden kann. Wenn man stattdessen den Bekanntheitsgrad mithilfe einer oder mehrere Landingpages steigert, schafft man langfristig Vertrauen und dadurch Kundenbindung. Zudem können neue Besucher durch die Herausarbeitung der Vorteile des eigenen Shops zum Kauf animiert werden.

- **Content verbreiten.**

Wenn ein Besucher auf eine Landingpage gelangt, können Betreiber dort Inhalte kostenlos, zum Verkauf oder im Tausch gegen Daten anbieten. Neben den Texten sollten auch Grafiken, Bilder oder Videos implementiert werden. Das Auge isst mit, was deutlich dazu beiträgt, die Attraktivität der Seite für den Besucher zu gewährleisten. Content Marketing ist ein wichtiges Werkzeug zur Kundenbindung, Imagepflege sowie für die Werbung eines Shops, von Produkten oder von Unternehmen.

Sehr gute SEO-Landingpages, die auch den erhofften Nutzen bringen, kostet nicht nur Geld, sondern auch viele Überlegungen. Sie müssen für den Kunden hochinteressant sein, schick aussehen und auch auf dem Handy gut und einfach lesbar sein. Dazu kommt, dass sie SEO technisch so aufgebaut sind, dass Google & Co. genauso viel Interesse beim Crawlen hat, wie der Zielkunde beim Lesen.

Da jeder, der ein Business betreibt, nur dann eine Investition tätigen möchte, wenn diese auch Erfolg verspricht, muss im Voraus nicht nur darüber nachgedacht werden, was das Ziel dieser Seite sein soll.

Landingpages konzentrieren sich auf ein bestimmtes Angebot und eine Optimierung der Website auf dieses Angebot. Ein Interessent, der beispielsweise auf den Werbebanner für ein neues Werkzeug auf einer anderen Seite klickt, gelangt darüber zu der entsprechenden Landingpage dieses Werkzeuges. Auf dieser Seite erhält er genau soviel Informationen, die notwendig sind, um ihn zum Kauf dieses Produktes zu bewegen. Idealerweise ist ein hervorstechendes Call-to-Action-Element integriert, damit das Kaufinteresse schnell und ohne weitere Hindernisse abgeschlossen werden kann.

SEO-Landingpages sind prinzipiell so konzipiert, dass sie dem Besucher übersichtliche und auf seine Bedürfnisse angepasste Webinhalte präsentieren. Sie eignen sich daher perfekt für gezielte Werbeaktionen. Zudem spielen sie im Bereich des Online Marketings eine

bedeutende Rolle, denn sie sind entscheidend für die Conversion Rate einer Website und zudem ein zentraler Baustein eines Gesamtkonzeptes zur Suchmaschinenoptimierung.

[EMAIL SENDEN](#)

[DOWNLOAD INFO PDF](#)

Inhalt einer SEO-Landingpage.

Wenn das Design und die inhaltliche Gestaltung festgelegt sind, sollten abhängig vom Produkt und Ziel folgende Elemente auf einer Landingpage nicht fehlen:

- **Wiedererkennung.**

Firmen lassen Landing Pages nach den Corporate Design Vorgaben ihres Unternehmens gestalten, um so einen Bezug zum Unternehmen herzustellen und damit die Wiedererkennung und die Authentizität zu gewährleisten. Kleinere Unternehmen sollten sich zumindest an diese Richtlinien anlehnen. Das kann mit der Farbgebung, der Schriftauswahl und des Einbaus des Logos mit geringem Aufwand bewerkstelligt werden.

- **Relevante Inhalte liefern.**

Liefert eine Landingpage genau den Inhalt, den Besucher beim Betreten dieser Seite erwarten, erreicht der Betreiber mit hoher Wahrscheinlichkeit schrittweise eine bessere Conversion Rate. Das bedeutet, mehr Besucher werden zu Kunden.

- **Headline und Sub-Headline.**

Eine klare Ansprache des Besuchers sorgt für die nötige Aufmerksamkeit und soll dazu beitragen, das Interesse des Lesers zu steigern. Überschriften sollen auf den ersten Blick deutlich machen, was den Besucher erwartet.

- **Argumentation.**

Ein Besucher bekundet durch das Betreten der Landingpage sein Interesse. Nun liegt es am Betreiber, dieses Interesse innerhalb seiner Seite so zu steigern, dass aus dem Besucher ein Kunde wird. Die Argumentationen dafür können vielfältig sein und sollten sich an den Marketing Richtlinien orientieren. Dazu gehören eine ansprechende Einleitung und die Herausstellung der Vorteile sowie den Nutzen, den der Kunde mit dem Erwerb des Produktes oder der Information erhält.

- **Preisangaben.**

Wenn Preise konkurrenzfähig oder niedriger als bei Mitbewerbern sind, sollten Preisangaben prägnant hervorgehoben werden.

- **Bilder als Eyecatcher.**

Aussagekräftige und hochwertige Bilder sind ein Muss. Bilder müssen Professionalität widerspiegeln und aufgrund des heute üblichem responsive Design über eine hohe Auflösung verfügen. Sie sollten so gestaltet sein, dass sie den Besucher faszinieren und animieren.

- **Kontaktformular.**

Ein Eingabefeld, mit dem Daten des Besuchers abgefragt werden können, ist bei jeder Landingpage sinnvoll. Wie viele Daten vom Nutzer gewonnen werden können, ohne einen User Abbruch aufgrund zu viel geforderter Eingaben zu riskieren, sollte bei der Gestaltung berücksichtigt werden.

- **Animation zum Handeln.**

Beispielsweise durch einen auffällig gestalteten Call-to-action Button, der zum Handeln (z.B. Produkt kaufen) animiert.

Was nicht auf eine SEO-Landingpage sollte.

- **Komplexe Navigation.**

Dem Besucher sollte nicht die Möglichkeit eingeräumt werden, sich von einem Menü oder von externen Links von der Seite weggleiten zu lassen. Das Menü einer Landingpage ist i.d.R. so aufgebaut, dass es nur zu den einzelnen Themen innerhalb der Seite führt.

- **Social Media-Buttons.**

Social Media-Buttons können zwar eingebaut werden, aber ob das sinnvoll ist, muss von Fall zu Fall entschieden werden. Beim Einbau von Buttons für Facebook Twitter, Google+ oder andere sozialen Medien besteht die Gefahr, vom eigentlichen Ziel der Seite abzulenken.

- **Unklare Produktinfos.**

Verwaschene, widersprüchliche oder unklare Produktinformationen sind unter allen Umständen zu vermeiden. Sämtliche Informationen auf einer Landingpage sollten klar und prägnant sein, um keine Verwirrung zu erzeugen. Sonst besteht die Gefahr den gewollten Handlungsimpuls zu schmälern.

EINE SEO-LANDINGPAGE DIEN T ZUR CONVERSATION RATE ERHÖHUNG!

SEO-Landingpages müssen so gestaltet werden, dass beim Besucher Interesse geweckt wird und er mit den Informationen versorgt wird, die er von dieser Seite erwartet.

Findet die definierte Zielgruppe nicht genau die Informationen, die sie zum Besuch dieser Seite bewogen hat, verfehlt die Seite ihren eigentlichen Marketing Zweck, eine hohe Conversion Rate zu erreichen.

Traffic für eine SEO-Landingpage generieren.

Leadgenerierung ist ein Fachbegriff des Onlinemarketings und bedeutet „Interessentengewinnung“. Um Besucher zu erreichen und somit Traffic auf einer Landingpage zu generieren, haben sich folgende Marketing Maßnahmen etabliert:

Der erste Eindruck zählt!

Landingpages werden vom Benutzer zunächst nur ganz kurze Zeit zur Entscheidungsfindung herangezogen. Hat die Seite nicht binnen fünf bis zehn Sekunden die Herausstellungsmerkmale weshalb der Besucher diese Seite aufgerufen hat, kommuniziert, wird die Seite unmittelbar wieder verlassen.

Maximales Interesse schon beim Start der Seite wecken!

Was muss eine SEO-Landingpage bieten?

ERWARTUNGSKONFORMITÄT

VERTRAUEN SCHAFFEN

ZUM HANDELN ANIMIEREN

RELEVANTER CONTENT

KLARES ANGEBOT

OPTIMIERTE AUSRICHTUNG

DIE OPTIMALE LANDINGPAGE

SEO-Landingpages sind insbesondere Websites für ein bestimmtes Thema oder Produkt, die darauf ausgelegt sind, Besucher zu einer vorher festgelegten Handlung (Kaufen, Kontaktaufnahme oder Ähnliches) zu bewegen. Interessenten stoßen durch Werbeanzeigen, organische Suchergebnisse oder Marketingmaßnahmen auf diese Seiten.

Unternehmens nutzen sie dazu, gezielt Informationen oder Produkte anzubieten, Daten zu generieren oder Traffic zu lenken. SEO-Landingpages sind nach bestimmten, wenn auch variierbaren, Vorgaben aufgebaut und müssen unbedingt alle notwendigen Elemente enthalten, um ihr Ziel, eine hohe Conversion Rate zu generieren, zu erreichen.

Eine SEO-Landingpage ist viel mehr als eine einfache Homepage. Wie auf dieser Seite beschrieben, sind die Anforderungen sehr komplex und können nicht mit einer Website, die zu Präsentationszwecken erstellt wurde, verglichen werden.

SEO-Landingpages müssen alle Kriterien in vollem Umfang erfüllen, damit sie zum Ziel, die Conversion Rate deutlich zu erhöhen, führen. Wer das beachtet und alles richtig gemacht hat, wird am Ende mit dem größtmöglichen Erfolg belohnt werden.

Kontakt aufnehmen