

CHECKLISTE

FÜR EINE ERFOLGREICHE

Sales Page



MENÜLEISTE

(BEREICH ÜBER DEM HEADER)



LOGO:

klar und deutlich erkennbar



FOKUS:

keine Links/Tabs in Menüleiste

HEADER

(ÜBERSCHRIFT MIT TAGLINE/ SUBHEADER)



ÜBERSCHRIFT:

Fühlt sich dein Wunschkunde sofort angesprochen?



UNTERÜBERSCHRIFT:

Ergänzend / Zusätzliche Informationen zum Produkt/Zielgruppe?



BILD / VIDEO / ILLUSTRATION:

Unterstützt die Kernaussage / Transportiert eine Emotion



CALL – TO – ACTION (OPTIONAL)

Kaufaufforderung

BODY - TEIL 1 (EMOTIONEN)

IST-SITUATION / PROBLEM / DILEMMA

Paint Points deines Wunschkundens auflisten

BLICK IN EINE BESSERE ZUKUNFT

Eine rosige Zukunft ausmalen

ERGEBNIS / LÖSUNG

Wie kann dein Produkt die Probleme lösen?

BIO / ÜBER MICH

Was macht dich zum Experten? Warum bist du der/die Richtige?

SOCIAL PROOF (EMOTIONAL)

Testimonials (Kundenstimmen) / persönliche Geschichte

BODY - TEIL 2 (LOGIK)

ANGEBOTSBESCHREIBUNG (RATIONAL)

Was ist in deinem Angebot bei Kauf inkludiert?

BONUS / BONI

Welche Zusatzleistungen / Produkte bietest du an?

SOCIAL PROOF (RATIONAL)

Testimonials (Kundenstimmen) / Auszeichnungen / Zertifikate

PREIS & CTA

Preis, Zahlungsoptionen und klare Kaufauforderung

BODY - TEIL 3

(ZUSAMMENFASSUNG/VERKNAPPUNG)

ZUSAMMENFASSUNG / AUFLISTUNG

Stichpunkte, was ist alles im Angebot inkludiert ? (inkl. Boni)

DRINGLICHKEIT / VERKNAPPUNG

Sind Plätze limiert? Ist der Preis zeitlich begrenzt? Timer!

FAQS – BEREICH

fragen & Antworten

KAUFAUFFORDERUNG – CTA

Klare und deutliche Kaufaufforderung

FOOTER

(DIE FUSSZEILE DEINER SALES PAGE)

DATENSCHUTZ

IMPRESSUM

AGB