



Wieso, Weshalb, Warum ein Call-To-Action?



Ein Call to Action (CTA) bezeichnet die strategische Platzierung eines Buttons innerhalb eines Marketing-Prozesses, der den Nutzer zu einer Handlung motiviert. Die gewünschte Handlung ist z. B. die Angabe von Daten zur Leadgenerierung (z.B. Ausfüllen eines Formulars) oder das Treffen einer Kaufentscheidung.



CTAs sollten

- Anklickbar aussehen
- Optisch ansprechend sein (einfache und wirkungsvolle Designs)
- Handlungsorientiert sein (neugierig machender Text) und
- Einen anziehenden & kurzen Text haben (Starke Worte nutzend z.B. Ja)
- Einfach auf Ihren Seiten und in Ihren E-Mails zu finden sein
- Mehrmals auf einer Seite integriert (Was soll Ihr Interessent tun?)



FAQ

Welche CTA's funktionieren gut? Wie erstelle ich ansprechende CTA's?

<https://blog.hubspot.de/marketing/beispiele-effektiver-ctas>



Ideenpool CTAs

- Ticket reservieren
- Hier Klicken
- Jetzt herunterladen
- Leitfaden ansehen
- Jetzt loslegen
- Rückruf vereinbaren
- Probiere es heute aus
- Erhalten Sie kostenlos Zugang
- Heute kostenlos testen
- Fallstudie lesen
- Ja, Jetzt abonnieren
- Kostenlos anmelden
- Ja, jetzt kostenlos starten
- Heute kostenlos starten



Call-To-Action

Hier finden Sie ein Beispiel für einen Bild Call To Action.

Leitfaden "Inbound"

Warum Kunden heute
Unternehmen akquirieren

Ja, jetzt kostenfrei informieren



Prüfen und Testen Sie Ihre Call To Actions

- regelmäßig hinsichtlichlicher Leistung
- passen sie diese ggf. an
- es bedarf testen, beobachten, prüfen, feintunen, aus CTA's, die nicht so gut funktionieren lernen, weiter testen...



[50 anpassbare Call To Actions als Vorlage](#)

Ein guter CTA der Türöffner zu Ihrem Vertrieb.