

**Klicken
Sie Hier**

Was ist ein Call-to-Action?

Ein CTA ist eine Handlungsempfehlung, die dem Kunden in einem Beitrag, mit einer E-Mail, in einer Kampagne, etc. gegeben wird. Dabei sollte der CTA einen Kundenbedarf an- und einen Mehrwert versprechen.

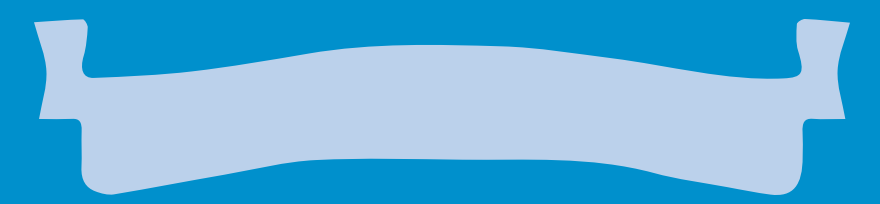
Aber was macht einen erfolgreichen CTA aus?

1. Das Design

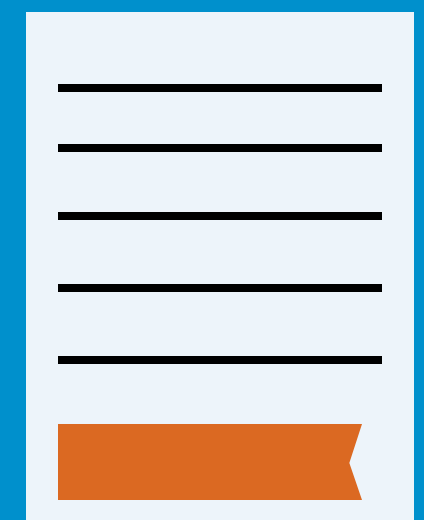
Kontrastfarben lenken den Blick auf die Botschaft



"Weiche" Formen werden positiver wahrgenommen



Andere Medienelemente sollten den CTA nicht überlagern.



2. Die Botschaft

Klarheit & Relevanz, damit der Kunde weiß, was ihn erwartet.

Produkt-Demo
testen

Ein Gefühl der Dringlichkeit erhöht die Klickrate.

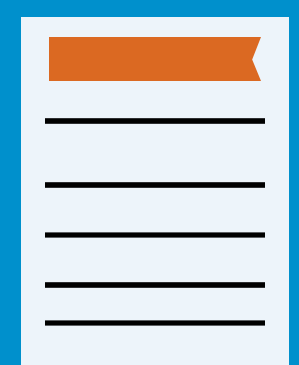
Jetzt Gutschein
downloaden

CTAs aus der Kundensicht heraus formulieren
(Mehrwerte herausstellen)

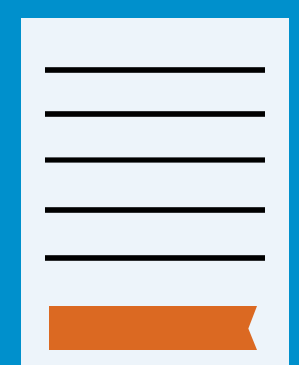
Meinen Account
erstellen

3. Die Platzierung

"Above the Fold" – für kurze und leicht verständliche Themen sowie für mobile Seiten.



"Below the Fold" – für lange und komplexe Themen.



Rechts oben für zweispaltiges Webseitendesign.



Erfahren Sie im Blogbeitrag, welche Landing Page-Designs Ihre Conversions steigern.



Jetzt lesen