

# Dein Online Marketing Start in fünf Schritten

## Schritt 4: So konzipierst du deine Leadpage

Wenn du für die Sammlung der E-Mail-Adressen eine **Leadpage** aufbauen möchtest, kannst du ein ganz einfaches Template benutzen. Wichtig ist, dass du den Inhalt gut rüberbringst, den du verschenkst. Das machst du am besten mit einem Video. Du kannst ein Video erstellen, indem du zu sehen bist und du den Menschen deine Geschichte erzählst und darstellst, was sie davon haben, wenn sie das kostenlose E-Book herunterladen.

Es geht aber auch ohne Video, wie das nachfolgende Beispiel zeigt:

Dein Hintergrundbild und dein Verkaufstext: „Kostenlose Anleitung für dein Business“ kurzer Erklärungstext dann der Button: Hier runterladen

Downloadbutton

Detailsinfos, für was du stehst

wieder Downloadbutton

**Your Company**  
Your awesome tagline goes here

## This Free eBook will Help your Business

These book covers take just 5 minutes to replace in the provided Photoshop file.

Get your Free eBook

- Bullet Point 1
- Bullet Point 2
- Bullet Point 3

DOWNLOAD >

### Alternate Layouts for Other Possible Content Below

Intro description for Web App goes here. It tells people how this Web App is going to change their business. For the better of course. Not the worse. People wouldn't buy a Web App like that.

**Fearless**  
This is the third point about your report that's going to get them itching to download. If it doesn't, be more persuasive. Think about what problem they have that brought them to this page in the first place.

**Bold**  
This is the third point about your report that's going to get them itching to download. If it doesn't, be more persuasive. Think about what problem they have that brought them to this page in the first place.

**Subheadlines**  
This is the third point about your report that's going to get them itching to download. If it doesn't, be more persuasive. Think about what problem they have that brought them to this page in the first place.

DOWNLOAD >

©2014 Your Company, Inc.

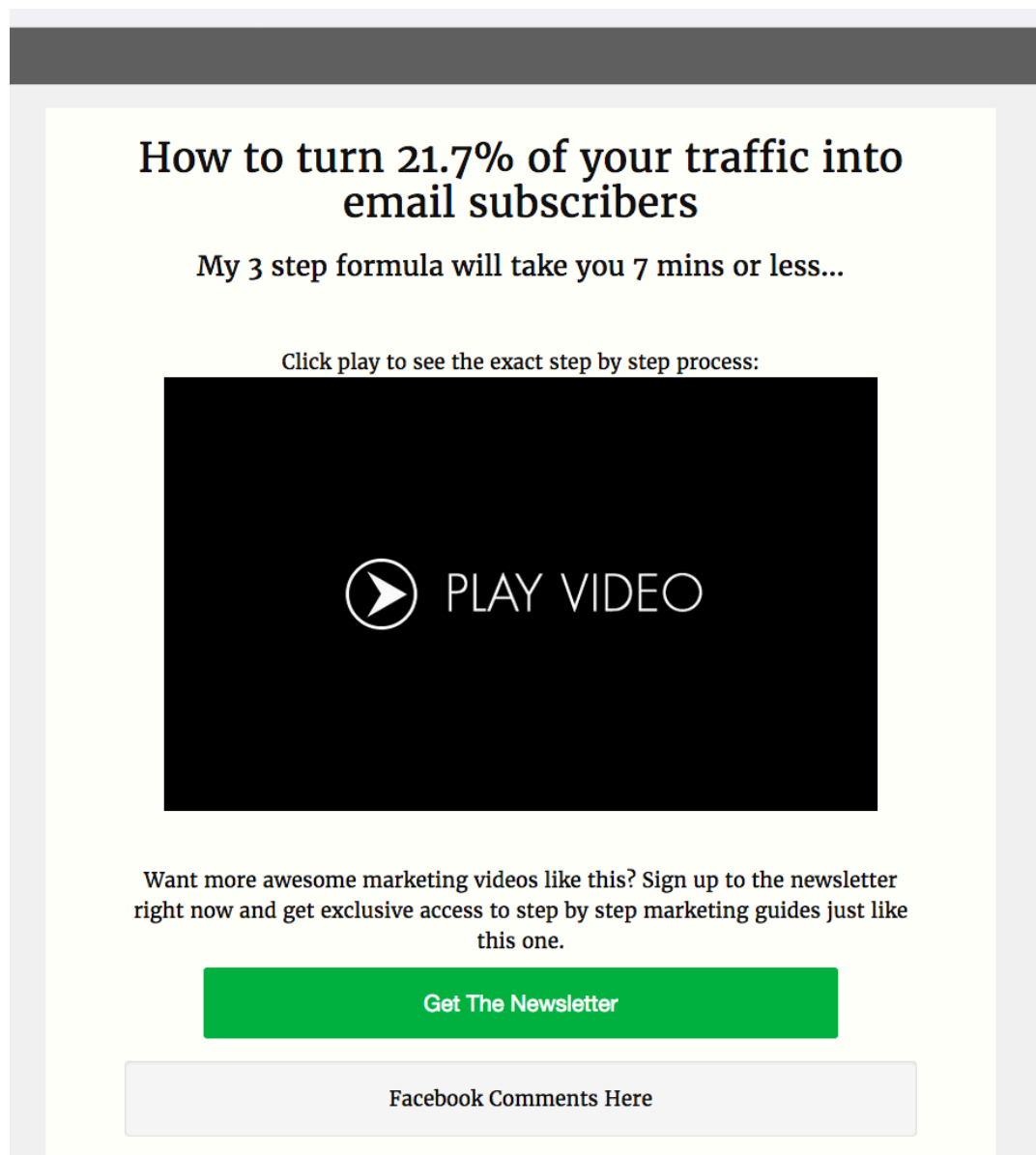
An diesem Beispiel kannst du dich auch inhaltlich sehr gut orientieren. In der gestrigen Lektion hast du gelernt, wie du deinen Content erarbeitest. Diesen kannst du nun hier – anhand des Musters – zusammenstellen.

Die Überschrift muss ganz klar werden lassen, welchen Inhalt du verschenkst.

Ein Bild vom E-Book ist quasi auch Pflicht, damit der User das Gefühl hat, dass er etwas hochwertiges erhält. Dann ein erster Downloadbutton. Nutzt der User diesen noch nicht, erklärst du noch mehr im Detail: einen kurzen Einleitungstext und dann drei Blöcke, die detailliert beschreiben, was sich beim User ändert, wenn er dein E-Book liest.

Dann sollte er auf Download klicken. Was sich bei dem Klick technisch dahinter verbirgt, ist unser morgiges Thema.

Hier noch ein Leadpage-Beispiel mit einem Video:



The image shows a leadpage layout. At the top, there is a dark grey header bar. Below it, the main content area has a light yellow background. The headline reads "How to turn 21.7% of your traffic into email subscribers" in a bold, black font. Below the headline is a sub-headline: "My 3 step formula will take you 7 mins or less...". Underneath that, there is a text prompt: "Click play to see the exact step by step process:". This is followed by a large black video player area containing a white play button icon and the text "PLAY VIDEO". Below the video player, there is a text block: "Want more awesome marketing videos like this? Sign up to the newsletter right now and get exclusive access to step by step marketing guides just like this one." Below this text is a prominent green button with the text "Get The Newsletter". At the bottom of the page, there is a light grey rectangular box containing the text "Facebook Comments Here".

Wenn das Video gut ist, bringt es den Inhalt überzeugender rüber als jeder Text es könnte. Dies liegt an deinen technischen Möglichkeiten.

Dann möchte ich noch kurz über **eine andere Art der Lead-Generierung** sprechen, mit der du dir die Leadpage sparen und gleich zur Salespage übergehen kannst.

**Du machst es so wie ich:** du hältst Webinare. Der große Vorteil von Webinaren ist die Tatsache, dass sie auf einer Plattform stattfinden (wie in meinem Beispiel Edudip) die in gewisser Weise auch als Social Media Kanal funktioniert. Dort sind Menschen, die selbst Webinare halten und so auch an anderen Themen interessiert sind. Du wirst leichter gefunden und kannst auch diese E-Mail-Kontakte später anschreiben. Das macht nur Sinn, wenn du im persönlichen Vortrag sehr stark bist.

Morgen sprechen wir noch über die Technik, die du brauchst, um das E-Mail-Marketing zu starten und um die Leadpage aufzubauen.

Wenn du Fragen hast, kannst du mir heute eine E-Mail senden. Sicherlich gibt es noch den einen oder anderen Punkt, den ich für Morgen ergänzen kann.

[pl@pialauck.de](mailto:pl@pialauck.de)

Dann kann ich für heute nur noch viel Erfolg wünschen.  
Du hörst Morgen wieder von mir

Bis dahin  
Beste Grüße  
Pia