

SURAYA BAUMEISTER

*KreativGuide*

# WOW

## Modul #7

# Woche eins

Deine kreative Landingpage

## Gestaltungselemente

***Bitte höre jetzt die Meditation „Branding/Design“ an.***

Notiere hier was du heraus gefunden hast:

Wie sieht das Branding/Design von meinem Produkt aus?

Welche **Energie** hat mein Produkt?

Mein Produkt ist wie ...  
( ... ein Turnschuh)

Beschreibe es mit 3-5 Adjektiven:  
(Es ist leicht, spritzig, wendig und modern.)

Welche **Farben** passen zu dieser Energie?

*Auf der Website [bighugelabs.com/colors.php](http://bighugelabs.com/colors.php) kannst du ein Foto mit diesen Farben hochladen und dir anzeigen lassen, aus welchen einzelnen Farbtönen es besteht.*

*Diese Methode nutzen viele Kreative, um schnell an Farbwerte zu kommen, die miteinander harmonieren.*

Notiere hier die genauen (Hexa-)Farbwerte der Farben:

(FF0E96 ist zum Beispiel ein Farbton der Farbe Pink.)

Welche davon sollte meine **Hauptfarbe** sein?

Also, die Farbe, die am häufigsten verwendet wird z. Bsp. auch als Textfarbe.

Welches sollte meine **Nebenfärb**e sein?

In dieser Farbe kannst du die Überschriften oder Textpassagen, die du hervor heben möchtest, schreiben.

Welches sollte(n) meine **Schmuckfarbe(n)** sein?

Diese Farben kannst du zusätzlich bei Verzierungen und Grafiken nutzen.

Welche **Schriften** passen gut zur Energie des Produkts und dem was ich ausdrücken möchte?

*(Schöne Schriften, die nicht jeder hat, findest du bei [www.fontsquirrel.com](http://www.fontsquirrel.com) und bei [www.dafont.com/de](http://www.dafont.com/de))*

Achte bei deiner Wahl darauf, dass die jeweilige Schrift das ausstrahlt, was du ausdrücken möchtest.

Eine hohe und schlanke Schrift, wie diese steht für Leichtigkeit und Eleganz.

**Eine gedrungene, breite und dicke Schrift wie diese wirkt kraftvoll und passt gut zu einem erdigen Typ.**

*Eine leichte und unkonventionelle Schrift passt gut zu einer sensiblen Künstlerseele.*

Welche **Formen** passen zur Energie des Produkts?  
(Rechteck, Quadrat, Dreieck, Kreis, Bogen, Zylinder, ...)

Welche **Muster** passen zu deinem Wesen?  
(Federn, Blätter, Blüten, Wellen, Sterne, Knochen, Perlen ...)

**Bitte schaue jetzt das Video „Pdf gestalten“ an.**

Diese Gestaltungselemente nutzt du sowohl zur Gestaltung deines Produkts (Pdf-Unterlagen, passwortgeschützte Website, E-Mails), als auch bei der Gestaltung des Marketing-Materials (Landingpage, Werbung bei Facebook, Postings, Flyer ...).

Falls du mit Video/Audio arbeiten willst und **Musik** im Vorspann haben möchtest:

Welche Art Musik unterstreicht die Energie meines Produktes?

Die Musik muss .....  
.....sein.

(Übertrage die Adjektive, deines Produktes: Die Musik muss *leicht & spritzig, wie ein Turnschuh* sein.)

Diese Musikrichtung könnte passen:

## Die Verkaufsseite (Landingpage)

***Bitte schaue jetzt das Video „Verkaufsseite strukturieren“ an.***

Deine Verkaufsseite kann so aufgebaut sein:

1. Bring auf den Punkt, worum es bei deinem Produkt geht
2. Sprich deinen Kunden mit seinem „Titel“ an
3. Liste den Kundennutzen auf
4. Gib einen Überblick über die Inhalte
5. Beschreibe detailliert die einzelnen Module
6. Beschreibe, wie du die Inhalte überliefern wirst
7. Informiere für wen dein Produkt das Richtige ist
8. Nenne den Preis (Investition)
9. Füge einen Kaufen-Button mit Link zum Bestellformular ein
10. Liste häufig gestellte Fragen mit deinen Antworten auf
11. Binde Referenzen von Käufern mit Foto ein
12. Stell dich kurz mit Foto vor

*Die Reihenfolge der einzelnen Punkte kannst du auch leicht variieren.*

Schau, was sich für dich JETZT am besten anfühlt und optimiere es ggf. später.

## Grafiken und Bilder

Bei fotolia.de oder de.istockphoto.con kannst du dich nach 1-2 Fotos umsehen, die deine Botschaft und die Emotion, die du bei deinem Leser erzeugen möchtest, unterstreichen.

Diese Fragen helfen dir, das richtige Motiv zu finden:

### **Wie wird sich mein Kunde fühlen, wenn er sein Problem gemeistert hat?**

(Beispiele: Er wird sich freier und leichter fühlen. Er wird glücklicher sein.)

Welche(s) **Lebensgefühl(e)** sollte ich daher mit der Gestaltung meiner Marketing-Unterlagen (Bilder, Banner, Schriften) erzeugen?

(Beispiele: Freiheit, Lebensfreude, Gesundheit, sexuelle Erfüllung, Finanzielle Sicherheit, Erfüllung in Partnerschaft/Familie.)

### **Wovon träumt dein Wunschkunde?**

Was liebt er und was möchte er gerne durch dein Produkt erreichen/sich leisten können/tun können?

**Welche Motive spiegeln die zuvor genannten Lebensgefühle wider?**

(Zum Beispiel: Eine tanzende Frau vor der Weite des Horizonts, steht für Freiheit, Leichtigkeit und Lebensfreude. Bilder vom Wellnessbereich eines Spa und Delikatessen für finanzielle Fülle.)

Motiv:

Emotion:

Motiv:

Emotion:

Motiv:

Emotion:

Die Fotos deiner Landingpage drücken das Versprechen aus, das du deinem Kunden gibst ... es beschreibt den Ort (Zustand) an den du ihn mit deinem Produkt führen wirst.

Es kann sein, dass du zusätzlich zur Headergrafik deiner Landingpage (Bild im oberen Bereich) kein anderes Bild brauchst. Teste nach und nach und optimiere, irgendwann wirst du eine Lösung gefunden haben, die sich „rund“ anfühlt.

***Bitte schaue jetzt die Anleitungen zu „Grafiken gestalten“ an.***



## Warenkorbanbieter

***Bitte schaue jetzt das Video „Bestellformular einbinden“ an.***

Digistore24 heisst der Anbieter über den du den Verkauf deines Produkts abwickeln kannst. Sobald jemand den Kaufen-Button auf deiner Landingpage anklickt, wird er zum Bestellformular deines Produkts weiter geleitet.

Dort trägt er seine Adressdaten ein, bezahlt und bekommt automatisch die Inhalte deines Produkts gemailt bzw. er bekommt Login-Daten für eine passwortgeschützte Website.

Damit die Inhalte per Autoresponder ausgeliefert werden können, brauchst du ein Konto bei einem E-Mail-Marketinganbieter, wie Cleverreach oder Aweber. Dort erstellst du für die Käufer deines Produkts eine E-Mail-Liste, die du mit deinem Bestellformular verknüpfst.

## Suchmaschinenoptimierung

Nimm dir ausgiebig Zeit, um die richtigen Suchbegriffe für deine Landingpage zu finden, damit sie weit oben bei Google aufgelistet wird. Deine „Keywords“ (Suchbegriffe) findest du mit dem Keyword-Planer von Google AdWords.

Du kannst das Stärkste davon, als erstes Wort im Titel deiner Landingpage nutzen, es in die SEO-Beschreibung einfügen und unter Keywords/Suchbegriffe des SEO-Plugins eintragen.

Du solltest es so oft, wie möglich in deinem Text nutzen, hilfreich ist auch, wenn du es ein Mal fett schreibst. Ein sehr gutes WordPress-Plugin mit dem du deine Landingpage für Suchmaschinen optimieren kannst, ist „WordPress SEO by Yoast“.

## Technik-Tools

### **Warenkorb/Bestellformular:**

[www.digistore24.com](http://www.digistore24.com)

### **Video hosten:**

Auf dem Server deiner Website oder versteckt bei [www.Vimeo.com](http://www.Vimeo.com), als "auf Vimeo ausblenden".

### **Autoresponder:**

[www.Aweber.com](http://www.Aweber.com) oder [www.CleverReach.de](http://www.CleverReach.de), um Inhalte automatisiert zu versenden.

Anleitungsvideo: [www.youtube.com/watch?v=YEERWgBm\\_KY](http://www.youtube.com/watch?v=YEERWgBm_KY)

### **Grafik für Button erstellen:**

[www.dabuttonfactory.com](http://www.dabuttonfactory.com)

### **Add-On Measurelt für Firefox:**

Damit kannst du Objekte/Bereiche deiner Website abmessen, um herauszufinden wie gross deine Grafiken sein sollten.

### **Headergrafik mit Titel deines Produkts:**

maximal 1150 breit

### **Landingpage-Template:**

Bei [www.upwork.com](http://www.upwork.com) kannst du für kleines Geld jemanden finden, der dir ein Template für deine Landingpage erstellt. Eines das schlicht und ohne Ablenkungen ist ... ohne Website-Header, Menü und Footer. Alternativ kannst du bei WordPress ein Plugin für Landingpages suchen.

### **Landingpage mit Mitgliederbereich:**

Falls du noch keine Website hast, kannst du deine Landingpage und einen passwortgeschützten Mitgliederbereich relativ schnell bei [www.newkajabi.com](http://www.newkajabi.com) erstellen.

Kajabi beinhaltet auch ein E-Mail-Marketingsystem, das du mit Digistore24 verbinden kannst, um deine Inhalte per Autoresponder zu verschicken. Allerdings zahlst du dort eine monatliche Gebühr.