

Analysiere diese Landingpages: [LANDINGPAGE 1, LANDINGPAGE 2, LANDINGPAGE 3].

Schritt 1 – Kommunikationsmuster

Ermittle für jede Landingpage:

- Die zentralen Wertversprechen, die immer wieder hervorgehoben werden
- Botschaften oder Abschnitte, die nur kurz angesprochen oder unzureichend ausgearbeitet sind

Schritt 2 – Lücken in der Tiefe

Welche Teile der Landingpage erfordern einen genaueren „zweiten Blick“?

(z. B. Vorteile, Anwendungsfälle, Belege, Preistransparenz, Differenzierung)

Schritt 3 – Blinde Flecken

Was wird nicht gut kommuniziert oder fehlt ganz?

Identifiziere Lücken in:

- Kommunikationsansätzen
- Nicht angesprochenen Einwänden der Kunden
- Vertrauenselementen (Social Proof, Fallstudien, Garantien)
- Konversionselementen (CTAs, Struktur, Klarheit)

Schritt 4 – Strategische Chancen

Nenne mir 5 Möglichkeiten, wie ich meine Landingpage verbessern kann, damit sie überzeugender ist und bessere Konversionsraten erzielt als die der Konkurrenz.

Konzentriere dich auf Botschaften, Struktur und Konversionsstrategie.

Ausgabeformat:

- Aufschlüsselung der Landingpage nach Wettbewerber
- Zusammenfassung der Lücken bei Botschaften und Konversion
- 5 strategische Empfehlungen

zielbar.de

