



Silvia Ohse  
Werbetexterin

Am Markt 5 · Rothenkirchen  
D-96332 Pressig

Telefon und Fax: 09265/8527  
E-Mail: [webmaster@werbetexten.de](mailto:webmaster@werbetexten.de)

[www.werbetexten.de](http://www.werbetexten.de)

## „Einmal Luftlinie zu mehr Umsatz, bitte!“

**Kostengünstige Werbung im Internet:  
Wie Sie die Vorteile einer Kleinanzeige und eines ausführlichen  
Werbebriefes miteinander kombinieren können**

Liebe Leserin, lieber Leser,

stellen Sie sich bitte vor, Sie wären Verkäufer in einem Möbelgeschäft. Ein Kunde kommt auf Sie zu und fragt Sie nach der Küchenabteilung – er will sich eine neue Küche zulegen.

Würden Sie ihm raten, er soll sich doch erst mal die neuesten Polstermöbel anschauen ... Sie haben gerade ein Schlafzimmerprogramm in Massivholz im Angebot ... schicke Büromöbel ... schöne Bäder haben wir auch ... würden Sie so etwas tun?

Niemals, das würde Ihnen im Traum nicht einfallen. Im Gegenteil: Sie würden ihn schnurstracks zur Küchenabteilung führen und ihm Ihre Auswahl an Einbauküchen zeigen. Schließlich hat der Kunde ein Kaufinteresse an genau diesem Produkt gezeigt.

**Im Internet erreichen Sie dieses „schnurstracks-zum-Produkt-führen“ durch eine Landeseite.**

Und das geht so: Sie schalten Werbeanzeigen in Online-Portalen, Newslettern oder auf fremden Websites und bewerben mit kurzen Texten eines Ihrer Produkte – und der Link führt **nicht** auf die Startseite Ihrer Internetpräsenz, sondern auf eine eigens dafür gestaltete „Landing Page“ (Landeseite). Diese führt den Dialog fort, den Sie in der Anzeige begonnen haben – vielleicht mit der gleichen Überschrift und idealerweise im gleichen Design. Auf jeden Fall muss der Leser klar erkennen, dass es hier wirklich um dieses Produkt geht.

Die Landeseite bewirbt nun gezielt dieses eine Produkt, zeigt dessen Vorteile auf, räumt alle Vorbehalte aus dem Weg und fordert zur Reaktion auf (Bestellung oder Anfrage).

Besonders bei erklärungsbedürftigen Produkten oder Dienstleistungen nutzen Sie damit den Vorteil eines Werbebriefes, der sich ja immer nur mit einem Thema beschäftigt. Ihr Leser wird nicht abgelenkt, etwa durch Ihre Firmengeschichte oder durch andere Produkte. Statt dessen führen Sie ihn zielstrebig zu dem einen Punkt, der in Ihrem Interesse liegt: zur ACTION!

Dazu bieten Sie natürlich am Ende – oder noch besser an mehreren Stellen Ihrer Landeseite – eine schnelle, komfortable Bestellmöglichkeit.



## Die Kosten bleiben überschaubar

Die „Landing Page“ ist in Kombination mit einer Anzeige eine kostengünstige Art, im Internet zu werben. Außer den Anzeigenkosten fallen lediglich einmalige Anmeldekosten (ab 10-20 Euro) sowie die laufenden Gebühren für das Betreiben der Internetseite an (je nach Anbieter ab 1 Euro monatlich). Damit ist eine Landeseite bestens geeignet für Unternehmen, die nur wenig Budget für Werbung haben.

Sie brauchen auch nicht Ihre ganze Internetpräsenz umzugestalten. Eine Landeseite ist die ideale Ergänzung, um zeitlich begrenzte Anzeigenkampagnen zu unterstützen.

Und wenn Sie noch gar keine Internetpräsenz haben?

Dann ist eine Landeseite ein guter Anfang! Kostengünstig, zielstrebig und verkaufstark.

## „Sprechende“ Domains steigern die Wirkung Ihrer Anzeige

Bei dieser Kostensituation fällt es leicht, auch mal über den Kauf weiterer Domains nachzudenken. Wenn Sie etwa die Internetadresse meines Werbekurses lesen: [www.verkaufsstarke-werbebriefe-selbst-schreiben.de](http://www.verkaufsstarke-werbebriefe-selbst-schreiben.de), können Sie sich doch recht gut vorstellen, worum es hier geht, nicht wahr? Im Grunde enthält diese Adresse bereits das Versprechen, das ich meinen Lesern mache! Kurze, aussagekräftige Domains sind zwar meistens schon vergeben, doch bei ausführlicheren 2- oder 3-Wort-Domains stehen Ihre Chancen gut, noch das Gewünschte zu bekommen.

Wenn Sie keine neuen Domains einrichten wollen, können Sie auch Ihre Web-Inhalte so gestalten, dass der Leser anhand der angezeigten Verzeichnisse und Dateinamen erkennen kann, worum es geht. Zum Beispiel: [www.werbetexten.de/frauenmarketing.htm](http://www.werbetexten.de/frauenmarketing.htm) oder [www.werbetexten.de/newsletter-1.htm](http://www.werbetexten.de/newsletter-1.htm). Machen Sie es Ihrem Leser leicht, Sie zu verstehen!

Und mit einer Landeseite machen Sie es ihm auch leicht, auf Ihr Angebot zu reagieren ...

Silvia Ohse  
Werbetexterin  
Am Markt 5  
96332 Pressig

Tel. und Fax 09265/8527  
E-Mail [webmaster@werbetexten.de](mailto:webmaster@werbetexten.de)  
Internet [www.werbetexten.de](http://www.werbetexten.de)

Mitglied im

**PROFITEXTER.NET**  
Das Netzwerk der Werbetexter