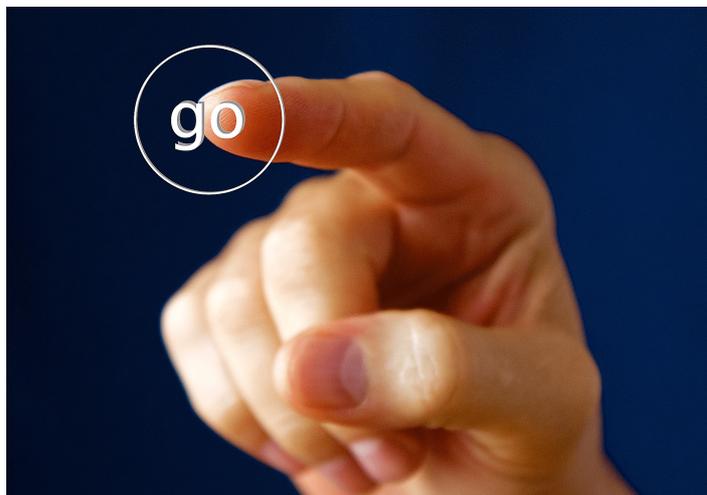


# CALL-TO-ACTION BUTTONS – MEHR CONVERSIONS DANK HANDLUNGS-AUFFORDERUNG



*Veröffentlicht am 4. September 2020 von Jana*

Call-to-Action Buttons bieten Dir die Chance, die Conversion Rate Deiner Website zu steigern. Mit einfachen Handlungsaufforderungen an Deine Nutzer erreichst Du Deine Ziele schneller. Wie das geht? Hier weiterlesen! ;-)

Call-to-Action Buttons bieten Dir die Chance, die **Conversion Rate** Deiner Website zu steigern. Mit einfachen Handlungsaufforderungen an Deine Nutzer erreichst Du Deine Ziele schneller. Wie das geht? Hier weiterlesen! ;-)

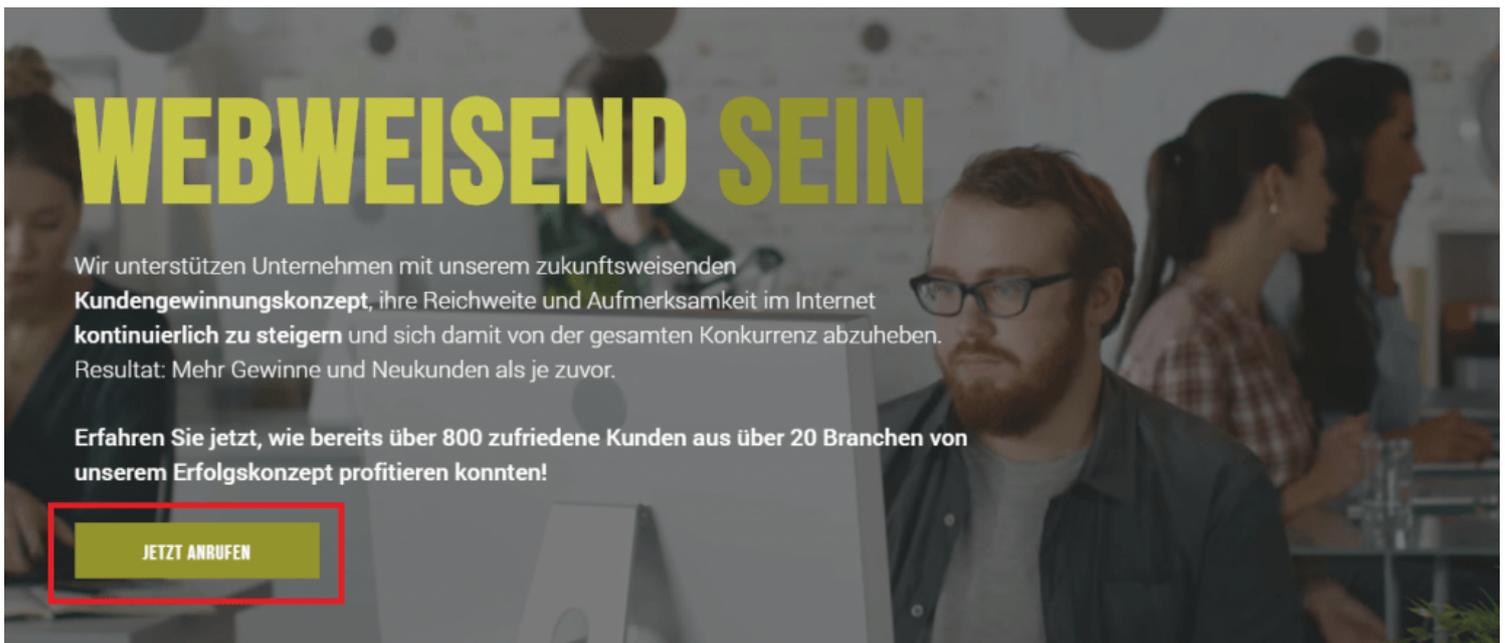
## INHALT

- [Definition: Was ist ein Call-to-Action Button?](#)
- [Warum sind Call-to-Actions wichtig?](#)
- [Beispiele von Call-to-Action Buttons](#)
- [Darauf solltest Du bei CTA Buttons achten](#)
  - [Inhalt](#)
  - [Größe und Hervorhebung](#)
  - [Platzierung auf der Seite](#)

- [Testen und Optimieren](#)
- [Zusammenfassung](#)

## DEFINITION: WAS IST EIN CALL-TO-ACTION BUTTON?

Mit einem **Call-to-Action Button** (auch CTA Button) forderst Du Deinen User zu einer bestimmten **Handlung** auf. Hinter jeder **Aufforderung** steckt ein **Ziel**, das Du auf Deiner Webseite oder auf Social Media Plattformen erreichen möchtest. Das kann zum Beispiel der Verkauf eines Produktes oder die Anmeldung zu einem Newsletter sein. Diese Handlungsaufforderung wird in Form von **Buttons** eingebunden und stellt eine besondere Form der Verlinkung dar – der User wird mit der Ziel-URL hinter dem Button direkt auf die entsprechende Seite gelenkt, auf der Deine Conversion (also Dein Ziel) generiert werden soll.



So werden User aufgefordert, das Unternehmen anzurufen

## WARUM SIND CALL-TO-ACTIONS WICHTIG?

Wenn Du im Rahmen Deines **Inbound Marketings** (Pull-Marketing: Dein Unternehmen wird von Deinen Kunden gefunden) Nutzer auf Deine Seite lenkst, ist der erste Schritt getan und Du generierst bereits Traffic. Ziel ist es jetzt, Deine Besucher zu einer bestimmten Handlung zu

bewegen. Ob Verkauf in Deinem Onlineshop, Teilen von Blogbeiträgen oder die Kontaktaufnahme: Mit Call-to-Actions lenkst Du Deine Besucher und **forderst sie direkt auf**, Deinen gewünschten Lead zu generieren. Mit diesen Maßnahmen pusht Du zusätzlich Dein Online Marketing.

Aber nicht nur das: CTA dienen Deinen Nutzern als **Orientierung und Hilfestellung**. Vor allem auf Seiten mit viel Content helfen Call-to-Action Buttons, den Überblick zu bewahren: Sie sind **Eyecatcher** und sagen Deinem User, was er zu tun hat. Denn: In den meisten Fällen hat er wenig Zeit. Mit **klaren Aufforderungen** machst Du ihm den Besuch auf Deiner Website leicht (Customer Experience) und sowohl der User als auch Du als Unternehmer kommen schnell ans Ziel – kein Grund für Deine Nutzer also, zur Konkurrenz zu wechseln.

## BEISPIELE VON CALL-TO-ACTION BUTTONS

Es gibt unendlich viele Möglichkeiten, Deine CTA Buttons zu gestalten. Wir geben Dir gerne ein paar **Beispiele** sowie Inspiration und Tipps, um Deinen Call-to-Action bestmöglich zu generieren und einzubinden.

## BEISPIELE FÜR DEN VERKAUF VON PRODUKTEN

- Jetzt kaufen
- Sofort shoppen
- Endlich kaufen



## GRILLKURSE IN DÜSSELDORF FÜR GRILLNEULINGE, SMOKER-PROFIS UND BBQ-NERDS

Grillen ist gesellig, kreativ und frei. Der Grund, wieso wir Grillkurse anbieten, ist, Ihnen dieses Gefühl zu vermitteln und Ihnen die Faszination des Grillens nahe zu bringen bzw. mit Ihnen zu leben.

Immer wieder entwickeln wir für bzw. während der Grillkurse neue Rezeptideen für den Grill und entdecken alte Klassiker neu. **Kein Kurs ist wie der andere**, denn uns ist es wichtig, auf die Fragen und Interessen der Kursteilnehmer einzugehen. Unsere Kurse sind lebendig, auf gleicher Augenhöhe und geprägt durch Leidenschaft für das, was alle verbindet: **das Grillen**.

[JETZT GUTSCHEIN SCHENKEN »](#)

So werden User aufgefordert, einen Gutschein zu kaufen bzw. zu verschenken

## BEISPIELE FÜR DAS LESEN WEITERER INHALTE

- Jetzt weiterlesen
- Hier mehr erfahren
- Kostenlos ansehen
- Unverbindlich weiterlesen
- Jetzt entdecken



So werden User aufgefordert, sich weitere Inhalte anzusehen

## BEISPIELE FÜR DIE AUFFORDERUNG ZUM FOLGEN AUF SOCIAL MEDIA KANÄLEN

- Jetzt folgen
- Immer auf dem Laufenden bleiben
- Jetzt Fan werden
- Hier abonnieren

## Unsere Niederlassung in Weeze

Alles, was es über unsere Niederlassung in Weeze zu wissen gibt

### Kontaktdaten

**Giebels + Strack am Niederrhein**  
Gewerbegebiet Weeze  
Industriestraße 59-61  
47652 Weeze

**Telefon:** 02837 - 66 82 820  
**Telefax:** 02837 - 66 98 422  
**E-Mail:** [info@giebels-strack.de](mailto:info@giebels-strack.de)

### Öffnungszeiten

**Montag - Freitag:** 07:00 - 17:00 Uhr  
**Samstag:** 08:00 - 12:00 Uhr



Jetzt folgen und stets auf dem Laufenden bleiben

So werden User aufgefordert, dem Unternehmen auf Instagram zu folgen

Unser Tipp: Benutze Buzzwörter wie **Jetzt**, **Hier**, **Unverbindlich** oder **Kostenlos** für Deine CTA Buttons. Diese fallen direkt ins Auge und fordern User auf, zu klicken und somit eine bestimmte Handlung durchzuführen. Deine **Conversion Rate** wird es Dir danken!

## DARAUF SOLLTEST DU BEI CTA BUTTONS ACHTEN

Bei der Erstellung und Einbindung Deiner **CTA Buttons** solltest Du einige Punkte beachten, damit Deine Call-to-Actions nicht im Sande verlaufen.

## INHALT

Preise an, was sich hinter dem Klick auf Deinen CTA verbirgt, mache aber keine leeren Versprechungen. Kommuniziere den **klaren Nutzen**, zum Beispiel: "Kostenloser Download".

Eine weitere Möglichkeit ist es, Deinen Nutzer und potenziellen Kunden direkt anzusprechen und so **Vertrauen und Nähe** aufzubauen. Wir bleiben beim Download-Beispiel: "Meinen Bericht herunterladen".

Verkaufst Du zum Beispiel Tickets für Deine Veranstaltung und möchtest eine **Verknappung** andeuten, die zum sofortigen Handeln auffordern soll, kannst Du CTA wie "Schnell noch Plätze sichern" oder "Restkarten kaufen" verwenden.

## GRÖSSE UND HERVORHEBUNG

Dein CTA sollte ins Auge stechen, jedoch nicht zu lang sein – schnell wird dieser als "normaler" Content gesehen und ggfls. schlichtweg überlesen. Er sollte **kurz und prägnant** gestaltet werden.

Binde den CTA beispielsweise in einer **andersfarbigen Box** ein – so wird Deine Handlungsaufforderung noch einmal vom **Design** unterstützt.

## PLATZIERUNG AUF DER SEITE

Vor allem auf Webseiten mit viel Content sollte Dein Call-to-Action Button nicht erst am Ende platziert werden, sodass der User scrollen muss. Versuche vielmehr, Deine Textabschnitte so zu gestalten, dass sich die CTA Buttons **harmonisch in das Gesamtbild** der Seite einfügen und dem User ins Auge springen und bestenfalls schon vor Seitenende zum Klicken anregen.



Fordere Deine User zum Klick auf

## **TESTEN UND OPTIMIEREN**

Sobald Du Deine Call-to-Actions auf Deiner Website eingebunden hast, gilt es, Klicks und

Conversion Rate **im Blick zu behalten**. Wenn möglich, arbeite mit Tools wie [Hotjar](#), mit denen Du genau sehen kannst, an welcher Stelle Deine User klicken und welche Buttons somit gut funktionieren.

Siehst Du noch Verbesserungspotenzial, passe Deine Buttons und CTA immer weiter an, bis Deine Conversion Rate Deinen Vorstellungen entspricht. Darüber hinaus kannst Du [A/B Testings](#) durchführen, um Deine Call-to-Action Buttons zu testen und gut funktionierende Buttons direkt dauerhaft zu übernehmen. Behalte die Zahlen jedoch immer im Blick, denn das Nutzerverhalten kann sich wandeln.

## ZUSAMMENFASSUNG

Mit Call-to-Action Buttons forderst Du die User auf Deiner Website in Form von Buttons (Verlinkungen) direkt auf, eine **bestimmte Handlung** auszuführen - das können zum Beispiel Verkäufe, Newsletteranmeldungen oder Kontaktaufnahmen sein. Die Elemente sollten den Nutzern sofort ins Auge fallen und **zum Klicken anregen**; bestenfalls pushst Du so den Erfolg Deines Online Marketings und steigerst Deine **Conversion Rate**. Binde Deine CTA gut sichtbar ein und **teste und optimiere** stetig.

Du benötigst Hilfe beim Erstellen von Call-to-Action Buttons oder fragst Dich, wie Du noch mehr Conversions erzielen kannst? Melde Dich gerne bei uns!

[Kontakt aufnehmen](#)