CTA

Veröffentlicht am 25. August 2025 von Marie

Call-to-Action (CTA), zu Deutsch **Handlungsaufforderung,** ist eine **klare Anweisung oder ein Hinweis,** der **Nutzer auf einer Webseite oder in einem Marketingmaterial** dazu auffordert, eine **bestimmte Aktion auszuführen.**

Das kann zum **Beispiel** sein:

- das **Klicken auf einen Button,**
- das **Ausfüllen eines Formulars,**
- das **Abonnieren eines Newsletters,**
- oder das **Tätigen eines Kaufs.**

Warum sind CTAs wichtig?
CTAs sind ein **zentrales Werkzeug im digitalen Marketing,** weil sie den Nutzer **aktiv zur nächsten Handlung führen.** Ohne eine klare Aufforderung verlassen Besucher oft die Seite, ohne das gewünschte Ziel (Conversion) zu erfüllen. Ein guter CTA steigert also direkt die **Conversion-Rate.**

Gestaltung eines CTA:

- meist als **auffälliger Button** oder Link dargestellt,
- mit **kontrastreicher Farbe,** die ins Auge fällt,
- und mit einer **handlungsorientierten Formulierung,** z. B. „Jetzt kaufen", „Mehr erfahren", „Anmelden" oder „Download starten".

Beispiel: Auf einer **Produktseite** kann ein CTA-Button wie **„In den Warenkorb"** den Nutzer direkt zum Kauf führen. Auf einer **Landingpage** für ein Webinar könnte der Button **„Jetzt kostenlos anmelden"** die gewünschte Handlung auslösen.

Ziel eines CTA:
Ein CTA soll den Nutzer motivieren, die **nächste Stufe der Customer Journey** zu gehen – also den Weg vom **Interessenten** zum **Kunden**.

Fazit:
Ein **Call-to-Action** ist mehr als nur ein Button – er ist die **Brücke zwischen Interesse und Handlung**. Gut platzierte und klar formulierte CTAs sind entscheidend für den Erfolg von **Webseiten, Kampagnen und Online-Shops**.