

In 7 Schritten zum überzeugenden Call-to-Action

Wollen Sie mit Ihrer Kommunikation mehr erreichen?

Nutzen Sie diese Checkliste, um Ihren Call-to-Action in 7 einfachen Schritten zu optimieren:

Checkliste

- Enthält der CTA das wichtigste Nutzenargument?
- Vermittelt er Dringlichkeit?
- Ist der CTA einfach umsetzbar?
- Enthält er eine klare Aufforderung anstatt mehrerer?
- Ist der Call-to-Action kurz und knapp formuliert?
- Fällt er auf (durch Farbe, Größe, Freiraum um den CTA und Platzierung)?
- Ist der Prozess hinter dem CTA durchdacht und aufgesetzt?

Ausführlichere Informationen und Beispiele finden Sie [hier](#) auf unserem Blog.

6 Strategien für erfolgreiche Calls-to-Action

Finden Sie Ihren Call-to-Action noch nicht überzeugend genug? Diese **6 Strategien für erfolgreiche Calls-to-Action** können Ihnen neue Ideen liefern:

1. Verwenden Sie Zahlen, um die Glaubwürdigkeit Ihrer Aussage zu unterstützen
2. Stellen Sie eine fesselnde Frage, um Neugierde zu wecken
3. Nutzen Sie ein aussagekräftiges Testimonial als Nutzenargument
4. Formulieren Sie Ihren CTA persönlich
5. Machen Sie ein mutiges Nutzenversprechen
6. Regen Sie Ihre Leser zum Nachdenken an und fragen Sie nach deren Meinung

Anschauliche Praxisbeispiele zu diesen Strategien finden Sie [hier](#) auf unserem Blog.

Mehr kostenlose Tools und Tipps rund ums Healthcare-Onlinemarketing frei Haus?
Melden Sie sich einfach zu unserem Newsletter an unter www.coliquio-insights.de

