



Internetmarketing Tipps: Der Zeigarnik-Effekt für mehr Aufmerksamkeit bei Ihrer Zielgruppe

Der Zeigarnik-Effekt ist einer der Top-Internetmarketing Tipps! Ein großer Teil der Werbe- und Medienbranche nutzt den Zeigarnik-Effekt seit Jahre und das sehr erfolgreich.

In diesem Artikel erfahren Sie mehr darüber, wie Sie eine längere Verweildauer von Internetnutzern auf Ihrer Webseite erreichen, längere Kundenbindungen aufbauen können usw.

Was also ist der Zeigarnik-Effekt?

Unser Gehirn merkt sich unerledigte Sachen besser als bereits erledigte, weil es den Drang hat, Handlungen komplett zu beenden.

Wenn also ein Wunsch oder eine Sache noch nicht erfüllt und beendet ist, erzeugt dies eine Diskrepanz in unserem Hirn. Unser Gehirn betrachtet Sachen ja lieber als erledigt. Es werden unangenehme Gefühle erzeugt, solange man seine Aufgaben noch nicht erfüllt hat. Bei den meisten Menschen entsteht dadurch das Gefühl von Stress.

Vielleicht kennen Sie diesen Effekt auch aus dem Zeitmanagement, wo es darum geht, offene Schubladen entweder schnell zu schließen oder sich schriftlich organisiert zu notieren, um sie aus dem Kopf zu bekommen. Nur so entsteht Freiraum für neues...

Doch auch für Ihr Online Marketing können Sie diesen Effekt ganz gekonnt sogar nutzen – vor allem auf Ihrer Website.

Was bringt der Zeigarnik-Effekt Ihrem Online Marketing?

- Längere Verweildauer auf Ihrer Internetseite
- Längere Mitgliedschaften in Ihrem Abo-System
- Auch profitieren andere Formen der Kundenbindung davon
- Höhere Öffnungs- und Klickraten im E-Mail-Marketing
- Mehr Aufmerksamkeit bei Ihren Blogartikeln
- Etc.

Internetmarketing Tipps: Wie Sie den Zeigarnik-Effekt für Ihr Business nutzen...

Im Marketing zielt dieser psychologische Trick darauf ab, den Interessenten neugierig zu machen, ihn zum lesen, schauen usw. zu bringen.

Filme werden zum Beispiel immer dann von Werbung unterbrochen, wenn es gerade spannend wird, um den Zuschauer über den Werbezeitraum hinweg vor dem Bildschirm zu halten. Auch Soaps machen sich dieses Prinzip zu nutze, um den Zuschauer jeden Tag aufs Neue dazu zu animieren wieder einzuschalten.

Im Folgenden erfahren Sie ein paar praktische Tipps, wie auch Sie diesen Effekt für Ihr Internetmarketing nutzen können.

Internetmarketing-Tipps Nr. 1: Nutzen Sie den Zeigarnik-Effekt für Ihr E-Mail-Marketing!



Spornen Sie schon im Betreff Ihre Abonnenten zum Öffnen der Mail an, dann wird der Newsletter auch eher geöffnet und gelesen. Ist die Betreffzeile spannend, bleibt unserm Gehirn gar nichts anderes übrig, als den Newsletter zu öffnen.

Internetmarketing-Tipps Nr. 2: Nutzen Sie den Zeigarnik-Effekt für Ihre Webseite:

Präsentieren Sie dem User nicht gleich alle Informationen auf der Startseite. Bereiten Sie die wichtigsten Themen interessant und spannend auf und verweisen Sie Ihren Kunden dann auf Ihre Unterseiten.

Internetmarketing-Tipps Nr. 3: Nutzen Sie den Zeigarnik-Effekt für Ihren Blog:

Teasern Sie Ihren Text an! Machen Sie also kleine Textvorschauen. Der erste Absatz sollte anregend geschrieben sein und Interesse auf mehr Informationen wecken. Geben Sie den Nutzern einen Einblick, was da kommt, aber geben Sie es Ihnen nicht direkt.

Internetmarketing-Tipps Nr. 4: Kündigen Sie Informationen vorab an:

Generell funktioniert sehr gut im Internet, wenn Sie Ihren nächsten Schritte, nächste News, bald neu auf dem Markt erscheinende Angebote oder Aktionen vorab schon ankündigen – sei es auf Ihrer Website, im Newsletter oder auf Facebook. Beispielsweise so: „Nächste Woche erscheint hier... Wir sind schon sehr gespannt auf...“

Probieren Sie es aus!

© *BirgitH/PIXELIO*

