

Landbot: Chatbots, die Marketing neu denken

Category: Online-Marketing

geschrieben von Tobias Hager | 6. Februar 2026



Landbot: Chatbots, die Marketing neu denken – oder warum dein Funnel bald sprechen muss

Du denkst, Chatbots sind nur glorifizierte FAQ-Maschinen, die Kunden mit monotonen Standardantworten nerven? Dann hast du noch keinen Fuß in die Welt von Landbot gesetzt. Während du noch Leads mit Formularen quälst, baut Landbot dialogbasierte Funnels, die konvertieren wie Hölle – und dabei aussehen wie ein UX-Designer auf Steroiden. Willkommen in der Zukunft des

Conversational Marketing, wo dein Funnel nicht nur klickt, sondern redet.

- Was Landbot ist – und warum es weit mehr als nur ein Chatbot-Builder ist
- Wie Conversational Marketing herkömmliche Lead-Funnels zerstört
- Warum Landbot gerade für Marketer ein Gamechanger ist (Spoiler: Conversion-Rates)
- Technischer Deep Dive: Architektur, Integrationen, API-Logik
- Wie du mit Landbot datengetriebenen Funnels aufbaust, testest und skalierst
- Fehler, die du garantiert machst – und wie du sie vermeidest
- Der Unterschied zwischen Chatbot, Conversational UI und automatisiertem Dialog
- Wie du Landbot mit CRM, Zapier, Google Sheets & Co. verheiratest
- Warum dein Marketing 2025 ohne konversationsbasierte Interfaces tot ist

Wer heute im Marketing unterwegs ist und noch auf statische Formulare setzt, spielt Lead-Generierung auf dem Schwierigkeitsgrad „Steinzeit“. Landbot ist nicht einfach ein weiteres Chatbot-Tool – es ist ein radikal anderer Ansatz, wie du mit Nutzern interagierst. Statt sie mit Formularfeldern abzuschrecken, setzt Landbot auf interaktive, visuell ansprechende Dialoge, die nicht nur unterhalten, sondern auch konvertieren. Und das ist kein Buzzword-Bingo – das ist messbare Realität. Höhere Engagement-Raten, niedrigere Absprungraten, bessere Lead-Qualität. Willkommen im Zeitalter der automatisierten Gespräche.

Was ist Landbot? Der Unterschied zwischen Chatbot und Conversational Marketing

Landbot ist eine No-Code-Plattform zur Erstellung von Chatbots – aber dieser Satz wird dem Tool nicht gerecht. Denn Landbot ist nicht einfach ein Baukasten für digitale Assistenten. Es ist ein Framework für dialogbasierte User Interfaces, das Websites, Messenger-Systeme und sogar WhatsApp in interaktive Conversion-Maschinen verwandelt. Statt statischer Formulare bekommst du eine dynamische Oberfläche, die in Echtzeit auf Benutzerinteraktionen reagiert – und dabei Daten sammelt, segmentiert und weiterverarbeitet.

Der Clou: Landbot funktioniert komplett visuell. Du baust deinen Bot per Drag & Drop, definierst Flows, Bedingungen, Variablen und Integrationen – ganz ohne eine einzige Zeile Code. Und trotzdem bietet die Plattform genug Tiefe für komplexe Logiken, API-Calls und Custom Webhooks. Damit schlägt Landbot die Brücke zwischen Marketing, Vertrieb und IT – ohne dass sich dabei jemand die Hände schmutzig machen muss (außer du willst es).

Der Begriff “Conversational Marketing” ist dabei kein leerer Hype. Es geht darum, Nutzer nicht mehr durch einen linearen Prozess zu zwingen, sondern ihnen eine dialogische Erfahrung zu bieten. Statt „Name, E-Mail, Nachricht“ bekommst du Fragen, Antworten, spontane Pfade. Das fühlt sich an wie ein

Gespräch – und nicht wie ein Formular. Die Folge: höhere Completion-Rates, weil der Prozess menschlicher wirkt. Und das ist Gold wert im Lead Funnel.

Im Vergleich zu klassischen Chatbots, die meist auf Intents und Natural Language Processing setzen, arbeitet Landbot mit klar definierten Flows. Das ist kein Bug, das ist ein Feature – denn statt unvorhersehbarer Freitexteingaben bekommst du Struktur, Kontrolle und messbare KPIs. Für Marketingprofis bedeutet das: Planungssicherheit, A/B-Testing-Fähigkeit und volle Funnel-Transparenz.

Conversational Funnels: Warum klassische Formulare ausgedient haben

Formulare sind tot. Sie wissen es nur noch nicht. In einer Welt, in der Nutzer Aufmerksamkeitsspannen von Goldfischen haben, ist jedes zusätzliche Feld ein Conversion-Killer. Die UX von Formularen ist im besten Fall funktional, im schlimmsten Fall abschreckend. Landbot ersetzt diese Hürde durch eine Konversation. Und das verändert alles.

Ein Conversational Funnel ist kein linearer Prozess, sondern ein dialogischer Pfad. Du beginnst mit einer einfachen Frage – etwa: „Wofür interessierst du dich?“ – und leitest den Nutzer basierend auf seiner Antwort durch verschiedene Pfade. Jeder Schritt liefert Mehrwert, fühlt sich natürlich an und führt zu mehr Engagement. Das Ergebnis: People stay. People click. People convert.

Ein typischer Conversational Funnel mit Landbot könnte so aussehen:

- Frage 1: „Was ist dein Ziel?“ → Auswahlmöglichkeiten
- Frage 2: „Wie groß ist dein Unternehmen?“ → Segmentierung
- Frage 3: „Möchtest du ein Angebot oder eine Demo?“ → Qualifizierung
- Lead-Capture: E-Mail, Telefonnummer, Kalenderintegration

Jeder dieser Schritte kann mit Bedingungen versehen werden, die den Flow anpassen – basierend auf vorherigen Antworten. Du kannst Variablen speichern, Daten in dein CRM pushen, E-Mails auslösen oder Webhooks feuern. Das ist kein Chat, das ist ein datengetriebener, automatisierter, skalierbarer Lead-Generator.

Besonders spannend wird es, wenn du Conversational Funnels mit Retargeting kombinierst. Jeder Nutzer, der den Chat betritt, kann segmentiert, getrackt und in eigene Kampagnen überführt werden. Du willst nur die Leute mit Interesse an Produkt A retargeten? Kein Problem. Du willst nur Leads mit mehr als 50 Mitarbeitern anrufen lassen? Go for it. Der Funnel spricht – und du hörst zu.

Technischer Deep Dive: So funktioniert Landbot unter der Haube

Landbot sieht aus wie Spielzeug – ist aber technischer als viele glauben. Im Backend steht ein flexibles Flow-Engine-Modul, das auf einer node-basierten Architektur aufbaut. Jeder Chat-Step ist ein Node; Verbindungen zwischen Nodes bilden den Flow. Unter der Haube arbeitet Landbot mit JSON-basierten Datenstrukturen, die Zustände, Variablen und Logs speichern. Diese Architektur erlaubt fast unendliche Verschachtelungen und Verzweigungen – ohne Performanceverlust.

Das Tool bietet native Integrationen mit Zapier, Make (ehemals Integromat), Google Sheets, Mailchimp, HubSpot, Salesforce und Dutzenden weiteren Diensten. Über Webhooks kannst du externe APIs ansprechen, Daten senden oder empfangen und sogar asynchrone Prozesse anstoßen. Für Entwickler steht eine REST-API bereit, mit der sich Bots erstellen, bearbeiten und analysieren lassen.

Ein weiteres Highlight ist die WhatsApp-Integration. Landbot ist offizieller WhatsApp Business Solution Provider (BSP) und erlaubt den Aufbau von Chatbots für WhatsApp mit derselben Flow-Logik wie auf der Website. Das bedeutet: Du kannst komplette Funnels über den weltweit meistgenutzten Messenger abbilden – inklusive Opt-in, automatischer Qualifizierung und Übergabe an Live-Support.

Für anspruchsvolle Projekte bietet Landbot auch Custom Scripting über sogenannte “Code Blocks”. Hier kannst du JavaScript-Snippets einfügen, auf APIs zugreifen oder eigene Logiken bauen. Das eröffnet völlig neue Anwendungsfälle – von dynamischen Produktkonfiguratoren bis zu komplexen Terminbuchungssystemen.

Best Practices: So baust du einen Landbot, der wirklich konvertiert

Ein Landbot ist nur so gut wie sein Flow. Viele Marketer begehen den Fehler, ihren klassischen Formular-Funnel einfach in einen Chat zu kippen – 1:1. Das funktioniert nicht. Ein Conversational Funnel muss wie ein Gespräch gedacht sein, nicht wie ein Formular mit kleinen Sprechblasen.

Hier ist eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du einen performanten Landbot baust:

1. Ziel definieren
Willst du Leads, Termine, Produktberatung oder Support? Je klarer dein Ziel, desto besser der Flow.
2. Persona erstellen
Wer spricht mit dem Bot? Welche Sprache, welcher Ton, welche Probleme? Der Bot muss zur Zielgruppe sprechen – nicht zum Entwickler.
3. Dialogstruktur planen
Nutze Mindmaps oder Flowcharts, bevor du in Landbot klickst. Jeder Schritt muss auf den vorherigen aufbauen. Keine toten Enden.
4. Variablen sauber benennen
Keine kryptischen Variablennamen. Nutze sprechende Bezeichnungen wie `user_email` oder `company_size`. Das spart später Nerven.
5. Testen. Testen. Testen.
Jeder Flow muss durchgespielt werden – von echten Menschen. A/B-Tests mit verschiedenen Einstiegsfragen lohnen sich fast immer.

Und ganz wichtig: Der Einstieg entscheidet alles. Der erste Satz deines Bots muss zünden. Kein lahmes „Hallo, wie kann ich helfen?“ – sondern ein Call-to-Action, der neugierig macht. Beispiel: „Willst du in 60 Sekunden herausfinden, ob unser Produkt zu dir passt?“

Die dunkle Seite: Was Landbot (noch) nicht kann – und wo du aufpassen musst

So mächtig Landbot ist – es gibt Grenzen. Und wenn du sie ignorierst, wird dein Bot zur Frustrationsmaschine. Erstens: Landbot ist kein NLP-System. Es versteht keine Freitexteingaben wie ChatGPT. Wenn du offene Fragen stellst, musst du mit Chaos rechnen. Deshalb: Gib Nutzern immer Auswahloptionen oder klare Eingabeformate vor.

Zweitens: Performance. Bei extrem komplexen Bots mit über 100 Nodes kann die Ladezeit leiden – besonders mobil. Hier hilft nur saubere Struktur und Modularisierung. Splittet eure Bots lieber in kleinere Einheiten mit klaren Übergabepunkten.

Drittens: Datenschutz. DSGVO ist kein Witz. Wenn du personenbezogene Daten über Landbot sammelst, brauchst du rechtssichere Opt-ins, Datenschutzhinweise und gegebenenfalls AV-Verträge mit Landbot (Sitz: Spanien, Server: EU-konform). Wer hier schlampig arbeitet, riskiert mehr als nur schlechte PR.

Viertens: Integrationstiefe. Manche komplexe CRM-Logik lässt sich nur schwer über No-Code-Flows abbilden. Hier brauchst du entweder API-Know-how oder externe Middleware. Wer glaubt, Landbot ersetzt eine komplette Backend-Logik, wird enttäuscht.

Fazit: Chatbot-Marketing ist nicht die Zukunft – es ist die Gegenwart

Landbot ist kein Tool für Nerds. Es ist ein Werkzeug für Marketer, die den Funnel neu denken wollen – interaktiv, emotional, konvertierend. Während klassische Formulare Nutzer vergraulen, baut Landbot Beziehungen. Und zwar skalierbar, datengetrieben und voll automatisiert. Wer das nicht erkennt, wird 2025 von dialogbasierten Interfaces überrollt – und das zu Recht.

Die Wahrheit ist: Nutzer erwarten heute mehr als nur Klickstrecken. Sie wollen Gespräche, Relevanz, Personalisierung. Landbot liefert genau das – wenn du es richtig einsetzt. Also hör auf, Leads mit Formularen zu quälen. Bau dir einen Funnel, der spricht. Und zwar so, dass Google, dein CRM und deine Conversion-Rate gleichzeitig lächeln.