

finkenstr. 39 / 70794 filderstadt

telefon 0711 / 777 60 11

mobil 0160 / 99 69 71 12

info@bb-internet-loesungen.de

[www.bb-internet-loesungen.de](http://www.bb-internet-loesungen.de)

## Vortrag am 29.03.2011, 19.15 Uhr BDS Unternehmerinnen Stuttgart

**Thema: Die optimale Unternehmer-Website.  
Kunden gewinnen, Kunden binden.**

1. Internet Allgemein
2. User im Internet
3. Voraussetzungen für die eigene Website
4. Wichtige Faktoren eine Firmenwebsite
5. Planung und Umsetzung eines Webprojekts

---

### Vorwort

Eine Unternehmer-Website muss drei Bedingungen erfüllen:

1. Gefunden werden
2. Gelesen werden
3. Für so gut befunden werden, dass eine Handlung erfolgt (Anruf, Bestellung, etc. ).

Unter den unzähligen Internetseiten im Netz, sollte genau Ihre Website so erstellt sein, dass ein Interessent Sie in seiner Trefferliste möglichst ganz weit oben findet.

Wird die eigene Seite dann geöffnet, müssen das Design, die Bedienerfreundlichkeit und der Inhalt in einer Sekunde den Interessenten überzeugen. Nur dann verweilt er auf der Seite und liest Ihr Angebot durch.

Wenn sich dann die Qualität Ihrer Dienstleistungen und Produkte in Ihrer Website widerspiegelt, überzeugen Sie den Interessenten Kontakt zu Ihnen aufzunehmen. Jetzt haben Sie die Chance, einen neuen Kunden zu gewinnen!

finkenstr. 39 / 70794 filderstadt

telefon 0711 / 777 60 11

mobil 0160 / 99 69 71 12

info@bb-internet-loesungen.de

[www.bb-internet-loesungen.de](http://www.bb-internet-loesungen.de)

## 1. Das Internet im Allgemeinen – ohne geht's nicht mehr.

Jede Firma sollte heutzutage im Internet vertreten sein. Es ist ein modernes Marketing-Instrument, das in den Marketing-Plan/-Strategie integriert werden muss.

Und wer eine eigene Seite einstellt, sollte sich darüber Gedanken machen, mit welchem Umfang, mit wie vielen Usern – also mit welchen Möglichkeiten - er es eigentlich zu tun hat.

### 1.1 Internet – ein modernes Medium in jedem Wirtschaftszweig

- große Konzerne – wie Telekom, Daimler, Amazon
- kleine und mittlere Unternehmen
- private Anbieter von Informationen und Diensten
- Behörden, Vereine, Ärzte, Parteien, Gemeinschaften, Städte etc.

### 1.2 Kleine Statistik zum Internet

- 70% der Bevölkerung (= 55 Mio. Deutsche) nutzt das Internet in Deutschland (statistisches Bundesamt)
- Weltweit: 1.6 Mrd. User (Anwender) bei insgesamt 6.7 Mrd. Menschen

### 1.3 Beispiele von Besucherzahlen der größten Anbieter

- Wikipedia BRD 8.9 Mio. User pro Monat
- Google, ebay, Amazon - mehrere Milliarden pro Monat!

### 1.4 Entscheidung fürs Öffnen einer Internetseite

- 1 Sekunde!!!

**TIPP:** Wenn Sie Ihre Internetseite von einem Webdesigner/In erstellen lassen, fragen zuerst, ob er/sie die Site suchmaschinen-optimiert erstellt. Da man nie genau wissen kann, was der Designer wirklich drauf hat, würde ich empfehlen, ebenfalls zu fragen, ob die Site nach dem **aktuellen Standard von W3C** erstellt wird. Wenn hier ein klares „Ja“ kommt, sind Sie auf der sicheren Seite. Andernfalls Vorsicht!

## Wo ist mein Platz in dieser Wolke?

Bei so vielen Anbietern und Usern des Internet fragt man sich doch automatisch – wo steht ich in diesem Riesengebilde und wie kann ich dort überhaupt gefunden werden?!

Keine Bange – alles ist planbar!

finkenstr. 39 / 70794 filderstadt

telefon 0711 / 777 60 11

mobil 0160 / 99 69 71 12

info@bb-internet-loesungen.de

[www.bb-internet-loesungen.de](http://www.bb-internet-loesungen.de)

## 2. Welche Usergruppen gibt es im Internet?

### Gruppe 1: (Ihre Kunden allgemein)

- Suchen nach Informationen zu bestimmten Themen
- Bestellen von Waren und Dienstleistungen

### Gruppe 2: (Ihr Profil als Person)

1. Kommunizieren untereinander in Foren, per Mail, Blogs, Twitter und anderen Kommunikationsplattformen
2. Social Media – z. B. Xing, StudyVZ, Facebook, LinkedIn

### Gruppe 3: (Ihr Unternehmen)

- Stellt Informationen irgendwelcher Art ein
- Bietet Produkte und Dienstleistungen zusätzlich zu seinem Büro/Geschäft an
- Bietet Produkte und Dienstleistungen ausschließlich übers Internet an (online-Shops)

### Gruppe 4: (mögliche Kundengruppe)

- Arbeitet mit dem Internet/ Intranet/ Extranet. Meist Konzerne. Können auch Kunden werden!

### 3. Voraussetzungen für die eigene Website

#### **Wichtig bevor man die Website beginnt:**

- Analyse der eigenen Ziele und der Zielgruppe(n)
- Berücksichtigung des Marketingplans
- Prüfung des Marketingbudgets

#### **Analyse: Ziel meines Internetauftritts**

- 3.1 Will ich mit der Zeit gehen und einfach einen Internet-Auftritt haben?
- 3.2 Will ich meinen Kunden einen Mehrwert bieten? Sie finden Informationen über meine Produkte, wo sie mich finden, meine Firmenphilosophie, etc.
- 3.3 Will ich mehr Aufträge, mehr Umsatz, mehr Gewinn erzielen?
- 3.4 Will ich besser als meine Mitbewerber sein? Besserer Service, besseres Design, bessere Usability?
- 3.5 Will ich bestimmte Produkte, Markteintritt, Messen, etc. bewerben?

→ Daraus leitet sich das komplette Konzept und das Budget des Webprojekts ab.

#### **Analyse: wer ist meine Zielgruppe?**

- 3.6 Um meine Ziele zu erreichen, muss ich meine Zielgruppe im Netz kennen. Wer braucht meine Informationen, Dienstleistungen, Produkte?
- 3.7 Wer sucht mich im Netz?

→ Daraus leitet sich der Umfang des Projekts, Text, Sprache, Bilder und der Aufbau der Website ab sowie die Suchmaschinen-Optimierung

#### **Marketingplan berücksichtigen**

- 3.7 Corporate Design/ Corporate Identity (CI/CD)
- 3.8 Geplante Marketing-Aktionen

→ CD muss in Design integriert werden. Geplante Marketing-Aktionen müssen ebenfalls auf der Website erscheinen

#### **Marketingbudget**

- 3.9 Budgetplanung – nicht zu knapp bemessen! Ehrliche Planung.

finkenstr. 39 / 70794 filderstadt

telefon 0711 / 777 60 11

mobil 0160 / 99 69 71 12

info@bb-internet-loesungen.de

[www.bb-internet-loesungen.de](http://www.bb-internet-loesungen.de)

## 4. Wichtige Faktoren einer Firmenwebsite

- 4.1 Design
- 4.2 Bedienerfreundlichkeit
- 4.3 Suchmaschinen-Optimierung
- 4.4 Pflege/ Updates

→ Diese 4 Faktoren nimmt der Kunde unbewusst wahr und entscheidet dann, ob ihm die Site sympathisch ist und sie seinen Erwartungen entspricht oder nicht. Also sie entscheiden gemeinsam, ob man Kunden mit seiner Website gewinnt oder nicht.

## 5. Kundengewinnung = systematische Planung

Die systematische Planung beginnt damit, sich in die Lage des Kunden zu versetzen.

### Was sucht mein Kunde?

Was hat er für Bedarfe? Wie denkt er? Was fühlt er? (→ Gefühle verkaufen!)  
Kundenbrille aufsetzen.

### Visuelle Erwartungshaltung des Kunden - Design

Der Kunde hat eine Erwartungshaltung, wenn er sich auf die Suche macht.  
Wie sieht diese aus? Wie kann ich sie erfüllen? Als erstes im Design, damit er auf der Seite verweilt und sich umschaut.

Beispiel Kindergarten – Unterschied zu Business-Seite.

### Ergebnisse finden

Der Kunde will so schnell wie möglich finden, was er sucht. Ohne viel Klicks, ohne viel lesen. Darauf muss man Texte und Bilder abstimmen. Und die Logik des gesamten Aufbaus.

### Schnelligkeit – Programmierung

Die Programmierung muss so gemacht sein, dass es keine lange Ladezeiten geben kann. Sonst verliert man den Besucher schnell wieder. Achtung: professionellen Webdesigner beschäftigen!

finkenstr. 39 / 70794 filderstadt

telefon 0711 / 777 60 11

mobil 0160 / 99 69 71 12

info@bb-internet-loesungen.de

[www.bb-internet-loesungen.de](http://www.bb-internet-loesungen.de)**Wie sucht mich mein Kunde?**

Damit der Kunde meine Seite auch findet, muss ich überlegen, welche Suchworte er benützt. Welche Worte beschreiben meine Produkte oder Dienstleistungen am besten? Sind diese Worte tauglich? (Prüfung in entsprechenden Tools). Daraus ergibt sich die Keyword-Optimierung des gesamten Textes, der Dateien, URL, Alt-Tags, etc.

**Aktualität**

Nichts zerstört Vertrauen so schnell, wie veraltete Informationen. Man wird sofort abgeschrieben. Der Kunde erwartet immer wieder **Updates** - neue Informationen. Sonst besucht er die Seite nicht wieder. Außerdem ist dies sehr vorteilhaft für die SEO.

**Und last but not least – Erfolgskontrolle**

In der Werbung kann man nirgends so gut nachvollziehen, wie groß der Erfolg ist, wie im Internet. Durch Analyse-Tools kann man genau nachvollziehen, wie oft eine Website aufgerufen wird, jede Seite, woher die Besucher kommen, etc.

Daraus kann man Konsequenzen ziehen und die Site entsprechend überarbeiten.

**Fazit:**

**Steuern Sie aktiv den Erfolg Ihrer Website und somit den Erfolg Ihres Unternehmens!**