

Wieder Internet Auftritt den Umsatz erhöht!

Immer mehr Firmen erzielen heute einen beträchtlichen Teil Ihres Umsatzes dank dem Internet. Sehr viele Firmen profitieren aber vom Internet noch fast gar nicht, denn ein Internetauftritt, welcher keine neuen Kunden anzieht, verfehlt sein Ziel. Welches Vorgehen hat sich bewährt, um zielorientiert und kostengünstig den Beitrag des Internetauftrittes zum Unternehmenserfolg zu maximieren?

Es gibt kaum noch Unternehmen, welche nicht auf dem Internet präsent sind. Doch nur ein kleiner Teil davon nutzt den Internetauftritt planmässig, um neue Kunden zu gewinnen und den Umsatz zu erhöhen. Viele Internetauftritte ziehen nur wenige Neukunden an und von den Interessenten, welche auf den Internetauftritt gelangen, nehmen nur wenige Kontakt auf oder bestellen sogar online. Woran liegt das? Was muss bei einem Relaunch der Website beachtet werden, damit diese einen spürbaren Beitrag zum Unternehmenserfolg bringt?

Voraussetzungen für den Erfolg

Ein erfolgreicher Internet Auftritt zeichnet sich durch einen ganzheitlichen Ansatz aus, der alle Aspekte gleichermassen effizient und effektiv abdeckt:

- Klar definierte Business Ziele
- Dort präsent, wo potentielle Kunden Informationen oder einen Lieferanten suchen (vor allem bei Suchmaschinen wie Google).
- Ansprechender, kundenfreundlicher Internet Auftritt mit attraktiven, aktuellen Inhalten, welche potentielle Kunden möglichst in allen Kaufphasen ansprechen und die Firma bzw. das Angebot zielgruppenorientiert erklären.
- Gute Internet Statistik, um den Erfolg zu messen und sicherzustellen.

Einen Internetauftritt zu entwickeln oder zu überarbeiten ist ein Prozess und nicht einfach eine Frage der Gestaltung. Diese muss den gesteckten Zielen und der Funktion folgen. Beziehen Sie möglichst viele Mitarbeiter/innen in diesen Prozess ein. Ist Ihr bestehender Internetauftritt seit einiger Zeit im Netz, liegen bestimmt zahlreiche eigene Erfahrungen und Daten vor, die es einzusetzen gilt.

Am besten gehen Sie schrittweise vor:

Internet Business Analyse: Fundament für den Erfolg!

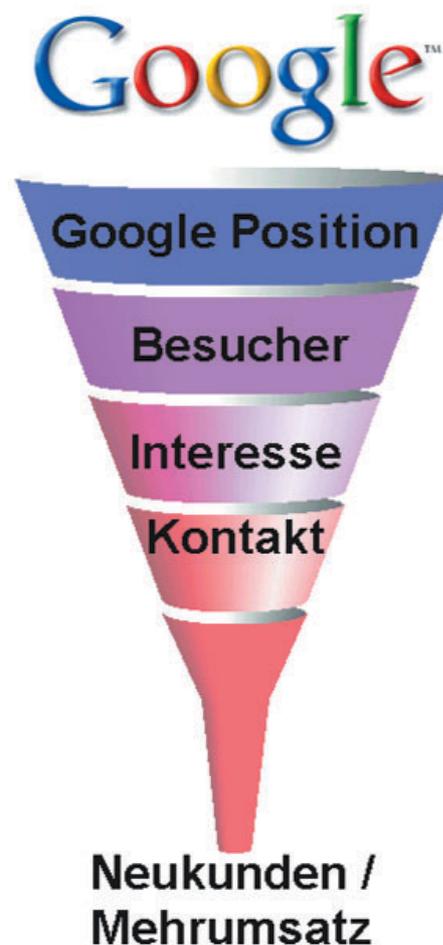
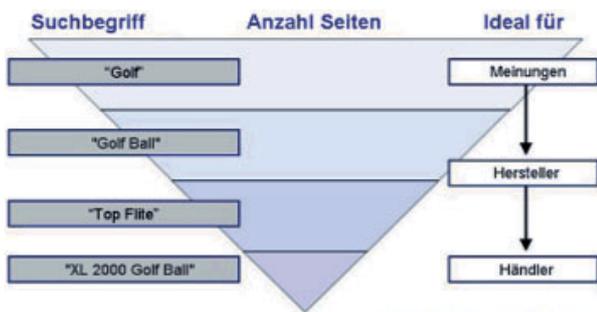
Bevor Sie mit einem Internet Projekt beginnen, sollten Sie nicht nur wissen, welche Ziele erreicht werden sollen. Eine Internet Business Analyse ist das Fundament für alle Anstrengungen, welche auf die zu erreichenden Ziele (z.B. mehr Umsatz) ausgerichtet sind (siehe auch <http://www.worldsites-schweiz.ch/internet-business-analyse.htm>).

So ist es wichtig zu wissen, wonach Ihre Kunden bei Suchmaschinen suchen und was diese erwarten. Dadurch wird sichergestellt, dass neue Kunden gezielt angesprochen werden können. Die Struktur und die Texte des Internetauftrittes sollten auf die von den Kunden verwendeten und dadurch auch bei Suchmaschinen gesuchten Worte abgestimmt werden. Denn wer die Sprache des Kunden verwendet, hat die besten Voraussetzungen für Mehrumsatz!

Zum Autor:

Beat Z'graggen ist Geschäftsführer der Firma Worldsites, welche sich mit über 600 Büros in 81 Ländern darauf spezialisiert hat, KMU dabei zu unterstützen, den Umsatz über den Internetauftritt zu erhöhen und neue Kunden über Suchmaschinen wie Google anzuziehen.





Basis für den Erfolg ist die Ausrichtung auf die Kunden!

- Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen? Welche Internet-Erfahrung und Vorlieben hat Ihre Zielgruppe?
- Welche Motive haben die Zielgruppen, um Ihren Internetauftritt zu besuchen?
- Haben die Besucher ihr Problem bereits klar definiert?
- Was für Informationen werden gesucht?
- In welcher Kaufphase gelangen die Zielgruppen auf Ihren Internetauftritt?

Wenn Sie diese Fragen beantworten können, sind Sie bereits einen grossen Schritt weiter. Fakten, die bei der Beantwortung dieser Fragen einfließen können, sind Untersuchungen über das Suchverhalten Ihrer Zielgruppen, Statistiken über die Interessen und das Verhalten auf dem bestehenden Internetauftritt, erhaltene E-Mails und Kunden-Feedbacks, Umfragen sowie Hinweise und Statistiken von Ihrem Internet Berater.

Auf Basis der gewonnenen Kenntnisse setzen Sie klar messbare Ziele. Je nachdem, wo der Schwerpunkt liegt, werden dabei andere Messgrößen im Vordergrund stehen.

Internet Design, Inhalte und Botschaften definieren

Es liegt in der Natur der Dinge, dass das Design eines Internet Auftritts auch Geschmacksache ist. Das Design soll aber nicht nur dem eigenen Geschmack und Erscheinungsbild entsprechen, es muss sich vor allem auch den zu erreichenden Zielen unterordnen! Wer das Internet-Verhalten und die Interessen seiner Zielgruppen nicht kennt, gestaltet leicht an den Kundenbedürfnissen vorbei! Achten Sie deswegen darauf, dass Ihnen bei der Gestaltung des Internetauftritts jemand zur Seite steht, der Ihr Erscheinungsbild, Ihre Ziele und die Vorlieben Ihrer Zielgruppe unter einen Hut bringen kann.

Fragen Sie sich bei verschiedenen Designvorschlägen, welcher davon Ihre Zielgruppe

überzeugen wird und welcher es erlaubt, in möglichst kurzer Zeit zu den notwendigen Informationen zu gelangen. Je stärker die Bedürfnisse Ihrer Kunden im Vordergrund stehen, desto mehr Umsatz werden Sie über den Internetauftritt erzielen. Für das Design eines Internetauftrittes ist relativ viel Wissen über die Vorlieben der Internetnutzer und die technischen Einschränkungen für suchmaschinengerechte Seiten notwendig.

Vorsicht bei Content Management Systemen

Es ist erstaunlich, wie viele Unternehmen eine Lösung einführen, bei welcher sie im Nachhinein merken, dass diese die Suchmaschinen ausschliesst, schwierig zu unterhalten oder umständlich für eine Erfolgskontrolle ist. Wenn Sie neue Kunden über Suchmaschinen gewinnen wollen und wenn es wichtig ist, dass ein Besucher einfach auf eine bereits besuchte Seite wieder zurückgelangen kann, dann wählen Sie ein geeignetes Content Management System aus. Sehen Sie sich bestehende Internetauftritte an, welche mit dem von Ihnen bevorzugten Content Management System entwickelt wurden und geben Sie bei Google einige Worte ein, bei welchen Ihrer Meinung nach diese Seiten erscheinen sollten. Sie ersparen sich so viel nachträglichen Ärger!

Lassen Sie sich von den Kunden über Suchmaschinen finden

Die wichtigsten Voraussetzungen für gute Positionen bei den Suchmaschinen:

- Wissen, wonach die Kunden suchen!
- Möglichst viel relevanten Inhalt zu den gesuchten Worten!
- Möglichst viele relevante Links von anderen Internet Auftritten!

Suchmaschinen wie Google achten auf über 100 Faktoren, um zu entscheiden, wer die Nummer 1 ist. Viele davon haben mit der Programmierung der Seiten zu tun. Aber die Basis liegt in den oben genannten Punkten. Wenn Sie neue Kunden genau dann ansprechen können, wenn diese über Suchmaschinen nach einer Lösung oder einem Anbieter suchen, haben Sie bereit viel erreicht, um Ihren Umsatz nachhaltig zu erhöhen!

Unter <http://www.worldsites-schweiz.ch> finden Sie mehr Informationen zu den angesprochenen Themen.

Worldsites
 Lettenstrasse 7
 CH-6343 Rotkreuz
 Tel. +41 41 799 80 99
 Fax +41 41 799 80 90
 info@worldsites-schweiz.ch
www.worldsites-schweiz.ch