

# Mehr Umsatz und Gewinn durch **marketing-orientiertes** Internet

## Das Geheimnis eines erfolgreichen Internet-Auftritts

### „Die 7 gravierendsten Fehler bei der Erstellung eines Internet-Auftritts!“

#### 1. gravierender Fehler:

##### **Die Wichtigkeit einer professionellen Website wird unterschätzt...**

Obwohl das Internet zwischenzeitlich im Sturm die Welt erobert hat und nicht mehr wegzudenken ist, wird die Wichtigkeit eines professionellen Internet-Auftritts nach wie vor unterschätzt.

Gerade die kleineren Firmen vergeben damit **eine hervorragende Chance, um zusätzlichen Umsatz und Gewinn zu generieren.**

Auch die enorme Möglichkeiten, Marketingabläufe und Verwaltungswesen zu optimieren und so **viel Zeit und Geld zu sparen**, sind vielen Firmen noch nicht bewusst geworden.

Wer heute geschäftlich erfolgreich sein will, benötigt einen professionellen Internet-Auftritt.

Fast alle Haushalte verfügen über einen Internetanschluss.

**Über 80 % (!) der Internet-Nutzer informieren sich bei einem Produktkauf vorab online.**

Anders ausgedrückt: Wer keinen – oder keinen professionellen – Internet-Auftritt hat, verliert schon im Vorfeld einen Kunden.

Wer nicht gefunden wird, kann nicht über das Internet verkaufen.

Eine Website ist zwischenzeitlich normaler geworden als das Fax. Hat man noch keinen professionellen Internet-Auftritt, finden dies die Kunden geradezu „seltsam“ und meiden nicht selten diese Firma.

**Und dennoch haben 55 % (!) der Unternehmen mit weniger als 9 Angestellten noch keine Website!**

Auf der anderen Seite sind viele der bereits bestehenden Webseiten „in die Jahre gekommen“.

Wie oft haben Sie selbst eine Website mit veralteten Inhalten gesehen, z. B. Tag der offenen Tür aus dem Jahr 2010... Webseiten, die von Kunden dadurch nicht als seriös wahrgenommen werden.

Als Grundregel gilt:

**Wer eine Visitenkarte benötigt, benötigt auch einen professionellen Internet-Auftritt!**

**Und dieser Internet-Auftritt muss gepflegt und aktualisiert werden, da er sonst einen kontraproduktiven Effekt bei den Besuchern auslöst.**

#### 2. gravierender Fehler:

##### **Die Erstellung der Website wird dem „guten Bekannten“ überlassen...**

Vermeiden Sie einen der häufigsten Fehler:

Der „gute Bekannte“ oder der „Internet-Freak“!

**Arbeiten Sie immer nur mit Profis!**

Gelegentlich hören wir von Interessenten sinngemäß folgenden Satz: „*Mein Mitarbeiter hat einen Bekannten im*

*Kegeklub, dessen Sohn macht so was auch...*“ Resultat: Nach einem vollen Jahr ist der Internet-Auftritt immer noch nicht erstellt. Und im zweiten Jahr auch nicht... In 90 % der Fälle!

Bevor Sie einen Website-Auftrag vergeben, lassen Sie sich von dem Webmaster online Referenzen zeigen, die er selbst erstellt hat. Sonst kann das sehr schnell zu einem unkalkulierbaren Risiko werden.

**Die „selbstgestrickte“ Website vom „guten Bekannten“ oder „Internet-Freak“ kann sehr schnell die teuerste werden, wenn sie unprofessionell oder schlecht gemacht ist und man dadurch Kunden verliert oder erst gar nicht bekommt!**

### 3. gravierender Fehler:

**Man ist zu sehr vom Webmaster abhängig...**

Viele Webmaster verwenden sehr komplexe „Spezialprogramme“ und erstellen damit die Website. Der Nachteil für den Kunden besteht darin, dass er von seinem Webmaster abhängig ist. Er kann ohne „Spezialprogramme“ und Kenntnisse selbst keine Änderungen an seiner Seite vornehmen.

Für jede kleine Änderung muss der Kunde also teures Geld bezahlen.

Wir haben uns darauf spezialisiert, unsere Kunden unabhängig zu machen!

Natürlich können unsere Kunden jederzeit auf die Hilfe unserer Webmaster bei Änderungen zählen – aber jeder Kunde kann wenn er möchte, jederzeit selbst Änderungen an seiner Website vornehmen.

Und das geht so einfach, als wenn ich in einem üblichen Textverarbeitungsprogramm schreiben würde... Das werde ich Ihnen noch zeigen.

Bedenke Sie bei der Abhängigkeit von einem Webmaster auch Folgendes:

Sie haben einen Webmaster gewählt, der Ihnen von einem Bekannten empfohlen wurde. Und er hat Ihre Website auch erstellt. Was passiert aber, wenn dieser Webmaster seine Tätigkeit plötzlich beendet – aus welchem Grund auch immer...

Wer kennt sich dann noch aus? Wir wissen aus vielen Kundenerzählungen, dass der „gute Bekannte“ plötzlich verschwunden war...

### 4. gravierender Fehler:

**World-Wide-Web wird zu „World-Wide-Waiting“**

Viele Webmaster betrachten sich als „Künstler“. – Und als Künstler muss man seine Kunst auch zum Ausdruck bringen... Es muss etwas „ganz Besonderes“ werden. Und manchmal – das wollen wir gar nicht abstreiten – ist es dann auch ein echtes „Kunstwerk“, das da entstanden ist.

Optisch ansprechend mit Flash, vielen Effekten, Filmen, Tönen, Musik, Animationen usw.

Der Webmaster ist zufrieden – und der Kunde **zunächst** auch. Die Website war zwar sehr teuer – aber dafür ist es schließlich „Kunst“.

Sehr schnell stellt man dann aber leider oft fest, dass die Website **einfach nicht „funktioniert“!**

Das gewünscht Resultat – **neue Kunden zu finden und zusätzlich Umsatz zu generieren** – stellt sich nicht ein.

Auch die Auswertung der Zugriffsstatistiken zeigt, dass viele Besucher der Webseiten schon nach wenigen Klicks wieder „aussteigen“. **Und das ist nicht verwunderlich!**

Denken Sie an sich selbst: Wenn Sie auf eine Website kommen, bei der Sie ewig warten müssen, bis etwas passiert, verlieren Sie doch schon im Vorfeld die Geduld und gehen einfach zur Website der Konkurrenz...

Wir haben eine andere Einstellung: Eine Business-Website ist keine Spielwiese für Künstler, sondern ein Marketing-Instrument, das Ihrer Firma mehr Umsatz und Gewinn bringen muss.

Eine erfolgreiche Website muss:

>>> einfach zu bedienen sein

>>> alle Informationen übersichtlich bereitstellen

>>> Bilder und Texte sparsam, aber wirkungsvoll einsetzen

Wir überprüfen sorgfältig jede erstellte Website – So erhalten Sie geprüfte Qualität!

## 5. **gravierender Fehler**

**Man bezahlt für die Website zu viel – oder zu wenig...**

Wie viele Kunden darf eine Website kosten?

Kennen Sie das? - Sie suchen Informationen auf einer Website – und was passiert?

Auf vielen Websites ist die Menüsteuerung so unübersichtlich, dass Sie sich nicht zurecht finden – auf anderen finden Sie falsche Links „Seite nicht gefunden“ – andere sind gleich komplett „Under Construction“!

Sicher – wir haben übertrieben... Aber läuft es in der Praxis nicht bei vielen Webseiten genau so ab?

Stellen Sie sich vor, eine dieser Websites wäre **IHRE** gewesen?

**Wie viele Kunden darf eine Website also kosten?**

Sie sollten immer nur mit Profis arbeiten! Wie sonst wollen Sie die Qualität Ihres Internet-Auftritts, Ihres **Schaufensters zur Welt**, garantieren?

Eine schlecht gemachte Website schreckt Interessenten und Kunden ab.

Eine gute Website muss aber nicht automatisch teuer sein!

Nicht die „teuerste Website“ ist automatisch auch die beste – sondern die beste Website ist jene, die **wirklich funktioniert** und Informationen übersichtlich zur Verfügung stellt, Marketing-Aspekte in den Vordergrund stellt und dadurch Umsatz generiert! – **Wenn diese Website dann wie bei uns auch noch günstiger ist – umso besser!**

**Und ganz wichtig:**

Wir erstellen Ihre *komplette Business-Website zum günstigen Pauschalpreis!*

Damit wissen Sie bereits bei Auftragserteilung, was Sie am Ende zahlen müssen – auch preislich haben Sie dadurch Sicherheit!

## 6. **gravierender Fehler:**

**Das Webhosting ist zu unsicher...**

In den letzten Jahren haben viele Firmen einen eigenen Server bei einem Hostcenter gemietet – und waren ganz stolz darauf... ohne über die Konsequenzen nachzudenken!

Wie oft haben Sie schon Ihren PC neu starten müssen, da dieser „abgestürzt“ ist?

Wie oft hat sich schon ein Programm „aufgehängt“, so dass Sie den PC neu starten mussten?  
Bei Servern ist das nicht viel besser.

Fällt ein Server aus, ist Ihre Website nicht erreichbar!

Das ist schlecht für Ihr Image und kostet Umsatz und Gewinn.

Sie benötigen **redundante Systeme** mit **Failover-Programmen**, bei welchen ein zweiter Server sofort übernimmt, wenn der Hauptserver aufgibt.

Noch besser: Sie haben ein **Loadbalancing**, welches die Last der Anfragen gleichmäßig auf verschiedene Server verteilt. Und zur **Datensicherung** benötigen Sie Systeme wie ein **SAN (Storage Area Networks)**, welche Ihre Daten sicher speichert. Und die zusätzlichen **Backup-Bänder** müssen an zwei bis drei verschiedenen Orten gelagert werden, damit es im Brandfall nicht zum Totalverlust aller Daten kommt.

Es gibt einige Webhosting- Firmen für die diese Voraussetzungen selbstverständlich sind.

**Wer beim Hosting spart, kann böse Überraschungen erleben!**

Ein Server für 100 Euro kann das alles natürlich nicht.

Da der Kauf sicherer Systeme sehr schnell viel Geld kostet, bieten heute viele Firmen solch komplettes Webhosting mit: eCommerce-Paket, Online-Shop, Adress-Datenbank, personalisierte Rund-e-Mails, FollowUp-Systeme, Rechnungs- und Mahnwesen, PayPal-Anbindung, Kundenumfragen uvam. schon für weniger als 2 Euro pro Tag zur **günstigen Miete** an!

**Sie entspannen – wir kümmern uns um die Technik!**

## 7. **gravierender Fehler:**

**Das entscheidende und ausschlaggebende Element, das Marketing, wurde nicht berücksichtigt!...**

Die meisten der weltweiten Websites, gerade von kleineren Firmen, sind nach wie vor:

„Hallo, da bin ich...“ – Internet-Auftritte, reine „Schaufenster“!

Der Webmaster ist vielleicht ein technisches Genie, der Webdesigner ein toller Grafiker – aber beide sind **keine Marketingleute**.

Eine wirklich gute Website soll aber **mehr Umsatz und Gewinn** bringen, nicht wahr?

Was Sie benötigen, ist eine **Automatisierung der Marketing-Abläufe**.

Anfragen müssen **automatisch** in eine Adress-Datenbank fließen – **UND automatisch** per Mail nachgefasst werden, wenn es nicht sofort zu einem Kauf kommt.

**Schon das erhöht nach unserer Erfahrung Ihren Umsatz über das Internet um 200 bis 400 %!**

Setzen Sie dafür zum Beispiel automatische FollowUp-Newsletter ein, bei welchen die Server nach vordefinierten Zeiträumen automatisch Nachfass-Newsletter verschicken – natürlich personalisiert – der Interessent **wird mit seinem Namen angesprochen**.

Marketing beginnt aber schon im **Vorfeld eines Verkaufs**.

Würden Sie einen Messestand mieten – und dann **keine (!) Kontakte** aufnehmen? Eben!

Wie viele Firmen machen das aber über das Internet?

Damit sich viele Interessenten auf Ihrer Website eintragen, könnten Sie z. B. einen kurzen **Gratis-Report** über Ihren Geschäftsbereich anbieten – dadurch erhalten Sie **wesentlich mehr Adressen!**

Mit Google-Adwords können Sie gezielt – **auch regional!** – neue Interessenten gewinnen – **wesentlich günstiger** als über andere Medien (z.B. Zeitungsanzeigen usw.).

Sie bezahlen **nur im Erfolgsfall** – also nur dann, wenn jemand auf Ihre Anzeige klickt – und Sie **bestimmen selbst, wie viel Sie für einen Klick bezahlen wollen!**

Suchen Sie sich immer einen Webmaster, der Ihnen nicht nur eine „Hallo-hier-bin-ich-Website“ erstellt, ein reines „Schaufenster“, sondern legen Sie besonders Wert auf den wichtigsten Bereich:

DAS MARKETING!

**Verkaufen ist das Einzige, was Gewinn bringt – alles andere verursacht nur Kosten!**

Sie brauchen einen Internet-Auftritt, welcher Ihnen **viele neue Interessenten bringt** und **Marketingprozesse** vollautomatisiert durchführt!

VERTRAULICH