

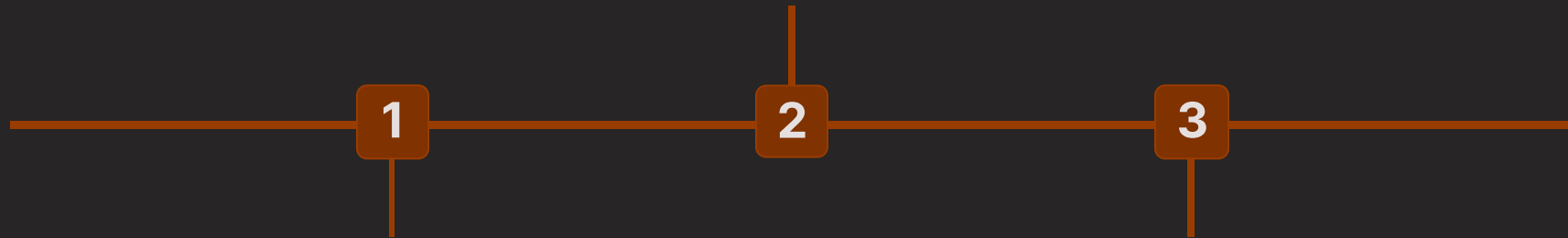
Der Unterschied zwischen 08/15 Webseiten und guten Webseiten?

Eine gute Webseite kann den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg für dein Unternehmen bedeuten. Erfahre hier, wie du deine Webseite optimieren kannst, um mehr Kunden zu gewinnen.

Warum helfen Empfehlungen nicht immer weiter im Unternehmertum?

Subjektive Empfehlungen

Was für den Empfehler funktioniert hat, muss für andere nicht unbedingt passen.



Limitierte Reichweite

Nicht jeder kennt bereits dein Unternehmen und kann dich weiterempfehlen.

Unsicherheit beim Kunden

Kunden sind skeptisch, wenn sie bisher keine Erfahrung mit deinem Unternehmen haben.

Warum braucht man eine Webseite?

Präsenz im Internet

Mit einer guten Webseite kann dein Unternehmen 24/7 online präsent sein. Mittlerweile können Webseiten die Arbeit im Office erleichtern und so Mitarbeiter entlasten.

Erreichbarkeit

Potenzielle Kunden können dich schnell und einfach finden und kontaktieren. Außerdem kommunizieren sie schon vorher mit deinem Unternehmen und bauen Vertrauen auf.

Image

Eine ansprechende Webseite kann das Image deines Unternehmens verbessern und Professionalität demonstrieren.

Informationsquelle

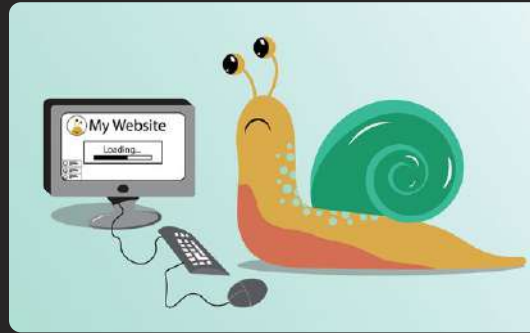
Auf deiner Webseite können Kunden wichtige Informationen über dein Unternehmen und dein Angebot finden.

Herausforderungen bei herkömmlichen Webseiten



Unklare Nutzerführung

Kunden brechen den Kaufprozess ab, wenn sie sich auf deiner Seite nicht zurechtfinden.



Lange Ladezeiten

Schnelle Ladezeiten sind essenziell für ein gutes Kundenerlebnis. Sonst besteht die Gefahr, dass Kunden abspringen.



Unprofessionelles Design

Ein schlechtes Design kann schnell einen schlechten Eindruck vermitteln und Kunden vertreiben.

Prinzipien der verkaufsoptimierten Webseitengestaltung

1 Benutzerfreundlichkeit

Deine Webseite sollte übersichtlich, intuitiv und einfach zu bedienen sein.

2 Relevanter Content

Biete deinen Kunden den Inhalt, den sie suchen, damit sie sich bei dir gut aufgehoben fühlen.

3 Klarer Call-to-Action

Deine Webseite sollte eindeutige Handlungsaufrufe bieten, damit Kunden zu Käufern werden.

4 Schnelle Ladezeiten

Ein schnelles Laden ist entscheidend für die Zufriedenheit deiner Kunden. Arbeite daran, dass deine Webseite schnell und effizient ist.

Wie kann Webdesign dabei helfen?

Klarheit und Übersichtlichkeit

Eine klare und einfache Gestaltung hilft Kunden, schnell und einfach das zu finden, was sie suchen.

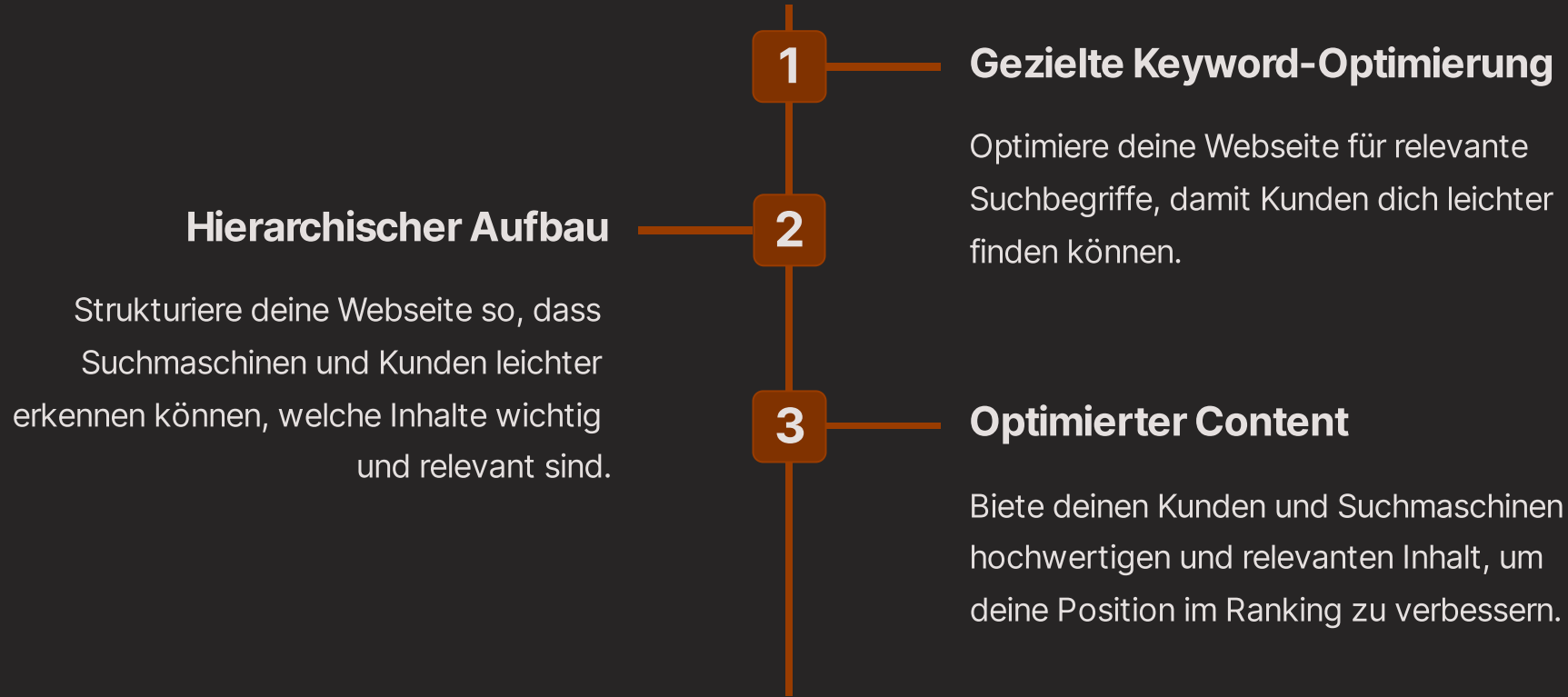
Vertrauen schaffen

Ein professionelles und ansprechendes Design vermittelt Vertrauen und macht deine Website zu einem Ort, an dem Kunden gerne einkaufen.

Aufmerksamkeit erregen

Eine innovative und kreative Gestaltung kann das Interesse an deiner Webseite und deinem Angebot steigern.

Warum Suchmaschinenoptimierung?

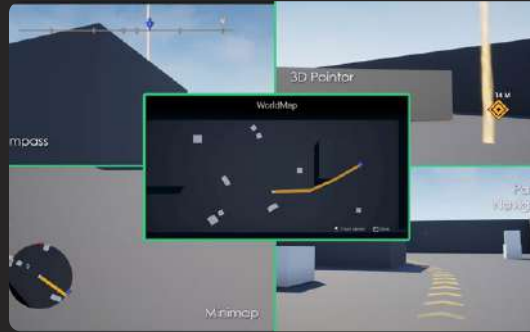


Wie wichtig ist Navigation auf Webseiten?



Verirrte Besucher

Ohne eine klare Navigation ist es leicht für Besucher, sich auf deiner Seite zu verlieren und abzuspringen.



Einfacher Weg zum Ziel

Eine klare und intuitive Navigation leitet Besucher schneller zum Ziel und hilft, Absprünge zu minimieren.



Klare Richtung

Die Navigation sollte Besucher schnell zu den wichtigsten Bereichen deiner Webseite führen und ihnen Orientierung geben.

Was passiert, wenn ich keine gute Webseite habe?

1 Weniger Verkäufe

Wenn deine Webseite nicht gut optimiert ist, kann es schwieriger sein, Kunden zu gewinnen und Umsatz zu generieren.

2 Negative Bewertungen

Nutzer können ihre Frustration über die schlechte Nutzererfahrung in Form von Bewertungen zum Ausdruck bringen, die weitere Interessenten abschrecken.

3 Kompetitive Nachteile

Mit einer schlechten Webseite ist es schwieriger, sich von der Konkurrenz abzuheben und das gewünschte Wachstum zu erzielen.

4 Mitarbeitermangel

Oft machen sich Bewerber genauso wie Kunden ein klares Bild davon, wo sie sich bewerben und wo nicht. Wenn der Webauftritt irgendwie aussieht oder wie alle anderen am Markt. Warum sollte sich derjenige bewerben?



Bekomme ich durch Webseiten auch Mitarbeiter?



Interesse

Eine Webseite kann als Plattform dienen, um dein Unternehmen und seine Kultur an potenzielle Mitarbeiter zu kommunizieren.



Karriereseite

Eine Webseite kann auch als Karriereplattform dienen, um qualifizierte Kandidaten anzusprechen und Bewerbungen online entgegenzunehmen.



Erste Einblicke

Potenzielle Mitarbeiter können über die Webseite erste Eindrücke von deinem Unternehmen gewinnen und so besser einschätzen, ob sie sich bewerben möchten oder nicht.

Erfolgsfaktoren: Content-Strategie & Nutzerführung

1

Content-Strategie

Eine effektive Strategie hilft, relevante Inhalte auf deiner Webseite bereitzustellen und aktuelle Informationen immer auf dem neuesten Stand zu halten.

2

Nutzerführung

Eine klare und intuitive Navigation unterstützt Besucher bei der einfachen Auffindbarkeit von relevantem Content, was wiederum den Erfolg der Seite steigert.

Snowcorn Case Studies: Beispiele für effektive Webseitengestaltung



Fazit und Zusammenfassung

Die entscheidende Rolle von Webseiten

Eine gut gestaltete und optimierte Webseite kann den Erfolg deines Unternehmens maßgeblich beeinflussen. Um erfolgreich zu werden und Mitarbeiter zu bekommen, reicht es nicht mehr auf Weiterempfehlungen zu hoffen.

Prinzipien der Webseitengestaltung

Bereitstellung von relevantem Inhalt, einfach zu bedienende Navigation, professionelles Design und kurze Ladezeiten spielen eine wichtige Rolle bei der Optimierung von Webseiten.

Gute Webseiten sind wichtig

Wer nicht vom Markt ausgelöscht werden will, weil Kunden mehr Vertrauen zum Mitbewerb haben oder weil man selbst keine Mitarbeiter mehr bekommt - sollte im Web präsent sein. Durch optimierte Webseiten kann genau analysieren, wie Kunden zu deinem Angebot kommen und welche Stellschrauben gedreht werden müssen, um erfolgreicher zu sein