

Imageschaden durch unzureichende Qualität

Nur professionelle Strukturen garantieren eine erfolgreiche Internet-Präsenz

Immer noch gibt es viele Unternehmen, die fünfstellige Beträge in Zeitungskampagnen und Kinowerbung investieren, aber das Medium, in dem nahezu jeder Verbraucher Informationen sucht, sträflich vernachlässigen. Dabei hält das Internet große Chancen gerade auch für kleine und mittlere Unternehmen bereit. Ein weiterer Vorteil: Die Konkurrenzsituation ist meist etwas entspannter als in vielen anderen Medien.

Das Einzige, das heute ein Interessent von dem Unternehmen und dessen Angebot zu sehen bekommt, ist oft nur die Website. Eine unzureichende Qualität schadet massiv dem Image. Die Zeiten in denen es genügte, vom Neffen oder der Nachbarstochter die Firmen-Website erstellen zu lassen, diese ins Internet zu stellen und darüber Kunden zu erreichen, sind deshalb lange vorbei. Lieblos erstellte Texte und verwackelte Amateur-Fotos erzielen keine positiven Resultate. Und so wird der, der vorher bereits dachte, dass Internet-Marketing nichts bringt, dadurch fälschlicherweise auch noch bestätigt.

Heute benötigt es professionelle Strukturen, wenn man das große Potential, das für jedes Unternehmen im Internet schlummert, für sich nutzen möchte. Dann funktioniert es – wie in jedem anderen Bereich, in dem ein Fachmann bessere Resultate als ein gut meinender und engagierter Amateur erzielt.

Fünf Maßnahmen, die Ihre Internet-Präsenz zum Erfolg machen:

1. Bevor Sie mit Ihrer Website starten, verschaffen Sie sich Klarheit über Ihre Ziele und Ihre Zielgruppe. Was wollen Sie mit Ihren Aktivitäten im Internet erreichen? Welche Rolle soll Ihre Website dabei spielen? Wen genau wollen Sie damit ansprechen?

Ein Tipp: Wenn sich bei Ihrer Analyse mehrere unterschiedliche Zielgruppen herauskristallisieren, zum Beispiel weil Sie unterschiedliche Fachgebiete anbieten, kann es sinnvoll sein mit mehreren Websites zu arbeiten. Pro Ziel und Zielgruppe sollte man immer eine optimal passende Seite, eine sogenannte Landingpage, einsetzen.

2. Wenn Sie die Texte und Inhalte für Ihren Internet-Auftritt erstellen, denken Sie daran, Ihre Einzigartigkeit und den Nutzen für Ihre Zielgruppe eindeutig zu kommunizieren. Was sind Ihre Stärken? Was können Sie besonders gut, vielleicht sogar besser als alle Ihre Wettbewerber?

Beschreiben Sie den Nutzen, den Ihre potentiellen Kunden daraus ziehen können. Schreiben Sie nicht in erster Linie was Sie alles können, sondern was Ihr Kunde davon hat. Sprechen Sie Ihre Zielgruppe klar und deutlich an. Denken Sie immer aus der Sicht Ihrer Kunden.

3. Sorgen Sie dafür, dass Technik und Design Ihrer Website auf dem aktuellen Stand sind. Verwenden Sie qualitativ hochwertige Bilder und präsentieren Sie diese in einer ansprechenden Art und Weise. Die Investition in einen Profifotografen zahlt sich aus.



Mittlerweile ist ein Großteil Ihrer Website-Besucher mit Handy, Tablet oder Laptop in unterschiedlichsten Bildschirmgrößen unterwegs. Ein flexibles, mobiltaugliches und modernes Design sollte eine Selbstverständlichkeit sein. Eine Optimierung für verschiedene Ausgabegeräte ist heute Pflicht (Responsive Design).

Grundsätzlich muss alles auf Ihrer Website dabei helfen, die festgelegten Ziele zu erreichen und die festgelegte Botschaft zu unterstreichen. Bilder, Texte, Videos, das Design – alles soll auf die gleiche Aussage ausgerichtet sein.

4. Sie können bei den bisherigen Punkten alles richtig machen. Wenn die Besucher ausbleiben, läuft alles ins Leere. Sorgen Sie also dafür, dass passende Interessenten den Weg auf Ihre Seite finden.

Eine Suchmaschinen-Optimierung ist langfristig der kostengünstigste Weg regelmässig Besucher auf Ihre Website zu führen. Einträge in Branchen- und Regionalverzeichnissen verstärken diesen Effekt und sorgen für weitere Aufmerksamkeit.

Zusätzlich können Sie Besucher durch Klein-Anzeigen generie-

ren. Eine gut gemachte Google-AdWords-Kampagne ist hierfür die perfekte Wahl. Ihre Anzeige erscheint, wenn jemand nach den von Ihnen gebuchten Suchbegriffen sucht. Wer Nischen wählt, zahlt erstaunlich wenig pro Klick - und damit pro Website-Besucher.

Auch auf Facebook kann zielgruppengenau geworben werden. Damit können Social-Media-Aktivitäten unterstützt und verstärkt werden.

5. Zwischen dem ersten Besuch einer Website und dem tatsächlichen Kauf können Tage, Wochen oder sogar Monate liegen. Wem es nicht gelingt über diese Zeitspanne hinweg mit seinen Interessenten in Kontakt zu bleiben, wird die Auftragserteilung letztlich dem Zufall überlassen. Nutzen Sie E-Mail-Marketing um diesen Zeitraum zu überbrücken. Sie bleiben bei Ihren potentiellen Kunden in Erinnerung und positionieren sich als Experte auf Ihrem Gebiet.

Kundengewinnung im Internet ist ein Prozess

Abschließend möchte ich Sie darauf hinweisen, dass Kundengewinnung im Internet ein mehrstufiger Prozess ist, bei dem jedes Element seine ganz spezielle Aufgabe hat.

Eine Website ist keine einsame Insel. Sie ist im Idealfall in einen gut abgestimmten Marketing-Prozess eingebunden. Finden Sie passende Satelliten über die Interessenten den ersten Kontakt mit Ihnen suchen. Das kann eine Fanpage bei Facebook, ein XING-Konto, ein YouTube-Kanal oder ein anderer Auftritt in den sozialen Medien sein.

Versorgen Sie die neuen Interessenten dort primär mit wertvollen Informationen aus Ihrem Fachbereich und laden sie auf Ihre Firmen-Website oder eine spezielle Landingpage ein. Hier wird Ihr Angebot genauer beschrieben und auch der Nutzen, den ein potentieller Kunde davon hat.

Das geeignete Werkzeug um den Kontakt zu erhalten und vertiefen ist E-Mail-Marketing. Sie bleiben im Gespräch und führen den Interessenten zur Kaufentscheidung.

Wenn Sie diese Schritte beachten, kann Ihre Internet-Präsenz eine stetig sprudelnde Quelle an neuen Interessenten und Kunden für Sie werden. Nutzen Sie die Möglichkeiten, die das Internet heute bietet. ■

Infos zum Autor:

<http://thomas-issler.com/thomas-issler/>

Parlamentarische Mehrheit sicher

Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter auf 800 Euro angehoben

Eine langjährige Forderung des BDS, die Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter auf 800 Euro anzuheben, wird nun in einen Gesetzestext gegossen.

Wie der Vorsitzende des Parlamentskreises Mittelstand, Christian Freiherr von Stetten, im PKM JOURNAL mitteilte, habe inzwischen auch die SPD zugestimmt, eine entsprechende Änderung mit dem sogenannten Lizenzschranken-gesetz des BMF vorzunehmen. Somit können künftig beispielsweise Mobiltelefone und Laptops oder anderes technisches Equipment mit einem Kaufpreis bis zu 800 Euro sofort im Jahr der Anschaffung vollständig steuerlich abgeschrieben werden. „Dies fördert Investitionen und reduziert bürokratischen Aufwand“, schreibt von Stetten. Da bereits im Vorfeld entsprechende Absprachen auch mit den Bündnisgrünen und der Linkspartei erfolgt seien, gehe er von einer großen parlamentarischen Mehrheit für die Maßnahme aus, so der CDU Politiker



Christian Freiherr von Stetten MdB

weiter. Eine Zustimmung des Bundesrates sei so auch gewährleistet und die neue Regelung könne dann zum 1. Januar 2018 wirksam werden.

Dagegen drohe aus den SPD-geführten Ministerien weiteres Ungemach für den Mittelstand, schreibt von Stetten weiter. Das Entgelttransparenzgesetz strotze nicht nur vor neuer Bürokratie, es sei auch nicht geeignet, etwaige Lohnungleichheiten zu beseitigen. Wenn man sich dennoch für das Gesetz entschlöße, sollte man sich aber an die Vereinbarungen des Koalitionsvertrages halten, wonach der Anwendungsbereich des Gesetzes nur für Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern vorgesehen ist. Dass die Regelungen des Gesetzes bereits für Unternehmen mit mehr als 200 Mitarbeitern gelten sollen, sei für den PKM nicht akzeptabel, unterstrich von Stetten. ■

IMPRESSUM

Der Selbständige

ISSN 0946-3224

Offizielles Organ des Bundesverbandes der Selbständigen/Deutscher Gewerbeverband

Hrgs: Bundesverband der Selbständigen - Reinhardtstrasse 35, 10117 Berlin
Telefon (030) 280491-0/Fax -11

Redaktion: Joachim Schäfer (verantwortlich), Thomas Brüggemann, Anita Schäfer
Fotos: BDS/Archiv

Layout & © Titel: Joachim Schäfer
Erscheinungsweise: 10 x jährlich
Gerichtsstand und Erfüllungsort: Berlin

Bezugsbedingungen:

Die Zustellung des E-Papers ist durch den Mitgliedsbeitrag zum BDS abgegolten. Bei Nichterscheinen des E-Papers infolge höherer Gewalt bestehen keine Ersatzansprüche.

© by: Bundesverband der Selbständigen

Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte, Vorlagen und Zeichnungen übernehmen wir keine Gewähr. Die Urheberrechte an Annoncen (bei eigener Gestaltung), Entwürfen, Fotos und Vorlagen sowie der gesamten grafischen Gestaltung bleiben Bundesverband der Selbständigen und dürfen nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung weiterverwendet werden.

Briefe und Manuskripte an:

Bundesverband der Selbständigen - Reinhardtstrasse 35, 10117 Berlin
Telefon (030) 280491-0/Fax -11
Internet: www.bds-dgv.de
E-Mail: info@bds-nrw.de

Hinweis: In allen Fällen, in denen die neue Rechtschreibung mehrere Schreibweisen zulässt, wird die von der Dudenredaktion empfohlene Schreibung angewandt.