



## DIGITALISIERUNG

# KENNEN SIE DAS GEHEIMNIS EINES ERFOLGREICHEN WEBAUFTRITTS?

Fast jeder zweite Dienstleister findet laut einer aktuellen Studie seine Kunden über das Internet. Kein Wunder, denn laut WKO sind allein in Österreich 81 Prozent der Menschen täglich im Web unterwegs. Somit ist ein professioneller Webauftritt auch für Ihre Handelsagentur längst unerlässlich, um Kunden zu erreichen und neue Geschäftspartner zu akquirieren.

**TEXT: ING. ALEXANDER GRAF, M.SC., ONLINEEXPERTE**

**D**ie fortschreitende Digitalisierung ist für jedes Unternehmen von großer Bedeutung. Unternehmer müssen sich nach ihren (potenziellen) Kunden richten und diese in den Fokus rücken, indem sie auch in ihren Onlineauftritt investieren und diesen optimieren. Im Geschäft mit Konsumenten (B2C) bereits stark verankert, wird die eigene Website auch für B2B-Unternehmen immer wichtiger. Sie soll Kunden informieren und einen Eindruck geben, welche

Produkte oder Dienstleistungen eine Firma anbietet, Vertrauen aufbauen und im Idealfall auch gleich Anfragen generieren bzw. für Sie verkaufen.

Ihre Webseite ist das digitale Aushängeschild Ihrer Handelsagentur. Ein moderner und zeitgemäßer Webauftritt ist demnach ein Muss, um neue Kunden zu akquirieren und an Ihr Unternehmen zu binden.

## ONLINE IST NICHT GLEICH ONLINE

Eine aufwendig designte und übersichtlich gestaltete Website ist längst nicht mehr alles. Denn mit den technischen Möglichkeiten steigen auch die Erwartungen der Kunden. Das wiederum erzwingt ein Umdenken beim Gestalten von Webseiten und anderen Kommunikationskanälen. So gibt es einige Basisanforderungen an eine funktionierende Website und Voraussetzungen

**ES IST VIELEN NICHT BEWUSST, WELCHE CHANCEN EIN EIGENER INTERNETAUFTRITT BIETET, DOCH EIN GUTER ONLINEAUFTRITT IST HEUTZUTAGE UNVERZICHTBAR. ES IST WICHTIG, DASS DIE MODERNEN UND TECHNISCHEN ANFORDERUNGEN ERFÜLLT WERDEN, DENN NUR SO BLEIBT IHRE HANDELSAGENTUR EIN ERFOLGREICHER MARKTTEILNEHMER. DIE KRITERIEN NICHT ZU ERFÜLLEN, IST EINE VERGEBENE CHANCE.**

für einen erfolgreichen Webauftritt. Zum einen muss berücksichtigt werden, dass heute immer weniger auf klassischen Computern, sondern mehr auf mobilen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets gesurft wird. Die Inhalte müssen daher responsiv, also auf allen Geräten optimal darstellbar sein. Laut einer umfassenden Branchenstudie funktionieren allerdings erst 61 Prozent der Websites auf mobilen Geräten. Und das, obwohl ein solches Responsive Webdesign ein wichtiges Kriterium ist, damit Ihre Seite auf Google und Co. gut gefunden wird.

### **MIT SEO AN DIE TREFFERSPITZE**

In dem Zusammenhang darf auch eine professionelle Suchmaschinenoptimierung (SEO) nicht außer Acht gelassen werden. Denn nahezu jeder Internetnutzer verwendet Suchmaschinen im Internet, um Informationen und Websites zu einem bestimmten Thema zu finden. Dabei ist Google mit einem Marktanteil von über 90 Prozent weltweiter Marktführer.

Nur Websites, die einen hohen Rang in der Liste der Suchmaschinentreffer haben und auf der ersten Ergebnisseite angezeigt werden, haben somit das Potential, möglichst viele Menschen auf das Angebot aufmerksam zu machen. Denn nicht einmal zwei Prozent der Internetnutzer suchen auf der zweiten oder dritten Suchergebnisseite. Sie verlassen sich auf die Treffer der Suchmaschine und stufen hintere Ergebnisse als weniger relevant ein.

Entsprechende SEO-Maßnahmen sind – um nur ein paar der über 200 SEO-Kriterien zu nennen – ebendieses Responsive Design, eine sorgfältige

Keyword-Analyse, schnelle Ladezeiten, übersichtliche Seitenstrukturen, optimierte Überschriften und zu guter Letzt natürlich der Content selbst.

### **CONTENT IS KING**

Für jede Entscheidung gilt zu Beginn, sich genau mit der Ziel- und Kundengruppe auseinanderzusetzen. Denn während früher hauptsächlich durch den persönlichen Kontakt Vertrauen geschaff wurde, muss dies jetzt zusätzlich durch zielgruppenspezifische Kommunikation und Kundenverständnis in Form von relevanten Inhalten passieren.

Die Website muss einen Nutzen sowie Mehrwert für die Besucher bieten. Diese möchten mit hochwertigen Inhalten angesprochen und überzeugt werden. Sie brauchen daher eine klare Botschaft und relevante Themen, die userfreundlich aufbereitet sind. So bleiben sie lange genug auf der Seite, um am Ende das Kontaktformular auszufüllen oder Ihr Angebot in Anspruch zu nehmen.

Sie sollten also grundsätzlich unbedingt Ihre potentielle Zielgruppe und weniger Ihre Handelsagentur in den Mittelpunkt stellen. Liefern Sie hilfreichen Content mit Know-how und Mehrwert und stellen Sie bei Bedarf weiterführende Inhalte, die sich nur auf eines Ihrer Angebote fokussieren, bereit.

### **REGELMÄSSIGE BEITRÄGE ERHÖHEN SICHTBARKEIT**

Dafür eignen sich sogenannte Landing Pages, also spezielle Websites, auf denen Sie Premium-Content anbieten und die darauf ausgelegt sind, Kundendaten, Anfragen oder Kaufabschlüsse zu generieren.

Doch nicht nur eine Website selbst, sondern auch Social-Media-Kanäle oder ein unternehmenseigener Blog mit regelmäßigen Beiträgen bindet Ihre Zielgruppe an Ihre Handelsagentur und macht Ihre Seite für Google relevanter. Denn wer monatelang nichts Neues anbietet, rutscht bei den Suchergebnissen zwangsläufig nach unten. Nur ein Viertel der Webauftritte wurden laut einer Studie in den letzten 30 Tagen aktualisiert.

### **ABGESTIMMTES DESIGN STEIGERT BEKANNTHEIT**

Das Design Ihrer Website sollte zu Ihren bereits bestehenden Unterlagen und Marketingmaterialien passen. Nur so entsteht ein einheitliches Erscheinungsbild, das den Bekanntheitsgrad steigert und Wiedererkennung gewährleistet. Es wird eine Identität und ein modernisierter Auftritt geschaffen, der einen ansprechenden ersten

Eindruck gibt. Denn was für eine Begegnung zwischen Menschen gilt, ist auch im Netz richtig: Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Kurz gesagt, bestimmen Sie durch Ihren Onlineauftritt heutzutage maßgeblich, wie Sie nach außen wahrgenommen werden. Eine durchdachte Strategie macht Sie sichtbar für Ihre Zielgruppen und verhilft Ihnen zu einem einzigartigen, modernen Erscheinungsbild im Internet.

### **ES IST NIE ZU SPÄT**

Egal, ob Sie Ihre bestehende Website, jegliche Social-Media-Kanäle oder Ihren Webshop optimieren möchten oder aber noch gar nicht im Netz vertreten sind: Es ist nie zu spät, Ihre Handelsagentur an die fortschreitende Digitalisierung anzupassen. Die Onlinepräsenz wird Ihnen in jedem Fall große Vorteile bringen und darf im digitalen Zeitalter nicht unterschätzt werden. Wir machen schöne Websites die funktionieren. Holen Sie sich am besten professionelle Unterstützung. Es lohnt sich. :



**ING. ALEXANDER GRAF, M.Sc.**

ist Inhaber der Agentur Alexander Graf Consulting. Durch seine langjährige Erfahrung im Marketing und Sales unterstützt er diverse Kunden erfolgreich. Von der Gründung und Zielgruppenanalyse bis zur laufenden Marktbearbeitung und einem Erfolg bringenden Onlineauftritt.

**office@ag-consulting.at**  
**www.ag-consulting.at**

#### **SUMMARY**

Laut Statistik Austria betreiben mehr als 88 Prozent der österreichischen Unternehmen bereits eine eigene Webseite, auf der sie ihr Unternehmen sowie ihre Waren und Dienstleistungen präsentieren. Dennoch schöpfen viele das Potenzial eines Webauftritts nicht aus. So wurden im Jahr 2018 nur elf Prozent der Websites als qualitativ hochwertig eingestuft.