

Machen Sie den Webtext-Check

„Meine Kunden kommen nicht über das Internet zu mir. Das läuft meist über Weiterempfehlung.“

Dass Sie weiterempfohlen werden, spricht für Ihre Arbeit. Aber leider lassen sich Weiterempfehlungen nur begrenzt steuern. Vielleicht schlagen gerade über Weiterempfehlungen Kunden bei Ihnen auf, mit denen Sie einfach auf keinen grünen Zweig kommen. Im Produktverkauf mag das noch verschmerzbar sein. Im Dienstleistungsbereich kann es Unternehmern (bei aller Professionalität) Zeit und damit Geld und vor allem persönliche Energie kosten, die sie an anderer Stelle dankbarer investiert hätten.

Gehen Sie nicht halbherzig ins Netz.

Wenn gleich auf der Startseite klar wird, was Ihre Kernkompetenzen, Ihr Anspruch und Ihre Werte sind, werden automatisch die Menschen zu Ihnen finden, die mit Ihnen auf der gleichen Wellenlänge schwingen. Kunden rufen bei Ihnen an, die von Ihren Leistungen schon ziemlich überzeugt sind. Und für diese Akquise müssen Sie nichts tun, außer Ihre Website mit der gleichen Professionalität behandeln, mit der Sie Ihre Produkte fertigen oder Dienstleistung ausführen – und das betrifft vor allem auch die Texte auf Ihrer Website.

Sind die Texte auf Ihrer Website so professionell wie Sie?

Das Internet ist wie ein Mitarbeiter, der auch dann für Sie akquiriert, wenn Sie schon die Füße hochlegen oder bis über beide Ohren in Arbeit versinken. Wenn Sie Profi sind, sollte das auch Ihre Website widerspiegeln. Und selbst wenn es stimmt, dass niemals ein Kunde über das Internet zu Ihnen finden wird, kann Ihre Website einem Interessenten den entscheidenden Impuls geben, wenn er sich zwischen Ihnen und einem Wettbewerber entscheiden muss.

Yvonne Grünenwald

Prüfen Sie Ihre Website-Texte nach folgenden Kriterien:

- ✓ Was Sie machen, am besten können und wie Sie Ihren Kunden das Leben erleichtern, steht auf der Startseite.
- ✓ Ihre Website bietet wertvolle Informationen. Folgende **Null-Aussagen** kosten nur Platz und Aufmerksamkeit:
 - ⚠ *Herzlich willkommen auf unserer Homepage.*
 - ⚠ *Bei uns erhalten Sie maßgeschneiderte Lösungen.*
 - ⚠ *Wir sind Ihr Schlüssel zum Erfolg.*
- ✓ Ausrufezeichen setzen Sie sparsam ein. Sie schreien Ihre Kunden ja auch sonst nicht an.
- ✓ Überzeugen Sie mit Beispielen. Verwenden Sie Superlative nur dann, wenn Sie sie belegen können.
- ✓ Sie fassen sich kurz.
- ✓ In den Metadaten stehen die für Ihre Leistungen relevanten Keywords (Schlüsselwörter). Das ist Suchmaschinen-Optimierung, die (fast) nichts kostet.
- ✓ Sie fordern den Nutzer charmant auf, Sie zu kontaktieren. Den „Kontakt-Knopf“ findet er sofort.