

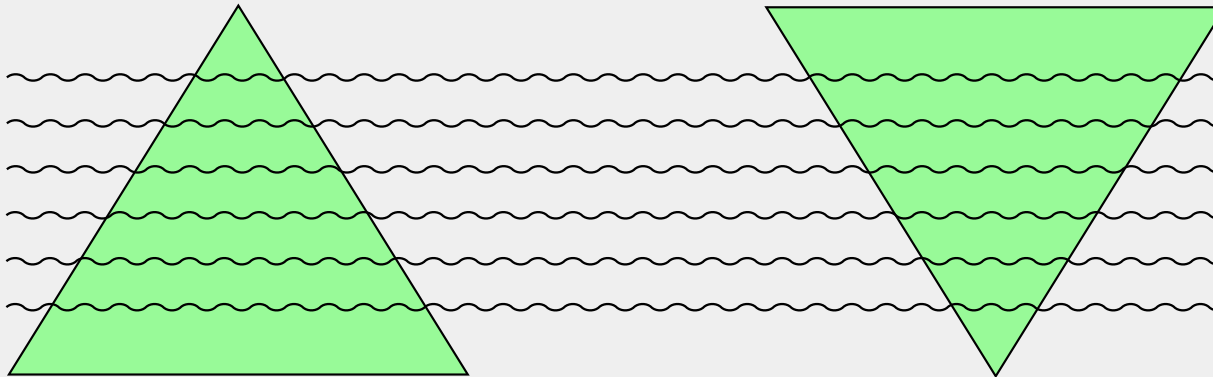
Die 5 Schritte zur erfolgreicheren Website.

Mit diesen fünf einfachen Schritten helfen wir Ihnen, die neue Website Ihres Unternehmens erfolgreicher zu machen. Und zwar wesentlich. Wie das gehen soll?

Beginnen wir mit dem ersten Schritt.



Erster Schritt: Ist Ihr Unternehmen U-Boot oder Flugzeugträger?



Unternehmens-Typ U-Boot:

Die Leistung Ihrer Unternehmung ist oberflächlich kaum sichtbar. Was Ihr Unternehmen von anderen unterscheidet, sieht man kaum.

Unternehmens-Typ Flugzeugträger:

Die Leistung Ihrer Unternehmung ist nach außen gut sichtbar. Was Sie von anderen unterscheidet, ist für alle ersichtlich.

Wie sichtbar sollen Sie werden?



Bei den meisten unserer Auftraggeber:innen handelt es sich um Kund:innen vom Typ U-Boot. B-to-B-Unternehmen, die sich seit Jahren auf Tauchstation befinden. Das Unternehmen, und was es leistet, ist nur einigen Stammkund:innen bekannt. Manchmal sind diese Auftraggeber:innen sogar in der eigenen Branche kaum **sichtbar**.

Was bedeutet das für den Online-Auftritt?

Was man nicht kennt, danach sucht man nicht – auch nicht im Netz. Man sucht Sie, wenn man Sie kennt. Oder man sucht nach Lösungen für Probleme.

Wenn die Menschen nicht ganz konkret nach Ihrem Unternehmen suchen, weil man Sie zum Beispiel aus Sozialen Medien kennt oder auf einer Messe gesehen hat, müssen Sie neue Wege zu Kund:innen und Mitarbeiter:innen finden. Sie müssen aufsteigen und im Netz zeigen, was Sie leisten und wofür Sie stehen. Am besten, mit einer Kommunikations-Strategie, die Ihre Leistungen auf den Punkt bringt.

Zweiter Schritt: Welches Ziel soll Ihre neue Website realisieren?



Wenn Sie herausgefunden haben, was Menschen tatsächlich über Ihr Unternehmen und seine Leistungen wissen – ohne Wunschdenken, sondern realistisch – sollten Sie daraus die Ziele für Ihren digitalen Auftritt ableiten.

Wofür soll die Unternehmens-Marke stehen?

Denken Sie nicht in allgemeinen Schlagworten, sondern formulieren Sie präzise.

Welche Kernleistungen wollen Sie bekannter machen?

Kann man sie in einem Satz zusammenfassen?

Welche Position soll Ihr Unternehmen im Markt einnehmen?

Denken Sie ruhig erst einmal an alle Medien, digital wie analog.

Welche Mitarbeiter:innen suchen Sie genau und wieviel Bewerbungen wären ideal?

Was könnte Bewerber:innen für Sie begeistern?

Dritter Schritt: Entwickeln Sie eine Strategie, wie Sie Ihre Ziele erreichen.

Um Ihre Ziele zu erreichen, brauchen Sie eines: **Sichtbarkeit**.

Und **Sichtbarkeit braucht Prägnanz**. Es geht nicht darum, was man alles sagen und zeigen könnte. Im Netz muss man Aufmerksamkeit in wenigen Sekunden erregen.

Einundzwanzig, zweiundzwanzig, dreiundzwanzig. Viel mehr Zeit bleibt Ihnen nicht.

Eine gute Strategie verdichtet Ihre Leistungen so, dass sie schnell überzeugen.

Und den Wunsch wecken, mehr von Ihnen zu erfahren, was Sie Gutes für Mitarbeiter:innen und Kund:innen bewirken.



Vierter Schritt: Welche Texte und Inhalte bringen Ihre Leistungen auf den Punkt?

Wofür steht Ihr Unternehmen? Auf diese Frage brauchen Sie eine schlüssige Antwort. Damit Ihre Leistungen in Zukunft nicht mehr unter der Wasserlinie liegen.

Erfolg beginnt mit einem Satz. Und alle folgenden Inhalte müssen genauso die Lust wecken, mehr über Sie zu erfahren.

Ganz egal ob Texte geschrieben oder gesprochen werden.

Ihr Unternehmen muss die Sprache des Erfolges sprechen.



Fünfter Schritt: Welches Design kommuniziert Ihren Anspruch in Sekunden?



Bevor Ihre neuen Kund:innen und Bewerber:innen lesen, erleben Sie Ihren Auftritt in einem ersten Eindruck.

Diesen **ersten Eindruck** gewinnen Menschen heute, das zeigen aktuelle Untersuchungen, bereits in einer **hundertstel Sekunde**.

Und dieser erste Eindruck wird durch das Design bestimmt. Deshalb ist Design nicht eine Frage der Ästhetik, **sondern eine Frage der Wirksamkeit**.

Die richtige Strategie, der richtige Text und das richtige Design haben ein Ziel:
Sie sorgen dafür, dass Ihr digitaler Neuauftritt Ihnen mehr bringt, als er gekostet hat.

**Wann fangen wir an?
Anrufen, wäre eine
Möglichkeit, um mit uns
ins Gespräch zu kommen.
Hier noch weitere.**



(040) 60 94 32 05 - 0

info@straightup-digital.de

TERMIN VEREINBAREN