

# Tipps für den Relaunch Ihrer Webseite

Mittlerweile sind die meisten Verbände im Internet präsent. Doch nur ein kleiner Teil davon nutzt den Internetauftritt so intelligent, dass er damit neue Mitglieder gewinnt, den Umsatz erhöht oder Prozesse vereinfacht. Die Realität sieht leider anders aus: Viele Internetauftritte ziehen nur wenige neue Kunden an und von den Interessenten, die auf den Internetauftritt gelangen, nehmen nur wenige Kontakt auf. Dabei lässt sich ein Verband hier mit vergleichsweise geringem Aufwand weit voranbringen.



## Erfolgskriterien

Immer wieder haben sich folgende Erfolgskriterien als wichtige Voraussetzung für einen gelungenen Relaunch herausgestellt:

- Klar definierte Positionierung (Mission Statement)
- Präsent, wo potentielle Mitglieder Informationen oder eine Problemlösung suchen (Suchmaschinen wie Google).
- Zielgruppengerechte Präsentation des Leistungsangebotes
- Attraktive, stets aktuelle Inhalte, die potentielle Mitglieder möglichst in allen Phasen ansprechen
- Übersichtliche Struktur und logische Navigation
- Darstellung und Funktionalität unter verschiedenen Browsern möglich
- Reporting und Statistik, um den Erfolg zu messen und laufend zu optimieren

## Von der Konzeption zur Realisierung

Einen Internetauftritt zu entwickeln oder zu überarbeiten ist ein Prozess und nicht nur eine Frage der Gestaltung. Diese muss den gesetzten Zielen und den gewünschten funktionalen Aspekten folgen. Beziehen Sie daher möglichst die relevanten Mitarbeiter/innen und evtl. auch Mitglieder und Dienstleister in diesen Prozess mit ein.

## Content Management System

Es ist erstaunlich, wie viele Verbände eine Lösung einführen, bei der Sie im Nachhinein merken, dass diese Suchmaschinen nicht unterstützt oder schwierig zu bedienen ist. Wenn Sie neue Kunden über Suchmaschinen gewinnen wollen oder wenn es wichtig ist, dass ein Besucher einfach auf eine bereits besuchte Seite wieder zurückgelangen kann, dann kommt einem dafür geeigneten CMS-Systems (Content-Management-System) große Bedeutung bei.

## Ausrichtung auf die Kunden!

- Welche Zielgruppen wollen Sie ansprechen?
- Welche Internet-Erfahrung und Vorlieben hat Ihre Zielgruppe?
- Welche Motive haben die Zielgruppen, um Ihren Internetauftritt zu besuchen?
- Haben die Besucher ihr Problem bereits klar definiert?
- Was für Informationen werden gesucht?
- In welcher Phase gelangen die Zielgruppen auf Ihren Internetauftritt?
- Was bieten die Wettbewerber, die nur „einen Mausklick“ entfernt sind?

Informationen dazu erhalten Sie aus den Statistiken über das Nutzungsverhalten auf dem bestehenden Internetauftritt, E-Mails und Kunden-Feedbacks, Umfragen sowie Hinweise und professionelle Auswertungen über das Suchverhalten Ihrer Zielgruppen von Verbandplus.

## Design, Inhalte und Botschaften

Fragen Sie sich bei den Designvorschlägen, welcher davon Ihre Zielgruppe überzeugen wird und welcher es erlaubt, in knapper Form die gewünschten Informationen zu erhalten. Es widerspricht jedweden Nutzungsverhalten hier langatmige Texte oder verschachtelte Strukturen installieren zu wollen.

Je stärker die Bedürfnisse der Nutzer im Vordergrund stehen, desto mehr Erfolg werden Sie mit dem Internetauftritt erzielen. Für das Design eines Internetauftrittes ist viel Wissen über die Vorlieben der Internetnutzer und die technischen Einschränkungen für suchmaschinengerechte Seiten notwendig.

## Form follows function....

Es liegt in der Natur der Dinge, dass das Design eines Internet Auftrittes auch Geschmacksache ist. Das Design soll aber nicht primär dem eigenen Geschmack und Erscheinungsbild entsprechen, es muss sich vor allem den zu erreichenden Zielen unterordnen!

Wer das Internet-Verhalten und die Interessen seiner Zielgruppen nicht kennt, entwickelt leicht an den Kundenbedürfnissen vorbei! Achten Sie deswegen darauf, dass Ihnen bei der Gestaltung des Internetauftrittes jemand zur Seite steht, der Ihr Erscheinungsbild (CI), Ihre Ziele und die Vorlieben Ihrer Zielgruppe optimal zusammenbringen kann.

## Suchmaschinen-optimierung

Analysieren Sie, wonach Interessenten bei Suchmaschinen suchen und was diese erwarten. Dadurch wird sichergestellt, dass Sie neue Kunden gezielt ansprechen können. Die Struktur und die Texte des Internetauftrittes sollten auf die von den Kunden verwendeten und dadurch auch bei Suchmaschinen indexierten Keywords abgestimmt werden. Wichtige Voraussetzungen für eine gute Positionierung bei Suchmaschinen sind:

- Wissen, wie die Kunden nach Ihnen suchen
- Möglichst viel relevanten Inhalt zu den gesuchten Keywords
- Möglichst viele relevante Links von anderen Internet Auftritten

Suchmaschinen wie Google achten auf über 100 Faktoren, um zu entscheiden, wer die Nummer Eins ist. Viele davon haben mit der Programmierung der Seiten zu tun. Das verlangt eine Menge Know-how und Erfahrungswissen. Der Bundesverband für Digitale Wirtschaft hat vor dem Hintergrund, der stark gewachsenen Anzahl von schwarzen Schafen in diesem Umfeld eine Zertifizierung eingeführt, die nur geprüfte Experten erhalten.