



# Wie mache ich meine Webseite bekannt?

v.1



## Inhaltsverzeichnis

1. Google MyBusiness
2. Content is king
3. Verlinkung von außen nicht vergessen
4. Webseite anmelden bei Branchenseiten und Katalogen
5. Freunde und Bekannte als Trafficmaschine
6. Sozial Media nutzen um die Internetpräsenz bekannt zu machen
7. Mit Instagramm Bekanntheitsgrade pushen
8. Foren und Blogs nutzen, wenn Sie etwas beizutragen haben
9. Gewinnspiele können zu viel Traffic führen
10. Online-Werbung mit Google Adwords oder Facebook
11. Klassische Offline-Werbung für Ihre Internetpräsenz
12. Die Optik einer Webseite entscheidet mitunter über Bekanntheit
13. Besucher sollen an die Webseite gebunden werden
14. Bekanntmachung der Webseite über Newsletter



## 1 Google MyBusiness

Gerade wer lokal agierend ist (z.B. ein Ladengeschäft, ein Restaurant, ein Handwerker/Dienstleister, ...) sollte seine Webseite bei Google MyBusiness anmelden.

Dort hinterlegt man seine Daten wie Domain, Adresse, Öffnungszeiten, Telefonnummer, etc. und wird bei lokalen Suchen im Idealfall besser gefunden.

<https://www.google.de/intl/de/business/>



## 2 Content is king!

**Eine ganz einfache Regel:** Ohne die passenden Inhalte, werden Sie keine Besucher bekommen. Sie müssen das anbieten, dass die Surfer suchen.

Sind Sie Koch, können sie Rezepte anbieten. Sind Sie Maler, bieten Sie Tipps für's Tapezieren. Der Arzt bietet dem Patienten Informationen zu Behandlungen.

Sie müssen immer und immer wieder neue Inhalte bieten, damit Google denkt: „Auf der Seite scheint ja was zu passieren, also geb ich ihr doch mal eine Chance und ranke sie etwas höher“.

Passiert auf Ihrer Webseite hingegen nichts und bleibt jahrelange auf dem gleichen Stand, denkt sich Google: „Hmmm...ist ja langweilig. Ich glaube die Seite wird nicht mehr gepflegt.

Dann gebe ich doch lieber aktuelleren Seiten eine Chance“. Das ist nun natürlich etwas vereinfacht, stecken doch bei Suchmaschinen komplizierte Systeme im Hintergrund. Aber im Grunde ist es so: wer ständig gute Inhalte schafft, hat die meisten Chancen. Außer...



## 3 Die Verlinkung von Außen nicht vergessen

...ja außer Sie haben eine so tolle einmalige Webseite, die **von vielen anderen verlinkt** wird, weil diese sie so toll finden. Dann kann es auch Ausnahmen geben, die die Regel bestätigen.

Als Grundlageninfo für Sie: Neben den Inhalten, sind die Links von anderen Webseiten immer noch **das wichtigste Anzeichen für Google**, dass Ihre Seite relevant ist. Sie können mit sehr vielen oder sehr starken Links tatsächlich auch mit wenig Inhalten sehr gute Ergebnisse erreichen.

**Das Problem:** Gute Inhalte erstellen ist einfacher als gute Links von starken populären Seiten zu bekommen. Wenn es optimal läuft, sind ihre Inhalte so gut, dass diese **automatisch von vielen Leuten verlinkt** werden.

Das sollte immer ihr Ziel sein. Schaffen Sie das nicht, müssen Sie ggf. Linkbuilding betreiben.

Kaufen Sie KEINE Links im Paket für wenig Geld! Das schadet Ihnen mehr als es nutzt. Professionelles eingekauftes Linkbuilding kostet immer viel Geld.



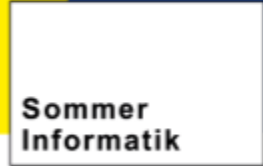
## 4 Webseite anmelden bei Branchenseiten und Katalogen

Mit den folgenden Maßnahmen können Sie aber abseits von Inhalten und Links zumindest schon mal sicherstellen, dass Sie von Suchenden in Katalogen und Branchenseiten gefunden werden können.

Melden Sie Ihre Internetpräsenz auf folgenden Katalogen und Branchenseiten an (Aber Vorsicht: verwenden Sie für JEDE! Anmeldung unterschiedliche Texte. Google mag keine doppelten Texte im Internet. Daher auch besser einzeln und nicht über Anmeldedienste.):

- [gelbeseiten.de](http://gelbeseiten.de)
- [telefonbuch.de](http://telefonbuch.de)
- [klicktel.de](http://klicktel.de)
- [yellowmap.de](http://yellowmap.de)
- [stadtbranchenbuch.de](http://stadtbranchenbuch.de)
- [favoriten.de](http://favoriten.de)
- [robothino.de](http://robothino.de)
- [branchenbuchdeutschland.de](http://branchenbuchdeutschland.de)
- [unternehmerfabrik.de](http://unternehmerfabrik.de)
- [meinstadt.de](http://meinstadt.de)
- [lieferanten.de](http://lieferanten.de)

Hier geht es nicht darum Links in fremden Webseiten einzubauen, die dann am Ende bei Google zu besseren Rankings führen. Nein, hier geht es darum, dass man gerade aufgrund der Schwierigkeit bei Google gut zu ranken, auch bei anderen Suchmaschinen und Katalogen gelistet zu sein.

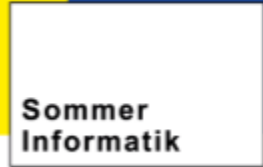


## 5 Freunde und Bekannte als Traffmaschine

Machen Sie als aller erstes in Ihrem Freundes- oder Bekanntenkreis **Werbung für Ihre Firmenpräsenz.**

Bitten Sie um Weiterempfehlung oder vielleicht sogar um einen Link von einer Webseite des Kollegen oder der Schwägerin.

Eine gute Vernetzung ist immer von Vorteil.  
Sowohl privat, als auch geschäftlich.



## 6 Social Media nutzen um die Internetpräsenz bekannt zu machen

Wenn Sie schon dabei sind, Ihre Freunde und Verwandte auf Ihre Webseite aufmerksam zu machen, fragen Sie doch einfach nach einem Klick auf den „Gefällt mir“ Button, der selbstverständlich auf Ihrer Webseite gut ersichtlich zu finden ist!

Und wenn Sie sogar Zeit haben und Inhalte, die Sie der Welt ungern vorenthalten möchten...erstellen Sie eine Unternehmenswebseite auf Facebook. Es gibt Studien, die aussagen, dass ein Facebook Fan einen symbolischen Wert von 70-100€ hat.

Das liegt daran, dass Inhalte, die von Ihren Fans geteilt werden, von deren Freunden gesehen und wiederum geteilt werden können. Dieser Schneeballeffekt ist natürlich gewünscht und macht Social Media so wichtig.

Erweiterbar ist die Social Media Strategie natürlich auf weitere Plattformen wie Google+ und Twitter. Wer viel mit Bildern zu tun hat, ggf. kreativ arbeitet, sollte sich mal Pinterest ansehen.





## 7 Mit Instagram Bekanntheitsgrade pushen

Weltweit nutzen rund 100 Millionen Nutzer Instagram. Diese App, welche auf die Social Media und den Fotografie-Sektor abzielt, hat bereits „Stars“ geboren! Wer es nun schafft, Betrachter mit seinen Fotos zu fesseln, die er dort veröffentlicht, sorgt selbstverständlich auch dafür, dass die eigene Seite **Bekanntheit erlangt**.

Dazu müssen die veröffentlichten Bilder nur in der Lage sein, eine Story zu erzählen, die sich die Besucher begeistert anschauen! Gerade Publisher mit weiblicher Zielgruppe sind prädestiniert für Instagram. Zum Beispiel der Hochzeitsfotograf, der auf Instagram seine Werke zeigt und so neue Kunden gewinnt.



## 8 Foren und Blogs nutzen, wenn Sie etwas beizutragen haben

Es gibt das Beispiel eines Pizzaofenherstellers, der durch ein funktionierendes Forum, welches er als **Kundenservice** betreibt, massenweise neue Kunden gewonnen hat. Hat jemand eine Frage zu seinem Ofen, beantwortet er diese nicht nur telefonisch, sondern auch online.

Dadurch entsteht sehr viel Inhalt, der am Ende doch immer wieder **zu seiner Webseite und seinen Produkten** führt.

Sehr clever gemacht und das zeigt die Macht, die ein Forum immer noch haben kann. Wenn Sie kein eigenes Forum betreiben wollen, können sie sich auch in thematisch passenden Foren oder Blogs engagieren (auf Fragen antworten, mit Spezialwissen glänzen, etc.) und dann ganz beiläufig (aber bitte nicht gleich am Anfang) auf Ihre Dienste oder Produkte hinweisen.

Manche betreiben das auch gerne anonym, damit niemand merkt, dass man Eigenwerbung betreibt. Ob das gutzuheißen ist, bleibt dahingestellt.



## 9 Gewinnspiele können zu viel Traffic führen

Eines der klassischsten und immer noch beliebtesten Marketingmaßnahmen, ist das Gewinnspiel. Durch Gewinnspiele können Sie nicht nur viel Traffic auf Ihre Seite bekommen (z.B. über Gewinnspielportale), sondern ganz nebenbei auch noch Adressen sammeln, die Sie später bewerben können.

Haben Sie also ein originelles Gewinnspiel mit super Preisen?

Probieren Sie es online und publizieren Sie dieses auch gleich auf Ihren Social Media Kanälen.



## 10 Online-Werbung mit Google Adwords oder Facebook

Am einfachsten kommen Sie auf die erste Seite der Suchergebnisse bei Google & Co., wenn Sie **Online-Werbeanzeigen** buchen. Diese kosten natürlich Geld, können aber gerade am Anfang besonders wichtig sein. Solange Sie noch kaum natürlichen Traffic generieren, bleibt Ihnen manchmal nichts anderes übrig, als etwas in die Tasche zu greifen um an Kunden zu kommen.

**Seien sie allerdings vorsichtig:** Gerade als lokaler Anbieter können Sie mit Plattformen wie Adwords Express schnell viel Geld verbrennen. Lieber langsam und mit einem festen Budgetlimit anfangen, damit es am Ende des Monats kein böses Erwachen gibt.

Mit Facebook steht ein weiterer Platzhirsch im Bereich Online-Werbung auf dem Spielfeld. Durch Werbung bei sehr präzise und gezielt ausgewählten Zielgruppen, kann der Traffic sehr gut gesteigert werden. <https://www.facebook.com/business/products/ads>



## 11 Klassische Offline-Werbung für Ihre Internetpräsenz

Sie haben Ihr Auto bedruckt mit Ihrer Firmenadresse und Telefonnummer? Dann erweitern Sie diesen Aufdruck mit Ihrer Internetadresse. Genauso verhält es sich mit Ihren Visitenkarten, Rechnungen, Anzeigen in Zeitschriften, etc.

Haben Sie keine Angst, dass Kunden online Ihr Kontaktformular nicht nutzen und doch zur Konkurrenz gehen. **Sie erreichen potentiell mehr Personen**, da sich viele jüngere Leute heutzutage doch eher online informieren, als zum Telefon zu greifen.

**Fazit:** Das waren nur einige Maßnahmen, die man betreiben sollte um die eigene Firmenwebseite bekannt zu machen. Einen Grundstein für Ihre Online-Zukunft, sollten Sie damit allerdings schon gelegt haben

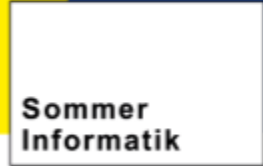


## 12 Die Optik einer Webseite entscheidet mitunter über Bekanntheit

Für eine Webseite gelten grundsätzlich keine anderen Grundregeln, als sie auch in der Kommunikation zwischen realen Menschen gelten. Der erste Eindruck zählt und entscheidet häufig über Erfolg oder Misserfolg!

Damit steht fest: **die ersten Sekunden**, die ein potenzieller Kunde auf der Webseite verweilt, **entscheiden** darüber, **ob er tiefer in die Seite einsteigt** oder er die Seite wegklickt und weitersurft. Und wenn es um den ersten Eindruck geht, steht die Übersichtlichkeit ganz weit vorne, gefolgt vom Design der Webseite.

Hinsichtlich der Übersichtlichkeit muss deutlich werden, wo sich welche Bereiche der Site befinden. Hierbei hilft sehr häufig das eigene Surfverhalten als Maßstab anzusetzen und die eigenen Likes wie Dislikes einfließen zu lassen. Ist die Webseite hier optimal aufgestellt, wird der Besucher gerne **Weiterempfehlungen** aussprechen und **die Seite auf diese Weise bekannt machen**.



## 13 Besucher sollen an die Webseite gebunden werden

Wichtig ist es, dass die Besucher gebunden werden, denn so sind sie zufrieden und werden die Webseite auch empfehlen. Der User und Besucher der Webseite diskutiert gerne, will sich unter Umständen mitteilen.

Wird diese Option zum Beispiel über ein Forum oder eine Kommentarfunktion geboten, entsteht ein Zufriedenheitsgefühl, dass man als Kunde ernstgenommen wird. In der logischen Folge wird der zufriedene Besucher auch seine **Zufriedenheit an Dritte kommunizieren** und so als Multiplikator fungieren.



## 14 Bekanntmachung der Webseite über Newsletter

Auch der Newsletter ist ein Medium, welches bestens dazu geeignet ist, die eigene Webseite einem größeren Publikum vorzustellen.

Newsletter werden häufig unter Freunden geteilt, wenn denn die Inhalte stimmig sind und die Teaser für Haupttexte, die im Newsletter Verwendung finden, dem Leser einen Mehrwert bieten.