

Erfolg macht mehr Arbeit aber auch Lust auf mehr: Wie Sie Ihren Internetauftritt dazu nutzen können.

Für Existenzgründerinnen und Jungunternehmerinnen
(Vortrag Konzertsaal, Neu-Ulm, 10. März 2005)



Anne Ammann
Krankenhausstraße 2/2
D-89231 Neu-Ulm
Telefon: + 49 (731) 9 21 33 93
Telefax: + 49 (731) 9 21 33 94
E-mail: info@ammann-grafik.de
Internet: www.ammann-grafik.de

**Gerade bei kleinem Budget ist es ratsam,
sich vorher genauestens zu überlegen,
wohin die Internet-Reise gehen soll.
Beginnen Sie mit einem klaren Konzept und
ganz nach dem IBM-Werbespruch
„Start Simple – Grow Fast“**

Voraussetzung ist, dass der Unternehmenszweck und das Unternehmensziel definiert sind.

Planung einer Internetpräsentation

1. Ziele definieren
 - a. Warum soll oder will ich ins Internet gehen
 - b. Ziele eines Webauftrittes als strategische Überlegung (Umsatzsteigerung . . .)
 - c. Zielgruppe definieren (Wer soll womit erreicht werden, . . .)
 - d. Strategische Vorüberlegungen (Shop anbieten, Kunden-Feedback ermöglichen, . . .)
 - e. Technische Vorüberlegungen (Investition, Mitarbeiter-Ressourcen: Bedienung, . . .)
 - f. Zeit-/Projektplan erstellen
2. Domainname festlegen
3. Inhalte definieren (Für definierte Zielgruppe gezielt Inhalte anbieten, planen, aktualisieren . . .)
4. Service-Angebote planen (Zusatznutzen wie z.B. Newsletter, Downloads, . . .)
5. Interaktivität planen (Kontaktmöglichkeiten, . . .)
6. Design festlegen (Corporate Design berücksichtigen)
7. Technik, technische Parameter definieren (mit Blick auf den Kundennutzen)
8. Qualitätsmanagement (Qualitätsrichtlinien erarbeiten, -test planen)
9. Online-Recht umsetzen
10. Suchmaschinen-Marketing (Konzept für Einträge (Wo?), Optimierung, Kontrolle)
11. E-Mail-Marketing (Konzept erarbeiten, Technik bereitstellen)
12. Kosten überschlagen
13. Einnahmemöglichkeiten checken
14. Werbung/PR für die Site
15. Erfolgskontrolle planen
16. Hosting

Was Kunden im Internet erwarten

- nutzerfreundliche Internetseiten,
- maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen,
- aussagekräftige und detaillierte Informationen,
- Aktualität,
- einen günstigen Preis,
- ein Höchstmaß an Service,
- ein Höchstmaß an Datenschutz,
- ein Höchstmaß an Transparenz (Impressum),
- ein Höchstmaß an Zuverlässigkeit,
- ein Höchstmaß an Sicherheit bei der Bestellung,
- ein Höchstmaß an technischen Komfort,
- ein professionelles Design.

Erfolgsrezept für den Umgang mit Ihren Internet-Kunden

1. Nehmen Sie die **Wünsche Ihrer Kunden** ernst,
2. machen Sie diese wirtschaftlich vorteilhaft und
3. mühelos erfüllbar und
4. bedienen Sie Ihre Kunden mit umfassenden und verständlichen Informationen.
5. Bieten Sie wertvollen Zusatznutzen an.