

Checkliste für die Planung oder Optimierung Ihres Internetauftrittes

Diese Checkliste erleichtert uns die Beratung zu Ihrem neuen Webauftritt. Wir wissen aufgrund Ihrer Angaben, was schon alles vorhanden ist, welche Ziele sie mit dem neuen Webauftritt erreichen wollen und wie wir Ihnen bei der Optimierung Ihres Auftrittes helfen können.

Generell gilt:

- Ihr bisheriger Business- und Marketingplan gilt auch für die Internetpräsenz; D.h. das konsequente Bearbeiten der Zielgruppen erfolgt auch im Internet.
- Das Internet lebt von Daten, Bildern und Verlinkungen zu anderen Webseiten. Die Basisinformationen (Produkteflyer, Preislisten, Presseberichte, ...) haben sie in der grossen Regel schon bei Ihrem „täglichen“ Verkaufsprozess, die „Verlinkungen“ sind Beziehungen zu Ihren Partnern und Zwischenhändlern.
- Wichtig sind vor allem die Stichworte zu Ihren Stärken und Einzigartigkeiten (Alleinstellungsmerkmale/USP's ihrer Produkte und Ihrer Firma). Aufgrund dieser Stichworte werden sie im Internet gefunden.
- Sie haben die Information und wir haben das Wissen, wie diese Informationen am besten aufbereitet werden, sodass ihre Zielgruppen sie am Schnellsten und am Einfachsten finden.
- In der grossen Regel ist dies „keine Hexerei“ sondern „Fleiss und Schweiß“. Durch gezieltes Abfüllen und konsequentes Optimieren von Stichworten und „Kurztexten“ auf diversen elektronischen Plattformen (z.B. Facebook) erreichen Sie kontinuierlich eine bessere Internet-Präsenz.
- Bilder sind sehr wichtig für die Internetpräsenz. Nehmen sie das Beispiel von Ebay: Produkte mit Fotos werden viel besser und teurer versteigert, als Produkte ohne Fotos.
- Eine Toppositionierung bei Google und anderen Suchmaschinen ist von diversen Faktoren abhängig und kann „nie“ garantiert werden. Die Faktoren werden bei allen Suchmaschinenanbietern immer wieder verändert, d.h. Ihr Internetauftritt muss kontinuierlich überprüft und angepasst werden.
- Um neue Zielgruppen zu finden ist auch im Internet Werbung und Verkaufsförderung sehr wichtig. Nebst dem Neuauftritt sollte deshalb auch immer ein Werbebudget bereitgestellt werden.

8-ung: Lassen Sie sich vom umfangreichen Fragekatalog nicht abschrecken oder gar entmutigen. Nicht alle Punkte sind für Ihr Unternehmen relevant. Wichtig ist nur, dass man diese bespricht und weiss, wie wichtig die Punkte für Ihr Unternehmen sind.

Habe ich Sie motiviert? Dann freue ich mich jetzt schon auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mit herzlichen Grüssen

Manfred Fasnacht
Geschäftsführer „Enzian Schweiz“



Ihre Kontaktdaten

Firma _____

Branche _____

Kontaktperson _____

Straße, Hausnr. _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

Internetadresse _____

IT-Spezialist _____

Anzahl Mitarbeiter _____

Anzahl Firmenstandorte _____

Was wollen Sie mit Ihrer Website erreichen?

Verkaufsziele und Kostenreduktionen

- E-Commerce nutzen, Produkte direkt verkaufen
- Neukunden gewinnen, Anzahl pro Jahr
- Kunden-Adressen und „Fans“ generieren, Anzahl pro Jahr
- Ihr Marketingkonzept online unterstützen
- Kundenkontakt, Kundenbindung intensivieren
- Kosten reduzieren

Image und Kundenzufriedenheit erhöhen:

- Kundenzufriedenheit erhöhen
- Kunden mehr Service bieten
- Image verbessern, Marktanteil steigern
- Ihre Kompetenz unterstreichen

Informationen vermitteln:

- Kunden mit Produkt-Informationen versorgen
- Kunden mit Firmen-Informationen versorgen
- Marktforschung: Kundenwünsche kennenlernen
- Presse informieren
- Presseberichte einbinden

Weitere Aufgaben Ihrer neuen Website:

- _____
- _____
- _____



Welches sind Ihre Haupt-Zielgruppen?

Endkunden (B-to-C):

- Bestehende Kunden
- Potentielle Neukunden
- Spezielle Endkunden: _____

Zwischenhändler/Partner (B-to-B):

- Bestehende Partner/Zwischenhändler
- Potentielle Partner/Zwischenhändler
- Lieferanten
- Spezielle Partner: _____

Externe Beeinflusser und/oder Entscheidungsträger

- Behörden, Institutionen
- Presse
- Investoren
- Empfehlungsgeber
- Andere Beeinflusser: _____

Hauptzielgebiete:

- Schweiz ... Deutschland... Deutschsprachige Länder Europa USA
- Ganze Welt _____ _____ _____

Sprachen:

- Deutsch ... Englisch... Französisch Italienisch Spanisch
- _____ _____ _____ _____

Altersgruppen:

- Personen im Alter von _____ bis _____

Kaufmotive Ihrer Kunden:

- Preise
 - Günstige Gutes Preis-/Leistungsverhältnis Teuer/Luxus
- Reiz der Neuheit
- Freundschaft / Treue der Kunden
- Prestigeprodukte / Luxusprodukte /
- Lebenserleichterung / Lebensqualität
- Garantie auf den Produkten
- _____
- _____
- _____



Welche Stärken haben Sie in Ihrem Geschäft?

Es ist wichtig, dass Sie wissen, wo Ihre Kernkompetenzen liegen, denn diese sollten später auf Ihrer Website herausgestellt werden.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Womit heben Sie sich von Ihrer Konkurrenz ab? USP, Produktvorteile, Welche Kundenbedürfnisse decken Sie ab?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Warum soll ein Kunde bei Ihnen kaufen, mieten, etc.?

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Welches sind ihre 3-5 wichtigsten Konkurrenten

- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____

Welches sind ihre 3-5 wichtigsten Partner/Zwischenhändler

- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____
- _____ Internet: www. _____



Corporate Design, Inhalte und Material

- Firmenlogo, Hausfarben, Schriften sind in Ihrem Corporate Design sind festgelegt und elektronisch vorhanden
- Texte und Fotos von Ihrem Unternehmen (z.B. in einem Flyer, Imagebroschüre oder Pressemappe) sind elektronisch vorhanden
- Produkttexte und Produktabbildungen sind komplett vorhanden
- Enzian soll Sie bei Texterstellung/Fotoshootings unterstützen

Inhalt Website - Texte und Bilder:

- Fehlerfreie Texte sind vorhanden
- Produktflyer sind elektronisch vorhanden
- Firmenbroschüren sind elektronisch vorhanden
- Preislisten sind elektronisch vorhanden
- Suchmaschinen-Begriffe; Unter diesen „Schlüsselwörtern“ sollten Sie gefunden werden:
 - _____
 - _____
 - _____
 - _____
- Produktbilder sind in qualitativ guter Form vorhanden
- Imagebilder der Firma sind in qualitativ guter Form vorhanden
- Alle Urheberrechte dieser Bilder sind vorhanden
- Wir benötigen Bilder mit Nutzungsrechte der Fotografen (z.B. www.fotolia.com)

Welche Funktionen und Inhalte möchten Sie auf der Website Ihren Kunden bieten?

- News über Ihr Unternehmen (neue Produkte, Zertifizierungen, ...)
- Aktuelle Termine und Events
- Newsletter
- News-Archiv, Archiv Pressemitteilungen
- Firmengeschichte
- Informationen und Bildmaterial zu Ihren Produkten und Dienstleistungen
- Expertenwissen oder Tipps anbieten
- Branchenwissen vermitteln (gesetzliche Bestimmungen...)
- Direktverkauf Ihrer Produkte über einen Online-Shop
- Werbung für Sonderangebote, Sonderaktionen



- Nützliche Downloads (z.B. Montageanleitungen)
- Anfahrtsskizze
- Kontaktaufnahme mit Ihrem Unternehmen
- Aktuelle Jobangebote
- Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB's)
- _____

Domain-Reservierung und Hosting

- Sie haben bereits Ihre Domain(s) reserviert: _____
- Enzian* soll Domain-Recherche, -Reservierung und Auswahl des Providers und Hostingpakets übernehmen
- Sie haben bereits einen Provider: _____
 - Welches Hosting- dort?: _____
 - Wie oft werden die Daten gesichert _____
 - Die Daten sind an 2 verschiedenen Orten gespeichert

Wie oft sollen die Inhalte auf Ihrer Website aktualisiert werden?

- Täglich
- Wöchentlich
- Monatlich
- Eher selten

Wer soll die Inhalte aktualisieren?

- Die Inhalte sollen nach einer Schulung selbst administriert werden
- Enzian* soll die Seite nach Aufwand und Anlass aktuell halten
- _____

Social Media Vermarktung

- Sie möchten eine entsprechende Unternehmensseite in Facebook
- Sie möchten möglichst viele Fans auf Ihrer Facebookseite
- Sie planen Gewinnspiele und ähnliches auf Facebook

Suchmaschinenoptimierung und Werbung:

Sie planen Suchmaschinenwerbung z.B. mit Google Adwords

- Sie planen klassische Online-Werbung und wollen Banner schalten
- Sie wollen über Suchmaschinen- und Onlinemarketing von *Enzian* umfassend beraten werden

Statische Seiten / Dynamische Seiten:

- Statische Seiten: Ca. ____ % der Informationen ändern praktisch nie
- Dynamische Seiten: Ca. ____ % der Informationen ändern regelmässig und müssen optimiert werden



Internet-Shop-Lösung:

- Wir haben bereits einen eigenen Internet-Shop
- Wir benötigen einen neuen Internet-Shop
- Wir haben ca. _____ Produkte im Shop
- Wir möchten zuerst mit einer „einfachen Shoplösung“ Erfahrungen sammeln
- Wir möchten von Beginn an eine professionelle Shoplösung anbieten.
 - Inkl. Lagerbewirtschaftung
 - Inkl. Buchhaltungsprogramm-Schnittstelle
- Wir akzeptieren folgende Zahlungsmodalitäten:
 - Kreditkarte: Akquirervertrag vorhanden Akquirervertrag nicht vorhanden
 - Debitkarten: Maestro, Postfinance
 - Auf Rechnung
 - Per Nachnahme
 - Bezahlung im Voraus
 - _____
- Wir sind an einem Adressmanagement-System interessiert (CRM)

Marktforschung:

- Wir benötigen regelmässig Statistikinformationen zum Besuch unserer Webseiten
- Wir möchten regelmässige Bericht automatisiert zugestellt erhalten
- Wir werden die Statistiken selber auswerten und benötigen nur den Zugriff auf die Daten

Grobbudget

- Grobbudget für neuen Internetauftritt: _____
- Grobbudget für Internet-Werbung bei Zielgruppen _____
- Grobbudget für monatliche Internetoptimierung: _____

Terminplanung:

- Der neue Internetauftritt muss spätestens am _____ erstellt sein
- Der neue Internetauftritt sollte in
 - 2-3 Monaten fertig erstellt sein
 - 4-6 Monaten fertig erstellt sein
 - In den nächsten 12 Monaten fertig erstellt sein
 - _____