

Die Vorteile einer Unternehmenswebsite

Inhalt

1. Verbraucher informieren sich im Internet vor der Kaufentscheidung
2. Steigern Sie Ihren Umsatz mit einer eigenen Website
3. Eine Website spart Ihnen Zeit und Geld
4. Strahlen Sie mit einer eigenen Website Glaubwürdigkeit aus
5. Fazit

Für viele kleine und mittelständische Unternehmen gehört die eigene Website nicht unbedingt zu den Hauptpflichten der eigenen Tätigkeit. Diese konzentrieren sich lieber auf das Tagesgeschäft und reisen von Kunde zu Kunde und von Messe zu Messe, um neue Aufträge zu akquirieren.

Eine von Studie von Statista zeigt das enorme Potential des Internets als Informationsmedium. Im Jahr 2015 suchen rund 30 Millionen Internetnutzer nach Informationen zu Produkten und Informationen zu einem Unternehmen auf der entsprechenden Unternehmenswebsite.

Daraus kann man den Schluss ziehen, dass jedes Unternehmen zumindest diese Erkenntnis für sich nutzenbringend umsetzen sollte. Die Anzahl der weltweiten Internetnutzer ist in 2014 auf knapp 3 Milliarden Menschen angestiegen. Der Anteil der Personen in der deutschen Bevölkerung, die in 2014 etwas im Internet gekauft haben, liegt bei rund 64%.

Bei dieser hohen und noch weiter steigenden Anzahl an Menschen, die das Internet für Informationszwecke und zum Internetshopping nutzen, ist es von hoher Bedeutung eine eigene Unternehmenswebsite bzw. Onlinepräsenz zu haben.

Dieses Dokument soll Ihnen als Unterstützung bei Ihrer Überlegung für eine eigene Website dienen und Ihnen die Vorteile einer eigenen Website aufzeigen. Wir haben Ihnen deshalb nachfolgend einige weitere wichtige Informationen zusammengetragen, die womöglich Ihren zukünftigen Unternehmenserfolg sichern.

1. Verbraucher informieren sich im Internet vor der Kaufentscheidung

Der private Konsument hat sich in den letzten Jahren im Kaufverhalten verändert. Je nach Produkt und Dienstleistung investieren Verbraucher viel Zeit und Mühe, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Dies werden Sie wahrscheinlich auch schon bei sich selbst festgestellt haben. Und das ist auch gut so, denn Informationsbeschaffung war noch nie so einfach wie heutzutage.

Dies zeigt auch eine Umfrage unter Deutschen Internetnutzern: Über 90% legen einen hohen Wert auf die Onlinepräsenz von Unternehmen. Mindestens ein Drittel der Kunden wechseln zur Konkurrenz, wenn gewünschte Informationen nicht vorzufinden sind.

Eine Website hilft Ihnen dabei, gegenüber Verbrauchern seriös aufzutreten und ihnen die gewünschten Informationen über angebotene Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

2. Steigern Sie Ihren Umsatz mit einer eigenen Website

Mit einer eigenen Unternehmenswebsite steigern Sie Ihren Umsatz. Das resultiert einfach daraus, dass Sie mit einer Website einer größeren Anzahl an potentiellen Kunden zugänglich sind. Verglichen mit anderen Medien wie Flyer und Plakatwerbung bietet eine Website das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis.

3. Eine Website spart Ihnen Zeit und Geld

Gerade kleinere Unternehmen stehen täglich vor der Herausforderung, neben dem Tagesgeschäft auch Fragen von potentiellen Kunden am Telefon oder per E-Mail zu beantworten. Zudem sind es häufig auch Fragen, die mehrfach beantwortet werden.

Eine eigene Website kann Sie hier sehr effektiv und kostengünstig unterstützen. Ihre Kunden können sich selbst über Öffnungszeiten, Produkte und Dienstleistungen informieren. So können Sie sich mehr auf das Tagesgeschäft konzentrieren und verbringen gleichzeitig weniger Zeit am Telefon oder beim Beantworten von E-Mails.

Ihre Website wird dadurch zu einer Art persönlicher Assistent und Vertriebsmitarbeiter zugleich. Ihre Kunden werden rund um die Uhr bedient und Sie sind jederzeit verfügbar.

4. Strahlen Sie mit einer eigenen Website Glaubwürdigkeit aus

Bereits die Existenz einer eigenen Website belohnen Kunden mit einer höheren Glaubwürdigkeit als ein Unternehmen ohne Website. Eine Website dient Ihren Kunden als erste Anlaufstelle für Informationen und gehört mittlerweile zur selbstverständlichen Ausstattung eines Unternehmens.

Führen Sie einen Selbsttest durch und suchen Sie Ihre Konkurrenten im Internet. Sie werden sehr wahrscheinlich feststellen, dass diese bereits eine eigene Website besitzen. In diesem Fall sollten Sie auch eine eigene Website in Erwägung ziehen, um Neukunden zu gewinnen. Sollte das nicht der Fall sein, könnte eine eigene Website Ihnen spürbare Wettbewerbsvorteile verschaffen.

5. Fazit

Diese und weitere Vorteile einer eigenen Website zeigen, dass eine Onlinepräsenz Ihnen Vorteile verschafft. Bereits etablierte Unternehmen können mit einer Website zusätzliche Neukunden gewinnen. Neu gegründete Unternehmen profitieren von einer höheren Auffindbarkeit im Internet durch potentielle Kunden. Wir fassen nun die Vorteile einer eigenen Website zusammen:

1. Erscheinen Sie in den Online-Suchergebnissen von potentiellen Kunden
2. Steigern Sie Ihren Umsatz durch Neukundengewinnung im Internet
3. Sparen Sie wertvolle Zeit und konzentrieren Sie sich auf das Tagesgeschäft
4. Verleihen Sie Ihrem Unternehmen eine professionelle Außendarstellung

Sie haben die Vorteile einer eigenen Website erfasst und möchten nun aktiv werden? Richtige Entscheidung. Nehmen Sie Kontakt zu uns auf und sprechen Sie mit uns über Ihr persönliches Vorhaben. Sie brauchen sich keine Gedanken über technischen Feinheiten und aktuellen Entwicklungen im Internet zu machen. WebFrankfurt steht Ihnen mit Rat und Tat zur Seite, um Sie erfolgreich im Internet zu präsentieren.

+++++

WebFrankfurt ist Ihre kreative Internetagentur für hochwertiges Webdesign mit Sitz in Frankfurt am Main.

Wir haben uns auf professionelles Webdesign, Entwicklung von Onlineshops, kreative Gestaltung von Printmedien und die Entwicklung von Smartphone Apps spezialisiert.

WebFrankfurt betreut Kunden im gesamten Rhein-Main-Gebiet, u.a. aus Frankfurt, Wiesbaden, Mainz, Offenbach, Darmstadt, Hochtaunuskreis und dem gesamten Main-Taunus-Kreis. Wir stehen Ihnen aber gerne auch auf Anfrage bundesweit zur Verfügung.

Im Web: www.webfrankfurt.de

Per Mail: info@webfrankfurt.de

+++++

Quellenangaben:

<http://www.absatzwirtschaft.de/ohne-website-keine-competition-jeder-dritte-kunde-geht-verloren-53799/>

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/247023/umfrage/informationsquellen-fuer-produkte-und-dienstleistungen-im-internet/>

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2054/umfrage/anteil-der-online-kaeufer-in-deutschland/>