



Neukundengewinnung im Internet

Das Internet hat schon längst unser alltägliches Leben erobert und viele Menschen schauen nicht mehr in die Gelben Seiten oder ins Lexikon um nach Unternehmen oder Informationen zu suchen. Sie „googeln“ einfach. Das geht schneller und das Internet hält eine riesige Bandbreite an Tipps und Informationen für den User bereit.

Auch Unternehmen sind im World Wide Web präsent und nicht mehr weg zu denken. Die Neukundengewinnung im Internet boomt. Doch es gilt dabei einiges zu beachten, um erfolgreich Neukundengewinnung im Internet zu betreiben!

Neukundengewinnung im Internet: die entscheidenden Faktoren

Zur Neukundengewinnung im Internet brauchen Sie unbedingt eine **eigene Website**. Das alleine garantiert Ihnen aber noch lange nicht, dass Ihre Interessenten Sie auch finden. Um das zu erreichen benötigen Sie einiges mehr:

- Content (Inhalte, Texte), der die Suchmaschinen (Google & Co.) mit den wichtigen Suchbegriffen (Keywords) füttert.
- Ihre Homepage muss zudem so gestaltet sein, dass Google Ihre Keywords gut findet.

Sie können Ihr Unternehmen auch in die wichtigsten **Branchenverzeichnisse eintragen**, über die Sie dann ebenfalls von interessierten Usern gefunden werden.

Neukundengewinnung im Internet heißt nicht nur, dass Sie sich, Ihr Unternehmen und Ihre Produkte präsentieren. Der Interessent sucht im Internet vor allem nach Hilfen zu seinen Problemen. **Bieten Sie kostenlose Tipps und weiterführende Informationen rund um Ihr Business an**. Google belohnt Sie für immer wieder regelmäßig, neuen Content (ausgestattet mit Ihren Keywords) mit besseren Platzierungen in der Google-Ergebnisliste für die jeweilige Suche.

Gleichzeitig können Sie sich von **Ihren Konkurrenten abheben und schaffen eine Vertrauensbasis zum Interessenten**, der ja bisher nur Ihre Website kennt. Warum sollte er gerade bei Ihnen kaufen? Mit Ihrem Expertenwissen, was Sie auf Ihrer Homepage bzw. im Internet verbreiten, positionieren Sie sich als Fachmann auf Ihrem Gebiet. Würden Sie nicht auch lieber bei einem Experten kaufen?

Mit einer Website, die auf einem Blogsystem (bspw. WordPress) basiert, können Sie jederzeit und ganz einfach selbst Ihre neuen Inhalte auf Ihrer Homepage einpflegen.

Neukundengewinnung im Internet funktioniert nicht? Ihre Homepage bringt Ihnen keine Kunden?

Haben Sie viel Zeit und Geld in die Gestaltung Ihrer Website investiert? Doch diese bringt Ihnen keine neue Kunden? Eine Website allein bringt natürlich noch lange keine Neukunden.

Eine Homepage kann wunderschön gestaltet sein und die besten Angebote darstellen, aber niemand wird sich dafür interessieren, wenn Sie nicht dafür sorgen, dass Ihre Seite entsprechende Leser anzieht.

Viele Websites werden nur ins Internet gesetzt, um überhaupt einen Web-Auftritt zu haben. Aber was bringt das? Nichts! Sicher kennen Sie auch diese Seiten: Meist haben sie 4 oder



5 Seiten und bestehen aus der Auflistung von Leistungen, einer Kontaktseite, der Unternehmensphilosophie, einem Foto des Inhabers usw. Eine reine Selbstdarstellung. Kunden bringt eine solche Website nicht.

Wechseln Sie doch mal die Perspektive. Ihre Website sollte den Kunden fesseln und ihm einen Grund geben weiter zu lesen und tiefer in Ihre Texte einzutauchen. Nur dann wird Ihnen Ihre Homepage auch neue Kunden bringen.

© Konstantin Gastmann / pixelio.de

