

## Tipps wie jeder meine Website findet

Mit ein bisschen Fleiss dafür Gratis und ohne Kosten.

Inhaltsverzeichnis:

### Website Wichtiges und allgemeines zum Inhalt Seite 2

- Zielgruppe
- Ziel der Website
- USP festlegen
- Kontaktinformationen / Impressum
- FAQ
- Marketingmaterial / Produktinformationen
- Aktuell
- Favicon
- Fotos
- Sicherheiten / Geld zurück Garantien

### Links / Verlinkungen Seite 5

- interne Website Verlinkung
- Externe Verlinkung
- Linkliste
- Kostenlos anbieten

### Suchmaschinen Seite 6

- Suchmaschinen eintragen
- in Web Katalogen eintragen
- Fettschrift
- Google Maps Eintrag

### Keywords Seite 7

- Keywords definieren, Dichte etc.
- Adwords

### Pressemeldungen Seite 8

### META-Tags Seite 8

Bilder / Fotos Seite 9

---

Texte /Artikel Seite 9

---

- Texte, Der Kunde im Mittelpunkt
- Wie lange Texte finden Suchmaschinen gut?
- Artikel veröffentlichen
- Geschenkgutscheine
- Verkaufen Sie Wachstum
- Bookmark
- Twitter / Facebook
- Branchenportale

Newsletter Seite 10

---

Shop-Systeme Seite 10

---

Erfolgsmessung Seite 11

---

## **WEBSITE**

### **Sprechen Sie eine klar definierte Zielgruppe an.**

Suchmaschinen schliessen aus den Links, die auf Ihre Website führen, welche Zielgruppe Sie ansprechen. Stammen die externen Links aus einem thematisch passenden Umfeld (zB von Websites derselben Branche), steigt die Bewertung der Website bei den Suchmaschinen.

### **Das Ziel Ihrer Website**

Was wollen Sie mit Ihrer Website erreichen?

Wollen Sie 10 neue Kunden gewinnen?

20 neue Anfragen im Monat generieren?

Oder dient sie als Imagepflege?

Erkennt man schnell um welches Produkt oder Dienstleistung es sich handelt?

Welche Nutzen der Besucher hat?

Welchen Vorteil hat Ihr Kunde von Ihrem Angebot?

Warum soll der Besucher ausgerechnet bei Ihnen kaufen?

Generieren Sie echten Kundennutzen

Ein Internetauftritt ist kein Werbemittel, sondern ein Kommunikationsmedium.

### **Tipp**

Formulieren Sie Ihre Stärken und definieren Sie Ihre Mission. Legen Sie einen einzigartigen USP fest.

### **Kontaktinformationen**

Zeigen Sie sich. Schaffen Sie Vertrauen und stellen Sie sich dem Kunden vor. Machen Sie es ihm leicht, mit Ihnen in Kontakt zu treten. Nur mit einem Formular ist nicht kundfreundlich.

### **Impressum**

Im Impressum gehören mindestens folgenden Angaben:

Name, Firmenname, gesetzlicher Vertreter (zB Geschäftsführer), Anschrift, Kontaktmöglichkeiten per Telefon, Fax und eMail. Wenn vorhanden die Registernummer des Handelsregisters, Vereinsregisters etc. Wenn vorhanden auch die MwSt Nummer. Alle Angaben müssen leicht zugänglich sein.

### **FAQ**

Stellen Sie eine Übersicht mit den häufigsten Fragen und der Beantwortung zusammen.

### **Marketingmaterial / Produktinformationen**

Stellen Sie ausführliche Produktinformationen, Firmenlogos, Banner etc. zum Download als PDF-Datei zur Verfügung. Für die Presse optimal als RTF -Format abspeichern.

### **Aktuell**

Bleiben Sie Aktuell,. Erzeugen Sie Neu gier. Kündigen Sie Entwicklungen, interessante Veränderungen, Angebote und spezielle Aktionen an. Personalsuche, stellen Sie neue Mitarbeiter vor, spezielle Anlässe, Teilnahmen an Messen und Events, Kurse oder saisonale Angebote.

### **Favicon**

Ein Favicon sind 16x16 grosse Grafiken welche oben in den Tabs bei Ihrer Website ersichtlich ist. Auch im Browser (Anzeigefeld wo Sie die http Adresse eingeben) Für den Kunden ist dies ein unbewusster Wiedererkennungswert. Die Grafik muss unter dem Namen favicon.ico abgespeichert werden.

Die Herstellung:

- Bestehende Bilder mit einer grossen Auswahl auf [www.favicongallery.com](http://www.favicongallery.com)
- Mit einem eigenen Bildbearbeitungsprogramm herstellen und die Grafik speichern im Format .ico
- Sie haben ein Logo/Grafik welches Sie nutzen möchten. Mit dieser Seite geht es schnell, einfach hochladen und Sie erhalten die passende richtige Grösse. <http://tools.dynamicdrive.com/favicon/> hier hier Bild hochladen. Der Generator zeigt sofort wie das Bild in der Vorschau ausschauen wird.
- Alternative Seiten sind; [www.chami.com/html-kit/services/favicon](http://www.chami.com/html-kit/services/favicon)  
[www.genfavicon.com](http://www.genfavicon.com), [www.favinator.de](http://www.favinator.de)

Befördern Sie das favicon.ico per FTP in das Root Ihres Webservers. Die Anweisung ein Favicon einzubetten kommt in den Header einer jeden Internetdatei. Der Code lautet dafür:

```
<link rel="shortcut icon" href="favicon.ico" />
```

### **Fotos**

Auch heutzutage gilt Bilder in der Grösse klein zu halten. Für schnelle Aufbauseiten und den Server nicht unnötig auszulasten. Damit die Bilder schnell auf die 50 Kilo Grösse angepasst sind gibt es folgendes Gratis Programm. Dort kann man direkt einen Bilderordner hochladen und in die richtige Grösse anpassen lassen. So spart man sich die Zeit um jedes einzelne separat abzuspeichern.

[www.irfanview.de](http://www.irfanview.de) Nur für PC geeignet.

### **Tipp – Sicherheiten / Geld-zurück-Garantien**

Im Internet bestellte Waren haben nach dem Gesetz eine Rückgabefrist von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen. Nun präsentieren Sie diesen Nutzen Ihrem Käufer auf der Seite. Bieten Sie ihm sogar eine Rückgabefrist von 4 Wochen an. Das schafft Vertrauen und Sie heben sich von den Mitbewerbern ab. Wenn jemand in den ersten 2 Wochen nicht reagiert und sich die Mühe macht, die Ware zurückzuschicken, reagiert er auch später nicht mehr.

## **LINKS / VERLINKUNGEN**

### **Interne Website - Verlinkung**

Ordnen Sie jeder Website einen Suchbegriff zu. Nun verlinken Sie von jeder Seite, die den Suchbegriff enthält, auf diejenige Seite, welcher der Begriff zugeordnet wurde.

### **Externe Links**

Umso mehr externe Verlinkungen, dh von anderen hoch wertigen Rankingseiten zu Ihnen Verlinken umso besser für Sie. Fragen Sie nach ob sie diese bitte zu Ihnen verlinken könnten.

- Kunden
- Geschäftspartner
- Freunden
- Branchenportalen
- Einkäufer
- Verwalter
- Vermieter
- Gemeinde
- Facebook und Twitter Kontakte
- Verbände
- Gästebücher
- Blogs

Via Anzeigenportale:

[www.gratis-inserate.ch](http://www.gratis-inserate.ch) (gratis dafür nur 5 pro Mailadresse)

[www.anzeigenschleuder.de](http://www.anzeigenschleuder.de) (guter Dienst für 2 Euro, wird das Inserat in 80 Portalen eingetragen)

[www.kleinanzeigen.ch](http://www.kleinanzeigen.ch)

[www.inserate-schweiz.ch](http://www.inserate-schweiz.ch)

[www.an-zeigen.ch](http://www.an-zeigen.ch)

[www.alles.de](http://www.alles.de)

[www.hood.de](http://www.hood.de)

[www.market24.ch](http://www.market24.ch)

[www.anibis.ch](http://www.anibis.ch)

[www.locanto.ch](http://www.locanto.ch)

[www.kostenloseanzeigen.ch](http://www.kostenloseanzeigen.ch)

[www.inserategratis.ch](http://www.inserategratis.ch)

[www.online-anzeigen.ch](http://www.online-anzeigen.ch)

[www.online-kleinanzeiger.ch](http://www.online-kleinanzeiger.ch)

[www.linkcity.ch](http://www.linkcity.ch)

[www.anzeigenmarkt-schweiz.ch](http://www.anzeigenmarkt-schweiz.ch)

[www.einserate.ch](http://www.einserate.ch)

[www.mall24.ch](http://www.mall24.ch)

[www.kostenlose-anzeigen.ch](http://www.kostenlose-anzeigen.ch)

### **Linkliste**

- Stellen Sie eine grosse und umfangreiche Link liste zum Thema Ihrer Website zur Verfügung.
- Halte Sie die Liste aktuell.
- Beschreiben Sie die einzelnen Links detailliert.
- Nicht die Quantität sondern den Nutzen für den Surfer steht im Vordergrund.
- Verlinken Sie die fremden Links so, dass sie in einem neuen Fenster öffnen.

### *Was kostenloses anbieten*

Oder Speziell: Bieten Sie etwas kostenloses an. Andere berichten gerne darüber und werden so zu Ihnen verlinken. Tragen Sie sich dafür in Kostenlos -Portalen ein.

zB; Vorlagen, Gewinnspiele, ein nützliches eBook, einen gratis Einführungskurs, Gratis-Stunden, praktisches zum downloaden, ein Geschenk

[www.geizliste.de](http://www.geizliste.de)

### **SUCHMASCHINEN**

#### **Melden Sie Ihre Website bei Suchmaschinen an**

Bei Google, Search, Bing, Yahoo etc.

Seien Sie geduldig. Es können Monate vergehen, bis Ihre neue Website in Google etc. gelistet wird.

#### **In Web-Katalogen eintragen**

Tragen Sie Ihre Website in manuell gepflegten Web-Katalogen ein. zB [www.dmoz.de](http://www.dmoz.de), [www.ciao.de](http://www.ciao.de), [www.yahoo.de](http://www.yahoo.de), Branchenverzeichnissen

Bei ciao kann man als Schweizer Anbieter nicht aufgenommen werden. Daher einfach kurz eine .de Domain kaufen und Ihre Seite darauf weiterleiten.

#### **Fettschrift**

Suchmaschinen ordnen den fett gedruckten Wörtern eine höheren Stellenwert zu. Deshalb sollten wichtige Begriffe fett sein.

#### **Google-Maps Eintrag**

Um gut auf Google gelistet zu werden darf man das Google Map nicht unterschätzen.

Machen Sie diesen wichtigen Eintrag auf:

<https://sites.google.com/site/mapswikihilfe/meine-firma-unternehmen-eintragen>

## **KEYWORDS**

### **Wie finden Sie Ihre Keywords?**

- Unter HYPERLINK "http://www.semager.de/keywords/url-analyse.php" <http://www.semager.de/keywords/url-analyse.php> können Sie Ihre Website nach Keywords analysieren. Dh anhand von Ihren Texten erhalten Sie eine Liste welche die Keywords wären. Wenn Ihnen wichtige fehlen, müssen Sie sofort den Textinhalt auf die gewünschten anpassen.
- Aus Fachzeitschriften, Inserate durchgehen
- Mitbewerber
- Website-Statistik genau anschauen, welche Keywords bis jetzt bereits Traffic erzeugen

### **Tipp - Sonderseite mit Keywords**

Legen Sie eine Sonderseite zum Thema auf Ihrer Website an.

Wichtig ist, dass Sie den wichtigsten Schlüsselbegriff in die URL dieser Unterseite integrieren. Sowie die Keywords dazu einrichten.

### **Hohe Keyword-Dichte (2-5 %)**

Wenn ein Text 100 Worte hat und der Begriff „Hund“ kommt darin vier mal vor, hat das Keyword „Hund“ eine Keyword-Dichte von 4%. Eine sinnvolle Keyword-Dichte liegt zwischen 2 und 8% , je nach Suchmaschine. Höhere Dichten sind nicht empfehlenswert da der Text dann zu mühsam für den Kunden wird den zu lesen.

### **Jede Seite nur mit 2-3 Keywords**

Passen Sie jede einzelne Website mit den passenden Keywords an. Pro Seite nur max 2 -3 Keywords verwenden, welche dann auch im Titel ersichtlich sind. Für mehr hat es keinen Platz. Bei weniger umkämpften Begriffen dürfen es mal bis zu 5 Keywords sein. Jede Seite muss eigenständig und individuell betrachtet werden.

### **Adwords – bezahlte Werbung in Suchmaschinen**

Wenns schnell gehen muss; schalten Sie Google -Adwords (oder Yahoo, Overture, Miva) . Lernen Sie wie Ihre Besucher Ihre Website durchforscht. Einfach halten Sie mit Adwords die Kosten im Griff. Loggen Sie sich auf dieser Seite ein.

[https://www.google.com/accounts/ServiceLogin?service=adwords&hl=de\\_DE&ltmpl=adwords&passive=true&iffr=false&alwf=true&continue=https%3A%2F%2Fadwords.google.de%2Fum%2Fgaiaauth%3Fapt%3DNone%26ugl%3Dtrue&gsessionid=KHGIndBHdMdvXa5qRx-\\_EQ](https://www.google.com/accounts/ServiceLogin?service=adwords&hl=de_DE&ltmpl=adwords&passive=true&iffr=false&alwf=true&continue=https%3A%2F%2Fadwords.google.de%2Fum%2Fgaiaauth%3Fapt%3DNone%26ugl%3Dtrue&gsessionid=KHGIndBHdMdvXa5qRx-_EQ)

Gestalten Sie die kleinen Textanzeigen neben der Trefferliste. Bestimmen Sie selbst das Tagesbudget welches Sie verbrauchen dürfen. Achten Sie auf die Klickrate pro Keyword. Dies kann von einzelnen Rappen variieren bis 8.-Fr. oder mehr. Suchen Sie nach günstigen Wortkombinationen welche noch nicht verbreitet sind. zB „Kokosöl für trockene Haare“. Sie bezahlen nur, wenn Personen Ihre Anzeige auch anklicken und auf Ihre Seite kommen.

Darauf achten, dass die Verlinkung vom Anzeigentext auf die Landingpage übereinstimmt. Also wenn im Anzeigentext angepriesen wird „heute Kokosöl mit gratis Massage“ dann darf die Verlinkung nicht auf die Startseite leiten sondern auf das Angebot direkt. Also auf eine Unterseite. Daran denken, dies wird wiederum zu einer „Startseite“ dh den Nutzen und Vorteile für den Kunden auch nennen. Denn die eigentliche Startseite wurde in diesem Sinne ja übergangen.

## **PRESSEMELDUNGEN**

### **Verfassen Sie täglich 1-2 Pressemeldungen.**

Online-Pressemeldungen werden von Suchmaschinen schnell erfasst. Besonders wichtig für die Verteilung sind die Presseportale. Die Inhalte müssen sich jedoch von bereits eingestellten Meldungen unterscheiden, denn Google akzeptiert keine Dubletten.

### **Pressemeldungen verlinken**

Verlinken Sie die veröffentlichten Meldungen mit Ihrer Website.

Zb bei:

- [www.openpr.de](http://www.openpr.de) (hochwertige, qualitative Einträge, max. 3 pro Tag)
- [www.digg.com](http://www.digg.com)
- [www.yigg.de](http://www.yigg.de)

## **META – Tags**

Ihre Website sollte aufgefüllte META – Tags im Quellcode eingetragen haben. Prüfen Sie Ihre Seiten, gehen Sie dazu auf die Seite und wählen oben in der Menüleiste „Anzeige“ danach „Seitenquelltext anzeigen“ oder auch mit der rechten Maustaste wählbar. Folgendes müsste ausgefüllt sein.

```
<meta name="description" content="Ihre Beschreibung">
<meta name="keywords" content="Wort1, Wort2, Wort3">
<meta name="language" content="de">
<meta name="robots" content="index,follow">
<meta name="copyright" content="© 2010 Ihr Name">
<meta name="author" content="Ihr Name">
```

Die Beschreibung „description“ sollte knackig und „verkaufsfördernd“ wie eine Kleinanzeige formuliert sein.

## **BILDER / FOTOS**

### **Abspeichern**

Speichern Sie Ihre Bilder unter dem korrekten Namen. Sodass auch das Bild in Google gefunden wird bei entsprechender Sucheingabe. Bildqualität 72dpi, JPG.

## **TEXTE / ARTIKEL**

### **Inhalt – Texte, Der Kunde im Mittelpunkt**

Gute Werbetexte stellen den Leser/den Kunden in den Mittelpunkt. Das ist das einzige was den Leser wirklich interessiert. Der Köder muss den Fisch schmecken, nicht den Angler. Kein Mensch braucht eine Waschmaschine, die Leute brauchen saubere Wäsche.

### **Wie lange Texte finden Suchmasc hinengut?**

Texte von mindestens 300 bis 500 Worte auf einer Seite sind optimal um von den Suchmaschinen gut aufgenommen zu werden. Schreiben Sie interessante Artikel und aktuelle Themen.

### **Artikel veröffentlichen**

News, Berichte, Texte, Meinungen und Erlebnisse können hier online eingestellt werden. Und zwar direkt und sofort, ohne das die Beiträge geprüft werden.

[www.userzeitung.de](http://www.userzeitung.de)

### **Tipp - Geschenkgutscheine**

Lassen Sie Ihre Besucher virale „Geschenk gutscheine“ verschicken. Ihr Besucher empfiehlt Sie so mit einem kleinen Geschenk weiter. Das Geschenk oder den Gutschein wird auf Ihrer Seite eingelöst.

### **Verkaufen Sie Wachstum**

Produkte und Dienstleistungen werden vergleichbarer. Positionieren Sie sich deshalb über den Service besser. Nehmen Sie Ihre Händler/Kunden an die Hand und qualifizieren Sie sie weiter. Motivieren Sie Ihre Fachhändler, mehr Umsatz zu machen und geben Ihnen dafür einen Vertriebsleitfaden an die Hand, oder Telefonskripte, Nutzenargumentationen, Tipps für erfolgreiches Verkaufen, Serviceheft, Anleitungen für Reparaturen etc. Verkaufen Sie nicht nur Produkte.

### **Bookmark / Favoriten**

Geben Sie Ihren Besuchern die Möglichkeit, Ihre Seite in seine Favoriten aufzunehmen.

### **Twittern Sie**

Meldungen, die auf Twitter veröffentlicht werden, wertet Google blitzschnell aus.

Einfach und schnell Ihre Seite erstellen auf [www.twitter.com](http://www.twitter.com)

Nutzen Sie auch die Möglichkeiten auf [www.facebook.com](http://www.facebook.com) suchen Sie Freunde für Ihr Geschäft, bieten Sie Nutzen und Dienste an und teilen Sie Ihre Veranstaltungen mit.

Gerne betreuen wir Ihre Facebook / Twitterseite. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

### **Branchenportale**

Suchen Sie im Internet nach geeigneten Portalen wo es um Ihr Thema oder Ihr Produkt geht. Verfassen Sie Beiträge, geben Sie Antworten oder anderweitige Tipps. Sofern es gestattet ist, verlinken Sie Ihren Beitrag. Aber Achtung, dies kann zur Löschung von Ihrem Beitrag führen, falls dies nicht erlaubt wäre. Dann erwähnen Sie Ihre Dienstleistung in Ihrer Signatur.

### **NEWSLETTER**

In Branchenverwandten Newslettern Inserate schalten. Unterstützen Sie den Newsletterherausgeber mit kostenlosen Fachbeiträgen. Ein Hyperlink zu Ihrer Website muss selbstverständlich gewährleistet sein.

### **SHOP – SYSTEME**

Diverse Online Shops stehen Ihnen zur Verfügung. Sie müssen sich entscheiden ob Ihnen ein Gratis Shop reicht. Dh einfache Produktaufnahme sowie die ganze Bestellvorgänge laufen übers System. Auswertungen können keine gemacht werden. Oder Shops welche umfangreicher sind, aber kostenpflichtig sind. Dafür können Sie Auswertungen machen, das Layout auf Ihr CD anpassen und mehr auf Ihre Kundenbedürfnisse eingehen. Wir arbeiten mit xt-commerce, einfach und übersichtlich siehe

[www.xt-commerce.com](http://www.xt-commerce.com)

[www.drupalcenter.de](http://www.drupalcenter.de)

[www.fwpshop.org](http://www.fwpshop.org)

[www.gratis-shop.ch](http://www.gratis-shop.ch)

**ERFOLGSMESSUNG**

Page – Rank

Diese Klassierung kommt via der Google Suchmaschine. Jeder Website wird eine Zahl von 0 bis 10 zu gewiesen. 0 erhalten Websites die unbekannt sind und 10 die praktisch jeder kennt.

Anzahl Besucher

Wie viele Besucher hat die Website pro Monat?

Wieviele Seiten werden durchschnittlich von den Besuchern aufgerufen?

Wie lange bleibt ein Besucher durchschnittlich?

Wieviele Seiten Ihres Auftritts sind in den grossen Suchmaschinen zu finden?

+++++

Nun wünsche ich Ihnen viel Erfolg mit Ihrer Website. Gerne nehme ich Ihren Link in unsere Partnerseite auf. Bitte teilen Sie mir Ihre Seite mit.

Und denken Sie daran...immer dran bleiben...dran bleiben ....dann klappts bestimmt.

Herzliche Grüsse , Nadja Horlacher

P.S. Wir sind spezialisiert auf einfache, sachliche Websites. Hauptsache Sie sind im Netz vertreten. **250.- Fr. für die Herstellung einer 4-seitigen Website.**

Beispiele: [www.kastanienhof.ch](http://www.kastanienhof.ch) , [www.1879fcsgbar.ch](http://www.1879fcsgbar.ch) , [www.pr-schreiberling.ch](http://www.pr-schreiberling.ch)

Gerne betreuen wir auch Ihre Facebook / Twitter Seite. Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

P.P.S. Brauchen Sie ein Kundengeschenk, Mitarbeitergeschenk oder etwas für Ihre Freunde? Bitte berücksichtigen Sie das NARDIAS Förderprojekt . Vielen Dank.



Nadja Horlacher

Webdienste . Referentin . Mutter  
Weissbadstrasse 75, CH.9050 Appenzell  
[www.horlacher.li](http://www.horlacher.li) . [info@horlacher.li](mailto:info@horlacher.li)