



Professionelle Mitbewerberanalyse

Marketingstrategien für die Unternehmenskommunikation

Das schlimmste für potentielle Kunden, die auf der Suche nach bestimmten Zielen sind, sind lange Wege und unübersichtliche Webseiten. Schauen Sie sich doch einmal auf den Seiten Ihrer Mitbewerber um und untersuchen Sie deren Inhalt, Navigation und Übersichtlichkeit.

Eine Faustregel besagt, dass Besucher mit höchstens 3 Klicks an jedes Ziel gelangen sollten. Haben Ihre Mitbewerber diese Regel berücksichtigt? Egal wie viele Klicks Sie auf den Seiten Ihrer Mitbewerber brauchen, Sie sollten die 3-Klick-Regel auf Ihrer Website in jedem Fall beachten. Die Lust an einer Kontaktaufnahme oder einem Kauf vergeht schnell, wenn man sein Ziel nicht finden kann und sich durch hunderte von Seiten klicken muss.

Kein Kunde hält sich weder gern - geschweige denn lang - auf unübersichtlichen Seiten auf. Daher sollten Sie auch die Übersichtlichkeit Ihrer und der Seiten durch eine Mitbewerberanalyse prüfen. Professionell entwickelte Weblayouts beugen dem Risiko der Unübersichtlichkeit vor, denn fachkundig gestaltete Layouts beachten das "AIDA" Verkaufsprinzip und führen Kunden durch eine gut navigierte und ansprechend gestaltete Website.

Das Modell "AIDA" enthält vier Phasen, die der Kunde im Idealfall durchlaufen sollte. Die erste Phase soll Aufmerksamkeit erregen (Attention), die zweite Phase hält das Interesse aufrecht (Interest), die dritte Phase verstärkt den Wunsch nach einem Produkt oder einer Dienstleistung (Desire) und die letzte Phase führt zum Kauf des Produkts oder zur Kontaktaufnahme (Action). Die neue Lektion hilft Ihnen Schritt für Schritt die Websites Ihrer Mitbewerber zu prüfen und dadurch gleichzeitig Ihre eigene zu verbessern. Lernen Sie aus den Fehlern der Anderen oder lassen Sie sich helfen....

Jede Woche werden in dem 52-Wochen-Programm "Mach Mittwoch!" weitere Tipps und Arbeitsanleitungen aus professioneller Quelle online gestellt. Durch das Anklicken des "Gefällt-mir"-Buttons auf dem wavepoint-Firmenprofil auf Facebook erhält jeder Interessierte automatisch eine Benachrichtigung über neue Arbeitsschritte auf der eigenen Facebook-Seite und kann diese über einen Link abrufen.

Weitere Informationen über CMS Website, CMS System und mehr gibt es auf der wavepoint-Seite auf Facebook (www.facebook.com/wavepoint) oder direkt bei wavepoint. Tel.: 0214 / 70 79 011, E-Mail: info@wavepoint.de

Pressekontakt

wavepoint e.K.

Herr Sascha Tiebel
Münsters Gäßchen 16
51375 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Firmenkontakt

wavepoint e.K.

Herr Sascha Tiebel
Münsters Gäßchen 16
51375 Leverkusen

wavepoint.de
info@wavepoint.de

Seit 1998 macht wavepoint die Werbewelt ein bisschen besser. Als Full-Service Werbeagentur für Web, Print und Kommunikation bietet wavepoint daher ein breites Spektrum professioneller Dienstleistungen und Produkte in allen Bereichen der Werbung. Von der professionell gestalteten Website mit komplexen Datenbanksystem über ein kreatives Corporate Design bietet wavepoint schnelle und unkomplizierte Lösungen bis hin zur fertigen Auslieferung.