Verweildauer Ihrer potentiellen Kunden

Halten Sie Besucher auf Ihrer Website, um Ihre Suchmaschinenfreundlichkeit zu steigern

Am wichtigsten ist, dass potentielle Kunden erst einmal Ihre Website "finden". Doch wenn Sie dieses Hauptziel erreicht haben, stellt sich Ihnen eine neue Aufgabe: Wie halten Sie potentiellen Kunden auf Ihrer Seite? Google zählt nämlich auch die Verweildauer Ihrer Webseitenbesucher zu den Rankingkriterien. Je länger Besucher auf Ihrer Internetpräsenz bleiben, desto seriöser erscheint Ihre Website Google gegenüber.

Generell gilt, wie bei wirklich allen Dingen: Machen Sie es Ihren Kunden so leicht wie möglich. Helfen sie ihnen vor allem sich auf Ihrer Seite zurechtzufinden! Denn kein Besucher hat Lust auf irgendwelche Suchspielchen, auch wenn diese vermeintlich die Aufenthaltsdauer verlängern zu scheinen. Potentielle Kunden werden, entgegen dieser Vermutung, unübersichtlich gestaltete Seiten eher fluchtartig verlassen, anstatt nach dem Zielprodukt, der passenden Dienstleitung oder entsprechenden Informationen zu suchen. Zusätzlich gilt natürlich grundsätzlich, je besser und nützlicher Informationen und Inhalte auf Ihrer Website sind, desto länger verweilen Besucher auf Ihrer Seite.

Wenn Sie diese beiden Grundsätze berücksichtigen sorgen Sie fast automatisch für die höchstmögliche Verweildauer. Die neue Lektion bietet Ihnen jedoch eine ganze Menge an weiteren Tipps und Tricks, um die Dauer der Besuche noch mehr zu steigern. Denn auch Faktoren, wie die Ladegeschwindigkeit, Leserfreundlichkeit und "Corporate Identity" spielen, wie fast immer, eine entscheidende Rolle. Schließlich wissen Sie aus eigener Erfahrung, dass es angenehmer ist, eine anschauliche, als eine unübersichtlich gestaltete und schlecht formatierte Seite zu erkunden.

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 Werbeagentur Leverkusen , Webagentur Leverkusen und Werbeagentur Köln 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.