Der Tod kommt langsam: 80% alle Homepages werden nie aktualisiert

Interessante und neue Inhalte auf der Homepage, binden Kunden und bringen Mehrwert

(NL/3287772153) Hochgerechnet auf alle Homepages in Deutschland, werden noch immer mehr als 80% aller Homepage nur einmal oder zweimal pro Jahr aktualisiert, ein Großteil wird nie geändert oder ergänzt. Der Tod einer Homepage kommt schleichend, fast unbemerkt. Dabei ist gerade die Firmenhomepage prädestiniert dafür, Aktuelles aus dem Unternehmen zu präsentieren und Kunden aktiv an das Unternehmen zu binden. Heike Lange zeigt in ihren Seminaren und Coachings, wie man auch als technischer Laie mit minimalem Aufwand für maximale Aufmerksamkeit und Aktualität auf der eigenen Homepage sorgen kann ohne teure Webagentur, so einfach, wie Briefe schreiben am Computer. Einen Gratis Webseitencheck gibt es auf: http: //www.internetprofiling.de

Heike Lange Marketingexpertin und Internetprofiler beschreibt das Hauptproblem vieler Freiberufler und Selbständiger, die mit kleinem Marketingbudget auskommen müssen, wie folgt: Hohe Kosten für die Webagentur hält viele Unternehmer davon ab, ihre Internetpräsenz zu pflegen und attraktiv zu halten. Mitunter gibt es keinen Ansprechpartner mehr, der sich mit dem damals erstellten html - Seiten überhaupt auskennt. Vor allem bei vor Jahren erstellten Seiten kann der Unternehmer gar nicht allein handeln und ohne externe Dienstleister für einen aktuellen Webauftritt sorgen.
Immer noch herrscht der Irrglaube, wenn man erst einmal eine gut gestaltete Webseite sein eigen nennt, sei man am Ziel. Doch da geht Onlinemarketing erst richtig los. Wenn man den Internetauftritt profitabel für das eigene Unternehmen umsetzen will, dann bedarf es neben einem klaren Konzept eben auch einer ständigen Pflege und Optimierung. Gerade das Internet unterliegt einer extremen Schnellebigkeit. Was gestern noch Trend war und zu guten Ergebnissen geführt hat, ist morgen veraltet und bringt weder Umsatz noch neue Kunden. Deshalb heißt es: am Ball bleiben und regelmäßig nicht nur die eigene Homepage, sondern auch das eigene Wissen auf den neuesten Stand bringen. Schnell und einfach geht das mit den unter http://www. internetprofiling.de angebotenen Seminaren.
Heike Lange: häufig fragen mich Unternehmer: was soll ich denn Neues schreiben und wie oft muss ich das machen? Meine Antwort darauf: die Internetpräsenz muss nicht immer wieder völlig neu gestaltet werden, um das Interesse der Kunden aufrecht zu halten. Regelmäßige News, kleine Änderungen wie z. B. ein Bild der Woche oder ein kurzes Video zu aktuellen Angeboten und Trends reichen schon aus, um die Kunden immer wieder auf die eigene Webseite zu locken, um mit dem User aktiv im Gespräch zu bleiben. Einfach zu bedienende Content-Management-Systeme und vorgefertigte Hilfsprogramme (Plug ins) gestatten es selbst absoluten Techniklaien, nach kurzer Einarbeitung, das Internet für sich zu erobern und selbst aktiv zu werden.
Eine gute Internetpräsenz verfolgt ein klares Ziel und beinhaltet nicht nur die grundlegenden Informationen und Neuigkeiten über das Unternehmen. Es gibt zumindest einen dynamischen Teil meist einen Blog, um mit der eigenen Zielgruppe aktiv ins Gespräch zu kommen.
Während sich die grundlegenden Firmendaten so gut wie nie ändern, sollte der Blog regelmäßig relevanten und aktuellen Mehrwert für die Unser bieten. So bleiben Beschreibungen der angebotenen Dienstleistung, Firmengeschichte und philosophie, sobald diese einmal ins Netz gestellt wurden, im Grunde stets gleich wichtig ist hierbei nur, daß Öffnungszeiten, Anschriften und Aktionen immer aktuell und stimmig sind. Machen Sie es Ihren Kunden einfach, mit Ihnen in Kontakt zu treten wenn möglich auf verschiedenen Kanälen wie Telefon, Mail, Kontaktformular, aber auch via Facebook oder XING.
Um den Kunden zu animieren die Unternehmenswebseite regelmäßig zu besuchen, muss regelmäßig Wissenswertes oder zumindest Interessantes / Witziges neu dazu kommen. Dafür eignen sich beispielsweise Kategorien wie Spruch des Tages, Bild der Woche oder Video des Monats - weitere aktuelle Beispiele zeigt die Onlinemarketingexpertin Heike Lange ihren Seminarteilnehmern und Lesern ihrs Blogs unter http://www.internetprofiling. de
Neben regelmäßigen Aufrufen durch bereits bestehende Kunden haben solche Kategorien noch weitere Vorteile. Ansprechende, lustige, schockierende oder auch überraschende Videos und Bilder werden von den Usern gern im Netz verbreitet. Wenn nun der Webseiteninhalt immer wieder im WWW verbreitet wird, erzeugt man eine sich immer weiter ausbreitende Welle. Man wird von potentiellen Kunden aktiv besucht und weiter empfohlen und kommt so zu Interessenten, die man vorher noch nicht einmal kannte und allein auch nie erreicht hätte.
Virales Marketing, gezielt inszeniert, schont nicht nur das eigene Marketingbudget es regt weitere Internetusern an, unsere Homepage zu besuchen und sich mit unserem Angebot auseinander zu setzen. Sofern man bereit ist, auch die Möglichkeit einzuräumen eine Online-Diskussion zum aktuellen Beitrag zu führen, kann man hieraus weitere Vorteile ziehen. Je aktiver der Inhalt besucht, geteilt und kommentiert wird, um so höher steigt man auch im Google-Ranking und wird besser und schneller gefunden.

Heike Lange, ist nicht nur ein äußerst erfahrener Coach im Low Budget Marketing sowie Fachbuchautorin. Als Internetprofiler arbeitet sie mit dem Unternehmer vorrangig im Bereich Kundengewinnung und Kundenbindung mit dem Schwerpunkt: glasklare Positionierung als Experte. Ihre vollständige Kompetenz und das gesamte Know How stellt Heike Lange nun Kunden, insbesondere Kleinunternehmern und Selbstständigen, auch in Seminaren und Workshops zur Verfügung Genaue Informationen, einen Leistungsüberblick und die Kontaktdaten sind auf http://www.internetprofiling.de.
Wer als Unternehmer erst einmal den eignen Webauftritt auf den aktuellen Stand und zukünftig einfach selbst pflegen will, ist hier genau so richtig, wie Fortgeschrittene, die mehr über virales Marketing und profitables Arbeit in den sozialen Netzwerken erlernen wollen. Mit ihrer kostenlosen Erstberatung und einem Gratis-Webseitencheck lotet die Marketingexpertin aus, wo Handlungsbedarf besteht und wie dieser zeitnah und mit schnell sichtbaren Resultaten verändert werden kann.

Pressekontakt

Internetprofiling Heike Lange

Herr Heike Lange
Höntzschstr. 9
01465 Langebrück

internetprofiling@gmail.com

Firmenkontakt

Internetprofiling Heike Lange

Herr Heike Lange
Höntzschstr. 9
01465 Langebrück

internetprofiling.de
internetprofiling@gmail.com

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.