



Der Unterschied von Hobby-Webdesignern und professionellen Webdesign-Agenturen

Dieser Artikel beschäftigt sich mit dem Thema Webdesign und speziell mit den Unterschieden zwischen einer professionellen Werbeagentur und einem Hobby-Webdesigner.

Webdesign gewinnt immer mehr an Bedeutung

Die Homepage eines Unternehmens ist oftmals der erste Eindruck auf den Kunden. Bekanntlich ist dieser besonders entscheidend dafür, ob überhaupt eine Geschäftsbeziehung entsteht. Innerhalb weniger Sekunden bildet sich der Besucher ein Urteil über die Website und überträgt diesen häufig auf das gesamte Unternehmen. Da die Konkurrenz im Internet sehr hoch und direkt ist, sollte besonderen Wert auf eine ansprechende Homepage gelegt werden. Eine Website ohne klare Strukturen wirkt weder seriös noch weckt sie Vertrauen. Diese beiden Faktoren sind für ein Unternehmen jedoch von höchster Bedeutung, da der Besucher sich eher für eine vertrauenswürdige und seriöse Firma entscheidet. Zudem lädt ein attraktives und gutes Webdesign zum Verweilen ein, weckt die Neugierde und strahlt Kompetenz aus. Somit wird der Kunde nicht sofort verschreckt, sondern erlangt einen positiven Eindruck von der Firma. Und schließlich spiegelt ein professionelles Webdesign auch die Qualität des Produktes, des Handwerkers oder des Dienstleisters wider.

Vorteile eines professionellen Webdesigners im Vergleich zum Hobbybastler

Viele Unternehmer wollen die Möglichkeit nutzen auch über das Internet neue Kunden und damit mehr Umsatz zu generieren. Auf der Suche nach einem Webdesigner für die Erstellung oder Überarbeitung Ihrer Homepage fällt die Wahl teilweise auf billige Amateure. Dies ist nicht verwunderlich, da für einen Laien meist der Preis das einzig Greifbare ist und dieser sich zwischen Hobby-Webdesignern und speziellen Agenturen oftmals erheblich unterscheidet. Dabei wird jedoch außer Acht gelassen, dass professionelle Webdesigner über deutlich mehr Know-how und Kompetenz verfügen. Die Qualität einer billigen Website sowie der dazugehörigen Beratung ist oft nicht befriedigend. Eine unübersichtliche Homepage, die nicht richtig auf das jeweilige Unternehmen und deren Zielgruppe abgestimmt ist, ergibt sich dabei leider immer wieder. Besonders der Aspekt der Suchmaschinenoptimierung und damit der Auffindbarkeit der Website wird von Amateuren größtenteils nicht beachtet bzw. sind sie gar nicht in der Lage Webseiten suchmaschinenoptimiert zu realisieren. Doch dies ist ein sehr bedeutender Faktor, denn wem nützt eine Website die niemand findet?

Vorstellung der Werbeagentur Wengenroth & Partner

Wengenroth und Partner ist eine Unternehmensberatung für den Bereich Online Marketing und Suchmaschinenoptimierung. Die Spezialisierung liegt in dem professionellen Webdesign, effektiver Suchmaschinenoptimierung und dem Online Marketing kleiner und mittelständischer Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum. Mit insgesamt über 500 Referenzen, zahlreichen Auszeichnungen und Kooperationen konnte Wengenroth und Partner ein beachtliches Renommee erlangen.

Interview mit Herrn Wengenroth

WUP: Wie kam es zur Entscheidung eine Unternehmensberatung im Bereich Onlinemarketing zu gründen?

Herr Wengenroth: Ich habe über 15 Jahre Marketingbackground. In dieser Zeit habe ich Marketing studiert, auch im Ausland. Danach arbeitete ich bei großen Konsumgüterherstellern wie Unilever, Ferrero und H. J. Heinz Ketchup, wo ich ein sehr Marketing Know-how gewinnen konnte. Anschließend habe ich für die Telegate Media 2 Jahre im Beratungsbereich gearbeitet, wodurch ich dann zum Onlinemarketing gekommen bin. Ich habe festgestellt, dass viele kleine und mittelständische Unternehmen wirklich Spezialisten für ihr jeweiliges Handwerk oder ihre jeweilige Dienstleistung sind, aber leider nicht in der Lage sind ihre Vorteile und Kernkompetenzen dementsprechend adäquat zu präsentieren. Oftmals fehlt eben bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen das Marketing Know-how. Marketing hat mich schon immer interessiert und da habe ich gedacht, man könnte genau diesen Unternehmen doch helfen. Werbeagenturen gibt es viele, da wollte ich mich natürlich von vornherein von differenzieren. Im Onlinemarketing gibt es zudem auch sehr sehr viele Internetagenturen und da kam ich auf die Idee eine Unternehmensberatung für Marketing zu gründen, mit dem ganz klaren Ziel unseren Kunden sehr viele neue Kunden, durch gutes Marketing, zu realisieren. Da in der heutigen Zeit Onlinemarketing eine der günstigsten Möglichkeiten ist, um neue Kunden zu gewinnen, haben wir uns dort in den letzten 3-4 Jahren wirklich zum Fachexperten herauskristallisiert. Wie haben über 500 Referenzen, die allesamt bei Google auf der ersten Seite sind und somit sehr viele neue Kunden gewinnen. Das Konzept ist sehr erfolgreich und das wollen wir noch weiter ausbauen.

WUP: Entsteht Ihrer Meinung nach ein Nachteil für die professionellen Werbeagenturen durch Amateure?

Herr Wengenroth: Das kann man sehen wie man will. Ich hatte gerade heute Vormittag ein Gespräch mit einer Dame, die sich nebenberuflich mit Blumen und Floristik selbstständig machen möchte. Sie hat bereits eine selbstgebastelte Webseite. Ich denke in dem ersten Rahmen, um erst mal die Kontaktdaten zu präsentieren, ist das auch auf jeden Fall in Ordnung. Nur, wenn man sich selbstständig macht, einen professionellen Businessplan hat und auch ein professionelles Klientel erwartet, muss man dieses eben auch mit einem professionellen Webdesign ansprechen. Ein professionelles Webdesign gibt es nicht durch einen Baukasten. Es soll einen gewissen Grad an Individualität hervorheben und dafür braucht man einen professionellen Werbeansprechpartner. Für eine Werbeagentur kann es vorteilhaft sein, wenn ein Ansprechpartner schon mit einem Baukasten oder einer selbsterstellten Webseite kommt, denn diese kann man ganz leicht auseinandernehmen und da gibt es ganz viele Verbesserungsmöglichkeiten. Leider ist umgedreht aber auch, dass es viele Internetagenturen gibt, die sehr hohe Investitionen seitens der Kunden erwarten, wobei dann aber dennoch nicht der gewünschte Erfolg eintrifft. Prinzipiell ist es also so, dass Homepagebastler für uns ein sehr interessantes Klientel sind, da wir für sie einen sehr großen Mehrwert bieten können, wenn sie dann professionelle Webseiten erhalten haben.

WUP: Welchen Vorteil bietet Ihr Service dem Kunden?

Herr Wengenroth: Unser Vorteil ist ganz klar, dass wir unseren Kunden überdurchschnittlich viele neue Kunden ermöglichen. Wir haben Referenzen die Umsatzsteigerungen von 200, 300, 400 Prozent haben. Ich meine behaupten zu dürfen, dass keine vergleichbare Agentur bisher geschaffen hat, was wir geschaffen haben - Derart viele neue Kunden, unseren Kunden, zu ermöglichen.

WUP: Wie wird sich Ihrer Einschätzung nach der Markt für Webdesign in den kommenden Jahren entwickeln?

Herr Wengenroth: In den letzten zwei Jahren gab es eine verstärkte Nachfrage an mobilen Endgeräten. Webseiten müssen in der Lage sein schnell, einfach und auch adäquat auf mobilen Endgeräten abgebildet werden zu können. Sie müssen einfacher dargestellt werden und schneller geladen werden. In den nächsten Jahren erwarten wir eine Vielzahl an verschiedenen Endgeräten, ob nun sehr große oder sehr kleine Bildschirme, auf die Webseiten ideal drauf angepasst werden müssen, damit sie dort genutzt werden können. Eine weitere Entwicklung, die wir feststellen, ist eine Verdichtung für Suchmaschinenoptimierung bei Google auf der ersten Seite. Hier wird der Wettbewerb immer härter und derjenige der überhaupt nicht zu finden ist, hat mit seiner Webseite überhaupt gar keinen Erfolg. Ich denke, auf beiden Entwicklungskanälen sind wir sehr stark vertreten und können dann diese Nachfrage auch erschließen.

WUP: Wie erklären Sie einem Laien warum er sich für Sie entscheiden sollte und nicht einen Hobbybastler wählt?

Herr Wengenroth: Es gibt durchaus Hobbybastler, was ich ja auch mal war, wenn ich mich so bezeichnen darf, die auch sehr gute Arbeit machen. Die das nebenberuflich machen oder vielleicht auch hauptberuflich als Informatiker arbeiten. Deswegen darf man hier nicht alle über einen Kamm scheren. Ich denke aber dennoch, 99% der Hobbybastler stoßen sehr schnell an ihre Grenzen, während professionelle Webdesignagenturen sich immer weiter entwickeln und immer auf dem aktuellen Stand der Dinge sind. Dem Laien erkläre ich den Vorteil für die Nutzung einer professionellen Webdesignagentur, dass wir erstens immer auf der Höhe der Zeit sind. Zweitens, wir alle Wünsche auch perfekt ermöglichen können. Drittens vor allen Dingen, durch die Suchmaschinenoptimierung und die hochprofessionelle Gestaltung der Webseiten auch Konversionsquoten ermöglichen. Konversionsquote ist der Schlüsselbegriff für Webdesign. Denn was bringen ihnen 100.000 Besucher auf der Webseite im Monat, wenn keiner anruft und gleichzeitig sind denn 10 Anrufe oder Käufe im Monat eine gute Zahl? Die Konversionsquote beantwortet diese Frage, denn sie ist der Quotient aus der Division Kontakt durch Homepagebesucher. Dies bedeutet: Wenn sie 10 Anrufer im Monat haben, dafür aber 100.000 Besucher benötigt haben, haben sie eine extrem marginale Konversionsquote. Umgedreht, wenn sie 10 Anrufe haben, dafür aber nur 100 Besucher benötigt haben, haben sie eine sehr gute und hohe Konversionsquote. Ziel eines jeden Unternehmers sollte mit seinem Webseitenauftritt eben sein, eine hohe Konversionsquote zu generieren. Und das schaffen keine Homepagebastler, das schaffen nur professionelle Werbeagenturen, wie Wengenroth und Partner.

WUP: Ich bedanke mich bei Ihnen für das interessante Gespräch.

Kontakt Wengenroth & Partner

Wengenroth & Partner
Unternehmensberatung Marketing
Königstraße 7
30175 Hannover

Tel: 0511 450 137 38
Mail: info@webdesignerhannover.com
Web: www.webdesignerhannover.com

Pressekontakt

WUP Webdesign Hannover

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

webdesignerhannover.com
info@webdesignerhannover.com

Firmenkontakt

WUP Webdesign Hannover

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

webdesignerhannover.com
info@webdesignerhannover.com

Als Agentur für Webdesign aus Hannover sind wir mit unserem Portal www.webdesignerhannover.com Ihr idealer Partner vor Ort, um Ihre Wünsche vom günstigen bis hochwertigen Webdesign zu realisieren. Wir wollen Ihr Ansprechpartner Nr. 1 in Hannover sein, denn wenn Sie ein neues Webdesign benötigen, soll es doch auch was "bringen", oder? Geben Sie uns bitte die Chance, Sie von unseren Kompetenzen im Webdesign und unseren Referenzen aus Hannover zu überzeugen.

Anlage: Bild

