

Der Internettex t als Verkaufsinstrument

Nur gute Webtexte überzeugen Suchmaschinen und machen aus ungeduldigen Surfern Kunden



Gabriela Gees

Praktisch jedes Unternehmen betreibt heute eine eigene Website. Der Kampf um die besten Plätze in den Suchmaschinen hat längst begonnen. «Viele Unternehmen haben jedoch noch nicht erkannt, dass sich Suchmaschinen und Website-Besucher in erster Linie für Inhalte und nicht für die optische Gestaltung einer Seite interessieren», erklärt Gabriela Gees, Geschäftsführerin von aranea marketing und Spezialistin für Webtexte.

Anbieter von Produkten und Dienstleistungen in sämtlichen Bereichen werden immer häufiger über Suchmaschinen im Internet gesucht. Wer mit den relevanten Suchbegriffen nicht auf der ersten Ergebnisseite platziert ist, wird vom Suchenden schlicht übergangen. Unternehmen mit einem guten Ranking bei

Google & Co werden automatisch als kompetenter angesehen, als jene Firmen, die auf den Folgeseiten gelistet sind.

«Oft werden Texte aus Produktprospekten und Imagebroschüren eins zu eins auf die Website übernommen. Für die Kommunikation im World Wide Web gelten aber andere Regeln als für Printmedien. Werden diese nicht beachtet, bleibt der gewünschte Erfolg eines Internetauftritts meist aus», begründet Gees das Problem. Web-Verantwortlichen ist zudem häufig nicht bewusst, mit welchen Suchbegriffen ihr Angebot gesucht wird. Fachbegriffe, die intern bekannt sind, müssen nicht unbedingt zum Wortschatz des Suchenden gehören. Eine professionelle Suchbegriff-Recherche kann hier Abhilfe schaffen.

Die Homepage ist die Visitenkarte einer Unternehmung im Internet und kann – wenn das Konzept stimmt – einen grossen Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten. Der Webtext, auch SEO- oder Onlinetext genannt, gewinnt immer mehr an Bedeutung. Er ist massgeblich dafür verantwortlich, dass eine Internetseite von den Suchmaschinen mit einer guten Platzierung belohnt wird. Es wäre aber falsch, den Webtext nur auf Suchmaschinen auszurichten. Denn letztendlich werden Produkte und Dienstleistungen von Menschen gekauft.

Damit der ungeduldige Surfer zu einem Kunden wird, muss er auf einer Website in wenigen Sekunden finden, wonach er sucht. Sonst befindet er sich schon beim nächsten Klick auf der Homepage des Mitbewerbers und wird kaum wiederkehren. aranea marketing empfiehlt deshalb ihren Kunden, die Texte fürs Internet von einem Webtexter schreiben zu lassen. Gees argumentiert: «Ist der Anlasser am Firmenwagen kaputt, lassen Sie diesen ja auch nicht von der Sekretärin reparieren, sondern bringen das Auto zum Fachmann in die Garage. Dasselbe sollte für Webtexte gelten. Gute Webtexte kosten zwar Geld, sind aber in jedem Fall eine lohnenswerte Investition».

Weitere Informationen zum Thema Web- und SEO-Text sind unter www.aranea-marketing.ch zu finden.

Telefon 043 542 33 93

info@aranea-marketing.ch Gabriela Gees
Weitere Informationen und Adresse auf Seite 54

Anzeigen

FairImmobilien