

WWWISSENSWERTES  
SO PRÄSENTIEREN  
SIE SICH  
IN WWW



[www.werbetherapeut.com](http://www.werbetherapeut.com)  
Ebook-Edition



DER WERBE-  
THERAPEUT  
www.werbetherapeut.com  
1020 Wien, Rembrandstr. 23/5, Tel./Fax: 0043/133 20 234  
werbetherapeut@chello.at, Handy: 0043/699 133 20 234

## WWWissenswertes

### So präsentieren Sie sich im WWW

Quelle: <http://kmu.telekom.at/NewsInfo/>

- Kapitel 1: Noch keine eigene Website?
- Kapitel 2: Neun Gründe für eine eigene Website!
- Kapitel 3: So präsentieren Sie sich im WWW!
- Kapitel 4: Gratis-Check für Ihre Website!
- Kapitel 5: Jetzt: Was User im WWW wirklich wollen!
- Kapitel 6: Darauf schauen Ihre Kunden!
- Kapitel 7: So lesen User im WWW!
- Kapitel 8: Holen Sie die Kunden auf Ihre (Web-)Seite!
- Kapitel 9: Helfen Sie Ihren Kunden mit Ihren Produkten umzugehen!
- Kapitel 10: Barrierefreiheit: Informationen für wirklich alle User
- Kapitel 11: Jetzt: ganz oben im Suchmaschinen-Ranking
- Kapitel 12: Webpromotion: alle Möglichkeiten zur Bekanntmachung Ihrer Website!
- Kapitel 13: Wo sich Unternehmer im WWW informieren

---

## Kapitel 1: Noch keine eigene Website?

**Ohne geht's nicht:**

**Ein professionell gestalteter Webauftritt ist heute für alle Unternehmer ein MUSS**

Das Internet hat sich in den vergangenen Jahren zu **der Informations- und Kommunikationsquelle für Unternehmer** entwickelt:

Surften 1996 hierzulande lediglich 550.000 Menschen, nutzen heute bereits 4,4 Millionen Österreicher das Internet. 95 Prozent der heimischen Betriebe verfügen über einen Zugang zum Internet. Und mehr als 50 Prozent aller österreichischen Unternehmen präsentieren sich im WWW mit einer eigenen Website.

Der Webauftritt ist heute für Firmen weit **mehr als nur eine Visitenkarte:**

Neben einer kostengünstigen Möglichkeit, Produkte und Dienstleistungen zu bewerben, bietet die Website eine optimale Plattform, mit der eigenen Zielgruppe zu kommunizieren: Produktanfragen, Wünsche, Anregungen oder Beschwerden - über die Firmenwebsite lassen sich Bedürfnisse der Konsumenten genau erkennen und starke Kundenbeziehungen aufbauen. Darüber hinaus ermöglicht sie auch, neue Märkte zu erschließen und neue Kunden zu gewinnen und somit langfristig den Erfolg eines Unternehmens zu sichern.



Auch laut einer aktuellen Studie fällt die **Kaufentscheidung der Konsumenten heute im Netz**. Wer offline - im traditionellen Handel – einkauft, informiert sich bereits gerne vorab im WWW: Die Website wird dadurch zu einem **entscheidenden Wettbewerbsvorteil** für Unternehmer.

Erfahren Sie jetzt, wie Sie zu einer professionellen Website kommen und worauf Sie bei der Gestaltung Ihrer Firmen-Website unbedingt achten müssen!

Quelle:

Integral (integral.co.at)

Österreichs Unternehmen und E-Commerce (statistik.at)

Die Kaufentscheidung fällt im Netz - Studie von Fittkau & Maaß (fittkaumaass.de)

---

## Kapitel 2: Neun Gründe für eine eigene Website!

### 1. Machen Sie günstig Werbung!

Werbung im WWW ist einfach und kostengünstig zu realisieren und sehr effektiv. Auch eine direkte Kommunikation mit Ihrer Zielgruppe ist möglich.



### 2. Präsentieren Sie Ihre Firma!

Ihre Firma präsentiert sich selbst im Medium der Zukunft. Hier kann der Kunde Informationen über Ihr Unternehmen, Ihre Philosophie, Ihre Produkte und Ihre Mitarbeiter einholen.

### 3. Ihre Kunden suchen Sie im Netz!

Enttäuschen Sie sie nicht. Und geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, direkt mit Ihnen in Kontakt zu treten. Adresse, Telefon-, und Faxnummern können über die Website einfach abgefragt werden. Feedback- und Kontaktformulare erlauben Ihren Kunden, rasch und unkompliziert mit Ihnen Kontakt aufzunehmen.

### 4. Halten Sie Ihre Kunden am Laufenden!

Informieren Sie Ihre Kunden - brandaktuell und in sekundenschnelle - kostenlos und unverbindlich über Ihre Projekte, Ihre Neuerungen und sonstige Erfolge.

### 5. Präsentieren Sie Ihre Produkte und Serviceleistungen!

Potentielle Kunden können sich unverbindlich über die Produktpalette und Services Ihrer Firma informieren: Welche Produkte oder Dienstleistungen bieten Sie an? Welche Vorteile bieten Ihre Produkte? Was hebt Sie von Mitbewerbern ab?

### 6. Verkaufen Sie Ihre Produkte rund um die Uhr!

Ein Webshop gibt Ihren Kunden die Möglichkeit, das Warenangebot von jedem Punkt der Welt aus abzurufen und zu jeder Zeit zu bestellen. Dies wird auch für kleine Unternehmen zunehmend wichtiger und bedeutet zusätzliche Einnahmen.

### 7. Erschließen Sie neue Märkte!

Durch die Präsenz im Web besteht die Möglichkeit, neue Kunden zu gewinnen und somit den Absatz zu steigern.

### 8. Rufen Sie sich bei Ihren Kunden immer wieder ins Gedächtnis!

Informieren Sie Ihre Kunden über Neuigkeiten in Ihrer Firma oder neue Produkte. Versenden Sie einen Newsletter und bieten Sie Hilfe und Informationen zu bereits gekauften Produkten an. Informieren Sie über Pauschalangebote, Sonderaktionen und Schnäppchen.

### 9. Bleiben Sie innovativ!

Ein modernes Unternehmen kann heute nicht mehr auf einen Auftritt im WWW verzichten. Viele Firmen sind schon im Internet und beachten Sie: Die Konkurrenz "schläft" nicht.



---

## Kapitel 3: So präsentieren Sie sich im WWW!

**Achten Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden.  
Und investieren Sie in das Konzept Ihrer Website viel Zeit.**

Wie wollen Sie Ihr Unternehmen im WWW präsentieren? Wer sind Ihre Kunden? Besteht Ihre Zielgruppe aus älteren Menschen, die mit dem Internet noch nicht ganz so vertraut sind oder wollen Sie junge Menschen ansprechen? Ihre Website sollte ganz auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden abgestimmt sein. Und auch für Kunden mit wenig Weberfahrung **einfach und übersichtlich** gestaltet sein.

**Diese Inhalte sollte Ihre Website jedenfalls enthalten!**

**1. Unternehmen:** Stellen Sie kurz Ihr Unternehmen und Ihre Firmen-Philosophie vor.

**2. Mitarbeiter:** Präsentieren Sie Ihre Mitarbeiter - am besten mit einem Photo, einer kurzen Beschreibung und einer Kontaktmöglichkeit.



**3. Kontakt:** Adresse, Öffnungszeiten, Telefonnummer, Fax, Ansprechpersonen, E-Mail: Geben Sie Ihren Kunden unbedingt die Möglichkeit, mit Ihnen Kontakt aufzunehmen.

**4. Produkte und Service:** Beschreiben Sie Ihre Produkte und Serviceleistungen, am besten mit kurzen Texten und Bildern. An dieser Stelle müssen Sie entscheiden, ob Sie Ihre Produkte Ihren Kunden online anbieten wollen.

**5. Referenzprojekte und zufriedene Kunden:** Zeigen Sie, was Sie bisher getan haben - am besten mit einer Fotogalerie und Links zu erfolgreichen Projekten.

**6. Impressum:** Für alle Betreiber kommerzieller Websites in Österreich gelten Informationspflichten nach dem E-Commerce Gesetz und dem Mediengesetz. Diese gesetzlichen vorgeschrieben Inhalte und Informationen müssen auf Ihrer Website in einem Impressum enthalten sein.

**Tipp: Schauen Sie, wie es die Besten aus Ihrer Branche machen!** Wie sieht die Website Ihrer Konkurrenten aus? Was bieten diese für Informationen? Diese Rechercharbeit kann Ihnen beim Planen Ihrer Website äußerst nützlich sein. Nützen Sie dabei die Vorteile des WWW und schauen Sie sich bei Kollegen Ihrer Branche in anderen Ländern um!

---

## Kapitel 4: Gratis-Check für Ihre Website!

**Für Betreiber von Websites gelten zahlreiche gesetzliche Regelungen:  
So gestalten Sie Ihre Website gesetzeskonform.**

Das WWW ist schon längst **kein rechtsfreier Raum** mehr. Unternehmer haben bei der Gestaltung von Websites und Webshops zahlreiche gesetzliche Regelungen zu beachten. Für Betreiber von kommerziellen Websites bestehen Informationspflichten nach dem **E-Commerce Gesetz**: Jeder, der eine kommerzielle Website betreibt, muss sich im WWW zu erkennen geben. Die Angabe einer E-Mail Adresse allein genügt aber nicht.

Vielmehr sind **folgende Informationen** - für jedermann **leicht auffindbar** auf der Website - **anzuführen**:

1. Name oder Firma des Unternehmens
2. Adresse
3. E-Mail, Telefonnummer, Faxnummer
4. Firmenbuchnummer und Gerichtsstand (falls vorhanden)
5. Zuständige Aufsichtsbehörde, sofern die Tätigkeit einer behördlichen Aufsicht unterliegt
6. Angehörigkeit einer Kammer oder einer ähnlichen Einrichtung
7. Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (falls vorhanden)



**Vorsicht: Ein Verstoß gegen das E-Commerce Gesetz kann teuer werden.** Die Nichtbeachtung kann mit einer Verwaltungsstrafe von bis zu 3000 Euro bestraft werden!

Seit 1. Juli 2005 gelten für Betreiber von Websites auch die **neuen Regelungen** des Mediengesetzes: Auf einer Firmen-Website ist ein "**Impressum**" mit Angaben zu den Inhalten der Website zu veröffentlichen. Das Gesetz unterscheidet zwischen großen und kleinen Websites, welche in mehrfacher Weise begünstigt sind.

### **Gratis-Online-Check für Wiener Betriebe:**

Für Wiener Unternehmer besteht die Möglichkeit, die Firmen-Website kostenlos ckecken zu lassen. Experten der Wirtschaftskammer Wien überprüfen dabei, ob die Website gesetzeskonform gestaltet ist.

Unternehmensentwicklung WIFI Wien

1180 Wien, Währinger Gürtel 97

Tel.: 01 - 476 77 DW 461

E-Mail: [unternehmensberatung@wifiiien.at](mailto:unternehmensberatung@wifiiien.at)

WWW: [www.wifiiien.at/unternehmensentwicklung](http://www.wifiiien.at/unternehmensentwicklung)

### Mehr:

Zahlreiche Informationen rund um die gesetzeskonforme Gestaltung von Websites finden Sie hier: [www.ombudsmann.at](http://www.ombudsmann.at)

---

## Kapitel 5: Jetzt: Was User im WWW wirklich wollen!

### So kommt Ihre Website bei Ihren Kunden gut an!

Die Menge der verbreiteten Informationen steigt mit dem Wachstum des WWW exponentiell an. Kaum jemand, der heute nicht beruflich wie privat online ist, kaum eine Firma, die auf die eigene Website verzichten kann.

Die **Website** gilt als **die** Visitenkarte eines Unternehmens. Logisch daher, dass der **Webauftritt einer Firma** so professionell wie möglich gestaltet sein sollte.

Doch noch viel mehr: **Kaufentscheidungen** werden heute im Netz getroffen. Es ist also nicht nur wichtig, sich und seine Produkte ansprechend zu präsentieren. Sondern: auch so viele Besucher wie möglich auf die Website und die angebotenen Leistungen aufmerksam zu machen!



**Und - wie sieht es mit Ihrer Firmenwebsite aus?** Kommen die **Informationen**, die Sie auf Ihrer Website anbieten, bei Ihren Usern gut an? Sind Ihre Kunden mit Ihrem **Webangebot zufrieden**?

Was User brauchen, um sich auf einer **Website wohl zu fühlen**, hat die aktuelle Studie des amerikanischen Poyntner Institutes herausgefunden. Die wichtigsten Ergebnisse haben wir hier für Sie zusammengefasst!

Mehr:

Poyntner Institut ([poyntner.org](http://poyntner.org))

Der Standard: Was User wirklich wollen ([derstandard.at](http://derstandard.at))

---

## Kapitel 6: Darauf schauen Ihre Kunden!

### Das wollen Ihre User: informative Texte

Wo schauen User eigentlich hin, wenn sie im Internet von Website zu Website surfen?

Das amerikanische Poynter Institut, welches sich mit der Rezeption von Print- und Online-Produkten beschäftigt, ist dieser Frage nachgegangen.

In einer Studie wurden von diesem **600.000 Augenbewegungen und 25.000 Mausclicks registriert und ausgewertet.**

Das Ergebnis ist interessant: Fast alle Benutzer von Webseiten schauen **zuerst auf den Text**, bevor sie Bilder oder Grafiken betrachten. Von den ersten drei Augenfixierungen waren nur 22 Prozent auf den optischen Elementen, 78 Prozent konzentrierten sich auf die Texte.

Fotos werden von rund zwei Dritteln der Benutzer betrachtet, aber stets nach Lektüre des Textes.



Daraus folgt, daß die **Königdisziplin** bei der Gestaltung einer Website nicht das Webdesign oder die Flash-Animation, sondern das **Schreiben - sinnvoller Texte** - ist!

Mehr:

Poynter Institut ([poynter.org](http://poynter.org))

Texten fürs Web ([texten-fuers-web.de](http://texten-fuers-web.de))



---

## Kapitel 7: So lesen User im WWW!

### Internet-User lesen aufmerksamer!

Wer seine Nachrichten im WWW liest, tut dies aufmerksamer als in einer gewöhnlichen Zeitung. Das ist das Ergebnis der aktuellen Studie des Poynter-Journalismus-Institutes in Florida.

Laut Studie springen Online-Leser nicht von Seite zu Seite, sondern **konzentrieren sich besser und länger** auf das Gelesene. Von den Befragten lesen 77 Prozent das, was sie lesen möchten, auch tatsächlich bis zum Ende. Beim klassischen Zeitungsleser hingegen sind das nur 62 Prozent und bei den Lesern von Boulevardzeitungen sogar nur noch 57 Prozent.

In der Untersuchung wurde nicht nur die **Lesedauer** registriert, sondern darüber hinaus auch die **Vorgehensweise** erfasst. Es wurde festgestellt, dass **Printleser methodischer vorgehen** als Online-Leser und weniger zwischen den Artikeln springen. Zurückgeführt wird dies auf das großflächige Informationsangebot von Zeitungen.



Die Studie des Poynter-Institutes umfasste fast 600 Leser von vier unterschiedlichen amerikanischen Zeitungen. Die Testgruppe bestand zu 49 Prozent aus Frauen und zu 51 Prozent Männern im Alter von 18 bis 60 Jahren.

#### Quelle:

OEWA (oewa.at)

Poynter Institut (poynter.org)

---

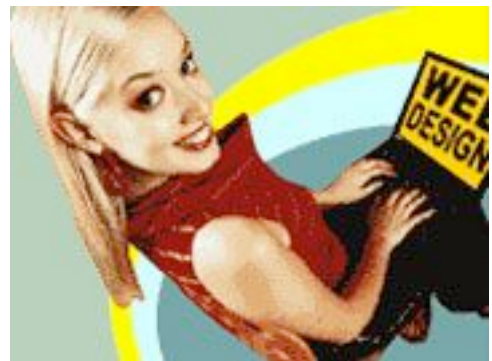
## Kapitel 8: Holen Sie die Kunden auf Ihre (Web-)Seite!

### Die besten Tipps, damit Kunden Ihre Website regelmäßig besuchen.

Kaufentscheidungen werden heute im Netz getroffen. Es ist also nicht nur wichtig, sich und seine Produkte ansprechend zu präsentieren. Sondern: auch so viele Besucher wie möglich auf die Website und die angebotenen Leistungen aufmerksam zu machen!

Einerseits gelingt dies mit einem **gut durchdachten, übersichtlichen und technisch einwandfrei gestalteten Webauftritt**. Nachhelfen kann und sollte man allerdings mit PR, Werbung & Co. Die Möglichkeiten dafür sind grenzenlos!

**Zauberwort Usability:** So verweilen User gerne auf Ihrer Website! Usability im WWW steht für die **einfache Benutzbarkeit** einer Website. Und damit für die **Zufriedenheit der User**. Bei der Gestaltung einer Website sollten **Nützlichkeit, Effizienz und Bedienungsfreundlichkeit** jedenfalls im Vordergrund stehen.



### Das wollen Ihre User:

**Einfaches Navigieren durch die Website:** Eine **übersichtliche Navigation** ist das A und O einer gelungenen Website. Auch ein unerfahrener Surfer sollte sich auf Ihrer Website rasch zurecht finden können. Üblicherweise befindet sich die Navigation im oberen linken Bereich oder am linken Rand der Website. Und: Der User sollte stets wissen, wo er sich befindet.

**Informative Texte:** Benutzerfreundlichkeit heißt auch: **kurze Texte, informative Überschriften, hilfreiche Links**. Der Text sollte einfach lesbar sein und übersichtlich auf den einzelnen Seiten dargestellt werden. Verleihen Sie wichtigen Dingen Priorität durch Hervorhebungen. Unwichtiges unbedingt weglassen: weniger ist mehr!

**Einfache Sprache:** Verwenden Sie gebräuchliche Wörter und gehen Sie mit Fachausdrücken sparsam um. Sprechen Sie die Nutzer direkt an: "Bitte geben Sie...". Helfen Sie Ihren Usern: Vorschläge als Ausfüllhilfe werden dankend angenommen!

**Konsistenz:** Derselbe Befehl hat immer dieselbe Auswirkung, die gleiche Information soll immer am gleichen Platz im gleichen Design am Bildschirm erscheinen. Und: Für gleiche Produkte usw. immer die gleichen Begriffe verwenden!

**Feedback:** Das System soll den User immer über den derzeitigen Systemzustand am Laufenden halten (online, Ihr Dokument wird gedruckt,...) und wie lange ein Prozess dauert.

#### Quelle:

Online Schulungs- und BeratungsgesmbH (teleonline.at)

webwriting.ch: Die Grundlagen des Webtextens (webwriting.ch)

---

## Kapitel 9: Helfen Sie Ihren Kunden mit Ihren Produkten umzugehen!

**Auf häufig gestellte Fragen liefert die Firmenwebsite Antworten.**

**Wer informiert, schafft Vertrauen.** Führen Sie auf Ihrer Website zumindest jene Fragen zu Ihren Produkten an, die von Kunden häufig gestellt werden (die so genannten FAQs, die frequently asked questions).

Kunden schätzen es besonders, wenn auf einer Firmenwebsite Informationen zu den gekauften Produkten angeboten werden. Vor allem **Bedienungsanleitungen, Pflege- oder Reinigungstipps** kommen gut an.

Nützen Sie dabei die **Vorteile des Internet:**

Das Internet ist ein interaktives Medium. Stellen Sie daher nicht eine seitenlange Textversion einer Bedienungsanleitung ins Netz, sondern bereiten Sie diese Informationen webgerecht auf: Kurze Sätze, Fotos, Grafiken, hilfreiche Links, animierte Bedienungsanleitungen und online Anfrageformulare erleichtern es dem Kunden, die benötigte Information rasch aufzufinden.



Wichtig: Führen Sie auf Ihrer Website jedenfalls eine **Telefonnummer** an. Sollte sich der Kunden wirklich nicht auskennen, kann er immer noch zum Telefonhörer greifen.

---

## Kapitel 10: Barrierefreiheit: Informationen für wirklich alle User

**Gestalten Sie Ihren Webauftritt barrierefrei - und ermöglichen Sie allen Menschen einen Zugang zu Ihren Informationen.**

**Ältere Menschen oder Personen mit Behinderungen** stoßen beim Surfen im WWW durch ihre speziellen Bedürfnisse oft auf **unüberwindbarere Hürden**. Aber auch User mit langsamen Internet-Verbindungen, alternativen Browsern und Betriebssystemen oder Handys wird der Ausflug ins Web erschwert oder sogar verweigert.

**So wird Ihre Website barrierefrei:**

**Orientierung** - Bieten Sie Informationen zum Inhalt und zur Orientierung an, die dem Benutzer helfen, komplexe Seiten und Elemente zu verstehen. Teilen Sie große Informationsblöcke in kleinere, besser handhabbare Gruppen. Bieten Sie sich abhebende Informationen vor Überschriften, Absätzen, Listen usw. an.



**Navigation** - Bieten Sie eine klare und konsistente Navigation an - Informationen zur Orientierung, Navigationsleisten, eine Gesamtübersicht (Sitemap) usw. - um den Benutzer zu seinem gewünschten Ergebnis zu führen.

**Links** - Benennen Sie deutlich das Ziel eines jeden Links, gruppieren Sie themenverwandte Links.

**Suchfunktionen** - Bieten Sie verschiedene Suchmöglichkeiten für unterschiedliche Fähigkeiten und Präferenzen an, wenn eine Suchfunktion angeboten wird.

**Tabellen** - Stellen Sie sicher, dass Tabellen mit entsprechenden Elementen gestaltet sind, damit sie in verfügbare Browser und anderer Zugangssoftware transformiert werden. Kennzeichnen Sie Spalten- und Reihenüberschriften in Datentabellen.

Mehr:

Barrierefreies Webdesign - sämtliche Regeln ([barrierefreies-webdesign.de](http://barrierefreies-webdesign.de))

---

## Kapitel 11: Jetzt: ganz oben im Suchmaschinen-Ranking

### Bei Suchmaschinen ganz vorne: So optimieren Sie Ihre Website!

Wie funktionieren Suchmaschinen wie **Google, Yahoo, AltaVista und Co.**? Mit besonderen Programmen - so genannten **Suchmaschinen-Robotern** - durchforsten die Suchmaschinen das World Wide Web. Diese Programme tragen jedes Wort einer gefundenen Webseite mit der zugehörigen Internetadresse in die Datenbank der Suchmaschine ein.

Dabei wird aufgrund **unterschiedlicher Kriterien** bestimmt, ob eine Seite überhaupt aufgenommen wird: Je nach **Wichtigkeit des Webauftritts** und der **Art der Verlinkung** innerhalb der Website werden alle Teile oder nur ein Teil davon aufgenommen.

Tippt ein Suchmaschinen-Benutzer ein Wort oder eine Wortfolge ein, sucht die Suchmaschine alle Seiten, die diese Begriffe beinhalten. Angezeigt werden dann in der Regel zuerst jene zehn Websites, welche die Suchmaschine am relevantesten findet.



Jede Suchmaschine bestimmt die Reihenfolge der indexierten Seiten nach anderen Kriterien. Wichtig sind dabei einerseits der **Inhalt der Website** (wie häufig kommt das gesuchte Wort vor) und andererseits der **Bekanntheitsgrad der jeweiligen Seite**: Hier wird berücksichtigt, wie viele Links auf diese Seite zeigen und von welchen Seiten diese Links kommen.

### So optimieren Sie Ihren Webauftritt:

#### Wonach sucht der User?

Überlegen Sie genau, mit welchen Stichwörtern der User nach den angebotenen Inhalten Ihrer Website suchen würde. Diese Begriffe müssen genützt werden, um den Aufbau und Text der Website zu leiten. Der Suchbegriff soll so prominent wie möglich im Seitentext auftreten. Faktoren wie die Häufigkeit eines Begriffs auf einer Seite, seine Position auf einer Seite (in der Beschreibung, in Überschriften und im eigentlichen Text) und die im **Seitentitel** vorkommenden Begriffe spielen eine Rolle. Tipp: Ein aussagekräftiger Seitentitel ist wichtig, da dieser von den Suchmaschinen hoch bewertet wird.

#### www.IhreFirma.at:

Domainnamen werden höher bewertet: Sucht man z.B. nach Teppich, so liegen die Seiten, wie z.B. [www.teppich.at](http://www.teppich.at), an vorderster Stelle. Sichern Sie sich daher einen aussagekräftigen Domainnamen ([www.IhrProdukt.at](http://www.IhrProdukt.at)). Die Domain sollte so einfach wie möglich und statisch sein.



---

**Korrektes HTML:**

Die Seite soll korrektes HTML sein. Eine syntaktisch unkorrekte Seite kann nicht analysiert werden. Überprüfen Sie, ob alle Links funktionieren. Auch Frames sollten jedenfalls vermieden werden.

**Keine Pop-Ups:**

Seiten mit übermäßigen Pop-Ups sind von Suchmaschinen unerwünscht.

**Word-, pdf-, ppt-Dokumente vermeiden:**

Diese werden in HTML umgewandelt. Hierbei gehen zwangsläufig Informationen verloren. Außerdem werden diese gegenüber HTML-Dokumenten geringer bewertet.

**Bilder, Flash:**

Texte in Bildern werden nicht analysiert. Also wichtige Schlagwörter oder Überschriften nicht durch Bilder realisieren. Das gilt auch für Flash.

**Mehr:**

Suchmaschinenoptimierung ([webperfect.at](http://webperfect.at))

---

## Kapitel 12: Webpromotion: Alle Möglichkeiten zur Bekanntmachung Ihrer Website!

**Nützen Sie jede Gelegenheit, um bestehende Kunden auf Ihre Website aufmerksam zu machen!**

Es gibt mehr Möglichkeiten, Ihre Website bekannt zu machen, als Sie denken!  
Versuchen Sie's doch mal über:

- Suchmaschinenanmeldung?
- Katalogeinträge (Webverzeichnisse)?
- Presseverteiler?
- Anzeigen (Banner und im Web)?
- Briefköpfe/Briefpapier?
- Kuvertbeschriftung
- Newsletter?
- Linkaustausch?
- Printanzeigen (Zeitungen, Magazine, Zeitschriften ...)?
- Visitenkarten?
- Telefonbucheintrag?
- Postkarten?
- Forumbeiträge?
- Newsgroups?
- Verpackungen?
- Plakate?
- Inserate
- Kataloge und Prospekte
- Werbegeschenke ( Werbeaufdruck)?
- Textilienaufdruck (z. B. T-Shirts)?



### **Kostet nichts und bringt viel: Links und Werbung tauschen.**

Sie können mit anderen Website-Betreibern Werbung austauschen. Dies kostet Sie nichts und bringt Ihnen neue Besucher. Tauschen Sie Textlinks, legen Sie dazu auf Ihrer Website eine Partnerseite an.

Mehr:

Konzept-Welt: Webpromotion-Tipps ([konzept-welt.de](http://konzept-welt.de))

---

## Kapitel 13: Wo sich Unternehmer im WWW informieren

### Die besten Webseiten, Portale und Suchmaschinen für Unternehmer!

Zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren für Unternehmer zählt heute - Information. Wer **besser und schneller informiert** ist, hat im Geschäftsleben die besseren Karten - und **langfristigen Erfolg!**

Entscheidend dabei ist: Die Informationssuche muss effizient sein und schnell gehen.

Das gilt vor allem für Informationen aus dem WWW. Doch manchmal ist die richtige Website mindestens so schwer zu finden wie die sprichwörtliche Nadel im Heuhaufen. Stundenlanges erfolgloses Suchen muss aber nicht sein!



#### Wo Unternehmer suchen - und finden:

Laut einer aktuellen Umfrage des Marktforschungsunternehmens IDC ziehen die Verantwortlichen von kleinen und mittleren Unternehmen bei der Informationssuche zu 65 Prozent Suchmaschinen im WWW zurate. Fachzeitschriften folgen "erst" mit 55 Prozent.

Ein Grund mehr also, die besten Suchmaschinen zu kennen:

**www.google.at** - Die Volltextsuchmaschine schaffte es schnell vom Geheimtipp an die Spitze der Suchmaschinen. Mehr als acht Milliarden Seiten befinden sich im Speicher.

**www.yahoo.at** - Yahoo ist der Klassiker unter den Verzeichnissen und gehört auch heute noch zu den beliebtesten Suchmaschinen.

**www.altavista.at** - Als Demonstrationsobjekt für die Leistungsfähigkeit von Alpha Computern gestartet, ist AltaVista heute nicht nur einer der ältesten, sondern auch einer der modernsten Suchdienste.

**www.herold.at** - Eines der meistbesuchten Webportale hierzulande: Österreichs Telefonbuch im WWW mit rund vier Millionen Rufnummern. In den Gelben Seiten von Herold sind die Daten von rund 340.000 österreichischen Unternehmen aufgelistet. Plus: Auch eine gezielte Suche nach Produkten und Dienstleistungen ist möglich.

#### Mehr:

Suchmaschinenindex: Portal über Suchmaschinen, Datenbanken und Archive. Zahlreiche Spezialsuchmaschinen, Spezialtipp: Länderindex - Suchmaschinen aus aller Welt! ([suchmaschinenindex.de](http://suchmaschinenindex.de))  
Marktforschungsunternehmen IDC ([idc.com](http://idc.com))