

Erfolg ist planbar

## Websites die begeistern

**Nicht die Menge der Inhalte bestimmt ob eine Website den gewünschten Effekt hat. Vielmehr ist es das zielgerichtete Zusammenspiel von Layout, Bildern und Texten. Wird dabei noch die Benutzerfreundlichkeit optimal umgesetzt, ist der Erfolg vorprogrammiert.**

Text und Bilder: Reto Corrodi, gardapro.ch

Wer seinen Internetauftritt als wichtigen Bestandteil seines Marketing-Mixes einsetzt, tut gut daran dies nach einem sauber ausgearbeiteten Konzept zu tun.

Eine Webseite darf in erster Linie einfach nur schön sein. Wenn sie dazu noch informativ, funktionell und übersichtlich gestaltet ist, bleibt der Besucher. Schafft es die Website sogar den Kunden zu begeistern wird sie ihm in guter Erinnerung bleiben. Denn eine der wichtigsten Aufgaben einer Website ist zu Überzeugen und dem Besucher das Gefühl

zu vermitteln „Hier bin ich richtig, mit denen muss ich reden“.

Zeigen, ja beweisen sie ihrer Kundschaft, dass Sie bei Ihnen mehr bekommen als einen Gartensitzplatz aus Sandstein wie ihn andere auch bauen können.

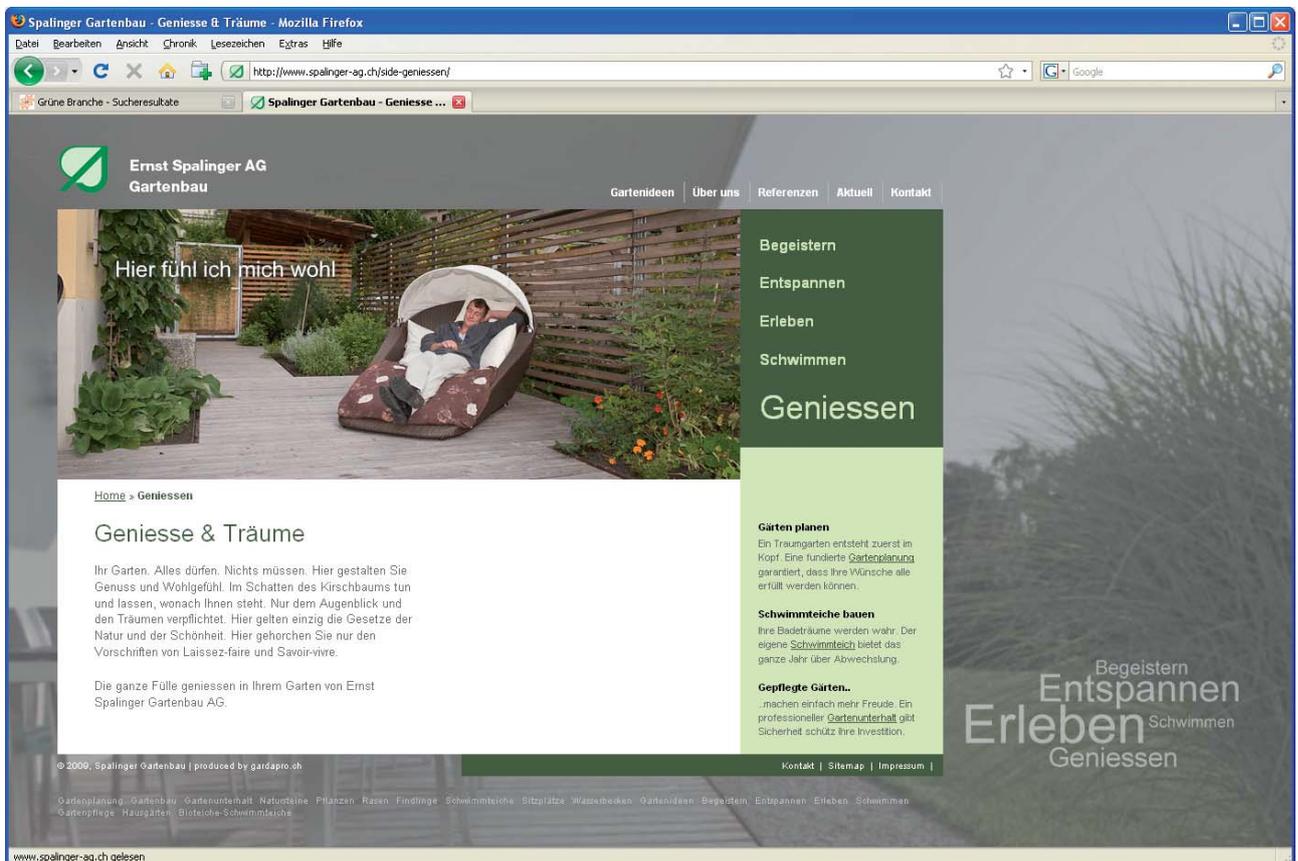
### Konzept als Grundstein zum Erfolg

Als Grundlage für die Erarbeitung eines Konzepts, müssen diverse Fragen beantwortet werden. Ein gutes Hilfsmittel dazu sind die Checklisten, die Sie auf gardapro.ch unten rechts unter „Downloads“ herunterladen können. Je seriöser man sich mit diesen Fragen beschäftigt, je besser kann

das Konzept auf den betreffenden Betrieb zugeschnitten werden.

Im Grundkonzept, welches wie ein roter Faden durch alle weiteren Konzeptionsschritte geht, werden alle wichtigen Zielvorgaben und Leitplanken definiert. Sinnvoll ist es sich z. B. auf eine, maximal zwei klar definierte Zielgruppen zu konzentrieren.

Während meiner Tätigkeit als Webdesigner höre ich oft: „Wir machen alles und bieten das auch allen an.“ Das kann durchaus richtig sein. Wollen Sie sich jedoch von der Masse abheben und ihre Kunden begeistern, dürfen sie nicht jede Tätigkeit für jede Zielgruppe auf einer Website aufzeigen.



**Will man Emotionen und Träume wecken sind stimmungsvolle Bilder und ansprechende Texte wichtige Zutaten.**

Wer Gärten für Private im Hochpreissegment verkaufen will bremst sein Vorwärtskommen, wenn er mit denselben Bildern und Texten gleichzeitig Generalunternehmer im Bereich Überbauungen gewinnen will. Die beiden Kundengruppen wollen komplett verschieden angesprochen werden. Dem GU wird es in erster Linie um Preis und Leistung gehen, der Privatkunde hingegen wird eher angesprochen, wenn er mit emotionalen Bildern dort abgeholt wird wo seine Träume liegen.

Für jede Zielgruppe und jedes Marktsegment gelten andere Regeln. Wer es versteht sein Kommunikationskonzept danach auszurichten wird damit auch Erfolg haben.

Entscheiden Sie sich für die Zielgruppe, die für sie am Wichtigsten ist, und positionieren sie Ihre Firma mit einer entsprechenden Website in genau diesem Markt.

Natürlich kann eine Website auch ohne Konzept nach dem Motto „Das sind wir, das tun wir, wir freuen uns auf Sie“ erstellt werden. Damit vergibt man sich jedoch die Chance sich im Markt zu positionieren und sich von den Mitbewerbern abzuheben.

### Texte die begeistern

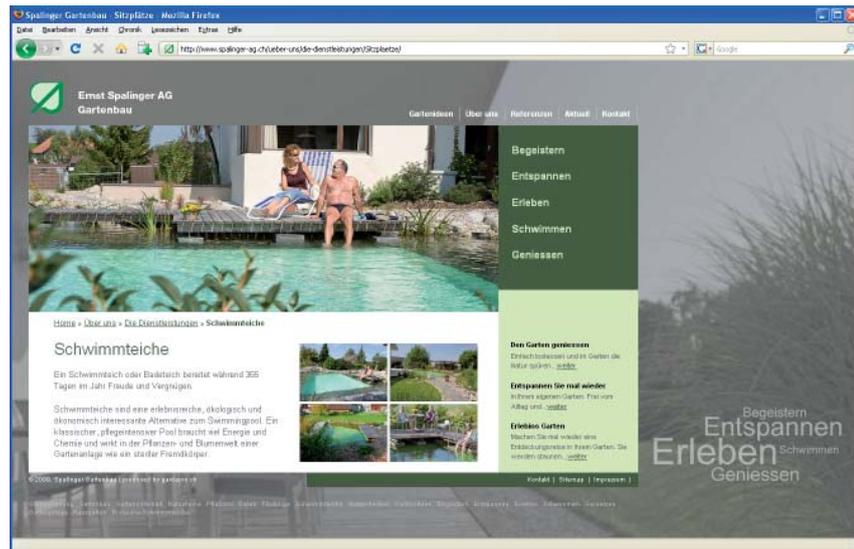
Studien belegen es: Lange Texte werden im Internet selten gelesen. Es gilt also mit wenigen, kurzen Sätzen die Zielgruppe zu fesseln und restlos zu überzeugen.

Auch hier gilt: Das Textkonzept legt fest in welcher Tonalität geschrieben wird. Adjektive wie effizient, leistungstark, kompetent oder termingerecht sprechen eine ganz andere Zielgruppe an als Worte wie „die Füsse hochlegen“, „das erfrischende Nass spüren“ oder „die Ruhe geniessen“.

### Bilder und Videos die überzeugen

Was für den Text gilt hat natürlich auch für die Bilder Gültigkeit. Da die Bilder erwiesenermassen zuerst Beachtung finden, ist es wichtig, dass der dazu gehörende Text die Bildsprache unterstützt. Oder andersrum: Das Geschriebene wird erst Glaubwürdig, wenn Bilder gezeigt werden auf denen dieselbe Botschaft vermittelt wird.

Was für eine Sprache sollen die Bilder sprechen? Sollen sie günstig und bodenständig wirken, Familien ansprechen oder edel und trendig sein? Welche Emotionen sollen auf



**Natürlich sollen auch Gartenthemen wie Mauern, Sitzplätze oder Schwimmteiche gezeigt werden. Jedoch so, dass es die Besucher begeistert.**

welche Weise geweckt werden?

Begeistern Sie die Menschen mit Bildern auf denen überzeugende Gartensituationen gezeigt werden. Der Kunde sieht sich schon mit Freunden im neuen Garten feiern oder ins erfrischende Nass seines Schwimmteiches eintauchen. Was für Bilder gilt ist für Videos noch viel wichtiger: Die Botschaft die vermittelt werden soll muss gut durchdacht sein und die Zielgruppe ansprechen. Ein aufwendig konzipiertes, professionell gedrehtes und vertontes Video hat natürlich seinen Preis. Es ist im Endeffekt jedoch günstiger als eine Billigproduktion weil es genau das tut wozu es da ist: Begeistern und Lust auf mehr wecken.

Das Bauchgefühl ist für alle der wichtigste Entscheidungsfaktor. Und nichts beeinflusst dieses Gefühl mehr als Bilder in Verbindung mit positiven Emotionen.

### Die Website als zweite Anlaufstelle

Auch im Zeitalter des Internets ist die Mund zu Mund Propaganda durch nichts zu ersetzen. Doch nach einer solchen Empfehlung schauen sich die meisten Menschen die entsprechende Firma im Internet an. Völlig gleichgültig ob ein Besucher durch eine Suchmaschine oder durch Empfehlung eines Bekannten auf ihre Website gelangt: Jetzt zeigt es sich ob die Website ihre Aufgaben erfüllt. Fühlt sich der Besucher angesprochen? Wird er so überzeugt, dass er Kontakt aufnimmt?

### Investition zahlt sich aus

Wer mit einer 0815 Website Kunden im gehobeneren Segment ansprechen will, wird schnell feststellen, dass diese so nicht zu überzeugen sind. Diese Zielgruppe ist sich gewohnt dass top Produkte und Dienstleistungen entsprechend vermarktet werden.

Eine Website die den Eindruck von einfach gestrickt oder selbstgemacht vermittelt, wird eher Schnäppchenjäger mit Anfragen wie: „Ich brauche zwei Thuja von ca. 80cm Grösse. Können Sie mir eine Offerte für das Liefern und Pflanzen machen?“ anziehen. Möchten Sie jedoch regelmässige Anfragen wie: „Ihre Website hat uns angesprochen. Wir möchten unseren Garten grosszügig umgestalten. Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.“ erhalten, muss die Website von A – Z überzeugen. Schaffen Sie mit Ihrer Website eine Erlebniswelt, die Ihre Kunden in ihren Bann zieht und noch lange in lebhafter Erinnerung bleibt.

Reto Corrodi ist Gärtnermeister, Webdesigner und Fotograf. Seit 2003 nutzt er sein Fachwissen zur Erstellung von Websites und Drucksachen für die Grüne Branche.

www.gardapro.ch  
www.gartenfotografie.ch  
Tel. 044 790 10 01