



Sehr geehrte Kunden,

gern möchte ich mit Ihnen gemeinsam an Ihrer Internetpräsenz arbeiten. Sicher haben Sie schon selbst über viele Fragen nachgedacht oder auch schon Entscheidungen getroffen. Auch nach unserem ersten Gespräch werden Sie vielleicht einige Dinge noch einmal nachlesen wollen. Deshalb gebe ich Ihnen hier sämtliche Tipps aus meiner Webdatenbank in die Hand.

Die Tipps sind in Frage-Antwort-Form gestaltet, so dass Sie leichter finden können, was Sie im Augenblick interessiert. auf Ihre Fragen und Anregungen freue ich mich.

Ihre Karin Kahl

Was sind die Vorteile einer Internetpräsenz gegenüber konventioneller Werbung?

1. Eine Internetseite ist weltweit an 7 Tagen in der Woche und rund um die Uhr zugänglich. Sie kann wesentlich mehr Menschen erreichen als gedruckte Werbung.
2. Die Kosten pro „Exemplar“ sind damit wesentlich geringer.
3. Die Informationen können sehr schnell und kostengünstig aktualisiert werden.
4. Sie sparen viel Material- und Portokosten ein.
5. Ein gut durchdachtes Konzept im Web erleichtert Ihren Kunden die Orientierung und spart deren Zeit.
6. Ihr Kunde kann sofort und jederzeit mit Ihnen in Kontakt treten, ohne zum Briefkasten gehen zu müssen. Es ist auch egal, ob Sie gerade telefonisch erreichbar sind.

Vergessen Sie aber nicht: Auch die beste Website kann andere Werbeformen nicht vollständig ersetzen. Finden Sie Ihren individuellen Werbe-Mix. Ich helfe Ihnen gern dabei.

Macht eine einfache „Online-Visitenkarte“ heute noch Sinn?

Auch eine einfache Webpräsenz muss dem Besucher die nötigen Informationen über Sie liefern können. Wer sind Sie? Wie sind Sie zu erreichen? Was bieten Sie an? Wenn Ihr Web nicht mindestens auf diese Fragen eine befriedigende Antwort gibt, können Sie sich den Aufwand sparen.

Denken Sie auch daran, dass die Optik Ihrer Webpräsenz mit dem Design Ihrer übrigen Werbung übereinstimmt. Nur so kann sie Kompetenz ausstrahlen.

Eine Webvisitenkarte kann ein Anfang sein. Sie ist auch dann sinnvoll, wenn Sie auf Ihr Ladengeschäft, Ihren Salon oder Ihr Restaurant aufmerksam machen und Websurfer zu einem Besuch einladen wollen. Vergessen Sie nicht, sich auf den Seiten Ihrer Stadt und Ihrer Geschäftsfreunde verlinken zu lassen, damit Sie besser gefunden werden.

Kann ich eine Webvisitenkarte erweitern?

Natürlich! Der Aufwand dafür ist am geringsten, wenn Sie die Erweiterung gleich im Anfangskonzept vorsehen. Wichtig sind dabei nicht nur das Design und die Navigationsstruktur, sondern auch die Wahl eines geeigneten Webspaceanbieters. So wächst Ihre Website mit Ihren Ansprüchen.

Ich biete Ihnen einen modularen Aufbau Ihrer Webpräsentation an. So können Sie je nach Bedarf und Erfolg investieren. Auch mein Preissystem ist modular aufgebaut. Nach einem kostenlosen Beratungsgespräch erstelle ich Ihnen Ihr persönliches Angebot.



Was sind HTML, Javascript und PHP?

HTML ist die Seitenbeschreibungssprache, mit der Webseiten normalerweise erstellt werden. Javascript auf Seiten des Internetnutzers und PHP auf der Serverseite stellen als eingebettete Scriptsprachen zusätzliche Funktionen bereit, die für Kontaktformulare, Gästebücher, Datenbankanbindung usw. erforderlich sind. Es gibt daneben noch viele andere Sprachen und Technologien im Web. Wenn Sie mehr darüber wissen möchten, lesen Sie nach unter <http://selfhtml.teamone.de> oder fragen Sie mich.

Kann ich Kosten sparen und meine Webseiten selbst erstellen?

Viele Anbieter werben damit, dass Sie „in 10 Minuten“ zu Ihrer eigenen Homepage gelangen können. Vielleicht probieren Sie es einmal aus...

Aber ganz im Ernst: Es gibt heute viele Webeditoren, die angeblich die Kenntnis von HTML nicht mehr voraussetzen. Aber selbst die Einarbeitung in ein solches Programm kann sehr Zeit raubend sein.

Webseitenerstellung ist auch mehr als etwas Design, ein paar Zeilen Text und ein paar passende Fotos. Um Web-Profi zu werden, bedarf es mehrjähriger Erfahrung. Besucher können professionell konzipierte und erstellte Webseiten oft auf den ersten Blick von „Klickpages“ unterscheiden.

Mein Tipp: Bringen Sie sich in die Erstellung Ihrer Webseiten da ein, wo Ihre Stärken liegen. Wenn Sie kreativ sind, entwerfen Sie ruhig Ihr Design selbst und sparen Sie dabei! Oder stellen Sie Ihre Texte oder Fotos in digitaler Form bereit. Über weitere Möglichkeiten, Kosten zu sparen, berate ich Sie gern.

Wieviel Text brauche ich?

Text ist am Bildschirm anstrengender zu lesen als auf Papier, besonders, wenn Ihre Zielgruppe nicht täglich vor dem Computer sitzt.

Bieten Sie daher kurze, knappe Textpassagen an. Längere Texte (z. B. Ihre AGB) sollten Sie im PDF-Format zum Download bzw. Ausdrucken anbieten.

Welche Bilder sollte ich verwenden?

Ihr Logo gehört natürlich als erstes Bild zu Ihrem Webauftritt. Einfache, aber anschauliche Grafiken können der Orientierung des Besuchers dienen.

Fotos von Ihren Produkten und Ihrer Arbeit sollten auf keinen Fall fehlen. Denken Sie daran: Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte. Seien Sie aber kritisch bei der Qualität der Fotos.

Viele, aber längst nicht alle Mängel lassen sich mit einem Bildbearbeitungsprogramm beheben. Auch Bildbearbeitung will gelernt sein. Ich berate Sie und biete auch entsprechenden Unterricht an.

Was macht gutes Webdesign aus?

Es gibt wenig allgemeine Maßstäbe für gutes Webdesign. Nicht alles, was auf den ersten Blick toll aussieht, ist auch brauchbar.

Denken Sie zuerst über Ihre Zielgruppe nach – deren Durchschnittsalter, Interessen und Surferfahrungen sind wichtige Anhaltspunkte für Ihre Konzeption.

Stellen Sie höchste Anforderungen an die Übersichtlichkeit. Ein Wirrwarr von Links und Informationen nervt auch erfahrene Internet-User.



Gute Webdesigner wissen über Wahrnehmungsgewohnheiten, Wirkungen von Farben und geeignete Platzaufteilung Bescheid. Ich erkläre Ihnen auf Wunsch meine Entwürfe im Detail.

Soll ich Animationen verwenden?

Animationen können Abläufe und Zusammenhänge veranschaulichen. Sie sind meist auch sehr unterhaltsam und attraktiv für den Besucher.

Bedenken Sie: Für die meisten Animationen sind zusätzliche PlugIns erforderlich, die die Benutzer herunterladen müssen. Überlegen Sie, ob Sie das Ihren Interessenten zumuten wollen.

Ein weiterer Nachteil: Wirklich gute Animationen sind sehr arbeitsaufwändig.

Was ist Flash?

Flash ist ein Animationsprogramm, mit dem man auch sehr attraktive, komplette Webauftritte erstellen kann. Benutzer ohne Flash-PlugIn können diese Seiten aber nicht sehen. Sie können diese User entweder „aussperren“, zum Download des Flash-PlugIns zwingen oder ihnen eine separat programmierte Seite auf HTML-Basis anbieten.

Soll ich Sound verwenden?

Musik oder gesprochene Informationen können für Ihre Besucher sehr angenehm sein. Wenn jemand keine Soundkarte hat, kann er den Ton zwar nicht hören, aber er bekommt nach wie vor eine vollwertige Darstellung auf dem Bildschirm. Ton kann also nur „schmückendes Beiwerk“ sein. Bei Websites, die mit Musik zu tun haben, sind Hörproben ein Muss. Beachten Sie aber die Urheberrechte.

Wie stelle ich meine Leistungen überzeugend dar?

Legen Sie größten Wert auf anschauliche und gut aussehende Produktfotos bzw. Arbeitsproben. Bieten Sie mehr Informationen zum kostenlosen Download oder Broschüren und Produktproben im Postversand an.

Fassen Sie auf einer Übersichtsseite Ihr Serviceangebot zusammen (eventuell auch als Flyer zum Ausdrucken bereitstellen).

Zeigen Sie kleine Fotos von sich bzw. Ihren Servicemitarbeitern. Dies weckt Vertrauen bei Ihren Kunden.

Wie mache ich meine Website attraktiv?

Bieten Sie Ihren Besuchern Service. Beispiele: Fachwort-Glossar, Tippdatenbank, Grußkarten, Umfragen, kommentierte Linkempfehlungen, Broschüren zum Download, Checklisten, Bildschirmschoner, Demoversionen von Programmen...

Wie erreiche ich, dass meine Webbesucher immer wieder kommen?

Das Wichtigste: Halten Sie Ihre Seiten aktuell (mehr dazu in einem separaten Tipp).

Erweitern und verbessern Sie regelmäßig Ihr Angebot und informieren Sie Ihre Kunden per Newsletter darüber. Begrüßen Sie jeden Besucher persönlich.



Habe ich im Web sofort Erfolg?

Wie bei den meisten Dingen sollten Sie etwas Geduld aufbringen. Zum Beispiel kann es mehrere Monate dauern, bis Sie von wichtigen Suchmaschinen gelistet werden. Diese Zeit können Sie nutzen, um Ihr Angebot von „eingeweihten“ Personen testen zu lassen und es zu optimieren.

Vergessen Sie nicht, Ihre Website auch außerhalb des Internets bekannt zu machen. Ihre Internetadresse gehört auf Ihre Visitenkarte, Ihren Briefbogen, Ihr Auto... Behelfsmäßig können Sie einen Stempel verwenden.

Wie messe ich den Erfolg meiner Seiten?

Die meisten Webspaceanbieter stellen eine Besucherstatistik zur Verfügung. So erfahren Sie, wie oft Ihre Seiten aufgerufen wurden. Sie können auch feststellen, welche Inhalte am meisten nachgefragt werden.

Der beste Maßstab bleibt natürlich die unmittelbare Resonanz über E-Mails und Einträge in Ihr Gästebuch.

Wie erfahre ich, wer meine Seiten besucht hat?

Vergessen Sie auf keinen Fall ein Kontaktformular, mit dem Ihre Besucher Ihnen eine Anfrage per E-Mail schicken können. Achten Sie darauf, dass Name und E-Mail-Adresse eingegeben werden müssen, damit Sie die Anfrage bearbeiten können. Die übrigen Felder sollten wahlweise ausgefüllt werden.

Auch über ein Newsletter-Angebot oder ein Gewinnspiel können Sie gezielt Informationen über Ihre Webbesucher sammeln.

Wie kann ich im Internet Geld verdienen?

Zunächst werden Sie natürlich Ihre Produkte anbieten. Eine gute Möglichkeit, mehr Erfolg zu haben, ist die Zusammenarbeit mit befreundeten Firmen, die verwandte Produkte anbieten. Beispiel: Eine Weingroßhandlung und ein Spirituosenhersteller vertreiben ihre Produkte in einem gemeinsamen Webshop.

Wenn Sie selbst keine passenden Produkte für den Verkauf via Internet haben, bietet sich Werbung im Rahmen eines sogenannten Affiliateprogramms an (dazu gibt es einen separaten Webbtipp).

Was ist ein Affiliate-Programm?

Sie zeigen auf Ihrer Website Banner oder Textlinks für ein Internethandelsunternehmen an. Wenn Ihre Webbesucher dann dort einkaufen, erhalten Sie eine Provision.

Achten Sie bei der Auswahl Ihrer Affiliate-Programme wieder auf Ihre Zielgruppe. Die beworbenen Produkte sollten in Beziehung zu Ihrem Angebot stehen.

Zu viel Werbung schreckt meist ab und wirkt unseriös. Ihre eigenen Inhalte sollten im Vordergrund bleiben.

Bedenken Sie auch, dass die verdienten Beträge sehr gering sind.



Was ist wichtig beim Kundenservice via Internet?

Kunden-E-Mails sollten oberste Priorität genießen. Ihre Kunden erwarten eine schnelle Antwort. Sonst hätten sie Ihnen einen Brief schicken können. Beantworten Sie Ihre E-Mails mindestens einmal pro Tag, damit überzeugen Sie die Anfragenden von Ihrer Kompetenz und Servicebereitschaft.

Wie halte ich meine Seiten aktuell?

Für den Anfang oder wenn Sie nur wenige Änderungen haben, kann es genügen, eine „Aktuell“-Seite zu erstellen und diese regelmäßig von Hand zu aktualisieren.

Je umfangreicher die Präsentation und je größer der Aktualisierungsbedarf, desto sinnvoller ist die Nutzung einer Datenbank bzw. eines Contentmanagementsystems. Dies gibt Ihnen außerdem die Möglichkeit, Inhalte selbst unabhängig vom Design zu ändern. So sind Ihre Seiten immer topaktuell und sehen gut aus. Ich berate Sie gern über Ihre Möglichkeiten.

Kann ich meine Webseiten selbst pflegen?

Wenn Sie bereit sind, die Zeit dafür regelmäßig aufzubringen und sich das nötige Wissen anzueignen, steht dem nichts im Weg. Bei umfangreicheren Webpräsenzen arbeitet man in der Regel mit Datenbanken, die der Besitzer der Seiten selbst mit aktuellen Informationen „füttern“ kann. Sprechen Sie mit mir über Ihre Vorstellungen.

Wie oft sollte ich meine Seiten aktualisieren?

Der Aktualisierungsbedarf hängt davon ab, wie oft sich die Angaben auf Ihren Seiten (z. B. Produktdaten, Preise, Speisekarte, Veranstaltungsplan...) ändern. Außerdem sollten Sie überlegen, wie häufig Ihre Interessenten Ihre Site besuchen sollen.

Wie werde ich im WWW gefunden?

Sobald Ihre Webseiten auf dem Server liegen, ist es Zeit für eine Anmeldung bei den Suchmaschinen. Dabei können Sie ruhig auf Exoten verzichten. Bei einigen Suchmaschinen dauert es Monate, ehe Ihre Seiten eingetragen werden. Vor allem bei Webkatalogen werden oft nur kostenpflichtige Einträge angeboten. Sprechen Sie mit mir über Ihren Bedarf.

Auch über externe Links finden Webbesucher zu Ihnen. Vergessen Sie nicht, Bekannte um Verlinkung Ihrer Homepage zu bitten. Je mehr fremde Seiten auf Ihre Seiten linken, desto „wichtiger“ wird Ihre Seite auch von Suchmaschinen eingeschätzt.

Wie kann ich meine Zugriffszahlen erhöhen?

Halten Sie Ihre Seiten aktuell, erweitern Sie Ihr Angebot regelmäßig, bieten Sie guten Service und betreiben Sie ausreichend Werbung. Ihr Erfolg wird sich mit der Zeit potenzieren.



Soll ich online verkaufen?

Bei Ihrer Entscheidung sollten Sie sich von folgenden Fragen leiten lassen:

1. Habe ich die richtigen Produkte? Was man in jedem Supermarkt kaufen kann, wird man kaum im Internet suchen. Ungewöhnliche oder personalisierte Produkte haben gute Chancen.
2. Sind meine Preise und mein Service konkurrenzfähig? Der Internetkunde informiert sich auch beim Mitbewerber.
3. Bin ich bereit, in ein professionelles Konzept zu investieren? Handgestrickte Seiten schrecken oft ab.
4. Kann ich ständige Aktualität der Angebote gewährleisten?
5. Bin ich flexibel genug, auf plötzlich erhöhte oder nachlassende Nachfrage zu reagieren?
6. Habe ich Geduld und kann ich in Werbung investieren?

Wie kann ich testen, ob sich ein Online-Shop für mich lohnt?

Off kann ein erster Versuch über ebay sinnvoll sein. So erfahren Sie, ob Ihre Produkte gefragt sind.

Wenn Sie keinen eigenen Webshop betreiben möchten, können Sie sich vielleicht auch bei einem größeren Unternehmen „einmieten“.

Viele Webspaceanbieter stellen einen kleinen Webshop (z. B. mit 10 Artikeln) kostenlos zur Verfügung.

Welche besonderen gesetzlichen Bestimmungen muss ich einhalten?

Kommerzielle Webangebote müssen eine Anbieterkennzeichnung gemäß Paragraph 6 des Teledienstgesetzes aufweisen. Außerdem ist das Urheberrechtsgesetz zu beachten. Natürlich gelten im Internet dieselben Gesetze wie für den übrigen Geschäftsverkehr.

Wo werden meine Seiten abgelegt?

Ihre Webpräsenz muss auf einem Server „gelagert“ bzw. „gehostet“ werden, der ständig im Internet erreichbar ist. Es gibt zahlreiche Anbieter von Speicherplatz (Webspace) im Netz. Wahrscheinlich gehört etwas Webspace schon zu Ihrem Internetzugang.

Spezialisierte Webhostingfirmen bieten je nach Bedarf unterschiedliche Servicepakete an. Ob Ihr bereits vorhandener (und bezahlter) Speicherplatz für Ihren geplanten Webauftritt geeignet ist, erfahren Sie in einem Beratungsgespräch.

Wie komme ich zu meiner Webadresse?

Eine Webadresse in der Form „www.IhrWunschname.de“ ist sicher für die meisten Zwecke optimal. Ob diese Adresse noch frei ist, können Sie bei der DENIC prüfen. Eine bestimmte Anzahl solcher Adressen ist oft im Preis eines Webhostingpakets enthalten. Manchmal müssen sie zusätzlich bezahlt werden.

Es gibt Unternehmen, die sich darauf spezialisiert haben, sogenannte Subdomains, etwa in der Form „www.IhrName.de.vu“, kostenlos zu vertreiben. Mit einem solchen Angebot können Sie Geld sparen. Prüfen Sie aber die Konditionen, fragen Sie insbesondere nach, ob Zwangswerbung eingeblendet wird.



Bei fast allen Internetzugangspaketen ist neben etwas Webspaces auch schon eine Adresse enthalten. Meist ist diese aber lang und nicht sehr einprägsam. Deshalb sollten Sie lieber die oben genannten Möglichkeiten nutzen.

Wenn Sie mehr wissen möchten, berate ich Sie gern.

Was brauche ich beim ersten Beratungsgespräch?

Wenn Sie diese Tipps bis hierher gelesen haben, haben Sie sicher eine Menge Fragen, auf die ich mich sehr freue. Gut ist außerdem, wenn Sie vor dem Gespräch Ihr gedrucktes Werbematerial und alles, was Sie im Internet veröffentlichen wollen, sammeln und zur Hand haben.