

Elke
Schmalfeld

Die ultimative Checkliste
für Deine
erfolgreiche Website

20 Fragen und **über 50 Tipps**

so machst auch Du Deine Website
zum Kunden-Magneten!

**Bonus: 5 Fehler, die Du
unbedingt vermeiden musst!**



www.elke-schmalfeld.de

Website-Check

elke-schmalfeld.de

Hallo,
ich bin Elke Schmalfeld.

**Ich habe es mir zur Aufgabe gemacht,
kleinen und mittleren Unternehmen zu helfen,
ihre Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen,
um neue Kunden zu gewinnen.**

Die Digitalisierung geht uns alle an -
gerade Du als Firma oder Selbstständige(r)
darfst den Anschluss nicht verlieren!

Auf den nächsten Seiten findest Du
eine Checkliste mit 20 Fragen und über 50 Tipps.

Diese Geheimnisse erfolgreicher Websites
habe ich im Laufe meiner 20-jährigen Praxis
in Gestaltung und Marketing von Internetauftritten
gesammelt und hier zusammengetragen.

Anhand dieser Checkliste kannst Du
für Dich selbst überprüfen, wo Deine Website
im Moment steht und wie Du sie
verbessern kannst, um in Deinem Markt
vorne dabei zu sein.

Viel Spaß und Erfolg!

Deine

Elke Schmalfeld



Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

Website Inhalt

1. **Zeigt Deine Homepage (=Startseite) auf den ersten Blick, worum es geht und welchen Nutzen Dein Kunde hat?**

Meine Tipps:

- Zeige dem Besucher schon auf der ersten Seite, dass Du der richtige Partner für seine Problemlösung bist!
- Gliedere Deine Homepage übersichtlich und klar.
- Stelle maximal 3 der wichtigsten Dinge heraus, die Dein Besucher tun soll, wenn er auf Deiner Website ist. Erstelle eine Handlungsaufforderung (Call-to-Action) für jeden dieser Punkte.

2. **Bietet Deine Website eine klare Problemlösung an?**

Meine Tipps:

- Bringe den potentiellen Kunden dazu, „JA“ zu sagen: „Ja, das betrifft mich, ich habe genau das Problem und hier finde ich die Lösung!“
- Leser scrollen ungern. Stelle daher Deine wichtigsten Aussagen und Angebote nach oben: „above the fold“. Das heißt, dass der Leser alles Wichtige auf einen Blick sieht, wenn er die Seite z.B. mit einem Laptop oder Tablet betrachtet. Mit einem Smartphone muss er dann auch nicht weit scrollen.

3. **Bietest Du ausführliche Informationen?**

Meine Tipps:

- Beschreibe genau, was der Kunde bekommt! Damit schaffst Du Vertrauen in Dein Angebot.
- Biete die Möglichkeit, nachzufragen - telefonisch, per Email oder mit einer FAQ-Seite (Fragen und Antworten).

Website-Check

elke-schmalfeld.de

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

4. Bietest Du Seminare oder Veranstaltungen an?

Meine Tipps:

- Baue ein Buchungs- und Kalendertool auf Deiner Seite ein und biete Mehrwert.
- Auch ein Kalender mit wichtigen Veranstaltungen in Deiner Branche (z.B. Messen) bringt Besucher auf Deine Website.

5. Ist Deine Seite suchmaschinenoptimiert?

Meine Tipps:

- Welche Keywords (Suchbegriffe) verwenden Deine Kunden? Nutze diese Begriffe sinnvoll in Deinen Texten.
- Übertreibe es nicht! Denn Du schreibst für Deine Leser, nicht für Suchmaschinen. Deine Texte sollen das Thema ausführlich behandeln und Mehrwert bieten - und gefunden werden :-)

6. Hast Du einen Blog?

Meine Tipps:

- Ein Blog bringt Dir viele BesucherInnen auf Deine Website und wird von Suchmaschinen wie google & Co hoch bewertet. So landet Deine Website in den Suchergebnissen weiter vorne!
- Schreibe regelmäßig über Themen, die das Problem Deiner idealen Kunden lösen. So verbesserst Du nicht nur Deine Position in den Suchmaschinen, sondern positionierst Dich gleichzeitig als Experte in Deiner Branche.

7. Zeigst Du Deine Referenzen?

Mein Tipp:

- Veröffentliche zufriedene Kundenstimmen und Bewertungen (wenn möglich mit Foto). So schaffst Du Vertrauen in Dein Angebot.

Website-Check

elke-schmalfeld.de

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

8. **Funktionieren alle Links auf Deiner Seite?**

Meine Tipps:

- Überprüfe alle Links, damit sie auch ordentlich funktionieren und korrigiere sie bei Bedarf.
- Linklisten sind out. Setze Links auf externe Seiten mit Bedacht und im richtigen Zusammenhang. So bietest Du Deinen Lesern Mehrwert.
- Setze auch passende Links innerhalb Deiner Seite. So führst Du den Leser durch Dein Angebot und zeigst, was Du kannst.

Website Design

9. **Ist Deine Website in Deinem Corporate Design gestaltet?**

Meine Tipps:

- Selbstverständlich sollte Deine Website genau wie alle Deine Veröffentlichungen wie Flyer, Visitenkarten & Co nach einem einheitlichen Corporate Design gestaltet sein.
- Dein Logo, Deine Schriften und Deine Farben sind Dein Markenzeichen (= Branding). Damit schaffst Du Wiedererkennungswert und Vertrauen.

10. **Verwendest Du hochwertige Fotos, Videos und Grafiken?**

Meine Tipps:

- Zeige die besten Abbildungen auf Deiner Website! Ein Bild sagt mehr als 1000 Worte - und Bilder sind erst einmal das Einzige, was Dein Besucher von Deinem Angebot sieht.
- Zeige Deine Produkte in der optimalen Umgebung, aus verschiedenen Blickwinkeln und zeige auch Details.
- Nutze möglichst viele professionelle eigene Fotos.

Website-Check

elke-schmalfeld.de

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

11. Ist Deine Navigationsleiste übersichtlich?

Meine Tipps:

- Sprich eine einfache Sprache in Deiner Navigationsleiste.
- Verwende maximal 5 der wichtigsten Menüpunkte in Deiner Hauptnavigation. Wenn nötig, verwende eine Untermenü-Ebene.
- Nimm evtl. die unwichtigeren Punkte ins Footer-Menü auf.
- Weitere Tipps für Deine Navigationsleiste findest Du auf meiner Website: <https://elke-schmalfeld.de/navigationsleiste-abspecken/>

12. Kannst Du Deine Seite selbst aktualisieren?

Meine Tipps:

- Änderungen und Aktualisierungen solltest Du selbst vornehmen können. Nutze ein System, mit dem Du gut klar kommst.
- Für größere Aktualisierungen und Fragen brauchst Du einen verlässlichen Partner, z.B. eine WebDesignerin oder Web-Agentur.

Online Marketing

13. Kannst Du „geteilt“ werden?

Meine Tipps:

- Stelle Social Media Buttons zur Verfügung, damit Deine Besucher Dir auf ihrer bevorzugten Plattform folgen und Deine Inhalte bequem teilen können. (Hinweise zum Datenschutz findest Du weiter unten)
- Stelle zum Beispiel den „Pin It-Button“ von Pinterest zur Verfügung. So können sich Deine Leser Deine Seiten auf ihrem Pinterest-Board merken und Du bekommst mehr Reichweite.
- Setze Links zu Deinen Social Media Seiten und verlinke diese Seiten auch mit Deiner Website. So schaffst Du ein Netzwerk und steigert Deine Sichtbarkeit.

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

14. Verkaufst Du auf Deiner Website?

Meine Tipps:

- Ob Du einen Shop hast oder nicht: Deine Website soll Dir Kunden bringen, also mache es Deinen Lesern leicht, bei Dir etwas zu kaufen oder Dir einen Auftrag zu geben:
- Mit einer klaren Handlungsaufforderung (Verkaufsbutton, Telefon-Nummer und Email zur Kontaktaufnahme oder der Möglichkeit, sich für Deinen Newsletter einzutragen) machst Du aus einem Interessenten einen Kunden.

15. Ist Deine Seite interaktiv?

Meine Tipps:

- Google liebt Interaktion! Animiere Deine Besucher, Kommentare zu hinterlassen und zu liken. Setze (datenschutzkonforme!) Social Media Buttons ein und Sorge dafür, dass Deine Beiträge leicht zu teilen sind.
- Antworte auf Kommentare und tritt in Dialog mit Deinen Website-Besuchern und Lesern.

16. Verbreitest Du Deine Inhalte im Netz?

Meine Tipps:

- Sorge dafür, dass mehr Leute auf Deine Website kommen. Teile Deine Inhalte auf Deinen Social Media-Seiten (Facebook, Twitter, Instagram, etc.), jeweils mit einem Link zum kompletten Text auf Deiner Website.
- Bist Du auch auf Xing oder LinkedIn? Teile auch hier Deine Veranstaltungen und Blogbeiträge. So bietest Du Mehrwert, steigertest Deine Sichtbarkeit und positionierst Dich als Experte in Deiner Branche.
- Hilf anderen mit Deinem Wissen: Gehe in Gruppen (z.B. Facebook, Xing etc..) und beantworte Fragen. So wirst Du gesehen und sicherst Deinen Ruf als Experte auf Deinem Gebiet.

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

17. **Weißt Du, wie viele Nutzer sich welche Inhalte auf Deiner Website ansehen?**

Meine Tipps:

- Nutze google Analytics. So siehst Du, wie viele Nutzer auf Deiner Seite waren, welche Seiten sie betrachtet haben und wie lange sie dort gewesen sind.
- Dann kannst Du Deine Inhalte entsprechend dem Kundennutzen optimieren.

18. **Kannst Du Deine Website-Besucher wieder kontaktieren?**

Meine Tipps:

- Ein Leser, der Deine Website verlässt, muss nicht für immer verloren sein: Sorge dafür, dass Du ihn wieder anschreiben kannst.
- Mit automatischer Anmeldung nach dem Double-Optin-Verfahren und einer intelligenten Nachfass-Kampagne schaffst Du Vertrauen und machst Deine Interessenten zu Kunden.

19. **Kann Dein Kunde in Deinem Shop leicht und unkompliziert bestellen und bezahlen?**

Meine Tipps:

- Mache es Deinen Kunden einfach, bei Dir zu bezahlen. Verknüpfe „Jetzt Kaufen“ Buttons mit automatischen Zahlungsanbietern wie z.B. Paypal oder biete Zahlung per Kreditkarte oder SEPA-Lastschrift an.
- Beachte die aktuellen Vorschriften für Online-Shops!

20. **Verschickst Du einen Newsletter?**

Meine Tipps:

- Emailmarketing ist nach wie vor eines der erfolgreichsten Marketing-Maßnahmen! Versorge Deine Leser mit interessanten Neuheiten, Tipps und Anregungen.
- Verschicke keinen Spam - sondern biete hochwertige Inhalte. Damit schaffst Du Vertrauen und gewinnst treue Kunden.

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

5 Fehler, die Du unbedingt vermeiden musst!

1. Dein Websitebesucher kann Dich nicht erreichen!

Meine Tipps:

- Stelle Deine Kontaktinformationen wie E-Mail und Telefonnummer auf jeder Seite auf einen Blick zur Verfügung, damit Dein Kunde Dich schnell erreichen kann.
- Nutze ein Kontaktformular, biete aber auch eine Telefonnummer bzw. Email mit an.
- Wenn Du nicht immer ans Telefon gehen kannst oder willst, nutze eine Mailbox oder einen Telefon-Dienstleister und rufe zurück.

2. Deine Website ist nicht für Mobilgeräte optimiert!

Meine Tipps:

- Mobile first! Mehr als die Hälfte der Website-Besuche erfolgen heute über mobile Geräte!
- Nutze ein sogenanntes „responsive webdesign“, das auch für Mobilgeräte optimiert ist. Es ist wichtig, dass Deine Website auf allen Geräten optimal dargestellt werden kann!

Rechtliches

Bitte unbedingt beachten! Wenn Du hier Fehler machst, kann das sehr teuer werden! Hier biete ich Dir ausschließlich Tipps und Hinweise an. Diese ersetzen keine Rechtsberatung!

3. Du hast kein Impressum!

Meine Tipps:

- § 5 Telemediengesetz (TMG) schreibt für geschäftsmäßig geführte Websites ein Impressum vor: genaue Infos findest Du beim Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz: http://www.bmjv.de/DE/Verbraucherportal/DigitalesTelekommunikation/Impressumspflicht/Impressumspflicht_node.html

Website-Check

elke-schmalfeld.de

Nein Ja



Kreuze einfach an, was auf Deine Seite zutrifft und lies die Tipps.

4. Du hast keine Datenschutzerklärung!

Meine Tipps:

- Seit 25. Mai 2018 ist sie in Kraft: Die Datenschutz-Grundverordnung DSGVO. Weitere Infos findest Du zum Beispiel hier: <https://www.datenschutz-bayern.de/datenschutzreform2018/>

5. Du hast keinen Analytics Datenschutz-Disclaimer!

Meine Tipps:

- Wenn Du google Analytics nutzt, musst Du auch hier den Datenschutz beachten! Weitere Informationen findest Du unter: <https://support.google.com/analytics/answer/6004245?hl=de>

Fazit:

du hast jetzt viel über eine erfolgreiche Internetpräsenz gelernt. Konntest Du alle Fragen mit einem klaren „JA“ beantworten? Super!

Oder gibt es Verbesserungsbedarf?

Herzlichen Glückwunsch, Du hast bereits den ersten wichtigen Schritt getan: Du weißt jetzt, was Du verbessern kannst!

Melde Dich gleich an zu Deinem [kostenlosen persönlichen Gespräch mit mir](#) – so bekommst Du Klarheit über Deine nächsten Schritte, um mit Deiner Website erfolgreich zu sein!

Website-Strategie Check

<https://elke-schmalfeld.de/website-strategie-check/>

Website-Check

elke-schmalfeld.de

Ich freue mich auf Deine Nachricht.

als zertifizierte Web Project Managerin und Internet Success Coach
stehe ich Dir mit Rat und Tat zur Seite:

*Lass uns anfangen, die Ärmel hochkrepeln
und Deine erfolgreiche Website bauen!*

Vereinbare einfach einen Beratungstermin und wir können besprechen,
wie ich Dich dabei unterstützen kann:

Website-Strategie Check

<https://elke-schmalfeld.de/website-strategie-check/>

oder:

E-Mail: info@elke-schmalfeld.de

Telefon: **0911 - 419 95 11**

