



Hamburg, den xx.xx.2011. Eine Website ist wie eine Visitenkarte im Internet, die enorm dazu beitragen kann, Kunden zu gewinnen und zu binden. Moderne Werbeagenturen entwickeln individuelle und ausgefallene Ideen, mit denen sich Unternehmer authentisch im Netz präsentieren können. Zusätzlich kann eine Suchmaschinenoptimierung sinnvoll sein,

Deine Website ist dein Image

Auffallen, überzeugen, präsent bleiben

damit die Internetpräsenz von Google und anderen Suchmaschinen gefunden wird.

Eine Homepage, die Kunden anziehen soll, muss auffallen, soviel ist klar. Dafür sorgen. Doch Aufmerksamkeit alleine garantiert noch keinen Verkaufshit. Viel wichtiger ist, dass die Website zum Unternehmen und den Produkten passt. „Die modernen Konsumenten haben einen guten Blick dafür und können Mogelpackungen schnell entlarven“, so Alexander Schell, Geschäftsführer der Hamburger Werbeagentur Procoe. „Wenn sich meine Klienten online als etwas verkaufen

wollen, das Sie gar nicht sind, rate ich ihnen ab.“ Besonders kleinere Unternehmen oder Existenzgründer nehmen Schells Beratung gern in Anspruch. Im persönlichen Gespräch setzt sich der Fachmann mit den Vorstellungen seiner Kunden auseinander und erläutert ihnen mögliche Herangehensweisen. Anschließend erarbeiten die Profis von Procoe ein attraktives Corporate Design oder optimieren bereits vorhandene Entwürfe.- Neben einem überzeugenden Internetauftritt wird in Zeiten von Google & Co. Suchmaschinenoptimierung immer wichtiger.

Denn was nützt eine tolle Website, die beim Google-Ranking an vorletzter Stelle steht? „Wenn wir eine Homepage entwerfen und programmieren, bieten wir den Kunden an, dass wir relevante Suchbegriffe, so genannte Keywords, herausfiltern und die Seite dahingehend optimieren“, erläutert Schell. „Dadurch steigt die Zahl der Seitenaufrufe und somit auch die der potenziellen Kunden.“ Auf diese Weise funktioniert eine Website letztendlich wie eine weitgehend eigenständige Akquise Instanz.