

Gesangspädagoge goes online !

Die Zukunft modernen Geschäftserfolgs liegt im Internet. Für einen Unternehmer ist es heute fast unverzichtbar, sich mit diesem Medium auseinanderzusetzen und es zur Kommunikation und Selbstdarstellung zu nutzen.

Der Schritt zur eigenen Website (Homepage) ist ein logischer und stellt sich jedem Unternehmer über kurz oder lang. Schließlich ist das Internet der ideale Platz, seine Leistungen anzubieten. Hier können Sie Ihre Vorteile gegenüber Ihren Mitbewerbern deutlich machen und Ihr Arbeitsgebiet überregional vergrößern. Information über neue Tonträger, aktuelle Konzertdaten, Pressemappen und -bilder, Seminare und vieles mehr kann online verfügb- und abrufbar gemacht werden.

Doch der eigene Internet-Auftritt muss gut geplant sein. Was wird benötigt? Nur ein paar schöne Seiten oder ein Shop-System, eine Zahlungsschnittstelle, Datenbank-Anbindungen, etc. Die Möglichkeiten des Internets sind breit gefächert. Und bereits zu diesem Zeitpunkt soll man sich Klarheit verschaffen wo das persönliche Erfolgsziel der Seite liegen soll: wünscht man sich eine bestimmte Anzahl an Zugriffe auf die Seite, eine Erhöhung des Bekanntheitsgrades, neue Klienten, Umsatzsteigerung, usw.

Hat man sein persönliches Erfolgsziel klar und eindeutig definiert, und den Zeitrahmen, in dem es erreicht werden soll bestimmt, so hat man einen wichtigen Schritt auf dem Weg zur Entwicklung einer erfolgreichen Website getan.

Bei der folgenden Planung der Seite muss das weitere Hauptaugenmerk beim potentiellen Kunden liegen. Anders als bei den klassischen Werbemedien, wie Druck oder Rundfunk, ist der Kunde im www selbst aktiv auf der Suche nach Informationen, um seine Bedürfnisse und Wünsche zu erfüllen. Man ist also gut beraten sich in der Planungsphase intensiv mit seiner gewünschten Zielgruppe auseinanderzusetzen. Fragen nach Alter, Geschlecht, Bildung sind hier genauso wichtig wie die nach den grundlegenden Bedürfnissen. Je präziser man seine Zielgruppe definiert und das Wissen um sie anschließend in sein Onlineangebot einfließen lässt, um so eher hat man auch den gewünschten Erfolg, um so intensiver wird das Angebot angenommen und genutzt.

Weitere interessante Erkenntnisse liefert die Mitbewerberanalyse. Betrachten Sie die Seiten Ihrer Konkurrenten aus der Sicht eines Kunden und Users. Was gefällt Ihnen spontan, was nicht? Welche Ideen und Standards können Sie für Ihren eigenen Internetauftritt verwenden? Hier geht es nicht darum das Angebot zu kopieren, sondern sich über den Markt, auf dem man anbietet, zu informieren. Welche Leistungen und Services andere anbieten, wo und zu welchem Preis, ist auch im „offline“ Geschäftsleben wichtig.

Nicht minder wichtig ist die Eigenanalyse. Das heißt, was möchte und kann ich als Unternehmer an Leistungen und Services anbieten? Stelle ich mich und mein Unternehmen kurz, in Form einer Online-Visitenkarte vor, biete ich eine reine Informationsseite an oder vertreibe ich Produkte über einen Shop? Welche Eigenleistung kann ich bringen, was ist jetzt schon vorhanden, was wird vom Kunden bereits jetzt schon nachgefragt? Und: habe ich als Unternehmer eine eindeutige und durchgehend klar erkennbare Corporate Identity?

Jedes Unternehmen, auch die kleinsten, haben eine Unternehmensidentität (Corporate Identity, CI). Der Vorteil einer „selbst-bewussten“ CI: das Unternehmen kennt sich selbst und seine Ziele, ist auf einem geraden Weg unterwegs, entwickelt durch Einheitlichkeit in Erscheinungsbild, Kommunikation und Handeln ein klares Profil bei den Zielgruppen, und schafft somit eine Vertrauensbasis, die Grundvoraussetzung für anhaltenden wirtschaftlichen Erfolg. Natürlich ist auch bei der Gestaltung der Website generell zu beachten, dass das Erscheinungsbild der Seite dem Corporate Design des Unternehmens angepasst ist.

All die hier erwähnten Punkte bilden die Basis bei der Entwicklung einer erfolgreichen Internetpräsenz und sollten Idealerweise schon vor der Klärung weiterer Details mit der Web-Agentur zumindest in groben Zügen vorhanden sein. Mit der Agentur werden dann weitere Fragen wie zum Beispiel das Design, die Providerwahl, welche Domain, Wartungsmöglichkeiten und die Anmeldung bei den Suchmaschinen geklärt, damit das Projekt auch erfolgreich seinen Platz im „Netz“ behaupten kann.

Das Internet bietet denen, die es zu nutzen bereit sind eine Vielzahl an Möglichkeiten sich und sein Unternehmen darzustellen und neue Kunden zu gewinnen. Es gibt viele Argumente ins Netz zu gehen, einer davon: Ihr Mitbewerber ist schon drin.

Weitere Informationen und Angebote zur Entwicklung Ihrer erfolgreichen Website erhalten Sie unter www.midesign.at bzw. per mail an hello@midesign.at.