

How to

Die gute Startseite im Vertrieb - erste Anlaufstelle für potenzielle Kunden, Bewerber oder Geschäftspartner

Zutaten

1. Firmenlogo, Bilder, Videos, Social Media
2. Impressum, Datenschutzerklärung, alle Rechte an Text-, Domain- und Bildinhalten
3. Kontaktdaten/ Kontaktmöglichkeiten

Anleitung

1. Einen Domainnamen wählen. Am besten einen, der die Branche (Vertrieb) oder das Sortiment beschreibt. Im Internet recherchieren, ob der Name noch frei ist.
2. Einen Text für die Startseite schreiben. Mit allen relevanten Begriffen für Suchmaschinen. Kurze, prägnante Aussagen machen. Den Text mit Wörtern anreichern, die auf Unterseiten führen.
3. Falls ein Webshop vorhanden ist, diesen durch einen Button auf der Startseite verlinken.
4. Kontaktdaten hinzufügen. Impressum und Datenschutzerklärung von jeder Unterseite aus abrufbar machen - z.B. im Footer unterbringen.
5. Rechts neben oder unter dem Fließtext einige Bilder, Videos, Social-Media-Aktivitäten einbauen.
6. Begriffe für aussagekräftige Überschriften suchen. Das wichtigste Keyword in die oberste, erste Überschrift einbauen.
7. Erst auf Unterseiten externe Links zur Partnern etc. einsetzen.
8. Über erweiterte Einstellungen im Browser prüfen, ob die Startseite responsive ist.
9. Ein SSL-Zertifikat für die Domain einholen.
10. Inhalte regelmäßig pflegen und aktualisieren.



Auf eine übersichtliche Struktur der Startseite achten!
Inhalte mit echtem Mehrwert bieten!
Den USP deutlich machen: inhaltlich und optisch!
Mit Google Analytics die Aktivitäten auf der Seite messen!

Autor: Digital

© 2017 für alle eigenen Inhalte der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e.V. Alle Rechte vorbehalten.