

5 TIPPS
FÜR EINE ERFOLGREICHE

WEB
SITE

Wow



5 TIPPS FÜR EINE ERFOLGREICHE WEBSITE

Deine Website ist das Aushängeschild Deines Unternehmens oder Deiner Produkte. Im besten Fall repräsentiert Deine Online-Präsenz Dich genau so, wie Du es Dir wünschst und transportiert das gleiche Feuer, das Du hast, wenn Du über Dein Unternehmen sprichst.

Ist dies der Fall, hast Du schon Einiges richtig gemacht. Das Problem: Leider ist das Internet voll mit Websites, deren Betreiber so einiges richtig machen. Die Herausforderung besteht also darin, aus der Masse herauszustechen. Leichter gesagt als getan.

Eine Website ist ein essenzieller Teil von Unternehmen und Organisationen. Ganz gleich ob Einzelunternehmer, Verein oder Weltkonzern - ohne Website geht nichts. Jeder weiß das aber die meisten lassen einen wichtigen Punkt außer Acht: Es reicht nicht, einfach nur online zu sein, um aus der Masse an Wettbewerbern herauszustechen.

Deine Website muss aktiv für Dein Unternehmen arbeiten - als Dein wichtigster Vertriebsmitarbeiter. Macht Deine aktuelle Website einen guten Job? Gewinnst Du aktiv Kunden über Deinen Webauftritt?

Ich möchte Dir 5 Tipps für eine erfolgreiche Website geben, die Dir und Deinem Angebot den entscheidenden Vorsprung geben und am Ende Besucher zu Kunden machen!



DESIGN

**ANSPRECHEND, MODERN
UND FUNKTIONELL**

TIPP 1: DESIGN

ANSPRECHEND, MODERN UND FUNKTIONELL

Jetzt hast Du Dir die Mühe gemacht, dieses Buch, geschrieben von einem Webdesigner und -entwickler, herunterzuladen und der erste Tipp lautet „Du brauchst ein gutes Design“. Wow. Danke! Das hättest Du nicht gedacht, oder?

Stopp! Klapp das Ding noch nicht zu, behalt den eBook Reader in der Hand oder lass den Acrobat geöffnet. Du unterscheidest Dich von anderen! Warum? Du hast den Weg zu diesem Buch gefunden. Das heißt, Du hast meine Werbeagentur, new media labs, bereits unter die Lupe genommen. In der Regel gewinnen wir Kunden unter Interessenten wie Dich. Leute, die verstanden haben, dass ein hochwertiges Design wichtig ist.

Auch wenn Du mit Sicherheit über die Bedeutung dieses ersten Punktes Bescheid weißt, möchte ich erläutern, warum ein ansprechendes, modernes und funktionelles Design das A und O einer erfolgreichen Website ist:

Eine Chance für den ersten Eindruck

Wir alle haben beim Surfen im Internet eine geringe Aufmerksamkeitsspanne. Wir werden von einer unendlichen Masse an Informationen überflutet und müssen lernen, diese zu filtern, um nicht unterzugehen. Das heißt, der erste Eindruck hat online eine noch viel größere Bedeutung als offline. Diese Chance musst Du nutzen. Am besten durch ein Design, das knallt! Ein Design, das Besucher Deiner Website dazu bringt, sich für Dich und Deine Pro-

dukte zu interessieren. Ein Design, das die User solange auf Deiner Seite verweilen lässt, bis sie alle Informationen über Dich und Dein Unternehmen aufgesaugt haben.

... und das so übersichtlich wie möglich.

Denn ein gutes Design geht immer mit Funktionalität einher. Ein Button muss intuitiv als solcher verstanden werden. Genauso intuitiv muss auch die Menüführung sein. Die Besucher Deiner Website müssen sofort alle relevanten Informationen über Dein Unternehmen finden, sei es in Bild oder Textform. Ein Text muss zum Weiterlesen animieren: Auf den Punkt, verständlich und schnörkellos. Die eingesetzten Farben prägen nicht nur das Webdesign und Deine komplette Markenidentität. Sie führen den Nutzer durch die Seite, weisen ihn auf besonders wichtige Punkte hin und verleiten den Nutzer dazu, automatisch auf der Seite zu bleiben, bis er alle relevanten Informationen aufgesaugt hat und im besten Fall, als Kunde Deine Seite verlässt.

... denn der Wettbewerb ist nur einen Klick weit entfernt.

Deshalb: Nutze die Chance auf einen echten Wettbewerbsvorteil. Deine Website muss schöner gestaltet und besser nutzbar sein, als die Deines Wettbewerbers.

Du siehst: Design ist mehr als nur das Aussehen Deiner Website. Design ist mehr als ein paar Farben. Design ist nicht gleich Design. Design alleine, reicht aber nicht aus. Die abgefahrenste Website bringt Dir nichts, wenn der Nutzer sich verirrt und nach wenigen Minuten die Seite verlässt.



**PERFEKTE
FUNKTIONALITÄT**

TIPP 2: PERFEKTE FUNKTIONALITÄT

Und noch so ein Standard-Tipp. Aber auch hier bitte ich Dich darum dabei zu bleiben. Die Geheimtipps folgen gleich. Versprochen! Und auch bei diesem Thema steckt mehr dahinter, als man zunächst vermutet.

Auch Funktionalität ist nicht gleich Funktionalität. Aber was macht eine gut funktionierende Website aus?

Ein sauberer Code

Na klar. Hier spricht der Code-Fetischist. Der Typ der Agentur, die von sich selbst behauptet im Web Zuhause zu sein. Dabei braucht man doch keine Programmierkenntnisse mehr, oder? Es gibt doch Dreamweaver, Homepage-Baukasten und Adobe Muse.

Richtig! All das gibt es. Jedoch ist die Annahme falsch, dass es keine Programmierkenntnisse braucht um eine erfolgreiche Website zu entwickeln. Es ist entscheidend für den Erfolg Deiner Website einen sauberen Code zu haben! Während Homepage-Baukästen und Bastel-Software für Deine eigene Website eine riesige Code-Müllhalde ausspucken, ist eine sauber programmierte Website ein wichtiger Grundpfeiler für Deinen Erfolg.

Warum ist das so?

Google liebt sauberen Code

Die größte Suchmaschine der Welt schickt ihre sogenannten Bots auf die Reise durch die digitale Welt. Dabei saugen sie alle Informa-

tionen auf, die sie finden können. Gut für Dich und Deine Website, denn nur so, wird sie überhaupt sichtbar für Menschen, die Dich noch nicht kennen. Potenzielle Neukunden eben. Das Problem ist nur: Die Google Bots sind blind für Design. Sie erleben Deine Website und Dein Unternehmen, in dem sie den Code auslesen. Ist der Code nicht sauber, verirren sich die Bots im Code-Wirrwarr und verlieren die Lust. Die Bots können bei einem Durchgang nur eine bestimmte Anzahl an Code zu Mama Google tragen. Deshalb ist es entscheidend, dass der Code Deiner Website kompakt ist und die Bots ihn sofort verstehen.

Gewöhnliche Website-Bastel-Software oder gar ganz automatisierte Homepage Angebote funktionieren nicht ohne Code-Wirrwarr! Überschriften und Fließtexte müssen im Code zum Beispiel klar als solche deklariert werden. Geschieht dies nicht, werden sie von den Bots nicht erkannt. Für Google ist es, als wären diese Inhalte gar nicht existent!

Gleiches gilt für Bilder. Der Google Bot ist blind! Er ist darauf angewiesen, dass Du ihm im Code darauf hinweist, was ein Foto bein-

haltet. Tust Du das nicht, vergeudest Du die Chance Neukunden zu gewinnen, die nach dem Thema suchen, das Du anbietest. Radikal ausgedrückt: Eine Website, die von Google nicht erkannt wird, ist für die Neukundengewinnung nahezu bedeutungslos.

Geschwindigkeit

Sauberer Code bedeutet, Du hast eine schnellere Website. Der Hintergrund ist simpel: Wenn ein Browser wie Firefox oder Chrome Deine Website liest, um sie dem Besucher, der vor dem Monitor sitzt, zu zeigen, braucht er weniger Zeit für die Darstellung, wenn er den Code klar und schnell verstehen kann.

Das ist nicht der einzige Vorteil: Auch Google ordnet Websites mit guter Geschwindigkeit viel höher in den Suchergebnissen ein, als langsame Websites. Google Page Speed ist ein nicht mehr wegzudenkender Faktor für erfolgreiche Websites! Ein sauberer Code ist die Basis einer performanten Website.

Alle Endgeräte

Eine sauber entwickelte Website garantiert Dir, dass Du jeden Deiner potenziellen Kunden erreichen kannst. Egal wie groß der Monitor Deines Besuchers ist oder ob er mit einem Smartphone, Tablet oder einem Desktop PC Deine Seite besucht. Sie sieht immer optimal aus und funktioniert tadellos. Eine schlecht entwickelte Website vergrault Interessenten. Angenommen Dein potenzieller Kunde entdeckt Dich und Deine Seite online: Damit hast Du im ersten Schritt gewonnen! Er klickt Deine

Seite an und sie wird auf seinem neuen Smartphone, total kaputt dargestellt, weil die Software des Homepage Baukasten zu der Zeit der Entwicklung Deiner Seite das neue Smartphone-Modell noch nicht kannte. Er wird ohne zu zögern Deinen Wettbewerber aufsuchen.

Aktualität

Jeder Gründer, Unternehmer und Website-Betreiber weiß, dass nichts bleibt, wie es ist. Das Internet verändert sich tagtäglich, unser Business verändert sich, der Markt unterliegt ständigen Anpassungen und Trends und letztendlich verändern auch wir uns.

Wenn Deine Website Dir nicht die Möglichkeit bietet sich mit Dir zu verändern, dann hast Du auf keine gute Technik gesetzt.

Ein Grund für eine erfolgreiche Website ist, dass sie aktuell ist und bleibt. Wenn Dir Dein Entwickler oder Dein Anbieter Dir hierfür ausschließlich komplizierte und nicht intuitive Werkzeuge an die Hand gegeben hat und Du für jede Änderungen Ewigkeiten brauchst, keine richtige Lust dazu hast etwas anzupassen oder es Dich jedes Mal etliche Summen kostet, dann hat Deine Website keine gute Basis erfolgreich zu sein! Wenn Du Dich jedes Mal in einem Editor durch einen vertrackten Code kämpfen musst um ein paar Details Deiner Seite zu aktualisieren, dann ist das nahezu geschäftsschädigend.

Du siehst: Funktionalität ist bedeutsam für eine erfolgreiche Website.

03

LONG
ON

TIPP 3: LANDINGPAGES & CALL TO ACTION

Und noch so ein Standard-Tipp. Aber auch hier bitte ich Dich darum dabei zu bleiben. Die Geheimtipps folgen gleich. Versprochen! Und auch bei diesem Thema steckt mehr dahinter, als man zunächst vermutet.

Auch Funktionalität ist nicht gleich Funktionalität. Aber was macht eine gut funktionierende Website aus?

Du bist ein Experte auf Deinem Gebiet! Da bin ich mir sicher, ohne zu wissen, wer das hier gerade liest. Der Beweis für mich ist, Du hast eine Website oder die Idee, eine online zu bringen. Darüber hinaus interessierst Du Dich dafür, wie Du diese Website so gut wie möglich online bringen kannst. Wie Du sie für Dich arbeiten lassen kannst.

Warum brauchst Du eine Website? Weil Du irgendetwas gut machst. Weil Du irgendetwas besser machst als andere. Nun möchtest Du potenziellen Kunden davon erzählen.

Ein weiterer Grundpfeiler einer erfolgreichen Website ist es, die Gebiete auf denen Du Experte bist entsprechend zu würdigen! Angenommen Du bist Schreiner und Dein Spezialgebiet sind Tische. Natürlich machst Du auch alles andere, was die Branche so hergibt. Natürlich hast Du eine „Leistungen“ Unterseite für Deine Website erstellt, erstellen lassen oder geplant. Dort erzählst Du über alle Dinge, die Du anbietest.

Du würdest aber lieber mehr Tische machen. Denn das, kannst Du besonders gut! Dort bist

Du Experte. Bei diesem Thema, weißt Du viel mehr als andere.

Würdige dieses Wissen mit einer Landingpage. Eine Unterseite, in der Du nur von Tischen erzählst. Eine Unterseite, die so aufgebaut ist, dass Dein Besucher sie „erleben“ kann und erfährt, warum Du besonders gerne und gut Tische schreinerst, ohne dass er zu viel dafür aufopfern muss, dieses Wissen aufzunehmen. Er sollte im Bestfall nur scrollen oder wischen um den Inhalt und das, was Du kommunizieren möchtest zu „erleben“.

Gleichzeitig solltest Du Deinen Besucher zum Handeln bringen - mach es ihm leicht. Er interessiert sich bereits für Tische, sonst hätte er Deine Landingpage nicht gefunden oder angeklickt. Lass Deine Website für Dich verkaufen oder Anfragen generieren!

Wie Du das tun kannst, verrate ich Dir natürlich gerne: Du kannst eine Frage stellen. „Interessieren Sie sich für individuell gefertigte Tische, die perfekt zu Ihnen passen? Fragen Sie uns jetzt an!“

Eine direkte Aufforderung, gut sichtbar platziert. Dein Besucher weiß ganz genau was zu tun ist!

Oder: Etwas geben um etwas zu bekommen. Du hast ein Spezialgebiet und könntest Stunden darüber sprechen. Das kennen wir nur zu gut! Eine Eigenschaft, die die meisten Gründer und Unternehmer gemeinsam haben - im besten Falle.

Wenn Du so sehr für Dein Fachgebiet brennst, dann gebe etwas! Teile Dein Wissen in einem kurzen PDF, einer Sprachmemo oder einem Flyer. Lass Deinen Interessenten mit seiner eMail „bezahlen“ und schenke ihm etwas von Deinem Wissen! Natürlich solltest Du die Datenschutzbestimmungen Deines Landes beachten. Aber wenn Du Deinem Interessenten etwas bietest und er sich für das Thema interessiert, besteht eine hohe Chance, dass er den Datenschutzbestimmungen zustimmt, Dir seine eMail Adresse überlässt und erlaubt, dass Du ihn kontaktierst.

Nun hast Du dank Deiner Website einen echten, direkten Erfolg. Du hast einen Besucher zu einem Interessenten gemacht! Dieser hat Dir sogar erlaubt ihn anzuschreiben. Wenn Du im Anschluss 2 - 3 schöne und gut strukturierte eMails zu dem entsprechenden Thema vorbereitest und diese in gesunden Abständen an Deinen Interessenten sendest, besteht eine gute Chance, dass aus diesem Interessenten, der vor wenigen Minuten nur Besucher war, ein Kunde wird!

Das hat nicht damit zu tun, dass Du ihn „belästigst“. Es hat damit zu tun, dass Du Leiden-

schaft zeigst. Du beschäftigst Dich mit dem, für was Du stehst.

Wenn Du jetzt denkst, dass alles, was ich Dir hier erzählt, für Dein Unternehmen oder Deine Branche nicht funktioniert, möchte ich Dich eines Besseren belehren. Da Du Experte bist ist alles, was Du weißt für Dich selbstverständlich. Für Deine potenziellen Kunden jedoch nicht! Ich bin mir sicher, dass Du Informationen geben kannst, die für Besucher Deiner Website interessant sind.

Ein paar Beispiele

Ein Schreiner

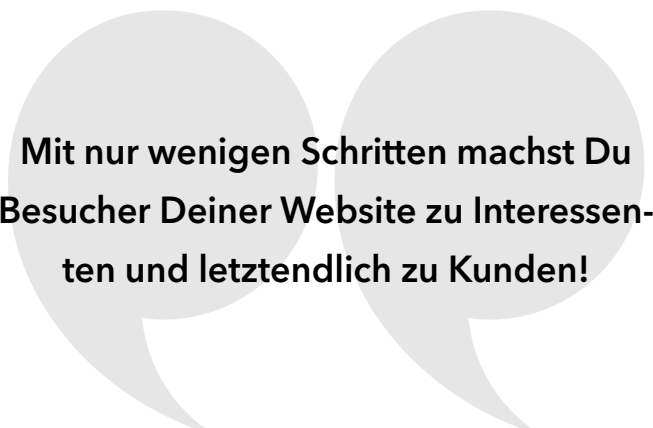
... könnte Informationen darüber geben, warum Nachhaltigkeit bei der Holzverarbeitung wichtig ist

Ein Tätowierer

... könnte eine Checkliste zur Verfügung stellen, die dem Tattoo-Studio suchenden hilft zu erkennen, ob ein Studio sauber ist oder nicht

Ein Metzger

... könnte sicher das Interesse seiner potenziellen Kunden wecken, wenn er aufzeigt warum sein Fleisch in der Pfanne nicht um 20% schrumpft



Mit nur wenigen Schritten machst Du Besucher Deiner Website zu Interessenten und letztendlich zu Kunden!



**CONTENT IS
KING!**

TIPP 4: CONTENT IS KING!

Social Media wie Facebook und Instagram wird immer wichtiger. Ich wäre wahnsinnig, würde ich da widersprechen. Ein schlecht gehüteter und nahezu offensichtlicher Geheimtipp wird jedoch immer wieder außer Acht gelassen. Die eigene Website.

Warum nur die sozialen Medien befüllen und pflegen und nicht die eigene Website? Ein eigener Blog beispielsweise hat unzählige Vorteile.

Die Bots von Google und Co. lieben neuen Content!

Google Bots wollen Informationen. Aus diesem Grund schickt Google sie tagtäglich durch die unendlichen Weiten des Internets. Besucht der Google Bot immer wieder Deine Website und findest nichts Neues, kommt er zurück zu Google und „petzt“. Er klagt darüber, dass auf Deiner Website nichts passiert. Das ist noch kein Beinbruch! Ein echter Vorteil wäre es allerdings, wenn der Bot hin und wieder auf neue Inhalte stoßen würde. Und was eignet sich da besser als ein eigener Blog?

Jeder einzelne Blog-Beitrag ist neues Suchmaschinenfutter! Besser noch: Wenn Du beispielsweise ein Kaufhaus bist, das in seinem Portfolio von seiner gut sortierten Mode-Abteilung spricht und Du Deine Texte ansprechend und suchmaschinengerecht aufgebaut hast, hat Google das ja bereits indexiert. Schreibst Du aber nun z.B. auch darüber, dass eine neue Schuhkollektion in Deinem Laden von Marke XY eingetroffen ist, dann indexiert Dich Google nun nicht mehr nur mit dem Suchbegriff

„Markenname“ sondern eben, je nach Textaufbau, auch mit „Markenname Schuhe“, „Markenname Schuhe neue Kollektion“ oder „Markenname Kollektion 2018“.

Der Blog bietet Dir die Möglichkeit für Google aktuell zu bleiben und Suchbegriffe für Google unterzubringen, die in den Texten zur Unternehmenspräsentation oder zu Deinen Leistungen nicht unterbringen konntest!

Menschen lieben neuen Content ebenfalls

Informative Inhalte sind selbstverständlich nicht nur interessant für Maschinen, sondern auch für Deine Kunden. Ob Besucher Deiner Website, die Dich gerade erst kennenlernen und auf den ersten Blick erkennen, dass Du Experte auf Deinem Gebiet bist oder Kunden, die dankbar für den Bonus sind, den sie von Dir erhalten.

Dein Blog und Social Media, sowie Newsletter gehen Hand in Hand

Dein Blog kann die Basis von allem sein, was Du Deinen Kunden kommunizieren möchtest. Dies bietet Dir unfassbare Vorteile! Angenommen, Du verfasst einen Beitrag bei Facebook. Dieser ist innerhalb von 48 Std. Dank des Algorithmus von Facebook für Deine Follower unsichtbar - Und das, obwohl er ohnehin nur für 4 - 10% Deiner Follower eingeblendet wurde. Dein Blog Beitrag bleibt aber, je nach Positionierung auf Deiner Website, wichtig! Selbst wenn Du es nicht schaffst, Deine Kunden mit dem Beitrag direkt zu erreichen, hast Du keinen Verlust gemacht. Denn sei Dir sicher, zumindest der Google Bot interessiert sich für Deinen Beitrag.

Warum also nicht einen Blog Beitrag schreiben und dann den Link kopieren und in Facebook als Post einfügen? Genauso schnell kannst Du den Blog Beitrag direkt aus Deiner Website heraus als Newsletter versenden. Vorteil von Beidem ist: Du kannst im Nachgang sogar genau sehen, wie viele Leute die Seite besucht haben. Und sind sie erst mal auf Deiner Seite, ergibt sich ein weiterer, unfassbarer Vorteil: Eventuell interessieren sie sich für weitere Inhalte, klicken diese an und Du generierst einen neuen Kunden oder einen Folgeauftrag mit einem Bestandskunden.

Natürlich ist es wichtig, dass Dein Blog Post aus einem anregenden Bild und einem schönen Text besteht. Dieses Bild kannst Du dann, ebenfalls mit Link zu Deinem Blog und vielleicht einen anteasernden Text, bei Instagram posten.

Der große Vorteil: Im Gegensatz dazu den Beitrag für unterschiedliche Plattformen anzu-

legen und zu pflegen, hast Du etwas für den Erfolg Deiner Website getan und innerhalb weniger Minuten, drei weitere Marketingwege beschritten.

Was kaum denkbar ist aber dennoch passieren könnte: Facebook und Instagram sterben aus! Erinnerst Du Dich noch an MySpace? Ähnlich wie bei Facebook dachte niemand, wirklich niemand, dass MySpace irgendwann weg sein wird. Wenn Du Deine Website als Basis Deines Online-Marketing behandelst und Deinen Blog als das führende System siehst um Deine Kunden zu erreichen, dann bleibt Dein Content erhalten und wichtig. Letzten Endes mindestens für Suchmaschinen!



Du benötigst Hilfe bei Deiner erfolgreichen Website? Ob individuelle Designs mit grenzenloser Detailverliebtheit, saubere Entwicklungen auf WordPress Basis mit denen Du wachsen und Dich weiterentwickeln kannst oder Strategien für Dein Online-Marketing: Bei uns bist Du genau richtig!

Kontaktiere uns jetzt - Wir sind gerne für Dich da!

www.newmedialabs.de



**THE WEBSITE'S
VERTRIEBSCENTER**

TIPP 5: DIE WEBSITE ALS VERTRIEBSMITARBEITER

Ein weiterer wichtiger Punkt für eine erfolgreiche Website: Ändere Deine Einstellung! Du brauchst nur eine Website, weil jeder eine hat? Du brauchst Deine Website nur als Visitenkarte? So bist Du nicht! Das weiß ich, weil Du Dir dieses Buch heruntergeladen hast.

Erschreckender Weise erleben wir immer wieder Kunden, die aber genau diese Einstellung zu ihrer Website haben. Und genau da kannst Du den entscheidenden Vorsprung erreichen: Verstehe Deine Website als einen Deiner wichtigsten und kostengünstigsten Vertriebsmitarbeiter!

Stellen wir uns Deine Website einmal als eigenständige Person vor. Was tut diese Person für Dein Unternehmen? Sie geht tagtäglich, auch dann, wenn alle anderen schon Feierabend haben, nach draußen und erzählt jedem davon wie stark Du bist, was Du tust und wieso Deine Produkte die Geilsten sind!

Das Beste daran: In der Regel musst Du dieser Person nicht mal ein Gehalt zahlen. Bis auf ein paar Betriebskosten, macht Deine Website genau das jeden Tag kostenlos! Du hast nur einmal Geld in die Hand genommen, um sie erstellen zu lassen.

Ist das nicht der Wahnsinn? Wenn Du anfängst Deine Website genau so zu verstehen und so zu behandeln, dann macht das Deine Website und letztendlich auch Dich erfolgreicher! Füttere Deine Website mit Wissen (siehe Punkt 3 und 4), so dass sie es weiter erzählen kann. Gib Deiner Website ein paar Werbematerialien

(Siehe Punkt 3) an die Hand, die sie an Deine potenziellen Kunden verbreiten kann und Sorge dafür, dass Deine Website potenziellen Kunden in ordentlichem Zwirn und top fit begegnen kann (siehe Punkt 1 und 2) und mach sie erfolgreich!

Es ist so einfach. Noch mal: Deine Website ist Dein erfolgreichster und kostengünstigster Vertriebsmitarbeiter! Die Zeiten der digitalen Visitenkarte sind vorbei! Lass Deine Website für Dich arbeiten. Lass sie Kontakte generieren oder Aufträge gewinnen. Wenn Du die von mir beschriebenen Schritte gehst, verspreche ich Dir, wird Deine Website das schaffen!

Deine Website ist Dein erfolgreichster und kostengünstigster Vertriebsmitarbeiter!

Lass Deine Website für Dich arbeiten. Lass sie Kontakte generieren oder Aufträge gewinnen.

+ EXTRA

NUTZE GROSSE PLATTFORMEN

Die größte Video-Plattform der Welt ist YouTube. Unangefochten. Wie kannst Du das nutzen um Deine Website erfolgreicher zu machen? Ganz einfach! Erzähle YouTube von Deiner Website. Beispiel: Erstelle ein Video. Von selbstgemacht mit knackigen Infos und Expertenwissen für Deine potenziellen Kunden bis hin zu einem glanzvoll produzierten Image-Film, der Dein Unternehmen und Deine Produkte hochwertig und aufwendig präsentiert, ist alles drin. Hauptsache Du veröffentlichst ein Video, das einen Mehrwert bietet und von Nutzern der Plattform gefunden wird.

Nun liegt es in Deiner Hand: Du kannst im Video auf Deine Website hinweisen und kannst in der Beschreibung Deines Videos einen Link zu Deiner Website unterbringen. Ein unbezahlbarer Backlink, denn Google liebt YouTube! Logischer Weise.

Gleiche Vorgehensweise lässt sich übertragen auf Foren oder Frage und Antwort Communities. Hat ein potenzieller Kunde eine Frage, die Du mit Deinen Produkten oder Dienstleistungen perfekt lösen kannst? Antworte und weise auf Dein Portfolio und Deine Website hin!

ÜBER

ÜBER