MEHR BESUCHER AUF EINE WEBSEITE LOCKEN

Veröffentlicht am 19. März 2013 von Annette

Eine professionelle Webseite steht, die Social-Media-Kanäle sind gepflegt, regelmäßige Aktualisierungen werden vorgenommen [...]

Eine professionelle Webseite steht, die Social-Media-Kanäle sind gepflegt, regelmäßige Aktualisierungen werden vorgenommen, aber dennoch wollen einfach nicht mehr Besucher auf die eigene Webseite kommen. Was kann man machen, um mehr Menschen zu erreichen?

Suchmaschinenoptimierung erweitern und verbessern

Peer Wandiger gibt in einem Artikel hilfreiche Tipps, was bei stagnierenden Besucherzahlen zu tun ist. Er rät, neue Themenbereiche auf die Webseite zu bringen, da es gut sein kann, dass man für ein bestimmtes Angebot einfach bereits das Maximum der Leser erreicht hat. Des Weiteren rät er, Unterseiten oder Artikel zu einem Nischen-Bereich des eigenen Angebots zu erstellen und so auch Menschen zu erreichen, die sehr **spezifische Suchanfragen** stellen. Was heißt das konkret? Öffnen Sie **neue Rubriken** auf der Seite, beantworten Sie **Kundenfragen**, verfassen Sie **Anleitungen** und verbessern Sie die interne **Linkstruktur**.

Werbung, Werbung, Werbung

Aber nicht nur der Suchmaschinenoptimierung sollte man unter die Arme greifen, wenn man mehr Besucherzahlen wünscht, man sollte auch und vor allem aktiv für seine Webseite werben. Ob offline im Printbereich (Flyer, Anzeigen, Visitenkarten etc.) oder online in Foren und Social Media - man kann selbst sehr viel dafür tun, dass die eigene Webseite bekannter wird. Es macht beispielsweise eine Menge aus, wenn man **Foreneinträge zu Fragen aus der eigenen Branche beantwortet** und einen Link zur eigenen Seite setzt. Auch **Online-Pressemitteilungen** können große Wirkung entfalten. **Social Media** sollte ebenfalls nicht ausser Acht gelassen werden, z. B. durch das Betreiben

einer eigenen Fanpage oder das Posten der eigenen Unternehmensseite.

Bezahlte Online-Anzeigen schalten
Wer dafür keine Zeit, aber ein bisschen Budget über hat, kann auf **Google Adwords-Anzeigen** zurückgreifen. Dies ist je nach Branche zwar nicht billig, aber häufig sehr effektiv. Dafür müssen die Anzeigen allerdings intelligent konzipiert, klug getextet und die Keywords sinnvoll ausgewählt werden. Hier empfiehlt sich die Beratung durch einen Profi, um kein Geld zu verschenken.

Welche Maßnahmen man auch immer ergreift, man sollte sich vorher bewusst sein, welche **Zielgruppe** man erreichen will und forschen, wo sich diese aufhält, was sie bewegt und "welche Sprache" sie spricht. Denn dann kann man sie dort abholen, wo sie sowieso schon ist.

Thumbnail Image: It's a dead end baby von Andrew Mason via CC BY 2.0