SO SOLLTE DEINE PERFEKTE START-UP WEBSEITE AUSSEHEN

Veröffentlicht am 21. April 2022 von Veronika

Damit Du bestens vorbereitet bist auf das Thema Webseiten, haben wir hier für Dich wichtige Marketingtipps und Vorschläge für Arten von Webseiten für Dein erfolgreiches Start-Up.

Sein eigenes **Business** aufbauen - diesen Traum hatten bestimmt schon viele von uns. Unabhängigkeit, keinen Druck mehr vom Chef, der eigene Boss sein. All das erhoffen sich die meisten, die sich mit ihrer eigenen **Geschäftsidee selbstständig** machen wollen.

Doch hinter diesem Traum steckt auch jede Menge Arbeit. Als **Gründer eines Startups** musst Du zuverlässige Mitarbeiter einstellen, die **Vermarktung** Deiner Produkte oder Deiner Dienstleistungen muss laufen und ein weiterer wichtiger Faktor ist: Eine gute Webseite! Eine **gute Webseite** bedeutet, dass Du Dein Produkt oder Deine Dienstleistung optimal für Deine Zielgruppe präsentierst und Dich dabei von der **Konkurrenz** abhebst. Und davon gibt es leider oft viel. Wie du mit einer Webseite neue **Kunden generierst und was Du beachten musst, erfährst Du in diesem Beitrag.**

ÜBERSICHT

- Wieso eine professionelle Webseite und keine Baukästen?
- Welche Arten von Webseiten gibt es?
- Wie finde ich die richtige Agentur für mein Start-Up?

WIESO EINE PROFESSIONELLE WEBSEITE UND KEINE BAUKÄSTEN?

Ein Start-Up Unternehmer ist niemand anderes als jemand, der am Anfang einer großartigen Idee steht. Aber was nützt einem die beste Idee, wenn man sein Produkt nicht richtig vermarkten kann? Bestimmt hast Du Dir schon über Deine Webseite Deines Unternehmens Gedanken gemacht oder hast vielleicht sogar schon eine, um **Neukunden auf Dich aufmerksam zu machen**. Viele investieren dabei ihr Geld in sogenannte **Baukästenwebseiten**. Natürlich sind diese günstig, bieten aber auf Dauer nicht die Gewinne, die Du Dir vorstellst und Du hast vielleicht sogar im Resumé mehr Ausgaben als Einnahmen. Setze daher lieber auf eine Webseite, die **nicht nur inhaltlich, sondern auch technisch** etwas drauf hat. In unserem Blog Webseiten für Unternehmen bekommst Du von uns eine Übersicht, was Du alles für Deine neue Webseite brauchst.

WELCHE ARTEN VON WEBSEITEN GIBT ES?

Aber zu allererst stellt sich ein **junger Unternehmer**, der ein **Start-Up gegründet** hat die Frage, welche Webseiten es überhaupt gibt. Denn Webseite ist nicht gleich Webseite. Es gibt die **unterschiedlichsten Möglichkeiten** sein Unternehmen auf dem Markt online zu repräsentieren. Wir gehen mit Dir die beliebtesten Varianten durch und Du entscheidest, welche am besten zu Deiner Situation passt.

HOMEPAGE

Eine Homepage ist nichts anderes als eine **Internet Webseite** mit **Unterseiten**, die als Übersicht dienen. Per selbst programmierter **HTML-Seite** oder mit Hilfe eines CMS (Content-Management-System) überarbeitest und organisierst Du Deine Inhalte. CMS sind jedoch umfangreich und setzen ein wenig **technisches Wissen** bei der Benutzung voraus. Setze daher auf einen Experten, der sich mit dieser Thematik bereits auskennt, um **Zeit und Mühe zu sparen**. Auf Deiner Webseite solltest Du Deinem potenziellen Kunden den Überblick darüber geben, was ihn erwartet oder welche **Dienstleistungen und Produkte** Du anbietest. Eine Homepage ist perfekt für Unternehmen geeignet, die ein **breites Portfolio** und eine vielfältige Auswahl an Produkten haben.

ONE PAGE WEBSEITE

One Page Webseiten bestehen, wie der Name schon sagt, aus einer einzigen Seite. Diese werden

gerne für **Kampagnen** benutzt, **Produkteinführungen**, **Veranstaltungen** oder als **digitale Visitenkarten**. Aber auch für ein Start-Up, welches sich auf dem Markt etablieren möchte, ist der One-Pager eine gute Lösung. Dieser lässt sich auch wie alle anderen Webseiten mit **Interaktionen** füllen, wie **Terminvergabe-Tools** oder **Animationsvideos.** One Page Seiten bringen Unternehmen jedoch einen größeren Nutzen, wenn diese **professionell aufgebaut, designt**, sowie mit Inhalten gefüllt sind. Vertraue daher bei der Erstellung Deiner Startup One Page Webseite einem **Experten**!

LANDING PAGE

Während eine Homepage dazu dient, die Zielgruppen über etwas zu informieren, zielt eine Landing Page eher darauf ab, dass die User eine bestimmte **Aktion** vornehmen. Der Vorteil einer Landing Page ist, dass ein bestimmtes Produkt **in den Fokus genommen** werden. Mit sogenannten **Landing Page Templates** werden diese dann gefüllt. Templates sind Vorlagen für Inhalte, die die wichtigsten **Layout** und **Design Elemente** enthalten und die mit individuellen Texten inhaltlich gefüllt werden. Eventuell können sich Deine Kunden bereits auf der Landing Page für eine Dienstleistung registrieren oder etwas buchen und Du erhältst so Leads durch Angabe persönlicher Daten. Kurze Erklärung: Ein Lead ist ein **qualifizierter Kontakt**, der sich für Dein Unternehmen interessiert und mit hoher Wahrscheinlichkeit Dein neuer Kunde wird. Der Customer hinterlässt seine Kontaktdaten wie seine Mailadresse und so kannst Du diesem immer wieder neue Angebote oder Newsletter mit nützlichen Informationen verschicken. Mit der richtigen Agentur an Deiner Seite veröffentlichst auch Du eine ausschlaggebende Landing Page.

E-COMMERCE-WEBSEITE

Eine **E-Commerce-Platform** kennst Du mindestens: Amazon! Der Onlinegigant ist der größte E-Commerce Online-Shop auf Google, den es heute gibt. Ein E-Commerce Shop ist nichts anderes als ein **Webshop**, den auch Du nutzen kannst. Manche **Werbeagenturen** arbeiten mit Anbietern wie **Shopify** zusammen. Dies ist ein Anbieter für kleine und mittelständische Unternehmen. Um mit solchen Anbietern zu arbeiten, benötigst Du erst einmal die Lizenz und das **Know-how**. Denn es ist nicht so einfach, einen E-Commerce Shop auf die Beine zu stellen. Mit einem erfahrenen Marketing Team und Webseiten Experten, die bereits mit Shopify gearbeitet haben, steht Deinem Erfolg nichts mehr im Wege.

UNTERNEHMENSSEITEN AUF SOCIAL MEDIA

Wie bereits im letzten Punkt erwähnt, hast Du als **Gründer eines Startups** die Möglichkeit, einen

eigenen Online-Shop über Shopify zu eröffnen. Mit **Shops auf Facebook und Instagram** hast Du noch weitere Möglichkeiten, Produkte aus Deinem bereits bestehenden Online-Shop über Dein Business-Konto auf Meta zu bewerben. Zusätzlich zu Facebook und Instagram gibt es weitere Social Media Plattformen, wie TikTok, auf denen Du Dein Start-Up präsentieren kannst. Auf all Deinen Unternehmensseiten in den sozialen Netzwerken gibst Du den Usern einen Einblick über Deine Leistungen – eventuell sogar schon über Preise – und stehst für Interaktionen mit Deinen Kunden zur Verfügung. Deine Accounts lassen sich dabei individuell gestalten. Ob mit **Reels**, **Beiträgen, Storys oder Verlinkungen:** Mit dem richtigen Experten an Deiner Seite für Content auf Social Media lockst Du viele neue Kunden an. Vor allem jüngere User nutzen für die Produktsuche Social Media statt Homepages.

WIE FINDE ICH DIE RICHTIGE AGENTUR FÜR MEIN START-UP?

Wenn Du Dich nun dazu entschieden hast, Dein Kapital in eine gewinnbringende Online- Plattform zu stecken, egal ob Homepage, auf Social Media oder Deinem eigenen Online-Shop, dann solltest Du Dir als Investor über die Wahl Deines Experten ebenfalls so viele Gedanken machen. Viele Start-Up Unternehmen versuchen grade am Anfang Ausgaben einzusparen und verzichten dabei auf externe Hilfe von Online Marketing Agenturen. Dabei kann das ein großer Fehler sein. Denn eine außenstehende Agentur kann mit **frischem Wind** und vielen **neuen Ideen** gerade bei Startups viel bewirken. Bei einer kompetenten **Web Design Agentur** solltest Du Dich von Anfang an wohlfühlen. Wir von **Webweisend aus Düsseldorf** setzen mit Dir **ZUSAMMEN** Deine kreativen Ideen um. Wir sind wahre Team Player und wissen worauf es ankommt. Von **SEO** über **SEA** bis hin zu **Social Media**, von Webseiten Erstellungen bis hin zu **Content Management**: Wir sind die richtige Agentur für D**ein neues Projekt** und helfen Dir dabei, Dein Start-Up zu pushen! Vereinbare doch ganz einfach ein erstes **kostenloses Beratungsgespräch**. Wir freuen uns auf Dich!

Kontakt aufnehmen