WAS SCHREIBT MAN IN DIE „AKTUELLES"-RUBRIK?



Veröffentlicht am 22. Juni 2012 von Annette



Man könnte glatt Mitleid mit ihr haben, wenn man sich die meisten Unternehmensseiten im Internet so ansieht, denn Sie wird häufig wirklich stiefmütterlich behandelt: die **„Aktuelles"-Rubrik**.

Eigentlich ist der Neuigkeiten-Teil einer Webpräsenz sehr sinnvoll. Er **hilft bei der Suchmaschinenoptimierung**, weil er die Seite dynamisch hält, trägt zum **Marketing** bei, wenn man Angebote oder Rabatte ankündigt und erweckt einen professionellen Eindruck – wenn er auf dem neuesten Stand gehalten wird.

Das allerdings nehmen sich die wenigsten kleinen und mittelständischen Unternehmer zu Herzen und lassen den Neuigkeiten-Bereich stattdessen links liegen. Was also sollte man als Unternehmen in die „Aktuelles"-Rubrik schreiben?

Als erstes gilt: Stellen Sie nicht den Verkauf in den Vordergrund. Das Wichtigste ist der **Kontakt mit dem Kunden**. Natürlich kann man auch immer wieder Angebote und Produkte einfließen lassen, aber der Schwerpunkt sollte woanders liegen.

Folgende Anlässe könnte man nutzen, um etwas in den Neuigkeiten zu posten:

- Posten Sie **Firmennews**. Hier können Sie die neuen Mitarbeiter oder Azubis begrüßen, Ihnen zur bestandenen Prüfung gratulieren oder jemanden verabschieden. Ebenso können Sie auf

offene Stellen hinweisen.
- Gibt es Neuigkeiten auf der **Webseite**? Teilen Sie mit, wenn es eine neue Rubrik, neue Bilder oder eine neue Speisekarte gibt.
- Erzählen Sie, welche neuen **Produkte** Sie in Ihr Sortiment aufgenommen haben oder bald aufnehmen werden.
- Teilen Sie Links von **Unternehmensvideos**.
- **Fotos, Fotos, Fotos!** Fotos von Produkten, Mitarbeitern, aus dem Firmenalltag, von der Umgebung, vom Schneemann vor der Tür, vom kaputten Drucker oder Gewitter vor dem Fenster - alles, was Sie sympathisch, interessant und menschlich macht.
- Geben Sie Ihren Kunden einen **Tipp** für ein gutes Restaurant oder ein tolles Geschäft in der Nähe.
- Laden Sie Ihre Kunden zu **Events** ein.
- Feiern Sie **Firmenjubiläen**.
- Freuen Sie sich über positive **Kundenbewertungen** bei Google Places oder Qype.
- Geben Sie **Leseempfehlungen** für Bücher oder Artikel im Netz.
- **Gratulieren** Sie einem Mitarbeiter, Kunden oder Geschäftsnachbarn.

Ganz häufig hören wir den Einwand: **"Das interessiert doch keinen."** Falsch gedacht. Trockene Werbetexte interessieren keinen. Aber Details, die die Personen hinter dem Unternehmen zeigen, erregen **Aufmerksamkeit**. Gerade bei kleinen und mittelständischen Unternehmen weckt es **Sympathie**, wenn man merkt, dass dort auch nur ganz normale Menschen arbeiten. Sympathie erzeugt Kundenbindung.

Also schreiben Sie ruhig, wenn es Sie ärgert, dass Ihnen der Kaffee ausgegangen ist oder Ihr Hund unter dem Schreibtisch schnarcht. Beim Lesen wird der Kunde sicherlich schmunzeln müssen und Ihnen positiver begegnen.

Pflegen Sie erfolgreich eine "Aktuelles"-Rubrik? Womit befüllen Sie diese? Wir freuen uns auf weitere Ideen!

THUMBNAIL IMAGE: TAPPING A PENCIL VON RENNETT STOWE VIA CC BY 2.0