

## INTERNETANALYSE – Ihr Erfolg im Internet!

**Ihr Interneterfolg ist planbar!**

Firma:.....

Gesprächspartner: .....

Datum:.....

Mit dieser Internetanalyse ermitteln wir detailliert, ...

... was Sie im Internet wollen!

... wie Sie Ihr Ziel am besten erreichen!

... wie Sie besser gefunden werden!

... welches Konzept für Sie optimal ist!

... wie Sie Ihre Kunden im Internet begeistern!

... wie Sie zu neuen Anfragen kommen!

und das Internet wirtschaftlich und erfolgreich  
für Ihr Unternehmen nutzen!



### IHR UNTERNEHMEN / IHRE VORTEILE

☞ Wer ist unser zentraler Ansprechpartner und Entscheider für Ihren Internetauftritt?

.....

☞ Welche Werbemedien nutzen Sie derzeit?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Zeitungen / Beilagen    | <input type="checkbox"/> Prospekte          |
| <input type="checkbox"/> Radio / Fernsehen       | <input type="checkbox"/> Visitenkarten      |
| <input type="checkbox"/> Telefonbucheintrag      | <input type="checkbox"/> Messen             |
| <input type="checkbox"/> Internet                | <input type="checkbox"/> Autowerbung        |
| <input type="checkbox"/> Direktmailings          | <input type="checkbox"/> Callcenter         |
| <input type="checkbox"/> Außenwerbung / Schilder | <input type="checkbox"/> Pressemitteilungen |
| <input type="checkbox"/> .....                   |   |

☞ Hat Ihr Unternehmen einen einheitlichen und aktuellen Werbeauftritt?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Ja                  | <input type="checkbox"/> Logo vorhanden   |
| <input type="checkbox"/> Nein                | <input type="checkbox"/> Slogan vorhanden |
| <input type="checkbox"/> Teilweise           | <input type="checkbox"/> Design vorhanden |
| <input type="checkbox"/> Soll gemacht werden | <input type="checkbox"/> .....            |

☞ Wie viel Euro investieren Sie im Schnitt pro Jahr für Werbung / Marketing?

- |                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Bis 1.000 €  | <input type="checkbox"/> Bis 50.000 €  |
| <input type="checkbox"/> Bis 5.000 €  | <input type="checkbox"/> Bis 100.000 € |
| <input type="checkbox"/> Bis 10.000 € | <input type="checkbox"/> .....         |

☞ Welches Kundensegment / Zielgruppe oder welchen Markt sprechen Sie insbesondere an?

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Privatkunden B2C     | <input type="checkbox"/> Geschäftskunden B2B |
| <input type="checkbox"/> Beide Kundenbereiche | <input type="checkbox"/> Besondere:.....     |

☞ Wie viele Kunden sind Stammkunden?

- |  |                                   |
|--|-----------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Wenig bis keine | <input type="checkbox"/> Bis 25 % |
| <input type="checkbox"/> Die meisten     | <input type="checkbox"/> Bis 50 % |

☞ Wie ist Ihr Unternehmen heute am Markt positioniert und aufgestellt?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Marktführer       | <input type="checkbox"/> Bundesweit               |
| <input type="checkbox"/> Unter den Top 3-5 | <input type="checkbox"/> Überregional bis..... KM |
| <input type="checkbox"/> Etabliert         | <input type="checkbox"/> Regional bis..... KM     |
| <input type="checkbox"/> Neu dabei         | <input type="checkbox"/> .....                    |

☞ Wie viele Mitbewerber gibt es?

.....

☞ Bieten Sie regelmäßige Aktionen, Kunden- bzw. Produktinformationen oder Events?

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Veranstaltungen    | <input type="checkbox"/> Aktionen       |
| <input type="checkbox"/> Kundennews / Infos | <input type="checkbox"/> Newsletter     |
| <input type="checkbox"/> Nein, keine        | <input type="checkbox"/> Sonstige:..... |

☞ Welche Produkte / Vorteile / Leistungen / bieten **Sie** an? Was ist besonders?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

☞ Was ist **Ihren** Kunden wichtig, wenn sie Ihr Produkt / Ihre Dienstleistung kaufen? Wodurch hebt sich Ihr Unternehmen von Mitbewerben ab?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

☞ Sind Sie Mitglied oder aktiv in Vereinen / Verbänden / Institutionen?

- Wirtschaftsverein             Gewerbeverein  
 Tourismusverband         IHK  
 Handwerkskammer         Innungen  
 Sonstige:.....

☞ Wie findet man Informationen über Ihr Unternehmen im Internet?

- Firmeneintrag / Visitenkarte bei.....  
 Als Händler aufgeführt bei.....  
 Homepage www.....  
 Links von.....  
 Suchmaschinen bei der Eingabe von.....  
 Noch nicht  
 Weiß nicht / keine Erfahrung

☞ Wie nutzen **Sie** selbst die Möglichkeiten des Internets für Ihr Unternehmen?

- Gar nicht                             Normale Nutzung  
 Nebenbei / Freizeit                 Professionelle Nutzung

☞ Wie viele Anfragen oder Umsätze konnten Sie bisher über das Internet erzielen?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## ERFOLG 1: ZIELSETZUNG – Die richtige Strategie!

☞ Was genau möchten Sie mit Ihrem Internetauftritt erreichen?

- Image fördern / Kunden begeistern  
 Verkaufen / Online-Filiale  
 Neue Kunden / Anfragen erzeugen  
 Präsentieren & Informieren  
 Produkte / Leistungen zeigen  
 Bekannter werden  
 Überregional präsent sein  
 Expandieren  
 Unternehmen im Markt positionieren  
 Kommunikation / E-Mail  
 Geld / Zeit sparen  
 Kundenservice bieten z.B. Downloads

☞ Wie wichtig ist es Ihnen, neue Anfragen und Kunden über das Internet zu bekommen?

.....  
.....

☞ Wird der Internetauftritt als zusätzlicher Vertriebskanal eingesetzt oder ist er eher unternehmenskritisch und sehr wichtig?

- Zusätzlicher Vertrieb             Unternehmenskritisch  
 Nur Präsentation

☞ Welche Internetseite gefällt Ihnen besonders gut (z.B. aus Ihrer Branche) und warum?

.....  
.....  
.....

☞ Wie möchten Sie Ihre Ziele erreichen?

- Mit einer Homepage             Mit einem Shop-Konzept  
 Mit einer optimalen Vermarktung / Vernetzung

☞ Wann möchten Sie online gehen?

- Schnellstmöglich                 In 2-3 Monaten  
 In 2-4 Wochen                  Am.....

Wie viele Anfragen oder wie viel Umsatz planen Sie über das Internet? Durchschnittlicher Auftragswert (= mtl. Umsatz : Anzahl Aufträge)  
Anzahl Besucher x 5% = Anzahl Interessenten  
Daraus ergibt sich 1/3 Aufträge

.....  
.....  
.....

Gehen Sie mit einer konkreten Preisvorstellung an das Thema Internet heran oder wünschen Sie sich eine bedarfsorientierte Lösung?

- Ich habe eine konkrete Preisvorstellung ..... €  
 Bis 1.000 €  
 Bis 2.500 €  
 Bis 5.000 €  
 Bis 10.000 €

**Finanzierungsmöglichkeiten**

- Mtl. Rate von..... €  
 Anzahlung von..... €

**ERFOLG 2: HOMEPAGE – Mit dem richtigen Konzept begeistern!**

Wie soll Ihre Homepage aussehen, damit Ihre Kunden schon auf der Startseite begeistert werden?

.....  
.....  
.....

Welche Inhalte / Funktionen sind Ihnen für Ihre Homepage wichtig – was möchten Sie zeigen?

Standardseiten \_\_\_\_\_

- Startseite  Anfahrt  
 Kontakt / Anfrage  Impressum

Leistungen / Dienstleistungen / Service \_\_\_\_\_

- Produkte / Leistungen  Bildergalerie  
 ..... Seiten  ..... Bilder

- Katalog / Verzeichnis  Preise  
 Serviceleistungen  Downloads  
 Umfeldinfos  Marken / Hersteller  
 Vorteile

Aktuelles / Module / Informationen \_\_\_\_\_

- Aktuelles / News  Fragen & Antworten  
 Veranstaltungen  Referenzen  
 Gästebuch  Presseinfos  
 Stellenangebote  Angebote

Unternehmen / Büro / Ausstellung \_\_\_\_\_

- Über uns / Portrait  Partner / Links  
 Geschichte  Öffnungszeiten  
 Geschäft / Ausstellung  Filialen / Standorte  
 Qualität / Zertifikate  Sponsoring  
 Ansprechpartner

Zusatzfunktionen \_\_\_\_\_

- Newsticker  Immobilienmarkt  
 Newsletter  Kfz-Markt  
 Umfrage  Mittagstisch  
 Sonderformulare  Gutscheine  
 Sitemap

Anzahl Gesamtseiten:.....

Mit welchen modernen Effekten wollen Sie Ihre Besucher zusätzlich begeistern?

- Bildergalerie  Animation  
 Film  Musik-Hinterlegung

Werden eher Bilder oder Texte präsentiert?

- Viele Bilder  Viele Texte  
 Beides gleich

Welche Fremdsprachen möchten Sie für Ihre Homepage verwenden?

- Englisch  .....  
 Dänisch  .....  
 Polnisch  .....

Hochwertige Bilder und Fotos überzeugen 180 x schneller als Text. Mit welcher Bild-Qualität wollen Sie sich präsentieren?

- Ich liefere die Bilder  Komplett digital  
  Teilweise digital  
 Als Foto

- Bilder sollen nachbearbeitet / geschnitten werden  
 Fotos sollen vom Werbefotograf gemacht werden  
 Anzahl der Bilder ca.....

Wer erstellt die Texte für Ihre Internetseite?

- Ich liefere die Texte  Komplett digital  
  Teilweise digital  
 Schriftlich

- Texte sollen nachbearbeitet / optimiert werden  
 Texte sollen vom Werbetexter gemacht werden

Wer wird regelmäßig die Inhalte Ihrer Homepage aktualisieren?

- Ich selbst  Mitarbeiter:.....  
 Ich möchte meine Inhalte durch Sie aktualisieren lassen.

Wie häufig müssen Inhalte aktualisiert werden und welche?

- Wöchentlich
- Monatlich
- Quartal
- Halbjährlich
- Jährlich
- Mir reicht die Überprüfung aller Inhalte in folgendem Serviceintervall:  
Alle .....Monate

Welche 5 Faktoren sind Ihnen besonders wichtig an Ihrer Homepage

- Gut gefunden werden
- Platzierungen in den Suchmaschinen
- Einfache Internetadresse
- Professionelles Design
- Überzeugende Inhalte
- Übersichtlichkeit
- Mobilfreundlich
- Rechtlich in Ordnung
- Einfache Benutzerführung
- Kundenservice übers Internet
- Aktualität
- Einfache Änderungen
- Auswertungen / Analysen
- Druckversion
- Schneller Seitenaufbau
- Barrierefreiheit

**ERFOLG 3: BESSER GEFUNDEN WERDEN - neue Kunden begeistern!**

Unter welchen Themen und Begriffen suchen Ihre Kunden Ihr Unternehmen?

- Nicht bekannt
  - Analyse notwendig
  - Weitere, nämlich
- .....
- .....

In welchem Einzugsgebiet sind Sie bereits tätig oder planen Sie neue Kunden?

- Stadtgebiet
- Nur Region /Landkreis
- Auch Nachbarregionen / Landkreise nämlich
- In folgenden Bundesländern
- Deutschlandweit
- Europaweit
- Weltweit

Wie viele Filialen betreiben Sie, die vor Ort eigenständig werben?

- Keine
- Anzahl.....

Unter welchen Internetadressen sollte man Ihr Unternehmen finden?

- Vorschläge / Ideen erwünscht
- .....
- .....

In welchem Umfang soll die erstmalige Anmeldung und Optimierung für die Suchmaschinen durchgeführt werden?

- Keine
- Einfach
- Normal mit Analyse
- Profi mit Analyse

Wie häufig sollen die Suchergebnisse in Suchmaschinen für Sie ausgewertet und optimiert werden?

- Gar nicht
- Halbjährlich
- Monatlich

Wollen Sie durch zusätzlich bezahlte Suchmaschinenwerbung Besucher gewinnen?

- Nein
- Ja mit einem Budget von EUR..... monatlich
- Vielleicht später

**TECHNIK & SCHULUNG – sicher ins Internet!**

Wie viele Personen benötigen in Ihrem Unternehmen eine eigene E-Mail-Adresse?

- >1 dann:
- .....
- .....
- .....
- .....

Damit Sie mit der neuen Homepage/Shop richtig und vor allem vollständig arbeiten können, weisen wir die Kunden nach Projektabschluss in den Umgang mit E-Mails, Statistiken, Datenbanken etc. ein. Wer soll an dieser Schulung teilnehmen?

- Als Kurzeinweisung
- Als umfangreiche Komplettweisung

Haben Sie bereits Internetadressen? Welche Internetadresse wünschen Sie?

- siehe oben
- .....

## ERFOLG 4: UMSETZUNG DER ANALYSE – wie geht es weiter?

Wie finden Sie die Vorgehensweise mit dieser Internetanalyse?

.....  
.....

Was meinen Sie, für welchen Ihrer Geschäftspartner wäre diese Internetanalyse auch noch interessant – an wen würden Sie uns weiterempfehlen?

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

Das Internet ist ständig im Wandel. Wichtig ist, laufend die Internetstrategie zu überprüfen und anzupassen, um Ihren Erfolg sicherzustellen. Wie wünschen Sie die Zusammenarbeit?

Sie sollen sich aktiv bei mir melden

Ein jährlicher Servicecheck reicht

Ich melde mich selbst wieder bei Ihnen.

Was erwarten Sie von uns als Ihrem Internetpartner?

Vor Ort, Erreichbarkeit  Ausgebildete Fachleute

Zuverlässigkeit  Know-How

Schnelle Änderungen  Alles aus einer Hand

.....

Was ist Ihnen sonst noch wichtig bzw. muss ergänzt oder besprochen werden?

.....

.....

Wenn wir uns im Preis einig sind, werden wir dann Geschäftspartner?

.....

## Ergebnis - Notizen