

B2B WEBSITE-CHECKLISTE

Vor der Website (Planung & Konzeption):

- Zielgruppenanalyse
- klare Ziele für Website
- Konkurrenz-Websites analysieren und kritisch hinterfragen
- Einheitliches Branding
- Website Strategie & Struktur
- Wireframe & Prototyp erstellen

Entwicklung & Aufbau der Website:

- Branchenübliche Gestaltung
- Starke Pagespeed (über 90)
- SEO-Optimierung
- responsives Design
- Benutzerfreundliche Navigation
- Öffentlicher und nichtöffentlicher Bereich definieren
- Sicherheit / Datenschutz / Rechtliches
- Wichtige Elemente farblich / visuell abheben
- Regelmäßig Kundenlogos, Bewertungen, Kundenstimmen & Referenzen verwenden
- Kontaktformular
- min. 2 CTA Banner auf den jew. relevanten Seiten
- Überprüfen / Testen

Inhaltliche Themen der Website:

- Fokus auf relevante Inhalt
- Testimonials / Referenzen
- Klare Antworten auf die gestellten Fragen
- Klarer Fokus auf Lösung / Nutzen
- Problem des pot. Kunden so gut wie möglich aufgreifen
- Success Stories / Case Studies
- interessante Grafiken / Statistiken
- Features nachrangig beschreiben
- Emotionale / eindrucksvolle Bildsprache nutzen
- Lead Magneten

Kontinuierliche Betreuung der Website:

- Analyse und Tracking der Nutzer zur laufenden Optimierung
- Integration anderer Kanäle & Systeme (z.B. CRM)
- Überprüfung / Tests
- Aktualisierung und Wartung
- Weiterentwicklung mit Unternehmen
- Technisch auf dem neuesten Stand