



Berücksichtigt Ihre Website die 10 Top-Erfolgskriterien?

Lassen Sie Ihre Website auf diese (und weitere) Kriterien hin überprüfen!

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch unsere eigene Arbeit, aber auch durch den Austausch mit anderen erfahrenen Stadtwerks-Marketern konnten wir für Webseiten von Versorgungsunternehmen einige Kriterien ermitteln, die für den Erfolg dieser Internetauftritte eine ganz besondere Bedeutung haben.

Dies sind – nach unserer Einschätzung – die 10 wichtigsten Erfolgskriterien:

1. **Responsive Design**
2. **Klare Markenpräsenz und zeitgemäße Optik**
3. **Inhaltsfokussierung**
4. **Tarifrechner & Tarifvergleich**
5. **(medienbruchfreie) Abschlussmöglichkeit**
6. **Usability**
7. **Vertrauen (Trust)**
8. **Sicherheit (u.a. SSL)**
9. **Interaktivität**
10. **Analyse und kontinuierliche Optimierung**



Warum sind diese 10 Kriterien so besonders wichtig?

1. **Responsive Design** ist deshalb so wichtig, weil fast die Hälfte der Besucher mittlerweile per SmartPhone oder Tablet auf die Versorgerwebsite surfen und verständlicherweise auch auf diesen Geräten eine optimale Darstellung erwarten. Dafür ist Responsive Design unerlässlich.
2. **Die klare Markenpräsenz** und eine zeitgemäße (plus unverwechselbare) Optik sind deshalb so bedeutsam, weil Strom, Erdgas und Wasser für viele Kunden austauschbare Produkte sind. Ein einprägsames Logo, eine unverwechselbare Optik und eine authentische Bildsprache tragen deshalb neben unverwechselbarem Content entscheidend zur Unterscheidung vom Wettbewerb bei.
3. **Die Inhaltsfokussierung** ist so elementar, weil fast alle Besucher einer Website heute klare Vorstellungen davon haben, was sie dort zu finden hoffen. Jede unnötige inhaltliche Ablenkung erhöht die Gefahr eines Besuchsabbruchs! Besucher finden entweder in bis zu maximal 2,6 Sekunden den gesuchten Detailspekt einer Website – oder sie brechen ab!
4. **Ein moderner Tarifrechner** gehört heute zum absoluten MUST eines Versorgerwebauftritts, weil diese Funktionalität über die großen Preisvergleichsseiten mittlerweile als „gelernt“ einzustufen ist.



5. **Eine medienbruchfreie Abschlussmöglichkeit** hat eine extrem hohe Bedeutung, weil sie die Abbruchquote bei einem Vertragswechsel oder -neuabschluss dramatisch reduzieren hilft. Immer weniger Kunden akzeptieren beispielsweise, wenn sie PDFs ausfüllen und ausdrucken müssen!
6. **Die gute Usability** einer Website sorgt dafür, dass sich Besucher darauf ohne Erklärung zurechtfinden, weil die Seite erwartungskonform aufgebaut ist. Website-Besucher haben keine Geduld, nach Links zu suchen oder über Bedienelemente zu rätseln!
7. **Vertrauen** ist für eine gute Kunden-Versorger-Beziehung extrem wichtig. Deshalb sind (bekannte) Siegel, Auszeichnungen ... oder positive Kundenbewertungen für die Unternehmens-Reputation so außerordentlich wichtig.
8. Die jüngsten Sicherheitslücken der mobilen Onlinewelt haben das Bewusstsein für die Bedeutung der **Sicherheit** von Webseiten noch einmal entscheidend erhöht – Versorgerwebseiten, die z. B. auch weiterhin auf die SSL-Verschlüsselung verzichten, werden deshalb eine rapide sinkende Akzeptanz zu verzeichnen haben.
9. Kunden erwarten von ihren Versorgern mittlerweile, dass diese über die Webseiten mit ihnen **interagieren**, weil sie dies von anderen Branchen so gewöhnt sind. Tatsächlich sind einer Studie zufolge aber nur 58 % der Versorgerwebsites interaktiv!
10. Nur wer weiß, wie sich Besucher auf der eigenen Website verhalten, woher sie kommen und wohin sie nach dem Besuch weitersurfen, kann den Auftritt zielgerichtet optimieren. Da sich dieses Verhalten zudem laufend verändert, ist eine **kontinuierliche Analyse** so essenziell!

Es stellt sich die Frage: **Berücksichtigt Ihre Versorgerwebsite diese und weitere wichtige Erfolgskriterien?**

Verschaffen Sie sich Klarheit! Lassen Sie Ihre Website von uns analysieren.

Passend zum Start ins Jahr 2018 offerieren wir Ihnen eine solche Website-Analyse plus Maßnahmen-sammlung zur Optimierung (inklusive Präsentation per WebKonferenz) zum Neujahrspreis. Wir gehen davon aus, dass Analyse plus Maßnahmen-sammlung einen Arbeitsaufwand von 1,5 bis 2 Manntagen erfordern, bieten diese Leistungen aber zum Preis für einen einzigen Manntag an.

Analyse und Optimierungs-Maßnahmen-sammlung kosten Sie also zusammen nur:

760,- EUR zzgl. MwSt. (Angebot gültig bis 31.03.2018)

Nutzen Sie diese Gelegenheit: Einfach das Rückantwortformular ausfüllen und an uns zurücksenden! Oder zur Kontaktaufnahme unter folgender Nummer bei uns anrufen:

Tel. 0921 75931-0

Die Kollegin Tanja Hagen vereinbart gerne die nächsten Schritte persönlich mit Ihnen.

Wir würden uns sehr freuen, baldmöglichst mit Ihnen zu sprechen und wünschen Ihnen für die kommende Zeit besinnliche Advents- und schöne Weihnachtsfeiertage sowie einen guten Rutsch in ein erfolgreiches und gesundes Jahr 2018!



Mit freundlichen Grüßen
Häusler & Bolay Marketing GmbH

Ralf Bolay

Ralf Bolay
Geschäftsführer



www.stadtwerkmarketing.de

Über den abgebildeten QR-Code können Sie sich auch direkt verlinken lassen!

Als Marketingagentur, die sich besonders auf die Betreuung von Stadtwerken und Regionalversorgern konzentriert, unterhalten wir neben unserer allgemeinen Internetseite www.haeuslerundbolay.de auch die themenspezifische Microsite www.stadtwerkmarketing.de, auf der wir u. a. das White-Paper „Die 10 größten Herausforderungen des Stadtwerke-Marketings“ für Sie zum Download eingestellt haben. Klicken Sie doch mal rein!