

# TIPP: OPTIMIERUNG DER EIGENEN WEBSITE

## z.B. so ...

Zeigen Sie **Persönlichkeit(en)**



Mit Bildern arbeiten, denn Bilder sagen mehr als tausend Worte. Zeigen Sie Ihren Betrieb von der besten Seite, wecken Sie Emotionen und Begehrlichkeiten. Achten Sie bei den Bildern auf den „WOW-da-will-ich-hin“-Effekt. Erzählen Sie Geschichten!

Stellen Sie Ihre **Leistungen** dar



Wonach fragen/suchen die Gäste, wenn sie mit Ihnen in Kontakt treten? Heben Sie Ihre besonderen Leistungen hervor!

Überzeugen Sie mit Ihren **USPs**  
(unique selling propositions)



Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale gegenüber Ihren Mitbewerbern. Heben Sie etwa fünf Besonderheiten hervor, z.B. in Form von „5 Gründe für einen Urlaub bei uns“. Stellen Sie die USPs auch bildlich dar!

Pflegen Sie die **Suchmaschine** (SEO)



Pflegen Sie die Suchmaschine. Professionelle Suchmaschinen-Optimierung ist kostspielig, einiges können Sie aber selbst tun. Fügen Sie z.B. Ihren Fotos immer Bildbeschreibungen hinzu und optimieren Sie die Bildgrößen. Vermeiden Sie auch doppelten Content (gleiche Inhalte)!

Seien Sie **„mobile friendly“**



Mehr als 50 % aller Suchen finden mittlerweile mobil statt (Tendenz steigend). Ist Ihre Seite für mobile Endgeräte optimiert? Machen Sie den Schnelltest mit Ihrem eigenen Gerät!

Achten Sie auf die **Usability**  
(Benutzerfreundlichkeit)



Achten Sie darauf, dass alle relevanten Informationen auf den ersten Blick sichtbar sind. Keine zu langen Texte schreiben! Arbeiten Sie mit Hervorhebungen und Aufzählungen! Buttons und Links sollten als solche erkennbar sein. Sind alle Inhalte aktuell (Preise, Bilder, Informationen)?

Seien Sie **EINFACH online anfragbar/buchbar!**



Der Gast muss jederzeit die Möglichkeit haben anzufragen bzw. etwas zu kaufen. Vorher bereits ausgewählte Details müssen im Prozess übernommen werden. Der Anfrage-, Buchungs- bzw. Bestellprozess muss sich vollkommen von selbst erklären – intuitive Bedienungsmöglichkeit. Nochmalige Erklärung der Details mit Bildern im Buchungsprozess. Während des Kaufprozesses gilt: Sicherheit statt verspielte Grafiken!