

Newsletter

Auf die Website locken

Wie so oft im Leben kommt es nicht nur auf die äußere Erscheinung eines Menschen, eines Hauses oder eines Autos an. Das Innenleben macht alles erst richtig interessant. Denn wenn es nicht attraktiv ist, sich mit einem Objekt zu beschäftigen, verliert dies an Reiz. Noch interessanter lässt sich eine Sache gestalten, wenn dafür geschickt Marketing betrieben wird. Dies gilt im besonderen Maße auch für die Kanzlei-Homepage.

» Serienplaner

**Teil 23 –
SteuerConsultant 09/2008
Newsletter**

**Teil 24 –
SteuerConsultant 10/2008
Marketing für die
Kanzlei-Homepage**

**Teil 25 –
SteuerConsultant 11/2008
Weihnachts-/Werbege-
schenke für Mandanten**

Abonnenten-Service

Abonnenten können im Internet unter www.steuer-consultant.de das Themenarchiv nutzen und unter anderem alle Teile der Serie „Marketing“ kostenlos nachlesen.

Ein professionell gestalteter Internet-Auftritt ist ein wirkungsvolles Marketinginstrument für die Steuerberatungskanzlei. Allerdings lässt sich mit einer optisch ansprechenden Homepage alleine noch keine Wirkung erzielen. Wenn Ihre Website mehr ist als eine Visitenkarte und Ihren Mandanten auch Zusatznutzen bietet, werden Sie damit Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Sie sollten aber Ihre Homepage aktiv bewerben und professionelles Marketing dafür betreiben. Damit nützen Sie dann das Potenzial Ihres Web-Auftritts optimal. Sie binden bestehende Mandanten an die Kanzlei, gewinnen neue dazu und tragen zur positiven Imagebildung bei.

Grundlage für ein Homepage-Marketing ist eine nutzenorientierte Website. Nützliche Tools wie Online-Rechner, Downloads und

aktuelle Informationen sind wichtige Gründe für Mandanten, Ihrer Homepage immer wieder einen Besuch abzustatten. Auch Links auf andere Internetseiten machen die Kanzlei-Homepage noch interessanter und nützlicher für die Mandanten, weil sie Zusatzinformationen und interessante Themen bereitstellen.

Der Mandant muss gerne auf Ihre Homepage gehen. Deswegen bietet es sich an, neben den aktuellen Informationen, die er jederzeit abrufen kann, ihm auch einen praktischen Online-Rechner anzubieten. So kann der Mandant zwischendurch benötigte Zahlen abfragen, zum Beispiel Infos über den Brutto- oder Nettolohn eines Mitarbeiters.

Informieren Sie Ihre Mandanten über Neuigkeiten auf der Homepage und überzeugen Sie sie so von den Vorteilen eines Besuchs. Das können Sie beispielsweise einfach mit kurz formulierten E-Mails machen, die einen Link auf Ihre Homepage beinhalten.

Auch im Rahmen eines Mandantenrundsprechens oder einfach durch die Auslage von Kanzleibroschüren im Wartebereich berichten Sie über Neuerungen. Zufriedene Mandanten empfehlen Ihre Seite weiter und der Bekanntheitsgrad erhöht sich. Eine tolle Homepage hat auch eine positive Wirkung auf Ihre Mitarbeiter. Freunde, Bekannte und Mandanten werden so gerne auf die Website eingeladen, auf die Ihre Mitarbeiter stolz sind.

Jede Gelegenheit für Homepage-Werbung nutzen

Nutzen Sie jede Gelegenheit, um Ihre Homepage zu bewerben. Die www-Adresse findet Platz auf verschiedenen Drucksorten wie Briefpapier, Honorarnoten und Visitenkarten. Aufdrucke auf Schildern und Autos erreichen viele Menschen sozusagen im Vorbeigehen. Auch Ihre Publikationen wie Mandanteninformationen und Steuernews sind eine geeignete Werbefläche für die Internet-Präsenz. Broschüren zu einzelnen Beratungsschwerpunkten können auch dazu

genutzt werden, auf Ihre Homepage hinzuweisen. Mit all diesen Maßnahmen machen Sie bestehende und potenzielle Mandanten auf Ihr Angebot im Netz aufmerksam.

Wenden Sie sich beim Thema Kanzlei-Homepage-Marketing an einen Profi. Sinnvoll ist das bereits in der Phase der Konzepterstellung. Gemeinsam mit einer Agentur legen Sie fest, welche Aktivitäten Sie in Bezug auf Ihre Website planen. Für die interne Abwicklung und Umsetzung bietet sich ein Mitarbeiter aus der Kanzlei an. Dadurch stellen Sie eine hohe Identifikation mit der Kanzlei und der Homepage sicher. Damit Ihre Homepage bei diversen Suchmaschinen auch weit vorne gelistet wird, empfiehlt sich eine Suchmaschinenoptimierung. Ziel dabei ist es, dass Ihre Internet-Präsenz – nach der Eingabe definierter Suchkriterien – auf den vorderen Seiten der gängigen Suchmaschinen platziert ist. Wenden Sie sich dazu am besten an Ihren Web-Programmierer.

Den Erfolg, den Sie mit den Marketingmaßnahmen erzielen, können Sie gut über eine Zugriffsstatistik auf Ihre Homepage messen. Auch aus dem Gespräch mit den Mandanten lassen sich Rückschlüsse auf den Erfolg ziehen. Fragen Sie Ihre Mandanten, ob sie sich die Website angesehen haben – so erfahren Sie wie Ihre Homepage angenommen und genutzt wird.



Johann Aglas

ist Geschäftsführer der Atikon Marketing & Werbung GmbH in Linz. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Marketing und Internet/Homepage-Gestaltung für Steuerberater.

E-Mail: johann.aglas@atikon.com
www.atikon.com