



Claus Wilcke
Redaktion und Text
Schwaikheimer Str. 13
71686 Remseck
(07146)93 99 118
(0178)49 111 61
postbox@clauswilcke.com
www.clauswilcke.com

/ Briefing-Bogen / Remseck, im Februar 2016 / USt.-Id Nr.: 42 809 637 810

Briefing Webcontent

1 MITTEL: Wieviel Prozent Ihres Umsatzes fließen ins Marketing, und welcher Anteil davon ins Internet?

Wir stellen ein Fundament her, indem wir mit der Finanzplanung beginnen. Auch kleine Zahlen sind ok. Aber es müssen belastbare Zahlen sein.

- + Wie groß ist Ihr Budget?
- + Für welchen gewünschten Zeitrahmen?

2 ZIELE: Wie unterstützt Ihre Webseite Ihren unternehmerischen Erfolg am besten?

Lassen Sie uns eine Best-Practice-Zielvorstellung formulieren.

- + Welche Erfolge soll Ihre Online-Präsenz zeitigen?

2.1 Was ist die ideale Zielgruppe/Leserschaft für Ihre Website?

- + Finden wir den perfekten Leser*in. Was soll sie mitbringen?

2.2 Wie viele UniQue Visitors hat Ihre Seite derzeit?

- + Haben Sie bereits Besucherdaten, tracken Sie schon?

2.3 Haben Sie Vorbilder?

Es ist immer hilfreich, sich über Vorbilder und Ziele auszutauschen. Wer immer nur den nächsten Schritt sieht, hat keine Richtung.

- + Welche Webseiten finden Sie sexy? Warum?

3 ZEIT: Bis wann wollen Sie was erreicht haben?

Wir benötigen einen Zeitrahmen und eine Deadline.

- + Bis wann sollen die Arbeiten abgeschlossen sein?
- + Oder geht es um eine Begleitung, etwa mit einem Newsletter oder eine insgesamt Themenplanung?

4 TECHNIK: in drei Detailfragen.

Kein Expertensprech, aber Grunddaten und die Arbeitsumgebung sind wichtig.

4.1 Technik 1: Auf welchem System läuft Ihre Webseite??

+ Welches CMS verwenden Sie?

+ Sie hosten Ihre Webseite bei einem Provider oder Inhouse?

4.2 Technik 2: Wie sehr mögen Sie das Internet?

+ Das Internet ist beides: Technik und Medium. Mögen Sie die Technik oder brauchen Sie nur das Medium?

4.3 Technik 3: Gibt es Backups?

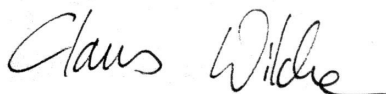
+ Besser gefragt: Gibt es zwei Backups? In der IT-Welt gelten Daten erst dann als sicher, wenn es zwei Backups gibt. Haben Sie die? Wo?

5 Wieviel Social Media darf es sein?

+ Klar ist, dass es ohne Facebook, Google und Twitter nur schwer geht. Die Frage ist aber: Wie sehr will man sich dort verlieren? Ich rate zu einer Minimalpräsenz und der Konzentration auf das Wichtige, das ist die eigene Website.

6 Kontakt und Fragen

Rufen Sie an oder senden Sie eine E-Mail. Die besten Geschäfte starten traditionell mit einem Telefonanruf. Denken Sie an Bernie Ecclestone. Das ist ein britischer Millionär, der im Wohnwagen lebt und ein Handy besitzt.



(07146) 93 99118 | (0178) 49 111 61