

Gregor Dietz

WEB- & APP-PROGRAMMIERUNG

KOSTENLOS · 12 FRAGEN · 10 MINUTEN

Der Website-*Check*

Zwölf Fragen, die ich mir vor jedem Erstgespräch selbst stelle. Geh sie mit dem Handy an deiner eigenen Seite durch. Was am Ende offen bleibt, ist deine Liste.

Die ersten fünf *Sekunden*

So lange gibt ein Fremder deiner Startseite, bevor er weiterliest oder zurückgeht. Öffne sie am Handy und beantworte diese drei Fragen ehrlich.

☐ **01 Steht ohne Scrollen, was du anbietest — in normalen Worten?**

Nicht als Slogan. Ein Fremder muss es einem Dritten nacherzählen können.

☐ **02 Steht dort auch, für wen es ist?**

„Für alle“ heißt für niemanden. Wer sich nicht angesprochen fühlt, liest nicht weiter.

☐ **03 Gibt es genau einen nächsten Schritt — und ist er sichtbar?**

Anrufen, schreiben oder Termin wählen. Drei gleichwertige Wege nebeneinander sind keiner.

WAS MIR AUFGEFALLEN IST

Der ehrliche Test: Zeig deine Startseite fünf Sekunden lang jemandem, der dein Geschäft nicht kennt. Frag danach, was hängen geblieben ist. Die Antwort ist wertvoller als jede Analyse.

Vier technische Punkte, die *Anfragen* kosten

Keiner davon ist Absicht, keiner ist teuer zu beheben. Man muss nur wissen, dass er da ist.

☐ **04 Lässt sich deine Telefonnummer am Handy antippen?**

Steht sie in einer Grafik, passiert beim Tippen nichts — und der Anruf bleibt aus.

☐ **05 Lädt die Startseite in unter drei Sekunden?**

Messen unter pagespeed.web.dev. Länger wartet kaum jemand, bevor er zurückgeht.

☐ **06 Sind deine Bilder kleiner als 300 Kilobyte?**

Ein Bildschirm zeigt nie mehr als rund 2000 Pixel Breite. Alles darüber ist Wartezeit.

☐ **07 Laden Karte und Schriften erst nach Einwilligung?**

Sonst wird die IP-Adresse jedes Besuchers übertragen, bevor er irgendetwas angeklickt hat.

WAS MIR AUFGEFALLEN IST

Bonus, der oft fehlt: Steht beim Kontaktformular ein Satz dazu, was mit den Daten passiert, samt Link zur Datenschutzerklärung? Ein Satz genügt — er fehlt trotzdem fast immer.

Fünf Sätze, die du *streichen* solltest

Niemand liest eine Website von vorn bis hinten — der Blick springt über Überschriften. Diese fünf halten ihn nirgends auf.

☐ 08 „Herzlich willkommen auf unserer Website“

Verbraucht die wertvollste Zeile der Seite für eine Begrüßung.

☐ 09 „Wir sind Ihr kompetenter Partner“

Das schreibt der Mitbewerber genauso. Was du anders machst, steht nicht da.

☐ 10 „Qualität und Zuverlässigkeit seit 1998“

Erzählt deine Geschichte. Der Besucher sucht aber nach seinem Problem.

☐ 11 „Kontaktieren Sie uns unverbindlich“

Sagt nicht, was dann passiert. „Wählen Sie einen Termin, ich rufe Sie an“ schon.

☐ 12 Jeder Absatz, der mit „Wir“ beginnt

Zähl „wir“ und „Sie“ auf deiner Startseite. Steht „wir“ vorn, schreib um.

WAS MIR AUFGEFALLEN IST

Und jetzt? Vieles davon behebst du selbst, und das ist auch so gemeint. Wenn drei oder mehr Kästchen leer geblieben sind, liegt es meistens nicht an Einzelheiten, sondern an der Struktur — darüber rede ich gern eine halbe Stunde mit dir.

Kostenlos, ohne Verkaufsgespräch: unsertermin.at/gregor-dietz/erstgesprach