



Den Umsatz steigern mit Usability/UX

Service heißt, das ganze Geschäft mit den Augen des Kunden zu sehen. (Axel Haitzer)

Was ist Usability? Was ist UX? Wie funktionieren sie, und was ist dabei zu beachten?

Zuerst erkläre ich dir das Prinzip dieser Marketing-Strategie und die Hintergründe dazu. Ergänzend kannst du mein Video dazu anschauen. Im zweiten Teil stelle ich dir eine Checkliste für die Umsetzung zur Verfügung, die du kostenlos auch als PDF downloaden kannst.

Meine Tipps bieten dir Hilfe zur Selbsthilfe. Für alles, was darüber hinausgeht, bin ich persönlich für dich da.

[Anfragen](#)

[Leistungen & Preise](#)

UX & Usability bringen Umsatz

Web-Usability, was steckt hinter diesem Begriff? Am besten verdeutlicht es ein Beispiel aus dem analogen Leben: Hast du Gäste im Haus, werden sie sich in Räumen, die zum Verweilen einladen, richtig wohlfühlen. Biete ihnen das nicht, wenn du möchtest, dass sie schnell das Weite suchen! Unangenehm wird es auch, wenn zwar alles hübsch aussieht, aber die Toilettenspülung nicht funktioniert, oder um ein weniger peinliches Beispiel zu bringen, es keine Seife und kein Handtuch gibt.

Mühsam wird es für deine Besucher ebenfalls, wenn der Weg zu Bad und WC zum Hürdenlauf wird, weil so viel unnötiges Zeug herumliegt, oder wenn das Haus derart verwinkelt ist, dass es einem Irrgarten ähnelt, wo man in Sackgassen gerät, Schwierigkeiten hat, dorthin zu gelangen, wo man hinwill, und viel Zeit dadurch verliert. Oder wenn er einem Schachtelsatz wie diesem gleicht, den man zweimal lesen muss, um die Message zu kriegen. Worauf bezog sich „er“ noch mal? ;-)

Deine Website-Besucher sind nicht zu dumm, komplexe Inhalte zu verstehen oder trotz der Hindernisse zu finden, wonach sie suchen. Das werden sie aber nur auf sich nehmen, wenn sie ein ganz bestimmtes Produkt haben wollen, das sie nur bei dir bekommen. Wie oft ist das der Fall? In der Regel ist es einfacher, sich die Mühe zu ersparen und nach Alternativen Ausschau zu halten.

Auf Wiedersehen oder bis bald?

Wir sind also schon mitten im Thema Web-Usability. Das andere Wort dafür, Userfreundlichkeit, bringt am besten zum Ausdruck, worum es geht. Auch in deinem virtuellen Zuhause ist die Qualität des Aufenthalts ausschlaggebend dafür, ob Besucher gerne länger verweilen und wiederkommen oder ob sie die Flucht ergreifen, auf Nimmerwiedersehen!

Biete deinen Gästen also ein angenehmes und anregendes Erlebnis, bestenfalls ein Fest der Sinne! Beseitige alles, was im Weg herumsteht, und Sorge für leichte Orientierung. Mach ihren Aufenthalt zu einem Erlebnis und einer wunderbaren Entdeckungsreise, bei der du sie durch die Räume führst und ihnen Klarheit darüber verschaffst, wozu diese jeweils dienen: Was können sie im ersten erleben und was im nächsten tun?

Nur für den Eigengebrauch bestimmt!



© Upfox Marketing e.U.

Bei dir zuhause werden sie vielleicht aus Höflichkeit hinter dir hertrotten, wenn die Tour langweilig und die Räumlichkeiten wenig attraktiv sind. Auf der Website ist davon nicht auszugehen. Sich das ein zweites Mal antun werden sie in beiden Fällen kaum.

Ein gelungenes Date

Zum Schluss bringe ich dir noch ein anderes Beispiel: Stell dir vor, du bist frisch verliebt und lädst deine Flamme zum Essen bei dir ein. Vielleicht sind deine Kochkünste top, aber der Tisch ist schmutzig, das Geschirr abgetakelt, das Esszimmer muffig und so zugestellt, dass schon der Weg zum Tisch eine Herausforderung ist, will man nicht über Gerümpel stolpern. Wie hoch schätzt du deine Chancen ein, die Person von dir zu überzeugen?

Ob potenzieller Partner oder Kunde, eine gelungene Einladung braucht entsprechende Rahmenbedingungen. Das ist im Wesentlichen, worum sich Web-Usability dreht und wozu sie dient. Es ist auf jeden Fall die Zeit wert, dich darum zu kümmern! Deine Gäste werden es zu schätzen wissen.

Du bist dir nicht sicher, ob deine Website zum Verweilen einlädt? Ich analysiere für dich die Nutzerfreundlichkeit und optimiere deine Texte für ein besseres Erlebnis.

[Anfragen](#)

[Video anschauen](#)

Tipps für die Umsetzung von UX & Usability

1. **Wohlfühl-Oase:** Deine Website ist nicht nur optisch ansprechend, sondern auch die Farbpalette ist harmonisch. Der Farbkontrast ist hoch, die Schrift ist gut lesbar und auch auf Mobilgeräten groß genug.
2. **Kein Hindernisparcours:** Technisch läuft alles reibungslos. Die Website ist klar strukturiert, und die Navigation erfolgt intuitiv. Das oberste Prinzip: "Don't make me think!"
3. **Geführte Entdeckungsreise:** Mit durchdachten und klar benannten Verlinkungen begleitest du deine Besucher geschickt durch deine Website. Dabei ist immer ersichtlich, was es Interessantes zu sehen oder zu tun gibt. Wichtige Informationen sind hervorgehoben.
4. **Optimierung durch Web-Controlling:** Du nutzt ein Analyse-Tool, um Schwachstellen aufzuspüren und zu beheben, besonders solche, an denen viele Nutzer die Website verlassen.
5. **Virtuelles Schaufenster:** Dir ist bewusst, dass deine Website die digitale Auslage und Visitenkarte deines Unternehmens ist.
6. **Immer up-to-date:** Du hältst die Informationen auf der Website stets aktuell und überprüfst regelmäßig, ob alle Links noch funktionieren.
7. **Weniger ist mehr:** Formulare sind einfach gehalten, und du fragst nur nach den Informationen, die wirklich notwendig sind.
8. **Verkaufsfördernd:** Die Beschreibung deiner Produkte oder Dienstleistungen lässt keine Fragen offen, und der Weg bis zur Conversion funktioniert technisch einwandfrei.

9. **Erfolgreiche Suche:** Falls du eine Suchfunktion integriert hast, antizipierst du mögliche Suchbegriffe und sorgst dafür, dass sie tatsächlich die gewünschten Ergebnisse liefert.

10. **Externe Überprüfung:** Du hast fünf Freunde gebeten, durch deine Website zu surfen. Sie werden die meisten groben Fehler entdecken und dir Feedback geben.

11. **Zielgruppe im Blick:** Gestaltung und Inhalte deiner Website entsprechen den Geschmäckern und spezifischen Interessen deiner Zielgruppe.

12. **In der Ruhe liegt die Kraft:** Störende Elemente, wie aufdringliche Pop-ups oder automatisch startende Videos, sind nicht vorhanden.

Die Checkliste ist eine Einstiegshilfe. Usability und UX beinhalten noch einiges mehr, doch die Details wären hier zu viel des Guten.

Du möchtest deine Website auf Usability und UX checken lassen? Melde dich gerne.

[Anfragen](#)

[Website-Analyse](#) | [Produktbeschreibung](#)

Astrid Schernhammer ist auf [Werbetexte aus Kundenperspektive](#) spezialisiert. Mit ihrer Agentur Upfox Marketing unterstützt sie KMU und EPU in ganz Österreich dabei, den Kundennutzen in den Fokus zu rücken. Ihr Schwerpunkt liegt auf Website-Texten, die typische Fragen bei der Google- und KI-Suche direkt beantworten.