LMMeier Life Moments

RATGEBER FÜR KMU IM KANTON ZUG

Die Website, die Anfragen bringt

Ratgeber für Zuger KMU. Was Ihre Website tun muss, damit aus Besuchern Anfragen werden, mit Arbeitsblättern zu jedem Kapitel.

LMMeier Life Moments, Kollektivgesellschaft · Oberneuhofstrasse 8 · 6340 Baar ZG · lmmeier.ch · Ausgabe Oktober 2026

Inhalt

So arbeiten Sie mit diesem Ratgeber

1 · Warum eine Website keine Anfragen bringt

2 · Ihre Kundinnen und Kunden zuerst

3 · Der erste Bildschirm

4 · Eine Seite pro Leistung

5 · Vertrauen ohne Übertreibung

6 · Der Weg zur Anfrage

7 · Auf dem Handy

8 · In Zug gefunden werden

9 · Texte, die Kunden verstehen

10 · Recht in Kürze

11 · Technik für Nicht-Techniker

12 · Messen, ohne Statistiker zu sein

13 · Titel und Beschreibung für Google

14 · Fotos mit dem Handy

15 · Das Briefing für Ihre Agentur

16 · Ihr 30-Tage-Plan

17 · Selbst machen oder machen lassen

Quellen

So arbeiten Sie mit diesem Ratgeber

Dieser Ratgeber ist für Inhaberinnen und Inhaber kleiner Betriebe im Kanton Zug geschrieben, die eine Website haben oder bald eine wollen und sich fragen, warum darüber so wenig hereinkommt. Sie brauchen dafür keine Technikkenntnisse. Sie brauchen Ihr Wissen über Ihre Kundschaft, ein Handy, einen Computer und etwa einen halben Tag pro Woche während eines Monats.

Das Buch hat ein Ziel: Dass ein Mensch, der Ihre Website öffnet, schnell versteht, ob er bei Ihnen richtig ist, Ihnen vertraut und weiss, wie er Sie erreicht. Mehr ist eine gute KMU-Website nicht. Alles andere, von der Farbe bis zur Animation, kommt danach.

Was Sie hier nicht finden

- **Keine Versprechen.** Niemand kann Ihnen eine bestimmte Zahl Anfragen oder einen Platz bei Google zusichern. Wer das tut, sagt nicht die Wahrheit. Was Sie hier finden, sind die Teile, die Sie selbst in der Hand haben.
- **Keine erfundenen Erfolgsgeschichten.** Wo ein Beispiel hilft, steht es in einem gelben Kasten und ist als frei erfundenes Beispielszenario gekennzeichnet.
- **Keine Zahlen ohne Beleg.** Wo eine Zahl steht, steht die Quelle dabei oder im Quellenverzeichnis am Schluss.
- **Kein Rechtsrat.** Das Kapitel zum Recht zeigt, worauf Sie achten sollten. Für Ihren konkreten Fall fragen Sie eine Fachperson.

Arbeitsblätter: Jedes Kapitel endet mit einer Aufgabe. Machen Sie sie, bevor Sie weiterlesen. Wenn Sie die Website nicht selbst bearbeiten, geben Sie die ausgefüllten Blätter Ihrer Webagentur; Kapitel 15 fasst sie zu einem Briefing zusammen.

Die Reihenfolge

Die Kapitel bauen aufeinander auf. Wer wenig Zeit hat, liest zuerst Kapitel 1 bis 3 und Kapitel 6. Diese vier entscheiden am meisten darüber, ob jemand anfragt. Danach folgen Vertrauen, Handy und Auffindbarkeit. Recht, Technik und Messen sind die Pflicht im Hintergrund.

Woche	Kapitel	Zeitbedarf etwa	Ergebnis
1	1 bis 3	3 bis 4 Stunden	Kundenfragen gesammelt, erster Bildschirm neu formuliert
2	4 bis 6	4 bis 5 Stunden	Leistungsseiten geplant, Anfrageweg geprüft
3	7 bis 9	3 bis 4 Stunden	Handy-Test gemacht, Ortsbezug ergänzt, Texte geprüft
4	10 bis 15	4 bis 5 Stunden	Recht und Technik geprüft, Messblatt, Titel, Fotos, Briefing

Die Zeitangaben sind Schätzungen für einen Betrieb mit einer kleinen Website. Bei Ihnen kann es schneller oder langsamer gehen.

1 · Warum eine Website keine Anfragen bringt

Die meisten KMU-Websites sind nicht schlecht. Sie sind höflich, ordentlich und sagen sehr wenig. Auf der Startseite steht «Herzlich willkommen», darunter ein Bild vom Gebäude, dann ein Text über die Firmengeschichte. Wer die Seite öffnet, weil er einen Handwerker, eine Physiotherapie oder eine Treuhänderin sucht, muss erst suchen, ob er hier richtig ist.

Das ist der Kern des Problems: Besucher kommen mit einer Frage, und die Website antwortet mit einer Vorstellung.

Die drei Fragen jedes Besuchers

Wer Ihre Website öffnet, stellt sich unbewusst drei Fragen, und zwar in dieser Reihenfolge:

1. **Bin ich hier richtig?** Bietet dieser Betrieb das an, was ich brauche, und zwar dort, wo ich bin?
2. **Kann ich denen trauen?** Sind das echte Menschen, haben sie das schon oft gemacht, was ungefähr kostet es, was sagen andere?
3. **Wie geht es weiter?** Wie erreiche ich sie, was passiert dann, wie schnell bekomme ich eine Antwort?

Bleibt eine dieser Fragen offen, geht der Besuch meistens weiter zum nächsten Suchergebnis. Nicht aus Unhöflichkeit, sondern weil es dort vielleicht schneller geht. Eine Website, die Anfragen bringt, beantwortet alle drei Fragen, bevor sie gestellt werden.

> Ihre Website muss nicht beeindrucken. Sie muss drei Fragen beantworten: Bin ich richtig, kann ich vertrauen, wie geht es weiter.

Was das für Ihre Prioritäten heisst

Aus den drei Fragen folgt eine Reihenfolge, die viele Websites umkehren:

- **Zuerst die Klarheit.** Was Sie machen und wo. Diese Information gehört an den Anfang, nicht in den dritten Absatz.
- **Dann die Belege.** Echte Fotos, echte Namen, echte Bewertungen, ein grober Preisrahmen, ein beschriebener Ablauf.
- **Dann der Weg.** Telefonnummer, die man antippen kann. Ein kurzes Formular. Eine Zusage, wann Sie antworten, die Sie halten können.
- **Zuletzt die Gestaltung.** Farben, Schriften und Bilder sollen die drei Antworten unterstützen. Sie können keine fehlende Antwort ersetzen.

Woran Sie erkennen, dass etwas fehlt

Ohne Statistik lassen sich einige Hinweise selbst beobachten: