

DER KMU-WEBSITE-ERFOLGSHECK

60 Prüfpunkte für mehr Sichtbarkeit, Vertrauen, Anfragen und digitale Effizienz

Praxisleitfaden für Selbstständige, KMU, Handwerksbetriebe und Organisationen

HB BUSINESS ECOSYSTEM

Webdesign • Online-Marketing • PWA • CRM • E-Mail-Marketing • Automatisierung • Datenschutz

ERSTELLT VON

Hanspeter Brunner
Webdesign & digitale Lösungen
Seit 2008

IHR NUTZEN

Standort bestimmen
Prioritäten erkennen
Nächste Schritte planen

Ihre Website als aktiver Teil des Unternehmens

Eine moderne Website ist nicht nur eine digitale Visitenkarte. Sie soll Ihr Unternehmen klar positionieren, Vertrauen aufbauen, bei Google gefunden werden, Anfragen auslösen und digitale Abläufe sinnvoll unterstützen.

Diese Checkliste basiert auf dem HB Business Ecosystem und verbindet Webdesign, Marketing, Verwaltung, CRM, E-Mail-Marketing, Progressive Web Apps, Datenschutz sowie die langjährig bewährten Möglichkeiten der Worldsoft-Plattform.

So verwenden Sie die Checkliste

- ✓ Setzen Sie pro erfülltem Punkt ein Häkchen.
- ✓ Jedes Häkchen zählt einen Punkt.
- ✓ Tragen Sie nach jedem Themenblock Ihre Zwischensumme ein.
- ✓ Markieren Sie zusätzlich die drei wichtigsten Massnahmen für die nächsten 90 Tage.

Ihr Unternehmen: _____

Website: _____

Datum: _____

1. Positionierung & erster Eindruck

Erkennen Besucher sofort, weshalb Ihr Unternehmen die richtige Wahl ist?

- | | |
|--------------------------|--|
| ☐ | Innerhalb weniger Sekunden ist klar, welche Leistungen Sie anbieten. |
| ☐ | Ihre wichtigsten Zielgruppen werden direkt angesprochen. |
| ☐ | Ihr konkreter Kundennutzen steht stärker im Vordergrund als reine Selbstdarstellung. |
| ☐ | Design, Bildsprache und Texte vermitteln einen professionellen und aktuellen Eindruck. |
| ☐ | Ihre regionale Verankerung oder fachliche Spezialisierung ist sichtbar. |

Σ

Punkte in diesem Bereich: _____ von 5

2. Navigation & Benutzerfreundlichkeit

Finden Besucher schnell zur richtigen Information?

- ☐ Die Hauptnavigation ist übersichtlich und verständlich benannt.
- ☐ Wichtige Inhalte sind mit höchstens drei Klicks erreichbar.
- ☐ Kontakt, Telefonnummer oder Terminbuchung sind jederzeit gut sichtbar.
- ☐ Die mobile Navigation funktioniert einfach und ohne unnötige Ebenen.
- ☐ Es gibt keine veralteten, doppelten oder ins Leere führenden Links.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

3. Inhalte & Vertrauensaufbau

Beantwortet die Website die wichtigsten Fragen Ihrer Kunden?

- ☐ Leistungen werden verständlich, nutzenorientiert und vollständig beschrieben.
- ☐ Eine persönliche Über-mich- oder Über-uns-Seite schafft Vertrauen.
- ☐ Referenzen, Erfolgsgeschichten oder Kundenstimmen sind vorhanden.
- ☐ Der Ablauf einer Zusammenarbeit wird transparent erklärt.
- ☐ Häufige Fragen und Einwände werden direkt beantwortet.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

Zwischenauswertung 1: Bereiche 1 bis 3

Meine Zwischensumme: _____ von 15 Punkten

0-5 Punkte	Hier besteht deutlicher Handlungsbedarf. Wählen Sie zuerst die Punkte, die Sichtbarkeit, Vertrauen oder Anfragen direkt beeinflussen.
6-10 Punkte	Eine gute Grundlage ist vorhanden. Mit gezielten Verbesserungen kann dieser Bereich deutlich mehr Wirkung entfalten.
11-15 Punkte	Stark aufgestellt. Prüfen Sie nun Details, Messbarkeit und die Verbindung zu den übrigen Bereichen.

Wichtigste Massnahme aus diesem Block:

4. Kontakt & Conversion

Führt jede wichtige Seite zu einem klaren nächsten Schritt?

- ☐ Jede Leistungsseite enthält eine sichtbare Handlungsaufforderung.
- ☐ Kontaktformulare sind kurz, verständlich und mobil einfach ausfüllbar.
- ☐ Eine Online-Terminbuchung reduziert unnötige Abstimmungen.
- ☐ Nach Formularen oder Buchungen erhalten Interessenten eine klare Bestätigung.
- ☐ Es gibt mindestens zwei passende Einstiege, z. B. Analyse und Strategiegelgespräch.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

5. Mobile Nutzung & Technik

Funktioniert die Website zuverlässig auf allen wichtigen Geräten?

- ☐ Texte, Bilder und Schaltflächen werden auf Smartphones korrekt dargestellt.
- ☐ Die Website lädt schnell und Bilder sind optimiert.
- ☐ HTTPS/SSL ist aktiv und alle Formulare funktionieren zuverlässig.
- ☐ Die Website wurde in aktuellen Browsern und auf mehreren Geräten getestet.
- ☐ Eine benutzerfreundliche 404-Seite und technische Fehlerkontrolle sind vorhanden.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

6. SEO & lokale Sichtbarkeit

Kann Google Ihre Angebote und Ihren Standort eindeutig verstehen?

☐

Jede wichtige Seite besitzt einen individuellen Seitentitel und eine Meta-Beschreibung.

☐

Überschriften, URLs und Inhalte sind auf klare Suchthemen ausgerichtet.

☐

Interne Links verbinden Leistungen, Referenzen und Fachbeiträge sinnvoll.

☐

Das Google-Unternehmensprofil ist vollständig, aktuell und mit der Website abgestimmt.

☐

Regionale Suchbegriffe und echte lokale Inhalte werden gezielt eingesetzt.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

Zwischenauswertung 2: Bereiche 4 bis 6

Meine Zwischensumme: _____ von 15 Punkten

0-5 Punkte	Hier besteht deutlicher Handlungsbedarf. Wählen Sie zuerst die Punkte, die Sichtbarkeit, Vertrauen oder Anfragen direkt beeinflussen.
6-10 Punkte	Eine gute Grundlage ist vorhanden. Mit gezielten Verbesserungen kann dieser Bereich deutlich mehr Wirkung entfalten.
11-15 Punkte	Stark aufgestellt. Prüfen Sie nun Details, Messbarkeit und die Verbindung zu den übrigen Bereichen.

Wichtigste Massnahme aus diesem Block:

7. Wissen, Downloads & Lead-Magneten

Gewinnen Sie Vertrauen, bevor ein Verkaufsgespräch beginnt?

- ☐ Ein Wissens- oder Ratgeberbereich beantwortet konkrete Kundenfragen.
- ☐ Fachbeiträge verlinken gezielt auf passende Leistungen und Angebote.
- ☐ Mindestens ein hochwertiger Download oder eine Checkliste ist vorhanden.
- ☐ Newsletter oder Follow-up-Prozesse führen interessierte Besucher weiter.
- ☐ Bestehende Inhalte werden auch für LinkedIn, E-Mail und Beratung genutzt.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

8. CRM & strukturierte Anfragebearbeitung

Geht kein wertvoller Kontakt verloren?

- ☐ Neue Anfragen werden zentral und nachvollziehbar gespeichert.
- ☐ Kontakte können nach Zielgruppe, Interesse oder Projektstatus gegliedert werden.
- ☐ Gesprächsnotizen, Angebote und nächste Schritte sind einem Kontakt zugeordnet.
- ☐ Offene Follow-ups und Aufgaben werden zuverlässig terminiert.
- ☐ Einwilligungen und Newsletter-Status sind nachvollziehbar dokumentiert.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

9. E-Mail-Marketing & Kundenbindung

Blieben Sie professionell mit Interessenten und Kunden in Kontakt?

☐

Newsletter-Anmeldungen sind datenschutzkonform und klar erklärt.

☐

Inhalte bieten konkreten Mehrwert statt ausschliesslich Werbung.

☐

Empfänger können zielgerichtet segmentiert werden.

☐

Automatische E-Mail-Serien unterstützen Downloads, Anfragen oder Termine.

☐

Öffnungen, Klicks und Reaktionen werden ausgewertet und optimiert.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

Zwischenauswertung 3: Bereiche 7 bis 9

Meine Zwischensumme: _____ von 15 Punkten

0-5 Punkte	Hier besteht deutlicher Handlungsbedarf. Wählen Sie zuerst die Punkte, die Sichtbarkeit, Vertrauen oder Anfragen direkt beeinflussen.
6-10 Punkte	Eine gute Grundlage ist vorhanden. Mit gezielten Verbesserungen kann dieser Bereich deutlich mehr Wirkung entfalten.
11-15 Punkte	Stark aufgestellt. Prüfen Sie nun Details, Messbarkeit und die Verbindung zu den übrigen Bereichen.

Wichtigste Massnahme aus diesem Block:

10. Digitale Prozesse & Automatisierung

Entlastet Ihre Website auch die interne Administration?

- ☐ Wiederkehrende Anfragen werden über strukturierte Formulare erfasst.
- ☐ Bestätigungen, Erinnerungen oder Standardinformationen laufen automatisiert.
- ☐ Terminbuchung, CRM, E-Mail und interne Aufgaben greifen sinnvoll ineinander.
- ☐ Daten müssen nicht mehrfach manuell übertragen werden.
- ☐ Automatisierungen bleiben verständlich und erhalten den persönlichen Kundenkontakt.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

11. PWA, Kundenbereiche & Erweiterbarkeit

Kann die digitale Lösung mit Ihrem Unternehmen mitwachsen?

- ☐ Es wurde geprüft, ob eine Progressive Web App einen echten Mehrwert bietet.
- ☐ Buchungen, Bestellungen, Informationen oder Dokumente sind mobil gut erreichbar.
- ☐ Kunden-, Mitglieder- oder geschützte Bereiche können bei Bedarf integriert werden.
- ☐ Website, App und Verwaltung nutzen möglichst gemeinsame Inhalte und Daten.
- ☐ Neue Funktionen lassen sich später ohne vollständigen Systemwechsel ergänzen.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

12. Datenschutz, Hosting & Betreuung

Ist der langfristige und sichere Betrieb geregelt?

☐

Impressum und Datenschutzerklärung sind aktuell und vollständig.

☐

Cookies, Tracking, Formulare und Newsletter sind korrekt umgesetzt.

☐

Hosting, Backups, Zugänge und technische Zuständigkeiten sind geregelt.

☐

Inhalte, Systeme und rechtliche Angaben werden regelmässig überprüft.

☐

Ein persönlicher Ansprechpartner begleitet Weiterentwicklung und Support.

Σ

Punkte in diesem Bereich: ____ von 5

Zwischenauswertung 4: Bereiche 10 bis 12

Meine Zwischensumme: _____ von 15 Punkten

0-5 Punkte	Digitale Abläufe, Erweiterbarkeit oder Betriebssicherheit sollten prioritär geklärt werden.
6-10 Punkte	Wichtige Grundlagen bestehen. Die Systeme können noch stärker miteinander verbunden werden.
11-15 Punkte	Sehr gute digitale Basis. Der Fokus liegt nun auf laufender Optimierung und Wachstum.

Gesamtauswertung

Gesamtpunktzahl: _____ von 60 Punkten

0-20 Punkte

Dringender Handlungsbedarf

Ihre Website erfüllt zentrale Anforderungen noch nicht ausreichend. Beginnen Sie mit Positionierung, mobiler Nutzung, Kontaktwegen, Datenschutz und technischer Sicherheit.

21-35 Punkte

Gute Grundlage mit Ausbaupotenzial

Die Basis stimmt. Priorisieren Sie nun Suchmaschinenoptimierung, Referenzen, klare CTAs, strukturierte Anfragebearbeitung und Kundenbindung.

36-49 Punkte

Professionell aufgestellt

Ihre Website arbeitet bereits wirkungsvoll. Der nächste Schritt ist die systematische Verbindung von Marketing, CRM, E-Mail und Automatisierung.

50-60 Punkte

Starke digitale Unternehmensplattform

Sie verfügen über eine sehr gute Grundlage. Optimieren Sie nun Messbarkeit, Inhalte, Prozesse und kontinuierliche Weiterentwicklung.

Meine drei Prioritäten für die nächsten 90 Tage

1. _____

2. _____

3. _____

Vom KMU-Website-Erfolgscheck zur Umsetzung

Die Checkliste zeigt, wo Ihre Website heute steht. Entscheidend ist nun, die richtigen Massnahmen in einer sinnvollen Reihenfolge umzusetzen. Dabei unterstütze ich Sie persönlich - von der Analyse über Webdesign, Online-Marketing und Datenschutz bis zu CRM, E-Mail-Marketing, PWA und automatisierten Geschäftsprozessen.

1 KOSTENLOSE WEBSITE-ANALYSE

Sie möchten wissen, wie gut Ihre Website technisch, inhaltlich und bei Google aufgestellt ist? Sie erhalten eine fundierte Analyse mit verständlichen Hinweisen und konkreten Verbesserungsvorschlägen.

[Website-Analyse jetzt anfordern →](#)

2 KOSTENLOSES STRATEGIEGESPRÄCH

Sie möchten Ihre Website, Ihre Sichtbarkeit oder Ihre digitalen Prozesse gezielt weiterentwickeln? In einem persönlichen Erstgespräch klären wir Ihre Ausgangslage, Ziele und die nächsten sinnvollen Schritte.

[Strategiegespräch online buchen →](#)

Hanspeter Brunner | Webdesign & digitale Lösungen | Köllikon / Aargau

www.hanspeterbrunner.ch | info@hanspeterbrunner.ch | +41 79 246 71 40

Seit 2008 persönlich für Selbstständige, KMU, Handwerksbetriebe und Organisationen.