

## PRESSEMITTEILUNG

### **7leads: Mittelstand verschenkt Potenzial bei Neukundengewinnung**

**Knapp ein Viertel der deutschen Mittelständler haben noch keine eigene Homepage. Das zeigt eine aktuelle Studie von 7leads. Dabei wird der Internetauftritt für die Kundengewinnung immer bedeutender.**

Der deutsche Mittelstand unterschätzt die Möglichkeiten des Internets. Knapp ein Viertel der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) verzichten auf eine eigene Homepage. Dabei spielt ein professioneller Internetauftritt für die Neukundengewinnung eine wichtige Rolle. Das ergab eine kürzlich veröffentlichte Studie von 7leads zusammen mit Promio.net, die sich mit der Frage beschäftigt, wie sich KMU im Internet präsentieren. Über 85 Prozent der 196 Befragten gaben an, dass die Homepage ein wichtiges Instrument für die Kundenakquise ist. Vertreter aus den Branchen Freizeit, Touristik, Kultur, Sport sowie Groß- und Einzelhandel vertreten diese Meinung sogar zu 100 Prozent. Um das große Potenzial nutzen zu können, das eine Homepage für die Neukundengewinnung bietet, müssen bestimmte Einstellungen vorgenommen werden. Erst dann kann die Homepage unter den Topplatzierungen bei den wichtigsten Suchmaschinen landen. Unternehmen, die mit einem geeigneten Homepage-Baukasten arbeiten, können die Einstellungen zur Suchmaschinenoptimierung leicht selbst übernehmen. Auf dem neuen Online-Leitfaden Homepage-Ratgeber.de gibt es etwa 100 branchenspezifische Anleitungen und Tipps, wie man seinen Internetauftritt optimiert. Das Team von Homepage-Ratgeber.de steht dafür auch per E-Mail, Live-Chat und Telefon zur Verfügung. Alle Leistungen des Portals sind für den Nutzer kostenlos. <https://www.homepage-ratgeber.de>

### **Suchmaschinenoptimierung ist ein entscheidender Erfolgsfaktor**

Internetauftritte können weit mehr leisten als schlichte Produktpräsentationen und Kontaktdaten. Neben einem professionellen Design sollten die Inhalte hochwertig aufbereitet werden, um von Suchmaschinen bestmöglich bewertet zu werden. Denn wer bei den relevanten Suchbegriffen nicht auf den ersten beiden Seiten der Google-Suchergebnisse landet, wird kaum gefunden und kann somit die Homepage nur schwer für die Neukundenakquise nutzen. Es gibt einige simple Tipps und Tricks, wie Unternehmer die Suchmaschinenoptimierung selbst übernehmen können. Der neue Online-Leitfaden Homepage-Ratgeber.de berät nicht nur bei der Planung und Erstellung der eigenen

**Kontakt:** 7leads GmbH, Simon Willkomm, Tucholskystraße 13, 10117 Berlin, Deutschland, Mail: [s.willkomm@7leads.org](mailto:s.willkomm@7leads.org), Tel.: +49 (0)30 120 532 042, [www.7leads.org](http://www.7leads.org)

**Pressekontakt:** Startup Communication, Carina Wilhelm, Zentnerstraße 33 Rgb., 80798 München, Deutschland, Mail: [cw@startup-communication.de](mailto:cw@startup-communication.de), Tel.: +49 (0)89 12021926-0, [www.startup-communication.de](http://www.startup-communication.de)

## PRESSEMITTEILUNG

Webseite, sondern auch bei der Suchmaschinenoptimierung. Die detaillierten Anleitungen unterstützten den Anwender dabei, Texte, Formatierungen, Verlinkungen und Seitenaufbau zu optimieren. Das sorgt nicht nur für Topplatzierungen in den Suchergebnissen, sondern auch für die Steigerung der Besucherzahlen.

### **Homepage spielt auch für die Kundenbindung eine wichtige Rolle**

Mit einer suchmaschinenoptimierten Homepage können Unternehmen nicht nur neue Kunden gewinnen, sondern auch bestehende an sich binden. Bei der Befragung durch 7leads gaben bereits 61 Prozent der KMU an, dass ein Neuigkeiten-Blog auf der Webseite für die Kundenbindung als wichtig erachtet wird. Auch die Social Media Kanäle werden verstärkt für das Kundenfeedback genutzt. Online-Shops und umfangreiche Informationsmöglichkeiten zu den Produkten machen Firmenwebseiten für kleine und mittlere Unternehmen zusätzlich attraktiv.

Februar 2017

### **Direktlink zur Studie:**

[https://cdn.100ws.de/homepage-ratgeber.de/downloads/7leads\\_Studie\\_Immer-noch-Neuland-DE-KMU-haben-Nachholbedarf-im-Internet.pdf](https://cdn.100ws.de/homepage-ratgeber.de/downloads/7leads_Studie_Immer-noch-Neuland-DE-KMU-haben-Nachholbedarf-im-Internet.pdf)

Weitere Informationen und Bildmaterial stehen auf [www.7leads.org/presse](http://www.7leads.org/presse) zum kostenlosen Download zur Verfügung.

### **Über 7leads GmbH**

*Die 7leads GmbH wurde 2014 von Jonas, Lars und Thea Weiland, Lorenz und Maurizio Graubner, Julian Weber und Oleg Shmykov gegründet. Sie hat ihren Sitz in Berlin und beschäftigt derzeit 16 Mitarbeiter. Die Produkte der 7leads GmbH sind derzeit Homepage-Ratgeber.de und Homepage-Baukasten-Testsieger.de. Bis 2019 will das Startup seinen Beratungsservice auf die komplette Bandbreite der Cloud-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen ausbauen.*

**Kontakt:** 7leads GmbH, Simon Willkomm, Tucholskystraße 13, 10117 Berlin, Deutschland, Mail: [s.willkomm@7leads.org](mailto:s.willkomm@7leads.org), Tel.: +49 (0)30 120 532 042, [www.7leads.org](http://www.7leads.org)

**Pressekontakt:** Startup Communication, Carina Wilhelm, Zentnerstraße 33 Rgb., 80798 München, Deutschland, Mail: [cw@startup-communication.de](mailto:cw@startup-communication.de), Tel.: +49 (0)89 12021926-0, [www.startup-communication.de](http://www.startup-communication.de)