

+++ onebyte +++ newflash +++ onebyte +++ newflash +++ onebyte +++

newflash #9

+++ onebyte +++ newflash +++ onebyte +++ newflash +++ onebyte +++

Aktuell: OneByte

5 Jahre OneByte

Im Jahr 2000 brach der Internetboom - auch Hype genannt - zusammen. Trotzdem sahen wir das Potenzial im Markt, der soeben begann, sich zu konsolidieren. Eben gerade damals, als all die zu schnell gewachsenen Internet Start-Ups ihre hohen Betriebskosten - man könnte auch von einem hohen Lebensstandard sprechen - durch den starken Umsatzrückgang nicht mehr tragen konnten.

Und da kam die OneByte; jung, frisch, klein und eigenfinanziert. Die Betriebskosten waren tief, entsprechend interessant unser Preis-/Leistungsverhältnis. Dies hat sich bewährt - bis heute!

Dieses Jahr feiern wir unser 5-jähriges Jubiläum. Für Sie halten wir interessante Aktionen und Neuheiten bereit - lassen Sie sich überraschen.

Referenzen: 150er Grenze geknackt!

Im letzten newflash avisierten wir die 150er Grenze. Nun ist sie erreicht! Bald sind es 160 Projekte und weitere warten nur noch auf die Fertigstellung. Mehr dazu hier: <http://referenzen.onebyte.ch>.

Dienstleistung: Usability Check

Internetauftritte können ihre Potenziale nur dann voll entfalten, wenn sie die Bedürfnisse der Nutzer effektiv und zufriedenstellend erfüllen. Wie eine Studie der Hochschule St. Gallen belegt, sind aber viele Webseiten immer noch unübersichtlich. Die Besucher verlieren zudem Zeit und Geduld durch lange Ladezeiten und veraltete Inhalte.

Mit dem Usability Check überprüfen wir die Benutzbarkeit Ihrer Website nach vordefinierten Kriterien und unterbreiten Ihnen falls nötig einen Verbesserungsvorschlag.

? Leserfrage

Kann ich eine .eu-Internetadresse registrieren?

Die Antwort auf Seite 4

Tipps: Nutzerfreundliche Website

Wer mit dem Auto unterwegs ist, braucht eine übersichtliche und verständliche Beschilderung. Nichts anderes erwarten die Besucher einer Website. Nur wenn sie mit dem Internetangebot klar kommen, klicken sie weiter. Usability-Kriterien helfen dabei, die eigene Website nutzerfreundlich zu gestalten.

Dabei ist eine übersichtliche und klar gestaltete **Startseite** ein zentraler Erfolgsfaktor. Denn sie ist das Schaufenster der Firmenpräsentation, des Angebots und der weiteren Möglichkeiten, die ein Internetauftritt bietet. Das heisst, wichtige Inhalte und Funktionen müssen auf der Startseite dort positioniert werden, wo sie die Besucher erwarten. Auch müssen sie sofort erkennen können, welche Inhalte und Dienste die Website anbietet.

Die **Navigation** entscheidet darüber, wie flexibel und bequem sich die Nutzer in einem Angebot bewegen können. Meist sind die Steuermenüs oben oder links auf einer Website positioniert. Und nur wenn sie selbst erklärend sind, lässt sich eine Website intuitiv bedienen. Wichtig ist die Anzahl und die Benennung der Menüpunkte. Laut einer Studie erwarten Nutzer eindeutige und verständliche Bezeichnungen. So soll die erste Seite eines Webangebots als "Startseite" und nicht als "Homepage" oder

"Home" titulierte werden. Produkte sollen in einem "Onlineshop" bestellt werden. Und ausgewählte Waren in den "Warenkorb" und nicht in den "Einkaufswagen" gelegt werden.

Auch das **Design** soll klar und eindeutig sein. Es gibt heute viele Faktoren, nach denen sich eine Website auch barrierefrei gestalten lässt. Davon profitieren nicht nur Menschen, die unter Augenschwächen oder anderen Einschränkungen leiden, sondern alle Nutzer. Damit der Blick länger auf der Website verweilt, darf sie nicht zu bunt sein. Text in der Signalfarbe rot ist am Monitor schlecht zu lesen. Als augenschonend gilt dunkle Schrift auf hellem Grund. Zum perfekten Gesamteindruck gehört auch das richtige Zusammenspiel von Text und Bildern. Knallige Grafiken und hastige Animationen ziehen zunächst die Aufmerksamkeit der Nutzer auf sich. Aber nur im ersten Moment. In Bruchteilen von Sekunden bewirken solche unprofessionellen Elemente beim Besucher einen negativen Eindruck - und dies nicht nur in Bezug auf die Website!

Sorgen Sie sich also um die Besucher Ihrer Website. Bieten Sie ihnen eine **"wohlig Umgebung"** an - eine auf Ihr Zielpublikum ausgerichtete Internetseite. Nur so entdeckt Ihr potenzieller Kunde das für ihn passende Angebot und nur so wird er zu einem zufriedenen Kunden.

Unzuverlässige Shopsysteme

Die Betreiber von Onlineshops verschenken einen grossen Teil Ihres Umsatzpotenzials. Der Grund: Viele Shops sind unzuverlässig. 40 Prozent der potenziellen Kunden brechen ihren Einkauf im Web in Folge von technischen Problemen ab. Zudem vermissen viele Nutzer Qualitätsstandards, die für alle Shopbetreiber gelten. Dadurch könnten sich die Betreiber als kompetente und zuverlässige Geschäftspartner präsentieren.

Gleichzeitig würden die Kunden dem Verkäufer mehr Vertrauen entgegenbringen. Für die Shopbetreiber werden zunehmend auch die schnelle Entwicklung der Technik und das dynamische Wachstum des Onlinehandels zum Problem. Es gilt an dieser Stelle ein System aufzubauen, welches den Anforderungen der Kunden in technischer sowie bedienerfreundlichen Sicht gerecht wird.

Viral Marketing

Was ist Viral Marketing?

Viral Marketing beschreibt das gezielte Auslösen von Mund-zu-Mund-Propaganda zum Zwecke der Vermarktung von Unternehmen und deren Leistungen. Der Term „viral“ verdankt seinen Namen einer Assoziation aus der Medizin. Wie ein Virus sollen sich Informationen über ein Produkt oder eine Dienstleistung innerhalb kürzester Zeit von Mensch zu Mensch verbreiten.

Der Begriff "Virales" ist abgeleitet von "Virus". Es soll einen Mechanismus bezeichnen, bei dem vergleichbar zu einem Virus eine Marketing-Botschaft verbreitet wird. Vermutlich kommt der Name von der Faszination der exponentiellen Verbreitung eines Virus. Wenn ein Virus (z.B. ein Mail-Virus) einen einzelnen Computer befallen hat, so kann er sich - falls keine Abwehr vorhanden ist - hundert oder tausendfach Vervielfältigen und die neuen Viren können weitere Computer befallen.

Beim Viralen Marketing soll der Benutzer motiviert werden, die Marketing-Botschaft an weitere Benutzer, z.B. Freunde oder Kollegen weiterzugeben. Diese geben die Botschaft ebenfalls weiter, usw. usw.. Folge: Die Botschaft wird wie ein Virus verbreitet.

Tipps

Links

Sorgen Sie für Links, die auf Ihre Seite verweisen.

Veröffentlichung

Verfassen Sie z.B. Artikel und bieten Sie diese zum kostenlosen Download an.

Partner-Programm

Starten Sie ein Partner-Programm, das zu einer Verlinkung auf Ihre Produkte motiviert.

Kostenlose Angebote

Stellen Sie kostenlose Angebote auf Ihrer Website an und machen Sie sie publik.

Mund-zu-Mund

Regen Sie die Mund-zu-Mund-Propaganda an.

Weiterempfehlung

Richten Sie eine "Diese Website weiterempfehlen" -Funktion ein.

Inhalte mailen

Erleichtern Sie es, Texte Ihrer Website einem Freund zu mailen.

Newsletter

Ermutigen Sie Ihre Abonnenten dazu, Ihren Newsletter an Freunde weiterzuschicken.

Mehrwerte

Bieten Sie echte Mehrwerte zu Ihren Produkten oder Dienstleistungen an, die Ihre Werbebotschaft weit verbreiten.

Neue Referenzen

- cablecom GmbH
www.digitaltv.ch (2. Version) →
- Hotel Sonne Einsiedeln
www.hotel-sonne.ch
- tät tat - Brigitta und Benedikt
Martig-Imhof. www.taet-tat.ch

Die komplette Referenzliste steht Ihnen unter www.onebyte.ch oder direkt unter referenzen.onebyte.ch zur Verfügung.



! Antwort

Erstens: Berechtigte Zielgruppen

Die Registrierung einer .eu Adresse, auch Domain genannt, ist nur für folgende Zielgruppen möglich:

1. Unternehmen, die ihren satzungsmässigen Sitz, ihre Hauptverwaltung oder ihre Hauptniederlassung innerhalb der Europäischen Gemeinschaft haben; oder
2. In der Europäischen Gemeinschaft niedergelassene Organisationen unbeschadet der Anwendung nationaler Rechtsvorschriften; oder
3. Natürliche Personen mit Wohnsitz innerhalb der Europäischen Gemeinschaft

Zweitens: Registrierung in verschiedenen Phasen

Am 7. Dezember 2005 ist die erste Phase, die sogenannten Sunrise Periode, gestartet. Sie ermöglicht die Vergabe von Domainnamen vorwiegend an Markeninhaber und öffentliche Einrichtungen.

Ab dem 7. Februar 2006 startet die zweite Sunrise Phase. Gleich wie in der ersten Periode, ermöglicht sie die Vergabe von Domainnamen an Markeninhaber und öffentliche Einrichtungen. Darüber hinaus können Inhaber anderer Rechte, die im nationalen Gesetz eines Mitgliedstaats der EU anerkannt sind, Domains registrieren.

Am 7. April beginnt die Live Registration für die Allgemeinheit. Obwohl das Gesetz die Vergabe an nicht EU-Bürger und -Firmen untersagt, ermöglicht unser langjähriger Partner Webland AG die Vorregistrierung einer .eu Adresse.

Obwohl dies keine Garantie für die definitive Vergabe resp. Registrierung ist, empfehlen wir Ihnen, die Wunschadresse(n) jetzt kostenlos vorregistrieren zu lassen. Erst ab dem 7. April 2006 wird klar sein, wer welche Adresse(n) erhält.

Browser-Tipp: Browser Cache leeren

Surfen Sie im Internet, legt Ihr Browser zahlreiche Dateien im Cache-Ordner ab, um beim erneuten Besuch einer Website, die Daten von der Festplatte laden zu können. Dies erspart Ihnen Ladezeit, dafür können teils Inhalte veraltet sein. Deshalb sollten Sie den **Cache von Zeit zu Zeit leeren**.

Klicken Sie im Menü auf 'Extras', 'Internetoptionen'. Klicken Sie im neu geöffneten Fenster auf 'Dateien löschen..' (Temporäre Internetdateien). Stellen Sie sicher, dass das Feld neben 'Alle Offlineinhalte löschen' angehakt ist. Nachdem Sie auf OK geklickt haben, kann der Löschvorgang einige Sekunden dauern. Schliessen Sie alle Fenster. Der Cache ist nun leer.

Und?

Für Fragen, Anregungen, Meinungen und Themen haben wir immer ein offenes Ohr! Senden Sie uns Ihren Kommentar an feedback@onebyte.ch.

Sollten Sie diesen Newsflash nicht mehr erhalten wollen, bitten wir Sie, uns dies unter abmelden@onebyte.ch bekannt zu geben.

Herausgeber:

OneByte GmbH
e-Business & Webdesign
Giessereistrasse 1
8620 Wetzikon

Telefon 044 934 50 00
Fax 044 934 50 09
e-Mail info@onebyte.ch
Internet www.onebyte.ch

Redaktion:

Redaktor Luca Foresto
Funktion Marketing &
Communication
e-Mail lf@onebyte.ch