



**Stefan Hollmann |  
Webseiten für Weingüter und den  
Weintourismus**

**Die 4 wichtigsten  
Tipps, wie Sie mit einer  
mobil optimierten  
Weingut-Website  
mehr Kunden  
gewinnen!**

# Inhaltsverzeichnis

<b>Kundengewinnung verbessern mit mobil optimierter Website .....</b>	<b>3</b>
Eine mobil optimierte Website ist unverzichtbar .....	3
Auch Google bevorzugt mobil optimierte Websites .....	4
<b>Tipp 1: Ihre Weingut-Website benötigt ein responsives Design! .....</b>	<b>5</b>
Was bedeutet „responsiv“? .....	5
Warum ist „responsives Design“ einer separaten „mobilen Version“ vorzuziehen? .....	5
Der wichtigste Schritt in die Zukunftsfähigkeit Ihrer Weingut-Website .....	6
<b>Tipp 2: Machen Sie Ihre Telefonnummer anklickbar! .....</b>	<b>7</b>
Machen Sie es Ihren Nutzern so leicht wie nur möglich, Sie anzurufen! .....	7
<b>Tipp 3: Machen Sie Ihre E-Mail-Adresse anklickbar! .....</b>	<b>8</b>
Machen Sie es Ihren Nutzern leicht, Ihnen eine Mail zu schreiben! .....	8
<b>Tipp 4: Verstecken Sie keine Informationen in PDF-Dokumenten! .....</b>	<b>9</b>
Informationen nicht ausschließlich in PDFs vorhalten .....	9
Mehrwert für Ihre Webseitenbesucher .....	9
<b>Bonus: 8-Punkte-Checkliste für Sie .....</b>	<b>11</b>
<b>Impressum .....</b>	<b>13</b>

# Kundengewinnung verbessern mit mobil optimierter Website

Kennen Sie das: Wenn Sie sich im Alltag umsehen, finden Sie überall Menschen, die sich mit ihrem Smartphone beschäftigen. An der Bushaltestelle, im Wartezimmer, im Zug, im Restaurant. Manche spielen, einige planen ihren nächsten Ausflug in eine deutsche Weinregion und wollen dort ein paar schöne Ferientage verbringen, lecker Essen gehen, Wein probieren und kaufen... Diese Leute kommen nicht zu Ihnen, wenn sie Ihre Weingut-Website in dieser Situation nicht lesen und nur schlecht bedienen können! Viele potentielle Kunden verloren – innerhalb weniger Sekunden!

## Eine mobil optimierte Website ist unverzichtbar

Wussten Sie, dass mittlerweile über 70% der Internetnutzer in Deutschland mit ihrem Smartphone surfen? Tendenz steigend. Vielleicht sage ich Ihnen damit nichts Neues, aber ich möchte Ihnen die Dringlichkeit noch einmal bewusst machen!



**Sie brauchen eine mobil optimierte Website, wenn Sie heute und in Zukunft im Internet wahrgenommen werden wollen!** Daher ist der allererste, der wichtigste Tipp überhaupt, den ich Ihnen für Ihre Weingut-Website an dieser Stelle mitgeben kann und will, der Folgende:

**Sorgen Sie unbedingt dafür, dass Ihre Weingut-Website auf mobilen Geräten gut bedienbar ist!**

**Kümmern Sie sich als erstes darum**, bevor Sie auch nur an irgendwelche anderen Verbesserungen oder Änderungen Ihrer Weingut-Website denken! Eines nach dem anderen. Setzen Sie Prioritäten; Sie haben ja auch noch anderes zu tun. Und man muss ja nicht gleich immer alles auf einmal machen...

Möglicherweise nutzen Sie selbst auch ein Smartphone und haben Folgendes schon erlebt: Sie gelangen auf eine Website und

- Sie sehen eine winzige Website auf Ihrem Display
- Sie müssen umständlich zoomen, um etwas lesen zu können
- Sie müssen dann noch hin und her scrol-len, um Inhalte komplett erfassen zu können
- Sie treffen Links nicht richtig, weil sie zu klein sind oder zu nahe beieinander stehen

Das macht keinen Spaß, oder? Machen Sie sich die Mühe? Ich nicht. Und die meisten

anderen Internetnutzer auch nicht. Weil es nicht nötig ist. Viele Weingüter sind hier im Internet bereits ganz gut aufgestellt, und die Internetnutzer werden sich den Weingütern zuwenden, die es ihnen leichter machen, sich zu informieren und Kontakt aufzunehmen.

Denn darum geht es letztlich in allen Bereichen: Es den Internetnutzern und damit Ihren potentiellen Kunden stets so leicht wie möglich zu machen, Ihr Kunde zu werden! Dazu gehört als Erstes, dass sie sich auch auf einem Smartphone auf Ihrer Weingut-Website optimal zurechtfinden!

Es wäre doch viel schöner, wenn ein Weininteressierter auf Ihrer Webseite sagt: „Mensch, das klappt ja alles super hier!“ Dann hat er eine gute „Nutzererfahrung“, wie es so schön heißt, und ist offen für Ihre Angebote...

## **Auch Google bevorzugt mobil optimierte Websites**

Google redet an dieser Stelle auch ein wichtiges Wörtchen mit: Bereits 2015 hat Google begonnen, mobil optimierte Webseiten beim Ranking vorzuziehen. D.h. mit Ihrer nicht mobil optimierten Website werden Sie nun u.U. auch noch in Google schlechter gefunden...

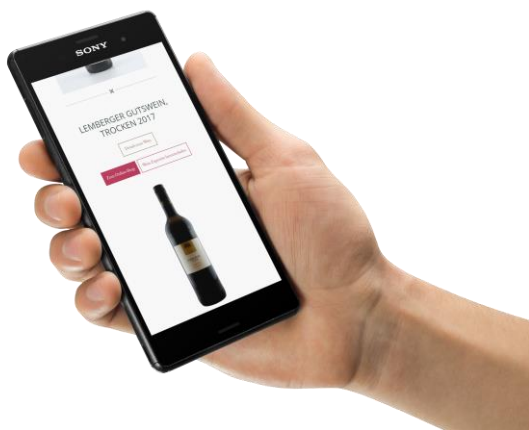
# Tipp 1: Ihre Weingut-Website benötigt ein responsives Design!

Möchten Sie, dass alle Internetnutzer Ihre Weingut-Website gut lesen und bedienen können, egal ob auf einem Smartphone, Tablet, PC oder Laptop? Dass sie das Surfen auf Ihrer Website als positives Erlebnis wahrnehmen und sich möglichst für eine Weinprobe anmelden und ein Zimmer oder einen Tisch für's Abendessen bei Ihnen reservieren? Und dann Wein kaufen? Dann ist das erste, was Sie bzgl. Mobil-Optimierung Ihrer Weingut-Website tun müssen: ihr ein sog. „responsives Design“ zu verpassen! Dies ist die Grundlage dafür, dass Ihre Website grundsätzlich auf jedem beliebigen Gerät gut zu bedienen ist.

Und damit ist nicht gemeint, eine „mobile Version“ zusätzlich zu Ihrer „normalen“ Website ins Internet zu stellen. Nein, **Ihre Weingut-Website muss „responsiv“ sein!**

## Was bedeutet „responsiv“?

Responsiv bedeutet, dass sich das Layout, die Darstellung Ihre Weingut-Website und der Inhalte automatisch optimal an die Größe des Displays anpasst, mit dem Ihre Website betrachtet wird. Dabei wird nicht geschaut, um welches Gerät es sich handelt, sondern nur, welche Maße das Display hat.



Eine responsive Website reagiert dynamisch auf die Bildschirmgröße und liefert bei allen Formaten ein bildfüllendes Surf-Erlebnis. Halten Sie einmal ein Smartphone oder Tablet quer, dann sehen Sie den Effekt.

Inhalte, die auf einem PC etwa nebeneinander angezeigt werden, werden auf einem Smartphone dann z.B. untereinander angezeigt, so dass kein „Nach-rechts-scrollen“ mehr nötig ist. Inhalte und Seitenelemente werden so „verschoben“, dass Ihre Website immer perfekt les- und bedienbar ist. Auch Zoomen ist nicht mehr nötig, weil die Seiteninhalte in lesbarer Größe dargestellt werden.

## Warum ist „responsives Design“ einer separaten „mobilen Version“ vorzuziehen?

Alternativ zu einem responsiven Webdesign besteht die Möglichkeit, zusätzlich zu Ihrer „normalen“ Weingut-Website, der Desktop-Ansicht, eine „mobile“ Version zu erstellen.

Dabei wird anhand von bestimmten Informationen über das Gerät, mit dem Ihre Website aufgerufen wird, entschieden, ob entweder die normale oder die mobile Version angezeigt wird. Die Website-Logik versucht dabei herauszufinden, ob es sich z.B. um einen PC oder ein Smartphone (ja sogar um welches Smartphone) handelt.

## *Tipp 1: Ihre Weingut-Website benötigt ein responsives Design!*

Problematisch dabei ist, dass diese Logik angepasst werden muss, wenn es neue Smartphones gibt, die evtl. nicht erkannt werden. Bei der Vielfalt der mobilen Geräte, die regelmäßig neu auf den Markt kommen, ist das nicht mehr empfehlenswert.

Darüber hinaus entsteht bei der Erstellung einer Website quasi doppelter Aufwand („normal“ plus „mobil“). Bei Änderungen müssen jeweils beide Versionen angepasst werden, und je nach Umsetzung müssen Sie gfs. sogar Inhalte Ihrer Weingut-Website doppelt pflegen...

Und nicht zu unterschätzen: Google empfiehlt und bevorzugt responsive Webseiten!

Meine allererste mobile Website habe ich auch als separate Version programmiert, damals 2011 für meinen ehemaligen Arbeitgeber. Dann aber wurde das **responsive Webdesign** schnell populär, und dessen **Vorteile** haben sich sehr rasch herausgestellt:

- es gibt nur eine Version Ihrer Weingut-Website und jeder einzelnen Seite mit einer eindeutigen URL
- geringerer Wartungs- und Pflegeaufwand
- Inhalte müssen nur einmal gepflegt werden
- bessere Chancen auf ein gutes Ranking in Google
- alle neuen Geräte bzw. Displays sind automatisch berücksichtigt

### **Der wichtigste Schritt in die Zukunftsfähigkeit Ihrer Weingut-Website**

Wenn Ihre Weingut-Website also noch nicht in „responsivem Design“ gestaltet ist, ist dies das erste, um das Sie sich kümmern müssen, um nicht bei einem Großteil der Internetnutzer „durchzufallen“ und viele potentielle Gäste und Kunden zu verlieren!

Machen Sie es den Internetnutzern und damit Ihren potentiellen Kunden so leicht wie es nur geht, sich auch auf einem Handy auf Ihrer Website optimal zurechtzufinden! Verwenden Sie ein responsives Layout! Das ist der erste Schritt, um am Ende mehr Gäste und Kunden zu gewinnen!

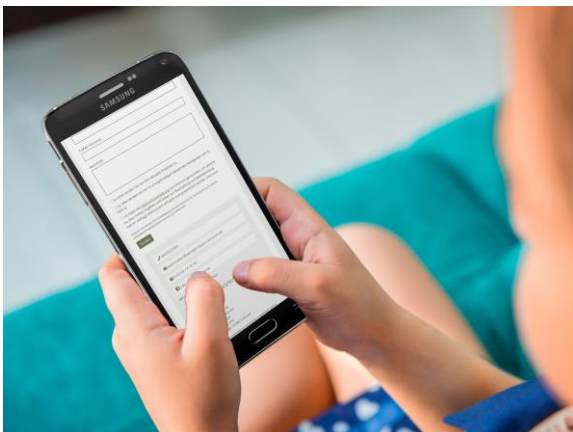
## Tipp 2: Machen Sie Ihre Telefonnummer anklickbar!

Führen Sie sich folgende Situation einmal vor Augen: Ein Internetnutzer findet auf Ihrer responsiven Weingut-Website Ihre Telefonnummer und möchte Sie gleich anrufen. Er tippt mit seinem Finger auf die Telefonnummer (wie bei einem Link) – aber nichts passiert: die Telefon-App öffnet sich nicht. Was macht er nun? Holt er Stift und Zettel hervor, um sich die Nummer aufzuschreiben, dann in die Telefon-App zu wechseln und die Nummer dann abzutippen? Vielleicht hat er keinen Zettel dabei... Vielleicht kann er sich die Nummer auch merken und dann eintippen... Es geht sehr viel eleganter.

### **Machen Sie es Ihren Nutzern so leicht wie nur möglich, Sie anzurufen!**

Bieten Sie Ihren Webseitenbesuchern an dieser Stelle den bestmöglichen Komfort, und machen Sie es Ihren Nutzern so leicht wie nur möglich, Sie anzurufen: **Sorgen Sie dafür, dass sich beim Antippen Ihrer Telefonnummer auf dem Smartphone die Telefon-App öffnet!**

Das gelingt über eine entsprechende Programmierung Ihrer Website, die die Nummer dann automatisch in die Telefonanwendung des Smartphones übernimmt. Der Internetnutzer muss dann nur noch den „Wählen“-Knopf drücken und kann sofort den Anruf tätigen!



Denn jedes unnötige Tippen oder Klicken, jede vermeidbare Aktion, die der Nutzer mehr ausführen muss, ist ein Hindernisgrund für ihn, zu Ihrem Kunden zu werden!

Manche Browser sind mittlerweile zwar schon so schlau, dass sie erkennen, ob ein markierter Textabschnitt eine Telefonnummer ist. Aber das Markieren auf einem Smartphone ist mitunter recht frickelig und kann für Verdruss sorgen...

Internetnutzer wollen sich nicht erst mühsam den Anruf bei Ihnen erarbeiten müssen; sie wollen es einfach haben: Sie müssen ihnen die Anrufmöglichkeit auf dem Silbertablett präsentieren.

Und das am besten auch nicht nur an einer einzigen Stelle, z.B. der Kontaktdaten-Seite, sondern **überall dort, wo es Sinn macht!** Ihr Webseitenbesucher sollte die Nummer nicht erst suchen müssen!

## Tipp 3: Machen Sie Ihre E-Mail-Adresse anklickbar!

Sorgen Sie dafür, dass sich auf dem Smartphone die E-Mail-App des Internetnutzers öffnet (sofern installiert), wenn er auf Ihre E-Mail-Adresse tippt! Dann kann er Ihnen direkt an der Bushaltestelle eine E-Mail schreiben und sich z.B. für eine Weinprobe anmelden.

### **Machen Sie es Ihren Nutzern leicht, Ihnen eine Mail zu schreiben!**

Auch hier gilt wie bei der Telefonnummer, dass das Kopieren der E-Mail-Adresse im Browser und das anschließende Einfügen im Mail-Programm zwar möglich, aber umständlich ist und damit eine weitere Hürde in der Kontaktaufnahme darstellt. Und **Hürden sollten Sie abbauen, wo es geht**, damit Ihr Webseitenbesucher auf dem Weg zum Ziel „Kunde werden“ nicht ins Straucheln gerät!

Wenn Sie glauben, es sei Schutz gegen Spam, die E-Mail-Adresse nicht zu verlinken, sie verklausuliert mit „[at]“ statt „@“ zu schreiben oder als Grafik darzustellen, dann unter-

schätzen Sie die Intelligenz der Crawler und Spam-Bots, die im Internet E-Mail-Adressen sammeln! Außerdem sind solche Darstellungen nicht gerade barrierefrei und können von Screenreadern u.U. nicht erkannt werden.

Wenn Sie mehr Kunden und mehr Umsatz wollen, dann lautet meine Empfehlung: Legen Sie an dieser Stelle den Fokus darauf, es Ihren Nutzern so leicht wie möglich zu machen! Um Spam kümmert sich Ihr Mail-Programm bzw. Ihr Provider.



## Tipp 4: Verstecken Sie keine Informationen in PDF-Dokumenten!

PDF-Dokumente sind ja eine praktische Sache, aber haben Sie mal eines auf einem Smartphone geöffnet? Meist müssen Sie agieren wie bei einer nicht mobil-optimierten Website: Sie müssen zoomen und hin und her scrollen, um alles lesen zu können. Außerdem verlassen Sie automatisch die Website, wenn Sie ein PDF öffnen. Und Sie sollten stets bemüht sein, den Nutzer auf Ihrer Weingut-Website zu halten, damit er eine der Aktionen ausführt, die für Sie am Ende mehr Umsatz bedeuten kann: Sich anmelden für eine Veranstaltung oder eine Weinprobe, eine Buchungsanfrage für ein Zimmer absenden, Wein kaufen, etc.

### Informationen nicht ausschließlich in PDFs vorhalten

Auf Weingut-Websites werden z.B. folgende Inhalte gerne ausschließlich als PDF-Dokumente eingebunden:

- Wein-Expertisen
- Weinlisten bzw. Wein-Preislisten
- Flyer mit der Beschreibung von Unterkünften
- Flyer für Veranstaltungen
- Speisekarten

Nach dem Download auf dem Smartphone aber hat der Internetnutzer Ihre Website verlassen und kehrt vielleicht nicht wieder zurück. Außerdem ist es **schwierig, aus einem PDF-Dokument heraus den Nutzer zu einer Aktion aufzufordern**; das gelingt besser über Buttons auf der Website! Wenn Sie nur PDFs anbieten ist es aufwendiger für den potentiellen Kunden,

- den beschriebenen Wein zu kaufen
- einen Wein zu finden, der seinem Geschmack entspricht
- ein Zimmer bei Ihnen zu buchen
- sich zu einer Veranstaltung anzumelden

Daher empfehle ich dringend: **Integrieren Sie die Inhalte Ihrer PDF-Dokumente direkt in Ihre Weingut-Website!**

Wichtige Teile Ihres Webseiteninhalts, die für die Besucher Ihrer Website von großem Interesse sind, sind dadurch von diesen besser erfassbar, und Sie erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Webseitenbesucher zum Gast oder Kunden wird.

### Mehrwert für Ihre Webseitenbesucher

Sie haben auch **viel mehr Möglichkeiten, die Informationssuche Ihres Webseitenbesuchers geschickt zu unterstützen**. So können Sie etwa sortier- und filterbare Weinlisten darstellen, sodass ein Nutzer schnell und einfach z.B. Barrique-Weine finden kann, oder Weine mit wenig Säure. Die er dann bei Ihnen bestellt.

Wenn Sie **Unterkünfte** anbieten, so beschreiben Sie diese ausführlich auf Ihrer Weingut-Website, inklusive aktueller Preise und Verfügbarkeiten. Eine Möglichkeit für eine Online-Buchungsanfrage erleichtert es Ihrem Webseitenbesucher dann, innerhalb weniger Minuten bei Ihnen ein Zimmer zu buchen.

## Tipp 4: Verstecken Sie keine Informationen in PDF-Dokumenten!

Für **Termine von Veranstaltungen und Events, die Sie auf Ihrem Weingut ausrichten**, können Sie es auf Ihrer Weingut-Website so einrichten, dass Interessierte sich den Termin gleich in ihrem Kalender speichern können, inklusive Beschreibung und aller notwendigen Informationen, und sich gfs. direkt per Anmeldeformular bei Ihnen registrieren. So vergisst niemand mehr Ihre Veranstaltung. Ein PDF hingegen ist schnell vergessen...



In Ihrer **Online-Speisekarte** könnten Sie z.B. Ihre eigenen Weine als Empfehlung verlinken, so dass der Gast die **Weinbeschreibung** direkt lesen und sich auf ein rundes Gastronomie-Erlebnis freuen kann...

All diese Informationen können Sie immer noch zusätzlich zum Download anbieten; das macht auch Sinn. Sie können sogar **aus den Informationen, die auf Ihrer Website stehen, diese PDF-Dokumente automatisch erzeugen...**

Sie können z.B. auch anbieten, bestimmte PDF-Dokumente per E-Mail zuzusenden und offerieren gleichzeitig Ihren Newsletter. **So erhalten Sie die Chance, einen sonst anonymen Nutzer mit Ihren Angeboten und Informationen versorgen zu können!**

## Bonus: 8-Punkte-Checkliste für Sie

1. Ist Ihre Website „responsiv“?

- ja  
 nein

2. Öffnet sich beim Antippen Ihrer Telefonnummer auf dem Smartphone die Telefon-App?

- ja  
 nein

3. Öffnet sich beim Antippen Ihrer E-Mail-Adresse auf dem Smartphone eine E-Mail-App?

- ja  
 nein

4. Sind Ihre Weinbeschreibungen auch auf der Webseite lesbar, oder gibt es sie nur als PDF zum Download?

- ja  
 nein, nur PDF

5. Ist Ihre Weinliste auch auf der Webseite lesbar, oder gibt es sie nur als PDF zum Download?

- ja  
 nein, nur PDF

6. Sind die Beschreibungen Ihrer Veranstaltungen auch auf der Webseite lesbar, oder gibt es sie nur als PDF zum Download?

- ja  
 nein, nur PDF

7. Sind Ihre Speisekarten auch auf der Webseite lesbar, oder gibt es sie nur als PDF zum Download?

- ja  
 nein, nur PDF

**8. Sind die Beschreibungen Ihrer Unterkünfte auch auf der Webseite lesbar, oder gibt es sie nur als PDF zum Download?**

ja

nein, nur PDF

Bei allen Fragen, die Sie mit „nein“ beantwortet haben, gibt es bei Ihrer Weingut-Website Optimierungspotential.

Ich unterstütze Sie gerne!

# Impressum



Stefan Hollmann  
Webseiten für Weingüter und den Weintourismus  
Herchenbachstr. 9  
40470 Düsseldorf  
Deutschland

Telefon: +49 173 8351323

E-Mail: [info@die-weingut-website.de](mailto:info@die-weingut-website.de)  
Website: <https://www.die-weingut-website.de>

Facebook: <https://www.facebook.com/dieweingutwebsite>  
Instagram: <https://www.instagram.com/dieweingutwebsite/>  
Xing: [https://www.xing.com/profile/Stefan\\_Hollmann11](https://www.xing.com/profile/Stefan_Hollmann11)  
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/stefan-hollmann-640a35140/>

---

*Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, auch die der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung des Werkes oder Teilen daraus, sind vorbehalten. Kein Teil darf ohne meine ausdrückliche und schriftliche Genehmigung in irgendeiner Form, auch nicht für Zwecke der Unterrichtsgestaltung reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.*

*Das eBook ist ohne Ausnahme für den Eigengebrauch bestimmt.*

---