4 TIPPS FÜR STEUERBERATER, UM DIE EIGENE WEBSITE ERFOLGREICH ZU MACHEN

Veröffentlicht am 3. November 2017 von Jana

Die Anzahl der **Steuerberater** in Deutschland steigt stetig an: 2022 übten den Beruf **über 100.000 Personen** aus. Der **Konkurrenzdruck** ist hoch und gerade in den Großstädten ist es notwendig, sich abzugrenzen. Ein wichtiger Schritt ist dafür eine **erfolgreiche Internetpräsenz**. Was speziell Du als Steuerberater bei der **Erstellung und Pflege Deiner Website für maximale Erfolge** beachten solltest, erfährst Du hier!

INHALT

- Tipp 1: Den Schwerpunkt herausstellen
- Tipp 2: Die richtige Sprache
- Tipp 3: Design und Layout berücksichtigen
- Tipp 4: Zur Kontaktaufnahme aufrufen
- Welche Vorteile bringt eine Steuerberater-Homepage?
- Unsere Tipps in der Zusammenfassung

Um Deine bestehenden Mandanten auf dem Laufenden zu halten und neue gewinnen zu können, solltest Du eine **professionelle Website** aufweisen. Sie ist das Aushängeschild Deiner **Steuerkanzlei**, mehr als nur eine elektronische Visitenkarte und dazu die einfachste und zugleich **effizienteste Möglichkeit, potenzielle Neukunden anzusprechen** – vor allem in einer Branche, in der **viel Konkurrenz** herrscht.

Doch wann ist eine Website für Dich als Steuerberater und Deine Kanzlei wirklich professionell und entfaltet auch ihr **gesamtes Potenzial**? Auf diese Frage gibt es zwar keine pauschale Antwort, doch mit einigen Tipps kannst Du bereits eine Menge erreichen.

TIPP 1: DEN SCHWERPUNKT HERAUSSTELLEN

Auf Deiner Website solltest Du verdeutlichen, warum potenzielle Mandanten gerade **Dir und Deiner Kanzlei vertrauen sollen**. Hier geht es nicht um ein zu verkaufendes Produkt, sondern um eine **Dienstleistung** – und in dieser Branche auch oft um viel Geld. Beachte hier unbedingt, dass potenzielle Mandanten auch wirklich den **Inhalt der Website** lesen. Dieser sollte natürlich **suchmaschinenoptimiert** sein! Nutze relevante Keywords: Richtig eingesetzt erhöhen sie die **Chancen für ein verbessertes Ranking** Deiner Website und tragen somit Deiner **Sichtbarkeit** in Suchmaschinen bei. Solche **SEO-Maßnahmen** sind wichtig, um mit einer Website erfolgreich zu sein. Bist Du als Steuerberater auf bestimmte **Bereiche spezialisiert** wie zum Beispiel bestimmte Zielgruppen, fokussierst Du Dich auf andere Sprachen oder bringst Du weitere einzigartige Vorteile, sind genau das die **entscheidenden Keywords**, die Du stets nutzen und in Deinen **Content** einbauen solltest.

Denn die meistgenutzten Suchbegriffe in Deiner Branche – wie „Steuerberater [Stadt]“ – sind **hart umkämpft**. Dich selbst innerhalb der großen Städte wie München oder Berlin hier auf den ersten Plätzen zu sehen, ist eher schwierig und bedarf einer Menge Arbeit – oder der Unterstützung einer Agentur, die ihr Know-how im Bereich des Online Marketings einbringt. Daher solltest Du direkt die Kunden online ansprechen, die zum Beispiel gezielt nach „Steuerberater München Architekten“ suchen.

Unterstützung für Deine Steuerberater Website benötigt?
Hier erfahren, was wir für Deine Kanzlei leisten!
Websites für Steuerberater

Bist Du nicht auf eine spezielle Branche fokussiert, sondern für die breite Masse aufgestellt, sollte sich durch die Texte auf der Website **jeder potenzielle Mandant** angesprochen fühlen. Hier kann herausgestellt werden, auf welche Werte Du mit Deiner Kanzlei setzt und warum Kunden sich **gerade für Dich entscheiden sollten**. Die Texte sollten dabei einzigartig sein und einen echten **Mehrwert** bieten. Aus der SEO-Sichtweise straft Google Inhalte ab, die von anderen Seiten einfach kopiert wurden (Duplicate Content) – das wirkt sich **negativ** auf die Auffindbarkeit im Internet aus.

Diese Art der Webseiten-Bearbeitung ist Teil der **On-Page-Optimierung**. Dazu gehören ebenfalls inhaltliche Anpassungen wie das Anlegen von **Metadaten** oder einem technisch einwandfreien Quellcode. Das Gegenstück zur On-Page-Optimierung ist die **Off-Page-Optimierung**, bei der **Backlinks** eine Rolle spielen – also Rückverweise einer anderen Website auf die eigene. Bei diesen Arten der Optimierung benötigst Du allerdings eine gewisse Einarbeitung in die Materie, damit sie tatsächlich effektiv sind.

TIPP 2: DIE RICHTIGE SPRACHE

Allgemein sollte es sich beim **Sprachstil** um eine **seriöse** und eher **gehobene Ausdrucksweise** handeln. Da sich auch Laien mit dem Text beschäftigen, um sich erste Informationen bereits online zu holen, solltest Du aber auch die **Nutzung juristischer Fachausdrücke vermeiden**. Der Inhalt sollte **informativ** und **klar verständlich** sein und das **Vertrauen Deiner potenziellen Mandanten** wecken.

TIPP 3: DESIGN UND LAYOUT BERÜCKSICHTIGEN

In jeder Branche ist ein **ästhetisch ansprechendes und einwandfreies Webdesign** ein sehr wichtiger Faktor. Ein Steuerberater will vor allem **Vertrauen, Kompetenz und Seriosität** vermitteln – das sollte auch die Website mit ihrem Design widerspiegeln. Das **Logo** sollte so platziert sein, dass es **gut sichtbar** und Deinem Kunden somit immer präsent ist.

Du solltest auf **dezente Farben** und **schlichtes Design** setzen, denn nur so entspricht es dem Stil der Steuerberater-Branche. Ein zeitloses Design bietet Dir sicherlich Vorteile, trotzdem ist in jedem Fall eine kontinuierliche Arbeit an der Website notwendig, um modern zu bleiben.

Auch beim Layout solltest Du die eine **einwandfreie Usability** priorisieren, damit Deine Besucher

sich schnell auf der Seite zurechtfinden und fix zum Ziel gelangen. Je nach Angebot Deiner Kanzlei können verschiedene **Unterseiten** erstellt und so gut mit Infomaterial gefüllt werden. Ganz wichtig ist in der heutigen Zeit, das Webdesign **responsiv** zu gestalten – also auch auf Smartphones und Tablets kompatibel darzustellen. Denn schon 2022 erfolgten **mehr als die Hälfte** aller Website-Zugriffe über **mobile Endgeräte**.

Ein anschauliches Beispiel für eine gute Usability liefert die Website vom Steuerbüro Schaub:

Steuerberater Schaub Usability

Quelle: Website Steuerbüro Schaub

User sehen hier bereits auf der **Startseite**, wo genau auf der Website sie sich gerade befinden. Zusätzlich wird sofort deutlich, welche weiteren Unterseiten existieren. So können Nutzer direkt auf die entsprechende Unterseite navigieren, für die sie sich inhaltlich interessieren. Denn wenn User schnell frustriert sind, weil sie sich nicht auf der Seite zurechtfinden, **senkt das die Interaktionsrate** – so wird die Website nicht nur im Ranking herabgestuft, auch wechseln **potenzielle Mandanten** zum Wettbewerb.

TIPP 4: ZUR KONTAKTAUFNAHME AUFRUFEN

Haben potenzielle Neukunden Informationen sammeln können, ist es gerade in einer Dienstleistungsbranche wie dieser wichtig, dass Deine Kunden **Kontakt zu Dir und Deiner Kanzlei aufnehmen**. So können sie sich noch umfassender beraten und von Deinem Service überzeugen lassen. Somit ist das Ziel erreicht, potenzielle Kunden dazu anzuregen, Kontakt mit Dir und Deiner Kanzlei aufzunehmen. So hast Du erfolgreich einen neuen Mandanten gewonnen.

Zur Verdeutlichung bietet auch hier die Website vom Steuerberater Schaub ein gutes Beispiel:

Steuerberater Schaub Kontaktaufnahme

Quelle: Website Steuerbüro Schaub

WELCHE VORTEILE BRINGT EINE STEUERBERATER-HOMEPAGE?

Um mit der **Digitalisierung** mitzuhalten und davon zu profitieren, arbeiten die meisten Unternehmen an der **regelmäßigen Optimierung und Aktualisierung** ihrer Homepage. Es mag sein, dass Steuerberater häufig durch **Mundpropaganda** und **lokalen Anzeigen in Print-Medien** potenzielle

Mandanten auf sich aufmerksam machen, trotzdem ist die **eigene Website** entscheidend. Auf dieser kannst Du nämlich **ganz einfach Deine Leistungen vorstellen**, sodass Deine potenziellen Mandanten sich einen **einfachen Überblick verschaffen**. Durch die klare Information über Deine **Kontaktmöglichkeiten** erleichterst Du den Besuchern eine **schnelle und einfache Kontaktaufnahme**. Außerdem besteht die Möglichkeit, Besucher von Deinem **Fachwissen** zu überzeugen und ihnen **Mehrwerte** zu bieten. Indem Du einen **Hilfebereich** mit **wissenswerten Inhalten** rund um das Steuerwesen befüllst, beweist Du, dass Du und Deine Kanzlei über Kompetenzen in Deiner Branche verfügt. Zudem ist es eine sehr gute Gelegenheit, **effektive SEO-Maßnahmen** durchzuführen.

UNSERE TIPPS IN DER ZUSAMMENFASSUNG

Um dem **hohen Konkurrenzdruck** standhalten zu können, solltest Du als Steuerberater mit Deiner Kanzlei auf eine **professionelle Website** setzen. Bist Du auf einen **speziellen Bereich** fokussiert, solltest Du diesen innerhalb der Texte auf der Website mit den dafür wichtigen Keywords herausstellen – passend ist hier ein eher **gehobener Sprachstil** und eine Kombination aus **Professionalität und persönlicher Kundenansprache**.

Das **Design** hältst Du am besten eher **schlicht**; beim **Layout** ist eine gute **Usability** unverzichtbar, damit Deine Kunden sich auf der Website gut zurechtfinden und schnell **zu ihrem Ziel gelangen**.

Damit Du neue Mandanten gewinnst, ist es wichtig, diese **zur Kontaktaufnahme aufzurufen** – und sollte wenn möglich auf jeder Unterseite stattfinden, ohne dass es aufdringlich wirkt.

Es ist für Steuerberater unverzichtbar, sich von der Konkurrenz abzuheben. Daher musst Du **verdeutlichen**, **welchen Mehrwert Deine Kanzlei bietet und was an Deinem Team besonders ist**, **vielmehr warum Kunden Dir vertrauen sollten**.

Wenn Du also möchtest, dass sich Dein **Marketing-Budget** endlich auszahlt, stehen wir Dir gerne zur Verfügung. Wir unterstützen **Steuerkanzleien und Steuerberater** dabei, die emotionalen Feedbacks ihrer begeisterten Mandanten **authentisch und seriös über die Webpräsenz** zu kommunizieren. So holst Du Deine Wunsch-Mandanten direkt **mit dem notwendigen Vertrauen in Deine Dienstleistungen** ab!

Jetzt Kontakt aufnehmen und gemeinsam mit uns feststellen, wie groß Dein Potenzial ist!

Kontakt aufnehmen