

# Website für Rechnungswe sen und Buchhaltung

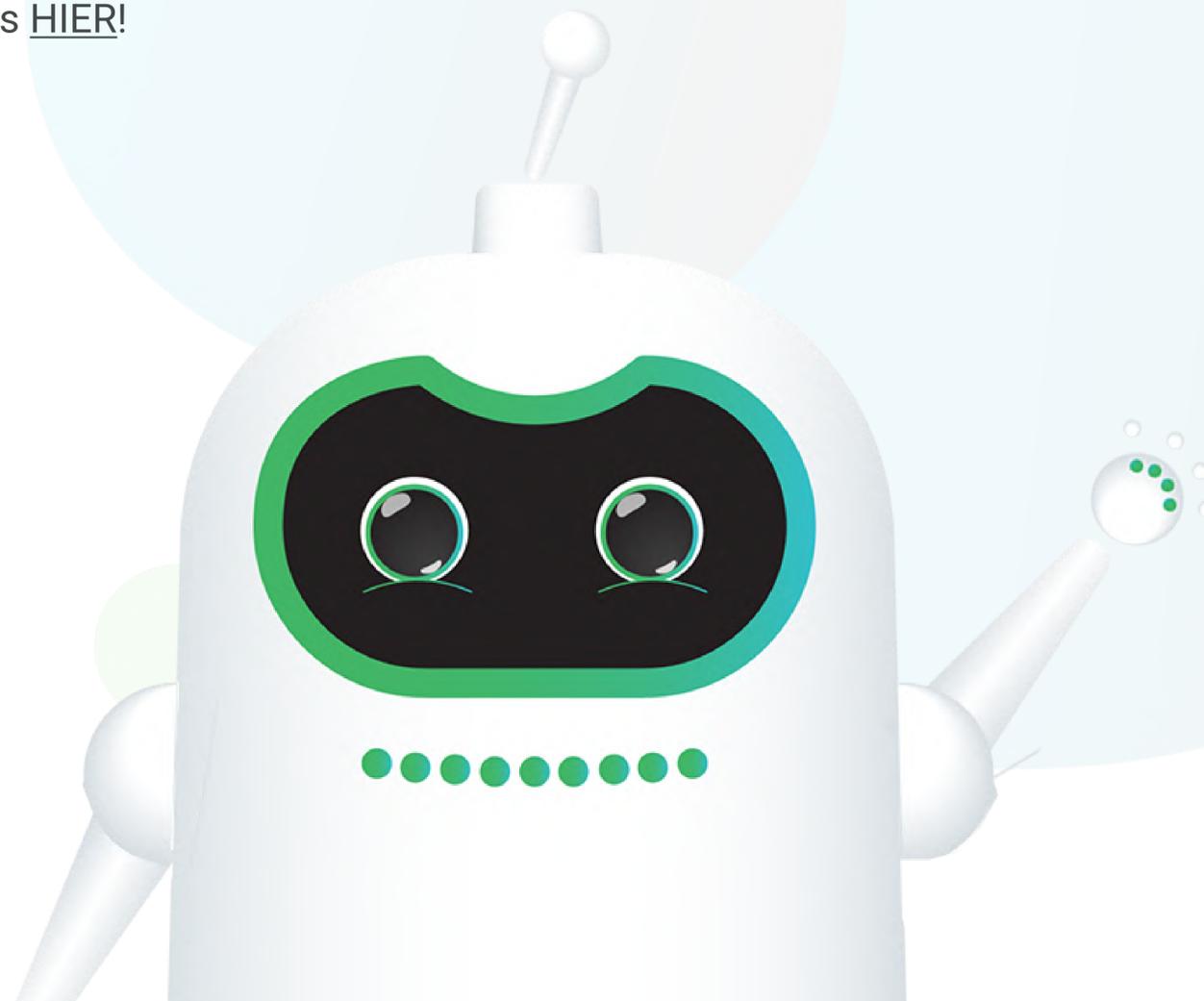


# Einführung

---

Dieser Leitfaden wurde für Wirtschaftsprüfungsunternehmen erstellt, die ihr Geschäft dynamisch entwickeln möchten, und fasst das im BOWWE-Blog verfügbare Material zusammen: <https://bowwe.com/de/blog/wie-man-eine-seite-fur-buchhalter-erstellt>. Der Leitfaden wurde auf der Grundlage von über 150 Stunden Analyse, der sich am besten entwickelnden Buchhaltungsunternehmen und ihrer Websites aus Polen und dem Ausland erstellt.

Unsere Inhalte werden ständig mit den neuesten Erkenntnissen und Erfahrungen unserer Kunden und Leser aktualisiert. Wenn Sie also Kommentare, Anmerkungen oder Kenntnisse haben, die wir nicht angesprochen haben, schreiben Sie uns [HIER!](#)



## 1. Speisekarte

Die Arbeit eines Buchhalters ist verbunden mit der Kenntnis vieler Vorschriften, Verantwortung, dem Besitz und ständig aktualisiertem Wissen und dem Gewinnen des Vertrauens der Kunden.

Dies bedeutet, dass Ihre Website eine relativ große Menge an Materialien, Informationen und Fakten enthalten muss, die diese Dinge für potenzielle Kunden bestätigen, die Ihre Website besuchen. Infolgedessen wird die Website des Rechnungsbüros größer sein als die durchschnittliche Website kleiner oder mittlerer Unternehmen.

Um sie richtig zu ordnen, ist es notwendig, mindestens ein paar Unterseiten einzuführen und alles logisch und transparent zu organisieren. Das Erstellen eines intuitiven Menüs wird dabei helfen.

Benutzer verbringen durchschnittlich 6,44 Sekunden damit, das Menü zu durchsuchen, und 5,94 Sekunden für das Hauptbild auf der Seite.\*



## 2. Banner

Die meisten potenziellen Kunden, die Ihre Unternehmenswebsite besuchen, schließen sie in weniger als 12 Sekunden. Dies gilt sogar für über 80-90% der Unternehmenswebsites! \*\*

Das Banner ist das erste sichtbare Element ganz oben auf Ihrer Homepage, daher muss es Besucher sofort dazu anregen, den Rest Ihrer Website anzusehen.

Stellen Sie sicher, dass Ihr Bannerinhalt sofort zeigt, dass Sie das Unternehmen sind, nach dem potenzielle Kunden suchen – sonst schließen Besucher Ihre Seite sofort!

**Weiterlesen!**

\* Quelle: <https://cxl.com/blog/10-useful-findings-about-how-people-view-websites/>

\*\* Quelle: <https://www.nngroup.com/articles/how-long-do-users-stay-on-web-pages/>

### 3. Über uns

Die Buchhaltung kann in der Rubrik Über uns wesentliche Fakten über das Unternehmen hinterlegen, was deutlich macht, dass man ihr vertrauen kann.

Informationen wie „80 % unserer Kunden nutzen unsere Dienstleistungen seit 5 Jahren“ sprechen einen potenziellen Kunden sofort an und sagen ihm, dass Ihr Unternehmen das große Vertrauen genießt und seine Kunden ihm jahrelang treu bleiben.



### 4. Angebot

In diesem Abschnitt können Sie die Bereiche Ihres Unternehmens genauer definieren. Geben Sie an, was Sie genau tun, ob Steuerberatung, Existenzgründungshilfe etc.

Denken Sie daran, dass Ihr Kunde sofort wissen muss, ob Sie die Dienstleistungen anbieten, die ihm wichtig sind, und wie die Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen aussehen wird.

**Weiterlesen!**

\* Quelle: <https://smallbiztrends.com/2020/05/onpay-business-accountant-survey.html>

## 5. Preisgestaltung

Für potenzielle Kunden kann der Preis in einem bestimmten Angebot entscheiden, ob sie sich für eine Zusammenarbeit entscheiden oder nicht.

Die Auflistung eines Preises auf einer Website ist keine leichte Entscheidung, insbesondere für Unternehmen, die in der Buchhaltungsbranche tätig sind, wo der Preis oft ausgehandelt wird. Denken Sie jedoch daran, dass Sie den endgültigen Preis normalerweise sowieso beim Treffen festlegen. Durch die Platzierung des Preises auf der Website zeigen Sie potenziellen Kunden Ihre Transparenz, z. B. indem Sie darauf hinweisen, dass er im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeiten liegt. Es wird auch viele Anrufe von Leuten verhindern, die sich Ihre Dienste einfach nicht leisten können.

**Für 78 % der Nutzer sind die Preisinformationen auf der Business-Website obligatorisch.\***



## 6. Erfolge

Menschen wählen Buchhaltungsdienstleistungen basierend auf der Erfahrung und dem Vertrauen, das das Unternehmen weckt. Beweisen Sie, dass Sie beides haben.

Platzieren Sie bedeutende Erfolge auf der Website Ihrer Buchhaltung, wie z. B. die Anzahl der betreuten Kunden („Über 200 Kunden haben uns vertraut“) oder die jahrelange Präsenz am Markt („Wir sind seit 15 Jahren bei Ihnen“).

Wenn Sie jedoch noch keine Erfahrung haben, machen Sie sich keine Sorgen! Es gibt andere Lösungen, wie z. B. das Ausstellen von Hochschulabschlüssen, absolvierten Studiengängen und Praktika, das Angebot einer Probephase oder Preissenkungen. Das Wichtigste ist, dass Sie Ihre Situation und die Ihres Kunden verstehen und eine für Sie beide vorteilhafte Lösung vorschlagen.

**Weiterlesen!**

\* Quelle: <http://komarketing.com/files/b2b-web-usability-report-2015.pdf>

## 7. Meinungen

Das Anbieten von Dienstleistungen rund um das Rechnungswesen ist mit viel Verantwortung verbunden, nicht nur rechtlich, sondern auch hinsichtlich der Führung des Unternehmens selbst und seiner finanziellen Situation. Daher werden potenzielle Kunden nur einen Service wählen, der ihnen tiefes Vertrauen einflößt.

Aus diesem Grund sind Meinungen das stärkste vertrauensbildende Instrument im Internet, insbesondere für Unternehmen in der Wirtschaftsprüfungsbranche.

Stellen Sie authentische Meinungen zufriedener Kunden über Ihr Unternehmen auf die Website. Die ideale Lösung ist die Nutzung ehrlicher Kundenfeedbackprogramme wie Honaro.com. Wählen Sie Bewertungen aus, die speziell die Vorteile der Meinungsmacher durch die Zusammenarbeit mit Ihrem Unternehmen aufzeigen.

**Weiterlesen!**

**Etwa 52 % der Befragten glauben, dass Produktbewertungen und -meinungen obligatorische Elemente der Website sind.\***



## 8. Kontakt Formular

Das Kontaktformular ermöglicht es Ihnen, die Kontaktdaten potenzieller Kunden zu sammeln und schneller mit ihnen in Kontakt zu treten.

Viele Unternehmen haben jedoch Probleme damit, dass Kunden das Formular nicht ausfüllen. Was sind laut den Befragten die Hauptprobleme?\*

- zu lange Form (69%)
- zu viele private Informationen erfordern (65 %)
- automatisches E-Mail-Abonnement (55%)

Vermeiden Sie die oben genannten Fehler, und Sie erhalten Zugang zu wertvollen Informationen Ihrer Kunden.

\* Quelle: <http://komarketing.com/files/b2b-web-usability-report-2015.pdf>

# Zusammenfassung

Personen, die nach Buchhaltungsdienstleistungen suchen, beginnen ihre Suche normalerweise im Internet. Ausgangspunkt ist natürlich die Internet-Suchmaschine. Von dort gehen sie zu verschiedenen Unternehmen mit Buchhaltungsdienstleistungen, aus denen sie dasjenige auswählen müssen, das sie am meisten inspiriert und ihren Anforderungen entspricht. Eine andere Möglichkeit besteht darin, einen vertrauten Unternehmer um eine Empfehlung zu bitten, der dann auch Ihre Website besucht, um sich mit Ihrem Unternehmen vertraut zu machen, bevor er Kontakt mit ihm aufnimmt.

Indem Sie die in diesem Material enthaltenen Ratschläge befolgen, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit erheblich, dass Ihre Dienstleistungen von einem potenziellen Kunden ausgewählt werden, der Sie dank Ihrer Website als einen vertrauenswürdigen Fachmann betrachtet.

Dieser Leitfaden behandelt nur die kritischsten und wichtigsten Elemente einer professionellen Buchhaltungs- und Buchhaltungswebsite. Das gesamte Material finden Sie hier: <https://bowwe.com/de/blog/wie-man-eine-seite-fur-buchhalter-erstellt>.



Für weitere Ratschläge zu wie man eine Website erstellt und erweitert, besuchen Sie den **BOWWE-Blog!**

# BOWWE

Autor: Karol Andruszków

Co-Autoren: Jakub Kopacz, Karolina Krawczyńska

Grafiken und Illustrationen:: Katarzyna Komsta, Mykhailov Maksym

© 2022 BOWWE

ISBN: 978-83-958707-1-2

## Sie haben Fragen oder möchten Ihr Wissen mit uns teilen?

Bitte wenden Sie sich per E-Mail an das

BOWWE.com-Team

[hello@bowwe.com](mailto:hello@bowwe.com)

ISBN 978-83-958707-1-2



## Über diese Liste:

### Autor:

Karol Andruszków  
CEO BOWWE

### Quelle:

[Wie erstelle ich Schritt für Schritt eine Website für ein  
Buchhaltungsbüro?](#)

### Überprüfen Sie auch:

[Website-Ersteller. Ein vollständiges Anfänger-Tutorial](#)

[5 Geheimnisse einer erfolgreichen Website. Kennst du sie alle?](#)

[Wie kann man den Umsatz auf der Website steigern?  
12 zuverlässige Tricks](#)

[WEITERLESEN!](#)

## Über BOWWE:

BOWWE enthält alles Notwendige für jeden Webdesigner, jede Agentur oder jedes Unternehmen, um eine beeindruckende Website zu erstellen und im Web sichtbar zu werden. Mit dem intuitiven Drag-and-Drop-Ersteller können Sie Ihren Einfallsreichtum und Ihr Talent freisetzen, indem Sie immer bessere Websites erstellen. Vergessen Sie Einschränkungen. In BOWWE kann jedes Element jeder Website mit pixelgenauer Genauigkeit angepasst werden.

Eine bemerkenswerte Website, eine stark konvertierende Landing Page, ein auffälliges Portfolio oder jedes andere Online-Projekt. Mit einem beeindruckenden BOWWE Builder können alle Ihre Ideen zum Leben erweckt werden!

Steigern Sie Ihr Geschäft mit Raketen-SEO, wichtigen Integrationen, leistungsstarken Apps und datengesteuertem Support. Gestalten, implementieren, optimieren und zum Web-Herrscher werden!

### Webseite:

<https://bowwe.com/de>

### Blog:

<https://bowwe.com/de/blog>

### Facebook:

<https://www.facebook.com/BowweBuilder/>

### Instagram:

[https://www.instagram.com/bowwe\\_websitebuilder/](https://www.instagram.com/bowwe_websitebuilder/)

## Der erste Schritt zu einer unerschütterlichen Position im Web ist Ihre Website.

Steigern Sie Ihre Fähigkeiten und gewinnen Sie echte  
Unabhängigkeit! Beginnen Sie jetzt mit BOWWE zu kreieren!

[EIN KONTO ERSTELLEN!](#)

**BOWWE**