

Gründe für statische Webseiten

Eine Webseite deren seltene Änderungshäufigkeit eine Anwendung von Content Management Systems (CMS) überflüssig macht, kann einer der Gründe für eine statische Homepage sein. Ebenso macht es wenig Sinn, eine im Internet als Webseite angebotene Visitenkarte die eventuell aus einer oder wenigen Seiten besteht mit einem CMS zu realisieren. Vielleicht wollen Sie auch klein anfangen und der Aufbau eines großen Auftritts im Internet würde Ihre (finanziellen) Möglichkeiten sprengen, dann ist eine Grundsteinlegung in Form einer statischen Seite der richtige Weg für Sie.

Selbstverständlich sollten auch statische Seiten aktuell gehalten werden und deren Pflege kann Kosten nach sich führen die dennoch einen Einsatz eines CMS berechtigen bzw. zwingend erfordern. Eine Überführung einer statischen Seite in eine dynamisch erstellte erfordert unter Umständen viel Arbeit. Daher analysieren wir gemeinsam mit Ihnen Ihren Bedarf um Folgekosten zu vermeiden.

Was tun?

Die Pros und Contras zwischen einer statischen und einer dynamischen Internetseite abzuwägen kann unter Umständen selbst für erfahrene Webdesigner kein leichtes Unterfangen sein. Es bedarf nicht selten einer genauen Analyse des Status Quo und der künftigen Bedürfnisse einer Firma.

Sie sollten sich daher, bevor Sie uns oder auch andere Internetagenturen kontaktieren, genau über Ihre augenblicklichen Wünsche und die Pläne für die Zukunft auf dem Segment des Internetmarketings Gedanken machen. Dazu gehört eine Grundüberlegung über den Umfang Ihrer Internetpräsenz (Anzahl der Seiten, Themengebiete etc.).

Ebenso sollten Sie sich die Frage stellen, ob diese Seiten ausbaufähig sein sollten und wenn ja, in welchem Umfang. Wie oft soll eine Aktualisierung stattfinden? Sollen künftig Elemente hinzukommen die den Funktionsumfang der Internetseite erweitern? Aber auch über die Inhalte (textuelle und grafische) können Sie sich in groben Zügen Gedanken machen.

Je mehr Informationen Sie vor dem Gespräch mit uns oder unseren Kollegen vorliegen haben, desto konstruktiver wird eine solche Besprechung. In den meisten Fällen wissen wir beim Erstgespräch über unsere Kunden nichts. Daher sind Informationen ein wichtiger Grundstein um kompetent beraten zu können.

Damit wollen wir Sie auch auf unsere Arbeitsweise einstellen. Wir wollen Ihnen nicht einfach irgendeine Homepage verkaufen, wir wollen Sie und Ihre Firma, Ihren Verein oder auch Ihren privaten Auftritt im Internet gemeinsam mit Ihnen möglichst optimal gestalten.