

Liebe auf den ersten Blick – die Startseite

Das ist ein Phänomen, das wir alle kennen: Wir sehen einen Menschen zum ersten Mal im Leben und unser Bauch sagt uns innerhalb weniger Sekunden, ob wir die Person sympathisch finden oder nicht. Bei der Homepage dauert dieser erste Eindruck nur Sekundenbruchteile. Wer in diesen Sekunden „durchfällt“, hinterlässt einen nachhaltig schlechten Eindruck – manchmal auch gar keinen. Wer „durchkommt“ hat viel gewonnen.

Die Startseite eines Unternehmens kann mit einem Schaufenster verglichen werden: Der Betrachter soll einen Eindruck erhalten, was es in „diesem Laden“ für ihn gibt und ob es relevant für ihn ist. In der kurzen Zeitspanne, in der ein Betrachter beurteilt, ob ihm die Seite zuspricht, kann er nicht viel sehen. Wahrnehmen kann er allenfalls einen Gesamteindruck – Bilder, Einteilungen, Überschriften. Mehr Zeit bleibt nicht.

Daraus ergeben sich Konsequenzen für die Gestaltung Ihrer Startseite. Verzichten Sie auf **Startseiten ohne jede Information**; beispielsweise Seiten, die nur Ihre Adresse zeigen. Verzichten Sie aber auch auf **Startseiten mit massenhafter Information**. Lange und vor allem langweilige Texte werden nicht gelesen.

Wichtig für die Startseite ist auch das Leseverhalten in den ersten Sekunden: Wer in der westlichen Sprachwelt lebt, erwartet, dass oben links etwas „anfängt“. Jeder deutsche, englische oder andere Text in unserem Sprachraum beginnt an dieser Stelle. Der Blick richtet sich unwillkürlich zunächst dorthin. Dort sollten Sie also Ihr Logo oder einen Slogan platzieren. Auf der rechten Seite erwartet der Betrachter eher eine Suchfunktion oder zusätzliche Informationen.

Interessant für die Gestaltung der Startseite ist der Blick auf andere, sehr erfolgreiche Webseiten. Betrachten Sie beispielsweise ebay oder die Startseite von Spiegel.de. Was macht diese Seiten interessant und womit wird der User zum Weitermachen verführt?

Eine optimale Startseite zeigt auf den ersten Blick, worum es auf der Seite geht. Bei ebay finden sich gleich auf der Startseite die Begriffe „kaufen“ und „verkaufen“ sowie eine Aufzählung von Produktkategorien. Kaufen und verkaufen – das ist es schließlich, worum es auf der Seite geht und es wird auf den ersten Blick deutlich. Die gezeigte Vielzahl der Produktkategorien macht noch etwas deutlich: Hier kann man so ziemlich alles kaufen oder verkaufen. Informationsziel 100%ig erreicht!

Eine optimale Startseite bietet bereits auf der ersten Seite jede Menge Links, die den User zum Weiterklicken animieren. Bleiben wir beim Beispiel ebay. Die Begriffe „kaufen“ und „verkaufen“ und auch die Produktkategorien sind als Link gestaltet. Diese Links sprechen für sich – der Betrachter weiß sofort, was gemeint ist. Verwenden Sie niemals auf der Startseite endlose Texte mit Selbstdarstellungen. Kurze und prägnante Absätze mit „sprechenden Links“ sind es, die die Nutzer auf Ihrer Seite halten.

.....

Auch langweilige Überschriften schrecken eher ab, als das damit Kunden gewonnen werden. Verzichten Sie also unbedingt auf die beliebte Überschrift „Willkommen auf unserer Seite“. Eine Überschrift sollte eher aus einem Slogan oder einer Frage bestehen....