

Website Quickscan für amai!

amai.ch · Bern · Website Abo und Digitalpartner für KMU · durchgeführt von amai! · 21. Juni 2026

1. Executive Summary

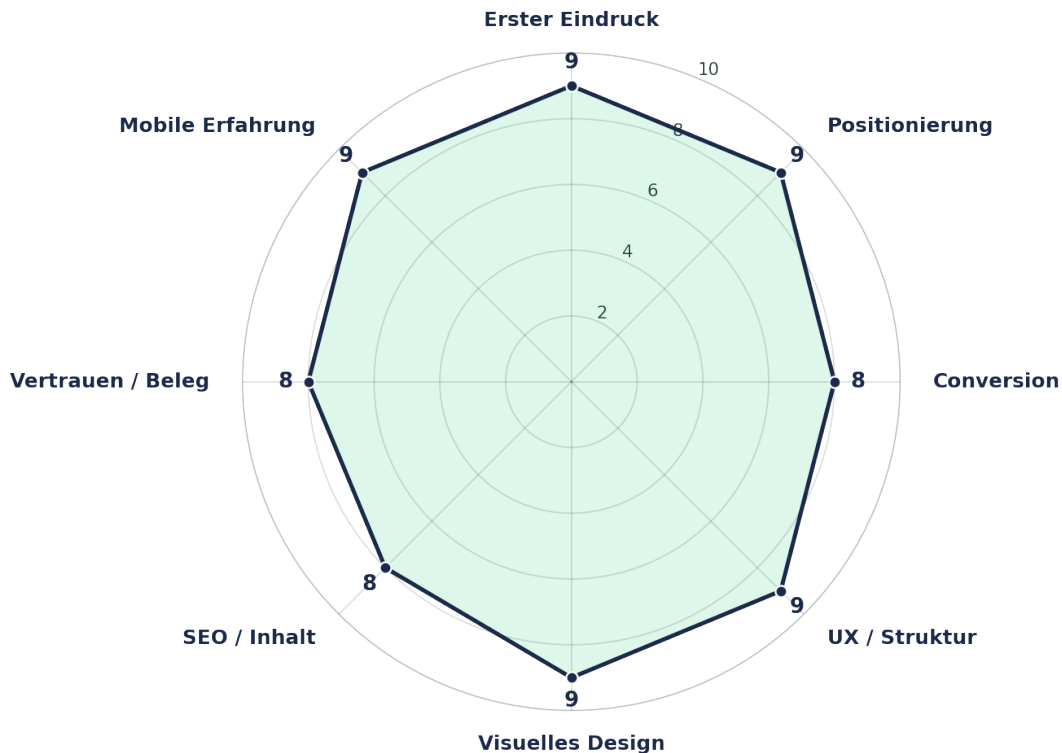
Die Website von amai! hinterlässt einen rundum starken Eindruck. Drei Dinge stechen sofort heraus: ein klarer, luftiger Auftritt im Marine und Mint Design mit einer einprägsamen Wortmarke, eine scharfe Positionierung als laufender Digitalpartner im Abo Modell mit vier verständlichen Säulen (Websites, Portale, CRM Systeme und Automatisierungen) sowie eine schnelle, vollständig mobilfreundliche technische Basis mit sauberen SEO Grundlagen. Der Auftritt zeigt, dass amai! das eigene Versprechen lebt. Alle Bewertungen in diesem Bericht sind indikativ und beruhen auf sichtbaren Website Elementen, hier durchweg auf hohem Niveau.

2. Website Scorecard

Erster Eindruck		9/10
Positionierung		9/10
Conversion		8/10
UX und Struktur		9/10
Visuelles Design		9/10
SEO und Inhalt		8/10
Vertrauen und Beleg		8/10
Mobile Erfahrung		9/10

Website Scorecard · amai!

Durchschnittliche indikative Bewertung: 8.6 / 10



Indikative Scorecard pro Kategorie (0 bis 10)

Wichtigste Schlussfolgerung. Eine moderne, schnelle und klar positionierte Website, die zeigt, wofür amai! steht. Die Basis ist exzellent, die nächsten Schritte sind reiner Feinschliff.

3. Gesamteindruck

Der Auftritt wirkt durchdacht, ruhig und professionell. Die Marke Marine und Mint trägt durch jede Seite, die Sprache ist klar und der Nutzen für KMU steht im Mittelpunkt. amai! positioniert sich nicht als reine Webagentur, sondern als laufender Digitalpartner im Abo Modell. Genau diese Klarheit hebt den Auftritt deutlich von vielen Mitbewerbern ab.

4. Was bereits gut funktioniert

- Klarer, luftiger Auftritt im Marine und Mint Design mit einer starken Wortmarke
- Scharfe Positionierung als Digitalpartner im Abo Modell mit vier verständlichen Säulen
- Transparente Preise (Beginner, Business und Webshop) statt versteckter Angebote
- Vollständig mehrsprachig in Deutsch, Französisch und Englisch
- Schnelle, mobilfreundliche technische Basis mit sauberen Metadaten
- Durchdachte Nutzerführung mit klaren Handlungsaufforderungen zum Kontakt

5. Analyse pro Ebene

Erster Eindruck

9/10

Beobachtung. Die Startseite empfängt mit einem ruhigen, luftigen Layout und einer klaren Botschaft.

Kommerzielle Wirkung. Ein starker erster Eindruck schafft sofort Vertrauen und hält Besucher auf der Seite.

Empfehlung. Diesen hohen Standard halten und mit echten Kundenstimmen noch weiter untermauern.

Positionierung

9/10

Beobachtung. amai! positioniert sich klar als laufender Digitalpartner im Abo Modell mit vier Säulen.

Kommerzielle Wirkung. Eine scharfe Positionierung zieht genau die passenden Anfragen an und reduziert Preisdiskussionen.

Empfehlung. Die vier Säulen weiterhin mit konkreten Anwendungsfällen pro Branche hinterlegen.

Conversion

8/10

Beobachtung. Klare Handlungsaufforderungen führen zum Kontakt, die Preise sind transparent dargestellt.

Kommerzielle Wirkung. Eindeutige Wege zur Anfrage und sichtbare Preise senken die Hürde für eine Kontaktaufnahme.

Empfehlung. Mit mehr sozialem Beweis und einem kurzen Self Check als Einstieg noch mehr Anfragen auslösen.

UX / Struktur

9/10

Beobachtung. Die Navigation ist logisch, die Servicebereiche sind sauber gegliedert und mehrsprachig.

Kommerzielle Wirkung. Eine klare Struktur führt Besucher mühelos zum richtigen Angebot.

Empfehlung. Die bestehende Struktur beibehalten und neue Inhalte konsequent gleich sauber einordnen.

Visuelles Design

9/10

Beobachtung. Das Marine und Mint Design ist konsequent umgesetzt mit klarer Typografie und ruhigen Flächen.

Kommerzielle Wirkung. Ein stimmiges Design stärkt die Marke und wirkt unmittelbar professionell.

Empfehlung. Die Bildsprache mit eigenen Projektbildern und kurzen Videos weiter aufladen.

SEO / Inhalt

8/10

Beobachtung. Titel, Meta Angaben und strukturierte Daten sind vorhanden, der Blog liefert erste Inhalte.

Kommerzielle Wirkung. Eine solide SEO Basis sorgt für nachhaltige Sichtbarkeit ohne laufende Werbekosten.

Empfehlung. Den Blog regelmässig ausbauen und Fallstudien je Säule ergänzen, um mehr Suchbegriffe abzudecken.

Performance

9/10

Beobachtung. Die Seite lädt schnell und reagiert flüssig, die technische Basis ist modern.

Kommerzielle Wirkung. Schnelle Seiten verbessern sowohl die Nutzererfahrung als auch das Ranking bei Google.

Empfehlung. Das Tempo bei neuen Inhalten halten und Bilder weiterhin optimiert ausliefern.

Vertrauen / Beleg

8/10

Beobachtung. Impressum, Datenschutz und klare Firmenangaben sind vorhanden, die Preise offen kommuniziert.

Kommerzielle Wirkung. Transparenz und vollständige Angaben schaffen Vertrauen bei neuen Kunden.

Empfehlung. Echte Kundenstimmen und Referenzprojekte sichtbar einbinden, um das Vertrauen weiter zu erhöhen.

Mobile Erfahrung

9/10

Beobachtung. Der Auftritt ist vollständig responsiv und auf dem Mobiltelefon genauso klar wie am Desktop.

Kommerzielle Wirkung. Da viele Besucher mobil kommen, sichert eine starke mobile Ansicht direkt Anfragen.

Empfehlung. Die mobilen Handlungsaufforderungen weiterhin prominent halten.

6. Wichtigste Verbesserungschancen

Kundenstimmen einbinden

Beobachtung. Der Auftritt ist stark, echte Stimmen von Kunden fehlen aber noch.

Warum kommerziell wichtig. Sozialer Beweis ist einer der stärksten Hebel für mehr Anfragen.

Empfehlung. Drei bis fünf kurze Kundenstimmen sichtbar auf der Startseite platzieren.

Wirkung: **Hoch** Aufwand: **Gering**

Fallstudien je Säule

Beobachtung. Die vier Säulen sind klar, konkrete Erfolgsgeschichten machen sie noch greifbarer.

Warum kommerziell wichtig. Fallstudien zeigen den Nutzen konkret und überzeugen unentschlossene Besucher.

Empfehlung. Pro Säule eine kurze Fallstudie mit Ausgangslage, Lösung und Ergebnis erstellen.

Wirkung: **Hoch** Aufwand: **Mittel**

Self Check als Einstieg

Beobachtung. Ein niederschwelliger Einstieg vor dem Kontakt fehlt noch.

Warum kommerziell wichtig. Ein kurzer Website Self Check liefert Mehrwert und qualifizierte Anfragen.

Empfehlung. Einen kompakten Quicksan als interaktiven Einstieg anbieten.

Wirkung: **Hoch** Aufwand: **Mittel**

FAQ erweitern

Beobachtung. Die Seite beantwortet viel, eine breitere FAQ deckt noch mehr Fragen ab.

Warum kommerziell wichtig. Eine gute FAQ fängt Suchanfragen ab und nimmt Bedenken vorweg.

Empfehlung. Häufige Fragen je Säule sammeln und als FAQ mit strukturierten Daten einbinden.

Wirkung: **Mittel** Aufwand: **Gering**

Strukturierte Daten ausbauen

Beobachtung. Erste strukturierte Daten sind vorhanden, weitere Typen sind möglich.

Warum kommerziell wichtig. Mehr strukturierte Daten verbessern die Darstellung in den Suchergebnissen.

Empfehlung. Service und FAQ Daten ergänzen, damit Google die Angebote besser versteht.

Wirkung: **Mittel** Aufwand: **Gering**

Blog Frequenz erhöhen

Beobachtung. Der Blog ist angelegt, eine regelmässige Frequenz baut Reichweite auf.

Warum kommerziell wichtig. Regelmässige Inhalte stärken die Sichtbarkeit und die Autorität der Marke.

Empfehlung. Einen festen Rhythmus von ein bis zwei Beiträgen pro Monat etablieren.

Wirkung: **Mittel** Aufwand: **Mittel**

Email Strecke aufsetzen

Beobachtung. Eine Pflege von Interessenten per Email fehlt noch.

Warum kommerziell wichtig. Eine Email Strecke hält Kontakt zu Interessenten, die noch nicht bereit sind.

Empfehlung. Einen kurzen Newsletter mit Tipps für KMU anbieten und automatisieren.

Wirkung: **Mittel** Aufwand: **Mittel**

Gezielte Tests der Startseite

Beobachtung. Die Startseite ist stark, kleine Tests holen das letzte Prozent.

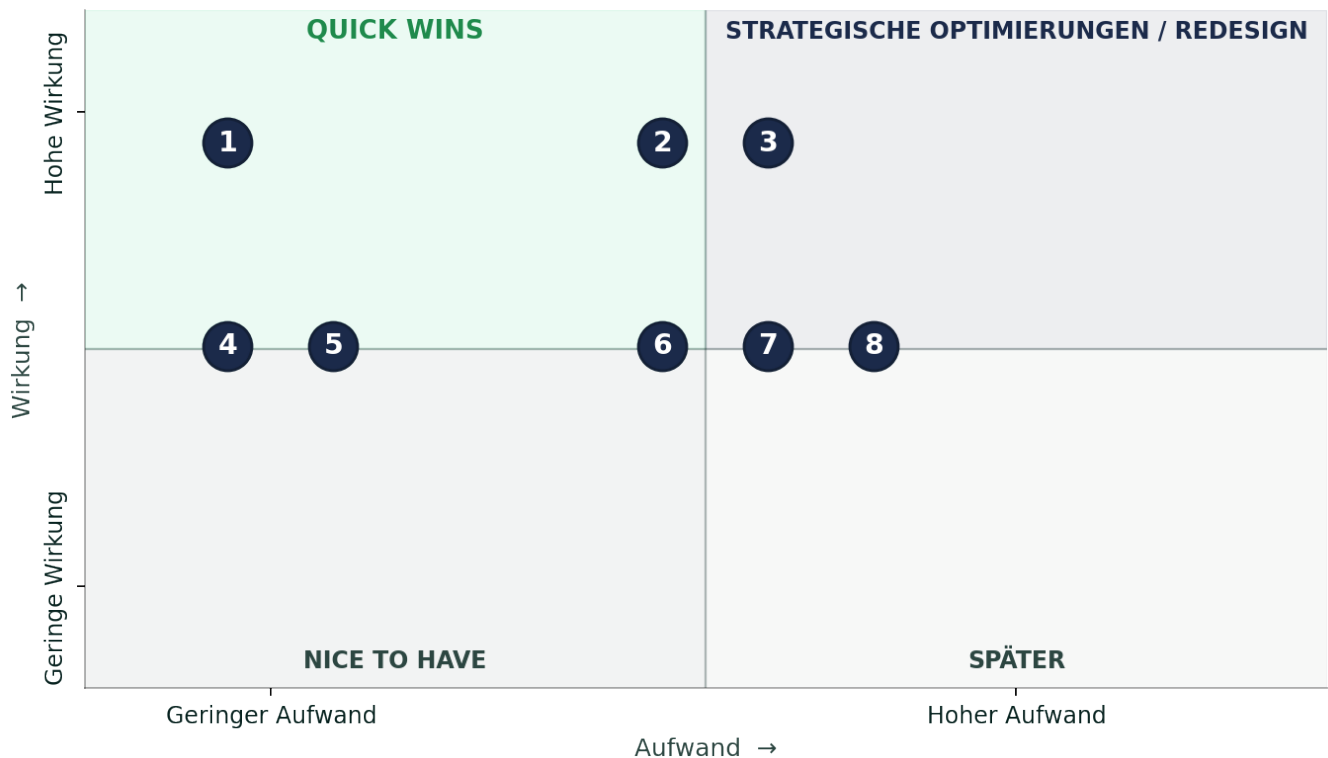
Warum kommerziell wichtig. Tests zeigen datenbasiert, welche Variante am meisten Anfragen bringt.

Empfehlung. Überschrift und Handlungsaufforderung der Startseite gezielt testen.

Wirkung: **Mittel** Aufwand: **Mittel**

7. Wirkung und Aufwand

Wirkung und Aufwand · Chancen



1. Kundenstimmen einbinden
2. Fallstudien je Säule
3. Self Check als Einstieg
4. FAQ erweitern
5. Strukturierte Daten ausbauen
6. Blog Frequenz erhöhen
7. Email Strecke aufsetzen
8. Gezielte Tests der Startseite

Verbesserungschancen nach Wirkung und Aufwand

Die Matrix zeigt vor allem schnelle Verfeinerungen oben links: Kundenstimmen, eine breitere FAQ und zusätzliche strukturierte Daten bringen mit wenig Aufwand viel. Fallstudien und ein Self Check sind die mittelfristigen Schritte mit der grössten Wirkung. Die Basis selbst ist bereits exzellent.

8. Conversion Einschätzung

Der Weg zur Anfrage ist klar und die transparenten Preise senken die Hürde spürbar. Mit mehr sozialem Beweis und einem niederschweligen Einstieg lässt sich aus dem ohnehin guten Besucherstrom noch mehr herausholen. Diese Einschätzung beruht auf der sichtbaren Gestaltung, nicht auf gemessenen Nutzerdaten.

9. SEO und Content Chancen

- Solide technische Basis mit sauberen Titeln und Meta Angaben
- Vollständig mehrsprachige Inhalte in Deutsch, Französisch und Englisch
- Blog und Fallstudien je Säule weiter ausbauen für mehr Suchbegriffe
- Strukturierte Daten um Service und FAQ erweitern

10. Vertrauen und Professionalität

amai! kommuniziert offen und vollständig: Impressum, Datenschutz und klare Firmenangaben sind vorhanden, die Preise transparent. Das schafft eine starke Vertrauensbasis. Echte Kundenstimmen und sichtbare Referenzprojekte würden diesen ohnehin guten Eindruck noch weiter verstärken.

11. Empfohlene Roadmap

Diese Woche. Drei bis fünf Kundenstimmen einbinden und die FAQ je Säule erweitern.

Diesen Monat. Eine Fallstudie pro Säule erstellen und einen kurzen Self Check als Einstieg anbieten.

Dieses Quartal. Den Blog in festem Rhythmus ausbauen, eine Email Strecke aufsetzen und die Startseite mit gezielten Tests verfeinern.

12. Kommerzielles Fazit

amai! zeigt mit dem eigenen Auftritt genau das, was ein modernes KMU online braucht: klare Positionierung, ein stimmiges Design und eine schnelle, mobilfreundliche Basis.

Die Website lebt das eigene Versprechen. Die Grundlage ist exzellent, die nächsten Schritte sind reiner Feinschliff für noch mehr Anfragen.

Wer einen Partner sucht, der Websites nicht nur baut, sondern laufend pflegt und weiterentwickelt, sieht hier, wie das Ergebnis aussieht.