

Aktiv werden – anstatt passiv warten!

Neukundengewinnung im Internet So optimieren Sie Ihren Internetauftritt und gewinnen neue Kunden!

Weit über 40 Millionen Deutsche nutzen das Internet regelmäßig für die Suche nach Informationen über Produkte, Dienstleistungen und Unternehmen.

Über 60% aller Erstkontakte mit potentiellen Neukunden erfolgt zwischenzeitlich bereits über das Internet. Was früher die Gelben Seiten waren, ist heute das Internet mit Google & Co.

Über das Internet wird die Akquise von Neukunden wesentlich erleichtert, jedoch geschieht auch hier nichts von allein. Unternehmen die Neukunden über das Internet gewinnen wollen, müssen sich an strikte Regeln halten und dies scheitert leider oft schon an den einfachen Grundlagen.

Einleitung

Aussagen wie: „Ihr nächster Kunde ist nur einen Klick von Ihnen entfernt“ klingen zwar abgedroschen, aber treffen den Nagel auf dem Kopf. Letztendlich entscheidet jedoch der Kunde über den Klick und nicht Sie! Genau das macht online Marketing etwas aufwendiger, aber mit den richtigen Grundlagen sowie etwas Motivation und Geduld erreicht man den gewünschten Klick und somit einen neuen Kunden.

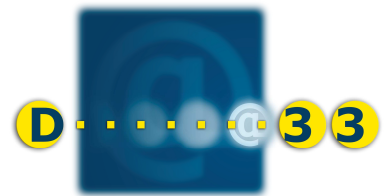
Das Internet ist schnell lebig und global, wenn Sie jedoch der Meinung sein sollten, eine Internetpräsentation (womöglich noch in Word erstellt) online zu stellen und schon klingelt der Geldbeutel, dann lassen Sie es besser. Das einzige was Sie so erreichen ist negative Werbung, falls überhaupt.

Kunden sind anspruchsvoll und haben eine hohe Erwartungshaltung und genau diese gilt es zu erfüllen - besser noch zu übertreffen. Nehmen wir an, Sie möchten Ihr erspartes Geld gut anlegen und machen telefonisch einen Beratungstermin aus. Beim Termin sitzt Ihnen ein fremder Mann mit zerrissener Hose, schmutzigen Schuhen und einem uralten T-Shirt gegenüber. Nun, würden Sie dieser Person Ihr Geld anvertrauen? Im Regelfall eher nicht. Geben wir dem Mann einen Namen und nennen ihn Internetauftritt und Sie sind der Kunde, der den berühmten Klick auslösen soll.

Dieses einfache Beispiel sollten Sie sich immer vor Augen halten, wenn Sie Ihr Unternehmen im Internet präsentieren und darüber neue Kunden ansprechen und gewinnen möchten.

Die Grundlagen für eine erfolgreiche online Akquise:

Um online erfolgreich zu sein, müssen alle Faktoren zusammen passen, Fehler werden schnell bestraft und sind oftmals nur schwer wieder gut zu machen. Achten Sie auf Professionalität und durchdenken Sie alle einzelnen Schritte sorgfältig, dies spart am Ende Zeit und Energie, die Sie später effizienter einsetzen können.



DEVELOPMENT@PROGRAMMING@PROVIDING

Die nachfolgenden Punkte geben Ihnen einen Anhaltspunkt um die richtige Vorgehensweise zur online Akquise auszumachen. Bedenken Sie bitte, dass jede Branche und Zielgruppe individuelle Maßnahmen benötigt. Sie können nicht mit einem Konzept für Blut & Leberwurst grüne Dachziegel verkaufen.

Zielgruppen definieren (Vorbereitung)

- überlegen Sie genau, wen Sie erreichen wollen
- prüfen Sie in welcher Altersgruppe Ihre Kunden sind
- definieren Sie Ihr Einzugsgebiet
- betrachten Sie Ihren Wettbewerb genau
- besuchen Sie die Internetpräsentationen Ihrer Kunden und Mitbewerber
- definieren Sie mögliche Multiplikatoren

Ihre Internetpräsentation (Technik)

- muss modern und ansprechend gestaltet sein.
- muss von Suchmaschinen lesbar sein (kein Flash)
- muss korrekte Meta Eintragungen enthalten
- muss über aktuelle Informationen verfügen
- muss eine Google SiteMap automatisch erstellen
- muss auf jeden Fall ohne Frames arbeiten
- sollte eine W3C konforme Programmierung aufweisen
- sollte die Barrierefreiheit berücksichtigen

Ihre Internetpräsentation (Inhalte/Aufbau)

- beschreiben Sie Ihr Unternehmen präzise
- verfassen Sie eine aussagekräftige Beschreibung Ihrer Produkte und Leistungen
- nutzen Sie alternative Texte für Bilder oder Animationen (Alt-Tag)
- eine schnelle und direkte Kontaktmöglichkeit muss permanent gegeben sein
- informieren Sie Ihre Kunden/Interessenten regelmäßig über aktuelle Neuheiten
- nutzen Sie das Empfehlungsmarketing – bringen Sie die positive Aussagen Ihrer Kunden online

Die ersten Schritte zur erfolgreichen Akquise

- nutzen Sie für den Anfang Online Marketing Tools (z.B. Google AdWords)
- achten Sie auf Suchbegriffe die Interessenten verwenden (fragen Sie Freunde und Bekannte, wie diese Ihre Leistungen suchen würden)
- arbeiten Sie diese Suchbegriffe im Seitennamen, der URL sowie im Text mit ein
- Fragen Sie Neukontakte, wie diese auf Sie aufmerksam wurden und bauen Sie diese Kriterien weiter aus

Anmeldung bei den Suchmaschinen

Haben Sie die Grundlagen geschaffen, geht es an die eigentliche Akquise – natürlich online. Beginnen Sie Ihre überarbeitete oder neue Internetpräsentation bekannt zu machen. Reichen Sie die URL bei Google ein und melden Sie sich kostenlos als Webmaster bei Google an. Teilen Sie Google den Pfad der SiteMap mit und reagieren Sie zeitnah auf evtl. Fehlermeldungen oder Verbesserungsvorschläge, die Ihnen das System mitteilt. Melden Sie Ihre Internetpräsentation händisch bei den gängigen Suchmaschinen an, verzichten Sie dabei auf Tools, die Ihnen 100 Suchmaschinen in 2 Minuten versprechen. Suchmaschinen erkennen den Automatismus und nicht selten wird Ihr Eintrag einfach ignoriert.

Verlinkungen steigern Ihren Bekanntheitsgrad

Nutzen Sie verschiedene Presseportale (z.B. openpr.de oder news4press.com) um Ihre Seiten und Produkte bekannt zu machen. Gleichzeitig erhalten Sie einen Link auf Ihren Internetauftritt, was für Ihre Position in den Suchmaschinen ein weiteres Plus bedeutet. Tragen Sie Ihre Seiten auch in verschiedenen Branchenverzeichnissen ein, wobei im Regelfall ein kostenfreier Standardeintrag ausreicht. Nutzen Sie Foren und Blogs um sich, Ihre Produkte und Leistungen bekannt zu machen.

Schnelle Reaktionen ist Pflicht

Reagieren Sie binnen weniger Stunden auf Anfragen, die Sie per eMail erhalten. Auch wenn Sie nicht sofort eine komplette Antwort oder ein komplexes Angebot abgeben können, so teilen Sie das dem Anfragenden kurz mit. Informieren Sie ihn darüber, dass die Anfrage angekommen ist und Sie diese unverzüglich bearbeiten und sich dann wieder melden. Nichts ist schlimmer als eine lange Ruhezeit zwischen Anfrage und der ersten Antwort. Verzichten Sie dabei jedoch auf eine Automatik. Dies ist für den Kunden ersichtlich und macht keinen persönlichen Eindruck, der auch im Internet nicht vergessen werden sollte.

Erfolg braucht Zeit

Bis Sie die gewünschte Platzierung in den Suchergebnissen erreichen vergeht eine Menge an Zeit. Lassen Sie sich nicht entmutigen, sondern bleiben Sie am Ball und überarbeiten immer wieder Ihre Texte, Titel und Schlagwörter. Google allein benötigt zum Teil mehrere Wochen um Ihre Änderungen zu erfassen. Aber wenn Sie einmal das Fundament geschaffen haben, wird das Online Marketing leichter, schneller und effizienter.

Haben Sie alles richtig gemacht?

Wenn Sie nun alles richtig gemacht haben, sollten zwischenzeitlich auch die ersten Erfolge anstehen, der erste Kontakt entstanden und vielleicht der erste Auftrag unter Dach und Fach. Nun werden Sie auch merken, dass Online Marketing Spaß machen kann. Sie bekommen mit der Zeit ein „Gefühl“ für das Medium und werden es immer besser und effizienter einsetzen können.

Worauf Sie sonst noch achten müssen

Halten Sie sich an die Regeln der Suchmaschinen, versuchen Sie nicht durch unlautere Technik die Ergebnisse zu manipulieren. Dies hat in der Regel Konsequenzen, die bis zum Ausschluss aus den Suchergebnissen führen können.

Vergessen Sie nicht Ihr gesamtes Erscheinungsbild (Visitenkarten, Briefbögen, Printwerbung) – die Wiedererkennung Ihres Unternehmens, Produkte und Leistungen ist unbezahlbar.

Ist ein Kunde unzufrieden (warum auch immer), versuchen Sie das im Guten zu regulieren und aus einer Beschwerde ein positives Feedback zu erreichen. Negative Aussagen im Internet verbreiten sich viel schneller als die Positiven, genau so wie im normalen Leben.

Vorsicht: Es ist nicht alles Gold was glänzt!

Im Regelfall werden Sie die Umsetzung der gesamten Punkte nicht allein bewältigen können und benötigen zumindest für die ersten Schritte externe Unterstützung. Achten Sie bei der Auswahl Ihres externen Dienstleisters auf dessen Erfahrung und lassen Sie sich Referenzen zeigen. Nur zu oft finden wir neue Internetpräsentationen, die für Suchmaschinen nicht sichtbar sind oder deren technische Umsetzung nicht auf einem aktuellen Stand der Technik ist. Denken Sie daran, dass Qualität ihren Preis hat.

Wer sind wir?

Die D33 Internet Service GmbH ist eine Internetagentur der ersten Stunde. Seit mehr als 10 Jahren konzipieren, gestalten, programmieren und vermarkten wir Websites, Intranets, Extranets und Multimedia-Anwendungen.

Unsere Agentur arbeitet schwerpunktmäßig in der Metropolregion Nürnberg. Dennoch setzen unsere Kunden bundesweit (z.B. Düsseldorf, Eutin, Kempten) sowie auch international (z.B. Brüssel, Finnland, Ägypten) auf unsere Lösungen.

Wir verstehen uns als Partner des Mittelstands aber auch nationaler und internationaler Konzerne sowie von öffentlichen Einrichtungen. Wir erkennen Potenziale und entwickeln Lösungen, die zur Wertschöpfung unserer Kunden beitragen. Return on Invest steht bei uns dabei stets im Fokus.

Für Rückfragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne zur Verfügung!

Klaus Werner
(Geschäftsführer)