

# 7 GRÜNDE WARUM EINE WEBSITE FÜR JEDES UNTERNEHMEN WICHTIG IST

## **GRUND 1 – Wer im Internet nicht zu finden ist, existiert nicht**

Kunden und Interessenten informieren sich häufig im Internet über Produkte und Dienstleistungen, die sie später „offline“, also bei Ihnen im Geschäft kaufen. Laut Studien sind es über 80% aller Online-Nutzer, die dies so machen.

Dementsprechend wichtig ist es, dass Sie von dieser großen Anzahl an potentieller Kunden gut gefunden werden und schnell kontaktiert werden können. Sie generieren sich also Kunden für Ihr lokales Geschäft, indem Sie sich online entsprechend sympathisch und kompetent präsentieren.

## **GRUND 2 – Der Wettbewerb macht's auch**

Googeln Sie einfach mal nach 5 Ihrer Konkurrenten und schauen Sie, was Sie über diese im Internet finden. Finden Sie nur schlechte, wenige oder unvorteilhafte Informationen? Dann ist das Ihre Chance! Wir machen es für Sie besser!

## **GRUND 3 – Sie kontrollieren Ihr öffentliches Bild**

Je mehr Informationen online sind, desto umfassender können sich Ihre Kunden und Interessenten über Sie informieren:

- Welche Produkte und Dienstleistungen verkaufen Sie?
- Kundenstimmen: Was sagen andere Anwender über Ihre Firma, Ihren Kundenservice und Ihre Produktpalette?
- Wie ist die Unternehmenshistorie?
- Wer ist in Ihrem Team? Welche Ansprechpartner gibt es?
- Was planen Sie für die Zukunft?

## **GRUND 4 – Umsatz vergrößern**

Im Jahr 2004 wurden im Online-Handel 13 Milliarden Euro umgesetzt. Im Jahr 2014 waren es knapp 40 Milliarden Euro Umsatz. 2017 sind es über 53 Milliarden, Tendenz steigend.

- Erreichen Sie potentielle neue Kunden-Gruppen online, die Sie offline so nie erreicht hätten. Das Internet ist überregional nutzbar, nicht nur regional.
- Generieren Sie online neue Kunden für Ihr lokales Unternehmen vor Ort.

## **GRUND 5 – Kundenfreundliche Kontaktmöglichkeiten**

- Über Ihre gut kommunizierte E-Mail-Adresse können Ihre Kunden Tag und Nacht Kontakt mit Ihnen aufnehmen.
- Mit einem Kontaktformular auf Ihrer Website bieten Sie eine Kontaktmöglichkeit für Kunden und Interessenten, die Ihnen keine E-Mail schicken möchten oder können und trotzdem mit Ihnen in Kontakt treten möchten.

## **GRUND 6 – Weiterempfehlung**

Mundpropaganda gehört zu den wichtigsten Werbemitteln eines jeden Unternehmens. Doch heutzutage im Online-Zeitalter werden Lob und auch Kritik gern über Medien preisgegeben. Dazu muss natürlich das jeweilige Unternehmen verlinkt werden können. Ist das nicht möglich, verzichten Sie mehr oder weniger freiwillig auf diese Weiterempfehlungen.

## **GRUND 7 – Aktualität nutzen**

Auf einer eigenen Website können Sie innerhalb von kürzester Zeit neue Produkte ergänzen oder Änderungen vornehmen. Sie bieten Ihren Kunden damit immer aktuelle Informationen, die bei keinem anderen Medium wie Tageszeitung, Werbebroschüre, Flyer, etc gegeben ist.