

DIGITAL MARKETING

FÜR FACHFIRMEN RUND UMS HAUS

DIGITALER VERTRIEBSKANAL

Bauen Sie sich einen digitalen Vertriebskanal auf, der die erforderliche Wertschätzung am Markt erhält.

DIE 4 SCHRITTE

Mit den Erfolgsprinzipien der Branche und unserer 4 Schritte Methode werden Sie systematisch sichtbar.

RESULTATE UND WIRKUNG

Langfristig Kundenanfragen gewinnen, die nachvollziehbar und messbar sind.



Wir finden die richtigen Menschen



SICHTBAR

Wir machen digital Marketing für Fachfirmen rund ums Haus. Mit viel Engagement direkt aus Salzburg.

Auch Ihre Kunden von morgen sind im Internet zu Hause. Digital Marketing wird erst richtig effektiv, wenn alles perfekt auf die Zielgruppe und Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Wir haben einen etwas anderen Ansatz entwickelt. Diesen würde ich Ihnen gerne einmal vorstellen.



Digitaler Vertriebskanal

Mit den Erfolgsprinzipien der Branche und unserer 4 Schritte Methode werden Sie systematisch Kundenanfragen anziehen und sich dadurch einen digitalen Vertriebskanal aufbauen.

Sie werden künftig kraftvoll online sichtbar durch hochwertige Inhalte und Mehrwerte, um von Interessenten gefunden zu werden.

So erhalten Sie die erforderliche Wertschätzung und Bezahlung am Markt. Ich steuere dabei alles im Hintergrund, damit Sie sich entspannt um Ihre Kunden kümmern können.

Mehr Wachstum für Ihr Geschäft



WIRKUNG

Die 4 Schritte

PLATZIEREN

Weil Sie Ihre Zielgruppe perfekt definiert haben, finden wir heraus, welche Probleme und Wünsche sie hat. Mit Ihrem Angebot positionieren wir Sie als Experte. Durch Ihre Qualität und Expertise erhalten Sie die nötige Wertschätzung und Bezahlung am Markt.

INHALTE

Wir recherchieren alle Themen, die ein Interessent im Kaufprozess durchläuft. Dabei beschränken wir uns nicht nur auf jene, die schon bereit sind zu kaufen. Nein, wir wecken den Bedarf und sprechen auch jene an, die offen dafür sind oder derzeit noch glauben, nicht interessiert zu sein.

ANZIEHEN

Als Experte bieten Sie Ihre Hilfe und Lösung an. Dadurch werden sich Interessenten bei Ihnen melden, um beraten zu werden. Damit werden Sie kraftvoll online sichtbar und Ihr Terminkalender füllt sich systematisch und planbar mit Kundenanfragen.

ABSCHLIESSEN

Jetzt können Sie sich endlich auf Ihre Kunden konzentrieren und Verkaufsgespräche in Ruhe führen. Wir steuern dazu alles Nötige für Sie im Hintergrund. Wir optimieren stetig alle Prozesse und kümmern uns um einen reibungslosen Ablauf.



Messbare Schritte für mehr Wachstum



VORTEILE

- Aufbau eines digitalen Vertriebskanal
- Maßnahmen sind messbar & nachvollziehbar
- Kommunikation mit Kunden wird verbessert
- Geringere Vertriebskosten als Kaltakquise
- Unabhängig von Empfehlungen & Kontakten
- Automatisierung verschiedener Aufgaben
- Mehr Wachstum für Ihr Unternehmen
- Einfache Ermittlung des ROI
- Sie werden von Interessenten gefunden (Inbound = ankommend)



Warum Sie nie genug Anfragen haben können

Die letzte Zeit hatte ich ein paar sehr spannende Gespräche mit Interessenten für meine Inbound-Marketingstrategien. Einige sagten, dass sie keine weiteren Anfragen benötigen, da genügend Nachfrage vorhanden ist.

Puh, das ist eine ganz schöne Herausforderung. Inbound Marketing und das Internet hat unsere Welt auf den Kopf gestellt. Wir müssen nur die Chance ergreifen und diese Vorteile für uns nutzen!

Also zurück zum Thema Anfragen und warum Sie nie genug davon haben können. Erst mal gratuliere ich Ihnen, wenn Sie es geschafft haben. Genau jetzt sollten Sie die Quelle weiter und weiter anzapfen. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, die Anfragen zu qualifizieren und all jene zu priorisieren, die für Sie am wertvollsten sind.

Was wünschen Sie sich? Kunden, die mehr Geld ausgeben (Premiumkunden), Kunden, die Ihnen keine Probleme machen oder Kunden, die ihre Rechnungen pünktlich bezahlen?

Bearbeiten Sie Ihre Anfragen und qualifizieren Sie all jene heraus, die Ihrem Wunschkunden am nächsten kommen. Alle andern lehnen Sie mit gutem Gewissen ab. Sie haben ja genügend davon.

Was wird sich dadurch für Sie verändern?

Ihre Abschlussquote wird steigen, sie werden mehr Projekte bekommen, die Ihnen Spaß machen, sie werden mehr Rendite haben und mehr Geld verdienen. Zudem werden Sie mehr zufriedene Kunden haben.



Das Hard Selling Problem

Heute möchte ich mit Ihnen ein Phänomen besprechen, das ich das "Hard Selling Problem" nenne. Und warum es Sie vom digitalen Wachstum abhält.

Mit Ihren Produkten sprechen Sie meist die an, die interessiert sind. Jene, die jetzt gerade Bedarf haben und nach einem Produkt oder Dienstleistung wie Ihrer Suchen. Ja, das mögen sicherlich vielversprechende Kontakte sein. Aber ausgehend vom gesamten Potenzial ist es eben nur ein Bruchteil, auf die wir uns tagtäglich konzentrieren.

Die Königsdisziplin im digitalen Marketing hingegen ist, jene Menschen zu finden, die offen dafür sind oder momentan gar noch glauben, nicht interessiert zu sein. Diese gilt es zu überzeugen, dass Ihr Produkt künftig das Richtige für sie ist. Mir ist klar, das ist eine Investition in die Zukunft. Meist werden diese Kontakte nicht gleich kaufen, aber wir bauen Sie uns für später auf.

Das ist übrigens auch der Grund, warum Online-Marketing nicht einfach nur aus "Anzeigen schalten" besteht. Online-Marketing ist sehr viel komplexer.

Zum Abschluss noch eine Frage? An wen Denken Sie, wenn es um eine neue Küche, eine neue Terrasse, eine neue Immobilie geht? Warum kommen Ihnen gerade die Firmen ins Gedächtnis? Das könnte bei der Lösung des Hard Selling Problems ein wenig helfen.



Unsere Kunden



Ich arbeite seit vielen Jahren mit Herrn Kremmel und den klickexperten zusammen. Er erklärt die digitale Welt, dass es auch für einen Laien verständlich ist. Erfolge sind nach kurzer Zeit messbar gewesen.



Die klickexperten haben sich für unser Projekt viel Zeit genommen und geholfen, alles bis ins Detail zu optimieren und die Sichtbarkeit zu steigern.



Wer

klickexperten
Für Fachbetriebe rund ums Haus
Siezenheimerstraße 35
5020 Salzburg

Kontakt

Telefon: +43662 234529039
Mail: info@klickexperten.at
Web: www.klickexperten.at/rund-ums-haus
Ansprechpartner: Jan Kremmel

