

LokaleFirmenSuche.de durchdringt die Suchmaschinen als themenspezifisches Branchenportal mit lokalem Bezug

Attraktive und aussagekräftige Firmeninhalte, nach denen potentielle Kunden suchen

Auf <http://www.LokaleFirmenSuche.de> ist soviel Bewegung, wie sich jedes Unternehmen bewegt, das seinen Kunden entgegenkommt. Die direkte Kundenansprache aktuell zu halten und von Zeit zu Zeit neu auszurichten, um die Kundenbindung zu optimieren, ist ein ständiger und lebendiger Prozeß für Geschäftsführer und Inhaber finanziell erfolgreicher Unternehmen. Das Branchenportal LokaleFirmenSuche.de organisiert seine Inhalte so, daß sie von Menschen gefunden und ausgewertet und von Suchmaschinen-Robots gefunden werden. Wichtig sind dabei Suchbegriffe und ein sinnvoller zusammenhängender Text mit Bildern. Davon kann sich jeder Internetbesucher selbst überzeugen: <http://www.google.de/search?q=site:LokaleFirmenSuche.de>



www.LokaleFirmenSuche.de

Nutzen der Long-Tail-Strategie oder des Long-Tail-Konzeptes

Anders als im Ladenlokal, der zeitlich begrenzter Werbung im Rundfunk und der räumlich begrenzter Werbung in Druckmedien, werben Unternehmer im Internet artikelspezifisch bis hin zu dem Sonderfall, daß Einzelstücke im Verbund des eigenen Unternehmensauftrittes beworben werden können. In diesem steht das Angebot außer Konkurrenz. Das trifft auch oft zu, wenn Massenartikel, die nicht mehr produziert werden, gebraucht angeboten werden, weil die Nachfrage ungebrochen ist, das Angebot aber sehr begrenzt. Da lohnt es sich, ohne Kostenaufwand einzelne Artikel jahrelang zu bewerben, bis sie gekauft werden. Daher muß aus der Unternehmensbeschreibung auf LokaleFirmenSuche.de klar hervorgehen, das der Betrieb Spezialist für Einzelangebote eines spezifischen Bereiches ist. Damit ist das Interesse an dem Anbieter geweckt und über die Suchfunktion der Firmeninternetseite findet der Kunde konkrete Artikel, die er kauft.

Wirksame Einbindung der Kunden in die Sortimentsentwicklung

Sobald interessierte Kunden sich frei fühlen und eingeladen werden, nachzufragen, entwickeln die Mitarbeiter eines Unternehmens ein Gefühl für den Bedarf und für die Trends, die von aktiven, zahlungskräftigen und zahlungswilligen Kunden ausgehen. Das sind die Käufer, die bewußt nach einer Dienstleistung fragen oder nach einer Ware suchen. Durch ein modernes Branchenportal wie LokaleFirmenSuche.de finden Anbieter und Käufer über das Internet zusammen. Das Bewußtsein, sich finanziell erfolgreich mit Nischenartikeln wirkungsvoll von Marktbegleitern abzuheben, nimmt allmählich zu, wenn Großunternehmen einen rückläufigen Verkauf von Massenartikeln verzeichnen und Kleinunternehmen als Spezialisten punkten. Für beide Unternehmensgrößen genauso wie für den Mittelstand ist das Internet die Kommunikationsplattform geworden, die für eine wachsende Kundennähe und für ein schnelles Reagieren auf Marktveränderungen steht. Es verwundert daher nicht, wenn Marktführer schwindende Umsätze beklagen und einen erfolgreichen Online-Versandhandel aufkaufen, um ihr eigenes Sortiment wieder cash-flow-orientiert zu verkaufen. Massenartikel als Ladenhüter, die Lagerplatz beanspruchen, sind totes Kapital. Das Internet kann für einen raschen Abverkauf sorgen. Das Branchenportal <http://www.LokaleFirmenSuche.de> ist daher ein wirksames Marketing-Instrument, um ein Unternehmen umsatzwirksam neu auszurichten.

Kurzfilme

<http://www.youtube.com/watch?v=6dHdB6SKsNE>

Unternehmensinformation

Die Diestelkamp Consulting aus Bad Salzfluren bietet Gewerbetreibenden die Möglichkeit, ihre Firmendaten kostengünstig und langfristig auf moderne Art und Weise zu veröffentlichen, um so ihren Kundenstamm effektiv zu erweitern. Die Firmendaten werden mit Bildern der Dienstleistungen oder Produkte zusammen mit einem umfangreichen Text präsentiert, der das Unternehmen vorstellt. Desweiteren werden Pressemitteilungen inklusive Firmenlogo veröffentlicht. So werden durch ein zeitgerechtes Online-Medium Top-Positionen in den Suchmaschinen generiert, die weit mehr bewirken als bloße Einträge mit Namen, Adresse, Telefonnummer und Branche.



Unternehmenskontakt

Diestelkamp Consulting UG
(Haftungsbeschränkt)
Werner Diestelkamp
Schloßstr. 4
32108 Bad Salzfluren
Fon 05222 944 350
Fax 05222 944 3513
www.Diestelkamp-Consulting.de
info@Diestelkamp-Consulting.de

Pressekontakt

Diestelkamp Consulting UG
(Haftungsbeschränkt)
Werner Diestelkamp
Schloßstr. 4
32108 Bad Salzfluren
Fon 05222 944 350
Fax 05222 944 3513
www.Diestelkamp-Consulting.de
PR@Diestelkamp-Consulting.de