

Interessante Impulse für Besuchernutzen setzen auf LokaleFirmenSuche.de

Was www.LokaleFirmenSuche.de für Unternehmen so wertvoll macht, ist das beliebig häufige kostenfreie Ändern des Beschreibungstextes durch den Anbieter. Seit Existenz des Internet ist und bleibt Information der König der Inhalte. Bilder und Filme unterstützen Information. Wer verantwortlich für die Außenwirkung eines Unternehmens ist, kennt die Angebote und die internen Änderungen, die sich auf die Beziehungen zu den Kunden auswirken. Es gibt demzufolge zwei große Felder, aus denen laufend Änderungen im Beschreibungstext gespeist sein können. Der Vorteil ist, daß nicht wie in einem Blog oder Online-Tagebuch alte Texte gesammelt bleiben, sondern es ist stets nur das Aktuelle Richtige sichtbar, das dem Kunden mitgeteilt werden soll. Den Firmeneintrag auf LokaleFirmenSuche.de mit einem Nutzen für den Kunden zu versehen, läßt diesen spontan zum Telefonhörer greifen und anrufen. Oder er schreibt per E-Mail oder er kommt einfach vorbei. Das ist genau das, was erreicht werden soll. Es macht daher keinen Sinn, den Beschreibungstext zu veröffentlichen und ihn dann jahrelang nicht mehr anzurühren. Der Beschreibungstext ist kein Denkmal in einem Online-Museum, sondern ein Türöffner zum Herzen des Kunden, damit er zahlender zufriedener Kunde wird und bleibt.



www.LokaleFirmenSuche.de

Es gibt demzufolge zwei große Felder, aus denen laufend Änderungen im Beschreibungstext gespeist sein können. Der Vorteil ist, daß nicht wie in einem Blog oder Online-Tagebuch alte Texte gesammelt bleiben, sondern es ist stets nur das Aktuelle Richtige sichtbar, das dem Kunden mitgeteilt werden soll. Den Firmeneintrag auf LokaleFirmenSuche.de mit einem Nutzen für den Kunden zu versehen, läßt diesen spontan zum Telefonhörer greifen und anrufen. Oder er schreibt per E-Mail oder er kommt einfach vorbei. Das ist genau das, was erreicht werden soll. Es macht daher keinen Sinn, den Beschreibungstext zu veröffentlichen und ihn dann jahrelang nicht mehr anzurühren. Der Beschreibungstext ist kein Denkmal in einem Online-Museum, sondern ein Türöffner zum Herzen des Kunden, damit er zahlender zufriedener Kunde wird und bleibt.

Kunden per Telefon gewinnen: Im Internet der führende Weg

So unglaublich es erscheinen mag, aber es ist wahr. Weitaus die meisten Besucher von Internetseiten telefonieren lieber als zu schreiben. Für die zehn bis zwanzig Prozent Menschen, die in das Online-Medium verliebt sind und gerne schriftlich kommunizieren, gibt es Kontaktformulare und E-Mail-Adressen. Deshalb ist es wichtig, in der Unternehmenspräsentation die Telefonnummer groß herauszustellen und gleichzeitig mitzuteilen, welches die Geschäftszeiten sind. Beim Anrufen findet der Kunde sofort bestätigt, daß seitens des Unternehmens jemand reagiert. Die meisten Pluspunkte für den ersten Eindruck gewinnt der Anbieter, wenn nur wenige Sekunden zwischen Anruf und Verbindung vergehen. Wenn sich dann noch eine freundlich lächelnde Stimme meldet, ist eine aufgelockerte Atmosphäre spürbar. Abgesehen von Ein-Personen-Betrieben muß jemand im Betrieb so beschäftigt sein, daß er seine Arbeit augenblicklich unterbrechen kann, um einen Anruf entgegenzunehmen. Da etwa 20 bis 40 Prozent aller Anrufversuche scheitern, sollte sofort eine kurze automatische Ansage zu hören sein mit der Zusicherung, schnellstmöglich zurückzurufen. Diesem Rückruf sollte allerhöchste Priorität eingeräumt sein, weil die Aufmerksamkeit binnen weniger Minuten so stark schwindet, daß ein Mitbewerber angerufen wird. Leider scheuen die meisten Menschen davor zurück, ihre Telefonnummer auf einem Anrufbeantworter zu hinterlassen. Viele potentielle Kunden haben auch die Anzeige ihrer Rufnummer deaktiviert, was ebenfalls einen Rückruf verhindert. Wer also nicht direkt erreicht wird, hat bereits verloren.

Trends aufgreifen und Vorteile herausstellen

Eine Marke zu etablieren und im Bewußtsein der Menschen zu verankern ist eine Entwicklung, die Jahre beansprucht. Auch Pioniere und Marktführer wurden zunächst nur von wenigen Menschen wahrgenommen, die Kunden wurden. Doch in einem Punkt gleichen sich alle Firmen: Wer ein spezifisches Produkt oder eine spezielle Dienstleistung anbietet, wird über genau diesen Punkt gefunden. Eine bekannte Marke kommt dann bestenfalls als Entscheidungskriterium in zweiter Linie zum Tragen, weil sie für Zuverlässigkeit und Qualität bürgt. Daher haben alle Anbieter auf www.LokaleFirmenSuche.de die gleichen Voraussetzungen, um über den konkreten Kundenbedarf den Kunden zu gewinnen und zu halten. Einer Marke zu folgen ist eine Gewohnheit, einem Anbieter treu zu bleiben, ebenfalls, auch wenn er nur Vertrauen ohne die Sicherheit einer Marke genießt.

Kurzfilme:

www.youtube.com/user/LokaleFirmenSuche

Unternehmensinformation

Die Diestelkamp Consulting aus Bad Salzuffen 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 Salzuffen
Fon 05222 944 350
Fax 05222 944 3513
www.Diestelkamp-Consulting.de
info at Diestelkamp-Consulting.de

Pressekontakt

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