


Marketing-Report



**So wird Ihr Internet-
Auftritt ein Erfolg!**

webmaster  alliance

Internetagentur Coswig
Lindenauer Straße 11a, 01640 Coswig
Deutschland

Tel: (03523) 530711
Fax: (03523) 530712
kontakt@internetagentur-coswig.de
<http://www.internetagentur-coswig.de>

Vorwort: Das Geheimnis eines erfolgreichen Internet-Auftritts 03

Die 7 gravierendsten Fehler bei der Erstellung eines Internet-Auftritts

- | | |
|---|----|
| 1. Die Wichtigkeit einer Website wird unterschätzt | 04 |
| 2. Die Erstellung wird dem „guten Bekannten“ überlassen | 05 |
| 3. Man ist zu sehr vom Webmaster abhängig | 06 |
| 4. World-Wide-Web wird zu „World-Wide-Waiting“ | 07 |
| 5. Man bezahlt für die Website zu viel - oder zu wenig | 08 |
| 6. Das Website-Hosting ist zu unsicher | 09 |
| 7. Das entscheidende und ausschlaggebende Element,
das Marketing , wurde nicht berücksichtigt | 10 |

Beispiel eines automatisierten Internet-Auftritts: Karibikreisen-Anbieter

- | | |
|---|----|
| 1. Sie können als Kunde auch ohne Ihren Webmaster
Ihre Website leicht und schnell ändern | 11 |
| 2. Ihre Website ist aktuell und erhält automatisch neue Inhalte | 12 |
| 3. Kostengünstige Werbung von neuen Kunden über das Internet
inklusive Conversion-Tracking (Erfolgsauswertung) | 13 |
| 4. Interessante Gratis-Angebote ziehen mehr Besucher auf Ihre
Website und generieren mehr Adressen | 14 |
| 5. Website und Verwaltungssoftware bilden eine Einheit und
sparen viel Zeit und Geld in der Administration | 15 |
| 6. Video-Trailer erhöhen die Klickrate um 1.000 Prozent! | 20 |
| 7. Eine „gute Website“ ist eine Website, die mehr Umsatz und
Gewinn generiert und zusätzlich viel Zeit und Geld in der Verwaltung spart! | 21 |

Anhänge

- | | |
|---------------------------------|----|
| 1. Ideenblatt für Restaurants | 22 |
| 2. Ideenblatt für Rechtsanwälte | 23 |
| 3. Ideenblatt für Dachdecker | 25 |
| 4. Ideenblatt für Friseure | 26 |

Worldsoft wurde schon 2004 mit dem *eco Award* für ASP & Online Services vom Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. ausgezeichnet.

Qualidator®-Generator-Studie hat die 300.000 populärsten Websites der Welt unter die Lupe genommen. Unter 478 Generatoren -weltweit- erreichte das Worldsoft-CMS Platz 10 - bei den deutschsprachigen lizenzpflichtigen CMS sogar Platz Nr. 1!

Das Geheimnis eines erfolgreichen Internet-Auftritts

Guten Tag liebe Leserin, lieber Leser,

die Worldsoft AG wurde 2000 gegründet und ist heute mit über 30.000 Kunden und Webmastern in über 300 Städten **Europas größte Internet-Agentur geworden**. Durch diese intensive internationale Zusammenarbeit mit Webmastern entstand 2010 die **WEBMASTER-ALLIANZ**.

Dieser Report wird Ihnen helfen, die heutigen Möglichkeiten im Rahmen eines professionellen Internet-Auftritts besser zu verstehen. Die Thematik ist in der Regel komplex - im Rahmen dieses Reports werden Sie aber an **einfachen und verständlichen Beispielen** sehen, welche enormen Möglichkeiten Ihnen das moderne und **business-orientierte(!)** Internet bieten kann.



Vermutlich werden Sie nach dem Lesen dieses Reports sagen „*Hätte ich das nur früher schon gewusst...*“. Auch wenn der Report einige Seiten umfasst, versprechen wir Ihnen, dass es sich für Sie lohnen wird, diesen Report zu lesen. Das Internet ist mittlerweile aus den Kinderschuhen herausgewachsen und dem gilt es Rechnung zu tragen. Wir zeigen Ihnen in diesem Report die wichtigsten Erfolgsfaktoren auf. Sie werden dadurch der Konkurrenz immer eine Nasenlänge voraus sein und viel mehr Geld verdienen.

Zunächst werden wir Ihnen die sieben gravierendsten Fehler aufzählen, die bei der Erstellung von Internet-Auftritten oft gemacht wurden - und werden...

Danach besprechen wir anhand der sechs wichtigsten Erfolgsfaktoren, wie Sie in Zukunft das Internet erfolgreich als das nutzen können, was es eigentlich sein sollte: Ein Instrument, **um mehr Umsatz und Gewinn** zu generieren! Und das ist einfacher, als Sie im Moment vielleicht noch glauben.

Herzlichst, Ihre
internationale Webmaster-Allianz

1. gravierender Fehler: Die Wichtigkeit einer professionellen Website wird unterschätzt

Obwohl das Internet zwischenzeitlich im Sturm die Welt erobert hat und nicht mehr wegzudenken ist, wird die Wichtigkeit eines professionellen Internet-Auftritts nach wie vor unterschätzt. Gerade die kleineren Firmen vergeben damit **eine hervorragende Chance, um zusätzlichen Umsatz und Gewinn zu generieren**. Auch die enormen Möglichkeiten, Marketingabläufe und Verwaltungswesen zu optimieren und so **viel Zeit und Geld zu sparen**, sind vielen Firmen noch nicht bewusst geworden.

Wer heute geschäftlich erfolgreich sein will, benötigt einen professionellen Internet-Auftritt. Fast alle Haushalte verfügen über einen Internetanschluss. **Über 80 % (!) der Internet-Nutzer informieren sich bei einem Produktkauf** vorab online. Anders ausgedrückt: Wer keinen - oder keinen professionellen-Internet-Auftritt hat - verliert schon im Vorfeld einen Kunden. Wer nicht gefunden wird, kann auch nicht über das Internet verkaufen.



Eine Website ist zwischenzeitlich normaler geworden als das Fax. Hat man noch keinen professionellen Internet-Auftritt, finden dies die Kunden geradezu „seltsam“ und meiden nicht selten diese Firma.

Und dennoch haben 55 % (!) der Unternehmen mit weniger als 9 Angestellten noch keine Website! Auf der anderen Seite sind viele der bereits bestehenden Webseiten „in die Jahre gekommen“. Wie oft haben Sie selbst eine Website mit veralteten Inhalten gesehen, z. B. Tag der offenen Tür aus dem Jahre 2005... Webseiten, die von den Kunden dadurch nicht als seriös wahrgenommen werden.

Als Grundregel gilt: **Wer eine Visitenkarte benötigt, benötigt auch einen professionellen Internet-Auftritt! Und dieser Internet-Auftritt muss gepflegt und aktualisiert werden, da er sonst einen kontraproduktiven Effekt bei den Besuchern auslöst.**

2. gravierender Fehler: Die Erstellung der Website wird dem „guten Bekannten“ überlassen

Vermeiden Sie einen häufigen Fehler: Der „gute Bekannte“ oder der „Internet-Freak“! **Arbeiten Sie immer nur mit professionellen Webmastern!**

Gelegentlich hören wir von Interessenten sinngemäß folgenden Satz: „Mein Mitarbeiter hat einen Bekannten im Kegelklub, dessen Sohn macht so was auch...“
Resultat: Nach einem vollen Jahr ist der Internet-Auftritt immer noch nicht erstellt. Und im zweiten Jahr auch nicht... In 90 % der Fälle!

Bevor Sie einen Website-Auftrag vergeben, lassen Sie sich von dem Webmaster online Referenzen zeigen, die er selbst erstellt hat. Sonst kann das sehr schnell zu einem unkalkulierbaren Risiko werden. **Die „selbstgestrickte“ Website vom „guten Bekannten“ oder „Internet-Freak“ kann sehr schnell die teuerste werden, wenn sie unprofessionell oder schlecht gemacht ist und man dadurch Kunden verliert oder erst gar nicht bekommt!**

Sehen Sie sich einige Referenzen auf unserer Website an - geordnet nach Branchen: <http://webmaster-alliance.com/2024/Referenzen.html>





3. gravierender Fehler: Man ist zu sehr vom Webmaster abhängig

Viele Webmaster verwenden sehr komplexe „Spezialprogramme“ und erstellen damit die Website. Der Nachteil für den Kunden besteht darin, dass er von seinem Webmaster **abhängig** ist. Er kann ohne „Spezialprogramme“ und Kenntnisse selbst keine Änderungen an seiner Website vornehmen. **Für jede kleine Änderung muss der Kunde also teures Geld bezahlen.**

Wir bei Webmaster-Allianz haben uns darauf spezialisiert, unsere Kunden **unabhängig** zu machen! Das ist einer der wichtigsten Gründe, warum wir Europas größte Internet-Agentur geworden sind. Natürlich können unsere Kunden jederzeit auf die Hilfe unserer Allianz-Webmaster bei Änderungen zählen - aber jeder Kunde kann, wenn er möchte, jederzeit selbst Änderungen an seiner Website vornehmen.

Und das geht so einfach, als wenn Sie in einem üblichen Textverarbeitungsprogramm schreiben würden... Das werden wir Ihnen im Laufe des Reports in einem späteren Kapitel noch zeigen.



Bedenken Sie bei der Abhängigkeit von einem Webmaster auch Folgendes: Sie haben einen Webmaster gewählt, der Ihnen von einem Bekannten empfohlen wurde. Und er hat Ihre Website auch erstellt. Was passiert aber, wenn dieser Webmaster seine Tätigkeit plötzlich beendet - aus welchem Grund auch immer... Wer kennt sich dann noch aus? Wir wissen aus unzähligen Kundenerzählungen, dass der „gute Bekannte“ plötzlich verschwunden war...

Auch aus diesem Grunde haben sich schon **über 30.000** Firmen für die Webmaster-Allianz entschieden. Selbst wenn Ihr Allianz-Webmaster seine Tätigkeit beendet, **haben Sie als Kundehunderte von weiteren Allianz-Webmastern zur Auswahl**, die mit der Worldsoft-Technik bestens vertraut sind und Sie weiter betreuen können.

Ein gutes Gefühl - nicht wahr?



4. gravierender Fehler: World-Wide-Web wird zu „World-Wide-Waiting“

Viele Webmaster betrachten sich als „Künstler“. Und als Künstler muss man seine Kunst auch zum Ausdruck bringen... Es muss etwas „ganz Besonderes“ werden. Und manchmal - das wollen wir gar nicht abstreiten - ist es dann auch ein echtes „Kunstwerk“, das da entstanden ist. Optisch ansprechend mit Flash, vielen Effekten, Filmen, Tönen, Musik, Animationen usw.

Der Webmaster ist zufrieden - und der Kunde **zunächst** auch. Die Website war zwar sehr teuer - aber dafür ist es schließlich „Kunst“.

Sehr schnell stellt man dann aber leider oft fest, dass die Website **einfach nicht „funktioniert“!** Das gewünschte Resultat - **neue Kunden zu finden und zusätzliche Umsätze zu generieren** - stellt sich nicht ein. Auch die Auswertung der Zugriffsstatistiken zeigt, dass viele Besucher der Webseiten schon nach wenigen Klicks wieder „aussteigen“. **Und das ist nicht verwunderlich!**

Denken Sie an sich selbst: Wenn Sie auf eine Website kommen, bei der Sie ewig warten müssen, bis etwas passiert, verlieren Sie doch schon im Vorfeld die Geduld und gehen einfach zur Website der Konkurrenz...

Wir bei der Webmaster-Allianz haben eine andere Einstellung: Eine Business-Website ist keine „Spielwiese für Künstler“, sondern ein Marketing-Instrument, das Ihrer Firma mehr Umsatz und Gewinn bringen muss. Eine erfolgreiche Website muss:

- einfach zu bedienen sein
- alle Informationen übersichtlich bereitstellen
- Bilder und Texte sparsam, aber wirkungsvoll einsetzen



Als Grundlage dient unseren Webmastern [W.I.N.-Certificate](#). Im Rahmen unseres W.I.N.-Zertifikats (Website Internet Netiquette) überprüfen wir sorgfältig erstellte Allianz-Websites und vergeben eine Zertifikats-Nummer.

Bei der internationalen Webmaster-Allianz erhalten Sie geprüfte Qualität!

5. gravierender Fehler: Man bezahlt für die Website zu viel - oder zu wenig

Wie viele Kunden darf eine Website kosten? Kennen Sie das? Sie suchen Informationen auf einer Website - und was passiert? Auf vielen Websites ist die Menüsteuerung so unübersichtlich, dass Sie sich nicht zurechtfinden - auf anderen sind die Ladezeiten so hoch, dass Sie ewig warten müssen - auf anderen finden Sie falsche Links „Seite nicht gefunden“ - andere sind gleich komplett „Under Construction“!



Sicher - wir haben übertrieben... Aber läuft es in der Praxis nicht bei vielen Webseiten genau so ab? Stellen Sie sich vor, eine dieser Websites wäre **IHRE** gewesen? **Wie viele Kunden darf eine Website also kosten?** Sie sollten immer nur mit Profis arbeiten! Wie sonst wollen Sie die Qualität Ihres Internet-Auftritts, Ihres Schaufensters zur Welt, garantieren? Eine schlecht gemachte Website schreckt Interessenten und Kunden ab!

Eine gute Website muss aber nicht automatisch teuer sein! Bei der Webmaster-Allianz haben wir Millionen Euro investiert, um die Webmaster-Arbeiten zu automatisieren und optimieren. Dadurch können wir Ihnen eine moderne CMS-Website (Content Management System) schon ab 990,- Euro anbieten! Nicht die „teuerste Website“ ist automatisch auch die beste - sondern die beste Website ist jene, die **wirklich funktioniert** und Informationen übersichtlich zur Verfügung stellt, Marketing-Aspekte in den Vordergrund stellt und dadurch Umsatz generiert! **Wenn diese Website dann wie bei der Webmaster-Allianz auch noch günstiger ist - umso besser!**

Und ganz wichtig: Wir erstellen Ihre komplette Business-Website zum **günstigen Pauschalpreis!** Damit wissen Sie bereits bei Auftragserteilung, was Sie am Ende zahlen müssen. Auch preislich haben Sie dadurch Sicherheit!



6. gravierender Fehler: Das Webhosting ist zu unsicher

In den letzten Jahren haben viele Firmen einen eigenen Server bei einem Host-center gemietet - und waren ganz stolz darauf... ohne über die Konsequenzen nachzudenken!

Wie oft haben Sie schon Ihren PC neu starten müssen, da dieser „abgestürzt“ ist? Wie oft hat sich schon ein Programm „aufgehängt“, so dass Sie den PC neu starten mussten? Bei Servern ist das nicht viel besser!



Fällt ein Server aus, ist Ihre Website nicht erreichbar! Das ist schlecht für Ihr Image und kostet Umsatz und Gewinn. Sie benötigen **redundante Systeme mit Failover-Programmen**, bei welchen ein zweiter Server sofort übernimmt, wenn der Hauptserver aufgibt. Noch besser: Sie haben ein **Loadbalancing**, welches die Last der Anfragen gleichmäßig auf verschiedene Server verteilt. Und zur **Datensicherung** benötigen Sie Systeme wie eine **SAN (Storage Area Networks)**, welche Ihre Daten sicher speichert. Und die zusätzlichen Backup-Bänder müssen an zwei

bis drei verschiedenen Orten gelagert werden, damit es im Brandfall nicht zum Totalverlust aller Daten kommt.



Ein Server für 100 Euro im Monat kann das alles natürlich nicht. Aus diesem Grunde bieten wir bei Ihnen bei der Webmaster-Allianz **Qualitäts-hosting mit redundanten Systemen**, Cluster, Failover, Loadbalancing, tägliches Backup, red-

undante 100 MBits Verbindungen, mehrfach redundante Klimaanlage usw.

Wer beim Hosting spart, kann böse Überraschungen erleben! Der Kauf sicherer Systeme kann für eine Firma sehr schnell viele Hunderttausend Euro kosten - bei der Webmaster-Allianz bieten wir Ihnen unser Content Management System mit vielen Programmen schon ab 32 Cents pro Tag zur günstigen Miete an!

Sie entspannen - wir kümmern uns um die Technik!



7. gravierender Fehler: Das entscheidende und ausschlaggebende Element, das Marketing, wurde nicht berücksichtigt!

Die meisten der weltweiten Websites, gerade von kleineren Firmen, sind nach wie vor „**Hallo, da bin ich...**“-Internet-Auftritte, reine „**Schaufenster**“! Der Webmaster ist vielleicht ein technisches Genie, der Webdesigner ein toller Grafiker - aber beide sind **keine Marketingleute**. Eine wirklich gute Website soll aber **mehr Umsatz und Gewinn** bringen, nicht wahr?

Was Sie benötigen, ist eine **Automatisierung der Marketing-Abläufe**. Anfragen müssen **automatisch** in eine Adress-Datenbank fließen - **UND automatisch** per Mail nachgefasst werden, wenn es nicht sofort zu einem Kauf kommt. **Schon das erhöht nach unserer Erfahrung Ihren Umsatz über das Internet um 200 bis 400 %!** Bei der Webmaster-Allianz setzen wir dafür **automatische FollowUp-Newsletter** ein, bei welchen die Server nach vordefinierten Zeiträumen automatisch Nachfass-Newsletter verschicken - natürlich personalisiert - der Interessent wird **mit seinem Namen angesprochen!**



Marketing beginnt aber schon im **Vorfeld eines Verkaufs**. Würden Sie einen Messestand mieten - und dann **keine (!) Kontakte** aufnehmen? Eben! Wie viele Firmen machen das aber über das Internet? Damit sich viele Interessenten auf Ihrer Website eintragen, könnten Sie z. B. einen kurzen **GRATIS-**

Report über Ihren Geschäftsbereich anbieten - dadurch erhalten Sie **wesentlich mehr Adressen!** Mit Google AdWords können Sie gezielt - auch regional! - neue Interessenten gewinnen - **wesentlich günstiger** als über andere Medien (z.B. Zeitungsanzeigen usw.). Sie bezahlen **nur im Erfolgsfall** - also nur dann, wenn jemand auf Ihre Anzeige klickt - und Sie **bestimmen selbst, wie viel Sie für einen Klick bezahlen wollen!**

Suchen Sie sich immer einen Webmaster, der Ihnen nicht nur eine „Hallo-hier-bin-ich-Website“ erstellt, ein reines „Schaufenster“, sondern legen Sie besonderen Wert auf den wichtigsten Bereich: **DAS MARKETING! Verkaufen ist das Einzige, was Gewinn bringt** - alles andere verursacht nur Kosten! Sie brauchen einen Internet-Auftritt, welcher Ihnen **viele neue Interessenten bringt** und **Marketingprozesse vollautomatisiert** durchführt!

Beispiel eines automatisierten Internet-Auftritts:

Karibikreisen-Anbieter

Mit diesem Beispiel möchten wir Ihnen aufzeigen, was ein guter und leistungsfähiger Internet-Auftritt heute können sollte. Dargestellt werden soll der Unterschied zwischen einer „Hallo, da bin ich...“-Website, einem „Schaufenster“, und einem **automatisierten** und **marketing-orientierten** Internet-Auftritt, welcher wesentlich mehr Umsatz und Gewinn produziert und Zeit und Geld in der Verwaltung spart.

1. Sie können als Kunde auch ohne Ihren Webmaster Ihre Website leicht und schnell ändern

Ihr Allianz-Webmaster hat Ihre Website erstellt und Ihnen den Zugangscode für Ihre Website gegeben. Änderungen können Sie selbst schnell und einfach vornehmen:

Schritt 1: Sie loggen sich mit Ihren Zugangsdaten ein.

Schritt 2: Wählen Sie die entsprechende Inhaltsseite aus und klicken auf den Button „Bearbeiten“

Schritt 3: Es öffnet sich ein Editor-Programm, über welches Sie so einfach wie in einem Textverarbeitungsprogramm Ihre Änderungen durchführen. Danach klicken Sie auf den Button „Speichern“ - und fertig! Die Änderungen sind sofort online!

So einfach geht das bei der Webmaster-Allianz!



2. Ihre Website ist aktuell und erhält automatisch neue Inhalte

Für das Ranking in Suchmaschinen ist es wichtig, dass auf Ihrer Website ständig neue Inhalte eingefügt werden. Dann wird Ihre Website als „**aktuell**“ und „**wichtig**“ bei Suchmaschinen wie z. B. Google eingestuft.

Auf Ihrer Website bieten Sie in unserem Beispiel nur drei verschiedene Karibik-Reisen an. Damit sich der Inhalt dennoch ständig ändert, haben Sie auf Ihrer Website folgende Module eingebaut:



News: Über ein einfaches Interface (wie Word) erstellen Sie **aktuelle Hintergrundinfos** über Ihre Reisen. Das **erhöht die Zugriffszahlen** auf Ihrer Website - und auch **bestehende Kunden besuchen öfter** Ihre Website.



Gästebuch: Viele zufriedene Gäste tragen sich in Ihr Gästebuch ein. Das ist **gut für Ihr Image**. Damit keine negativen Einträge erscheinen, können Sie in der Gästebuch-Admin die Einträge vorab überprüfen und nach Wunsch freigeben oder ablehnen.



FAQ (Frequently Asked Questions): Dieses Modul **spart Ihnen eine Menge Zeit**. Hat ein Kunde eine allgemeine Frage, beantworten Sie diese gleich im FAQ-Modul und senden dem Kunden den **Link auf die Antwort**. Der nächste Besucher fragt nicht mehr an - sondern findet gleich die richtige Antwort. Das spart Ihnen langfristig sehr viel Zeit.



Veranstaltungskalender: Die Termine Ihrer Reise haben Sie zusätzlich im Veranstaltungskalender erfasst. Dieser stellt Termine **optisch besser** dar.



Fotogalerie: Dies ist eines Ihrer wichtigsten Module. Laufend ergänzen Sie die Fotogalerie mit neuen Bildern, die das Flair der Karibik verbildlichen. **Interessanten sehen sich sehr häufig Bilder an** - denn ein Bild sagt eben mehr als tausend Worte!



Quiz: Sie bieten Ihren Website-Besuchern ein Quiz, bei welchem Sie monatlich ein Karibik-T-Shirt verlosen. Einige Fragen müssen richtig beantwortet werden - dann wird man bei der Verlosung berücksichtigt. Gewinnt man, wird man per

Mail benachrichtigt. Anders ausgedrückt: Viele Besucher Ihrer Website tragen sich mit der **Mail-Adresse** ein... **Adressen, die man mit dem Newsletter-Modul nachfassen kann!** (Die Quiz-Teilnahmebedingungen sehen eine automatische Aufnahme in den Newsletter-Verteiler vor.) Dieses Modul bringt Ihnen eine **MENGE neuer potentieller Kunden!**



So entsteht **ständig neuer Inhalt**, der mehr Besucher auf Ihre Website zieht und Ihren Internet-Auftritt langfristig in den Suchmaschinen **nach oben bringt**.



Die Webmaster-Allianz stellt Ihnen zahlreiche Module zur Verfügung. Zu den bereits genannten finden Sie noch ein **Forum**- sowie ein **Seminar-Anmelde-Modul**. Das Seminarmodul erstellt nach der Anmeldung eines Users direkt den Einlassschein, einen Anfahrtsplan zum Hotel und generiert die entsprechende Rechnung, welche dem Kunden automatisch als PDF per Mail zugesandt wird.



Natürlich bietet Ihnen die Webmaster-Allianz auch einen **Online-Shop**. Ob Sie mit einem kleinen Shop anfangen möchten - oder bereits einen großen Internet-Shop mit vielen Tausend Artikeln benötigen, wir haben für Sie eine echte Profilösung! Durch die **PayPal-Anbindung** können Sie einfach und unkompliziert auch Kreditkarten als Zahlungsweise anbieten.



3. Kostengünstige Werbung von neuen Kunden über das Internet inklusive Conversion-Tracking (Erfolgsauswertung)

Kennen Sie **Google AdWords**? Sucht jemand in Google nach einem Begriff (Keyword), z. B. Karibik-Reisen, erscheinen neben den eigentlichen Suchtreffern oben und rechts **bezahlte Werbeanzeigen**. Das Schöne dabei ist:



1. **Sie bezahlen nur bei Erfolg**, also wenn jemand auf Ihren Link klickt und damit zu Ihrer Website kommt.
2. **Sie selbst bestimmen**, was Sie bereit sind für einen Klick (also einen neuen Interessenten) zu bezahlen (daraus ergibt sich Ihre Position bei den Anzeigen - wer mehr bezahlt, erscheint weiter oben).
3. **Sie selbst legen auch Ihr Tagesbudget fest** - wenn der Betrag erreicht ist, erscheint die Anzeige einfach nicht mehr.
4. Wenn Sie einen **regionalen Service** anbieten, können Sie den **geografischen Bereich** festlegen, in welchem die Anzeige erscheinen soll (z. B. 50 km im Umkreis Ihres Firmenstandortes).
5. Schon **innerhalb von wenigen Minuten** nach Eingabe erscheinen die Anzeigen!



Gratis bietet Google „Analytics“ an. Dies ist ein fantastisches Analyse-Programm inklusive Conversion-Tracking. Das Programm liefert Ihnen umfangreiche Infos über Ihre Website-Besucher und die Effizienz Ihrer Werbung bei Google.

Das Allianz-CMS fügt auf Wunsch Ihre Analytics-Nummer **automatisch** auf jeder Seite Ihrer Website ein! Dadurch erhalten Sie perfekte Statistiken über das Klick-Verhalten Ihrer Website-Besucher.

Wir kennen kein Medium, bei welchem Sie **so schnell Werbung** schalten - und **so präzise Ihr Budget** festlegen können. Um neue Interessenten über das Internet zu finden, können wir Ihnen Google AdWords wirklich aus **eigener guter Erfahrung** empfehlen.

4. Interessante Gratis-Angebote ziehen mehr Besucher auf Ihre Website und generieren mehr Adressen

Die Klick-Rate bei Google kann wesentlich erhöht werden, wenn Sie in der Anzeige ein GRATIS-Angebot offerieren, z. B.: „**GRATIS-Report: Karibik-Reisen - die wichtigsten Tipps, um Geld zu sparen**“.

Versetzen Sie sich in die Lage einer Person, die über eine Karibik-Reise nachdenkt... Auf welche Anzeige bei Google AdWords würden **Sie** klicken?

Auf eine der vielen langweiligen „Hier Karibik-Reisen...“-Inserenten oder auf eine Anzeige, die einen **GRATIS-Report über die wichtigsten Tipps** anbietet, um Geld bei einer Karibik-Reise zu sparen? Wer den Report herunterlädt, muss sich natürlich zuvor mit seiner E-Mail-Adresse registrieren (und wird mit einem Hinweis in den Newsletter-Verteiler aufgenommen)... Adressen, die Sie mit dem **FollowUp-Newsletter automatisch** nachfassen können.

5. Website und Verwaltungssoftware bilden eine Einheit und sparen viel Zeit und Geld in der Administration

Wie sieht es in der Regel bei kleineren Firmen aus? Eintragungen von Website-Besuchern z. B. in das Newsletter-Formular (sofern überhaupt vorhanden) werden per E-Mail zugestellt. Die Firma druckt diese Mail aus (elektronische Daten werden zu Papier gemacht!) und legt das Blatt in einem Ordner ab...

Viele kleine Firmen verfügen über kein Newsletter-Programm und **vergeben damit erstklassige Umsatzchancen!** Bei der Webmaster-Allianz bilden Website und Verwaltung eine Einheit. Das Website-CMS (WCMS) bietet einen modernen, leicht änderbaren Internet-Auftritt.



Das Worldsoft-CMS verbindet die Website mit der Verwaltung. Trägt sich jemand auf einem Antwortformular ein, wird die Adresse **automatisch in der Adress-Datenbank gespeichert**. Sie bestimmen dabei selbst, welchen Gruppencode die Adresse erhalten soll. Über diesen Gruppencode können Sie später Adressen selektieren und über personalisierte Rund-EMails (Newsletter) anschreiben. Jeder Empfänger wird **mit seinem Namen angesprochen**.

Gruppencodes können Sie wiederum einem **automatischen Prozess** zuordnen. Trägt sich jemand über ein Formular ein, wird **automatisch** vom Server eine von Ihnen **vordefinierte E-Mail** versandt. Direkt nach dem Eintrag hat Ihr Interessent oder Kunde also **sofort eine Antwort** von Ihnen erhalten.

Nun kommt der entscheidende Faktor: Im Communication-Center haben Sie bereits vorab mehrere *Nachfass-Newsletter* definiert.



Sie bestimmen beliebig, nach wie vielen Tagen die Adressen mit dem entsprechenden Gruppencode nachgefasst werden sollen. Bleiben wir bei unserem Beispiel mit dem Reise-Unternehmen: Jemand interessiert sich für Karibikreise XY. Automatisch laufen jetzt folgende Prozesse ab (die Festlegung der Tage ist natürlich Ihnen überlassen):

1. Direkt nach dem Eintrag erhält der Interessent über den Auto-Prozess ein **präzises Angebot** (je nach Anfrage ein anderes Angebots-Mail).
2. Nach 5 Tagen erhält er nochmals ein (vordefiniertes) **Nachfassschreiben**.
3. Nach 10 Tagen nochmals.
4. Nach 20 Tagen nochmals.

usw.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass man schon mit 3 bis 4 Nachfassmails den Umsatz um **200 bis 400 Prozent** steigern kann, teilweise sogar über 1.000 Prozent! Viele Interessenten kaufen meist nach der **2. und 3. Nachfass-Mail!** Ein extrem wertvolles Marketing-Instrument, auf welches Sie auf **keinen Fall verzichten sollten!** Sie finden all diese Programme bereits ab dem Hosting-Paket Business-Turbo.

Natürlich können Sie zwischendurch auch „normale“ aktuelle Newsletter an alle Interessenten und Kunden versenden - z. B. für die Vorstellung einer neuen Karibik-Reise, Last-Minute-Angebote usw. Selbstverständlich werden alle Empfänger wie immer **mit dem Namen angesprochen**. Dies ist **KEIN** Spam (!) - alle Empfänger haben sich für Reisen interessiert und/oder sich über das Quiz usw. in den Newsletter-Verteiler eingetragen.

Optimieren wir unsere automatische Verwaltung weiter: Nachdem sich ein Interessent über ein Formular oder den Online-Shop zu einer Reise angemeldet hat, erhält er wiederum **umgehend eine Bestätigungs-Mail zugesandt** (über einen anderen vordefinierten Gruppencode, der wiederum eine vordefinierte Mail auslöst).



Gleichzeitig erstellt das System **zusätzlich automatisch die entsprechende Rechnung als PDF** und **versendet diese automatisch per E-Mail an den Kunden**. Sie erhalten von unserem System lediglich eine **Benachrichtigung** über den Kauf in dem jeweiligen Kauf- oder Shopformular - der Rest funktioniert automatisch! Natürlich können Sie, wenn Sie es wünschen, die Rechnungen zusätzlich noch ausdrucken und mit der Post versenden.



Als Zahlungssysteme stehen in unserem ECMS Rechnung, Vorkasse, LSV (Lastschrift-Verfahren in Deutschland, Österreich, Schweiz) und PayPal (inklusive Kreditkarten) zur Verfügung.

Die Datei zum Einzug der LSVs (DTAUS) erstellt das System automatisch für **ALLE Kunden** (in einer Gesamtdatei) zu einem von Ihnen gewählten Zeitpunkt. Sie übermitteln die DTAUS lediglich Ihrer Bank. Wird der Betrag auf Ihrem Konto gutgeschrieben, codieren Sie die entsprechende DTAUS als „bezahlt“ um, und es werden automatisch **ALLE Rechnungen**, die in dieser DTAUS enthalten waren, auf **bezahlt** gestellt. Zahlungen über PayPal werden ebenfalls **automatisch auf bezahlt** gestellt.

Wird eine Rechnung auf „bezahlt“ gestellt (von Hand oder automatisch über das System), können Sie wiederum einen **automatischen E-Mail-Prozess** hinzufügen. In dem Moment, in welchem eine Rechnung auf bezahlt gestellt wird, erhält der Kunde also z. B. eine Mail wie „*Wir haben Ihre Zahlung erhalten, vielen Dank usw.*“. Der Mail-Prozess ist auf die einzelnen Artikel bezogen - enthält eine Rechnung verschiedene Artikel, kann für **jeden Artikel eine separate Mail versandt werden!**

Das alles funktioniert **automatisch und ohne Personalaufwand** Ihrerseits! **Und Ihrem Kunden wird klar, dass es sich bei Ihnen um eine perfekt organisierte Firma handelt - was Vertrauen schafft!**



Durch die automatische Erstellung der Rechnungen haben Sie stets aktuelle Umsatzstatistiken. Bei **jedem** Aufruf, irgendwo weltweit über das Internet - z. B. auch während Ihres Urlaubs, errechnen die Server die **aktuellen Zahlen!**

Keine lästigen, von Hand erstellten „Excel-Listen“ - **mit nur einem Klick haben Sie die Entwicklung Ihrer Firma perfekt im Überblick:** Umsatz-Statistiken, Rechnungs-Status aller Rechnungen, Artikel-Statistiken, Mahnstufenübersicht uvam. **Sie können auch selbständig einzelne Artikel zu Artikelgruppen zusammenfassen und sich deren Umsatzentwicklung grafisch** und auch in Zahlen anzeigen lassen.



Um mehr Umsatz über das Internet zu erzielen, bietet Ihnen die Webmaster-Allianz zusätzlich ein **ausgereiftes Affiliate-Programm** (Partner-Programm) an. Dieses Programm kann für Sie ein echter „**Sales-Multiplikator**“ werden. Website-Besitzer können sich als Partner eintragen. Sie stellen Werbebanner zur Verfügung.



Vermittelt ein Affiliate Umsatz, erhält er eine von Ihnen festgelegte Provision, prozentual vom Umsatz. Mit dem Affiliate-Programm können Sie **auf Wunsch auch eine zweite Provisionsstufe** einbauen (Superseller). Dabei erhalten Affiliates nicht nur selbst Provisionen für direkte Verkäufe, sondern können sogar neue Affiliates vermitteln.

Auf Ihrer Website finden Ihre Affiliate-Partner eine **Affiliate-myAdmin**. Dort stellen Sie alle Infos für den Verkauf zur Verfügung, Marketing-Ideen, Werbebanner etc. Das Affiliate-Programm bietet Ihren Partnern in der myAdmin zusätzlich eine Provisionsvorschau, eine Liste der bereits erhaltenen Provisionen, eine Liste der vermittelten Kunden; wenn Sie möchten auch eine Art „Rennliste“ für Wettbewerbe. Die Superseller aus der zweiten Provisionsstufe finden noch eine zusätzliche Liste der von ihnen vermittelten Affiliates.

Dieses Modul kann Ihre Umsätze über das Internet nicht nur verdoppeln oder verdreifachen, sondern verfünff- oder verzehnfachen!



Auch die **Provisionsabrechnungen** werden vom System **automatisch erstellt**. Sie selbst bestimmen, wann Sie einen Provisionslauf auslösen. Zuvor haben Sie einmalig allen Artikeln, für welche Sie Provision bezahlen möchten, den entsprechenden Prozentsatz zugeordnet. **Jeder Artikel kann einen anderen Provisionsatz haben**. Danach klicken Sie lediglich auf den Button „**Provisionsabrechnung erstellen**“ und das System erstellt **selbständig** alle Provisionabrechnungen **und verschickt die Abrechnungen per E-Mail als PDF an die Affiliate-Partner**. Sie überweisen die entsprechenden Beträge - fertig!

Das Provisions-Modul kann nicht nur für Affiliates verwendet werden, sondern auch für **Ihre eigenen Verkäufer**. Sie können zwischen **Reseller-Strukturen** (Affiliates), **festen Provisionen auf Artikel** (z. B. Autor für ein Buch) und auch **regionalen Gebieten** (Gebietsleiter) wählen. **Provisionsabrechnungen sind extrem komplexe Programme - aber für Sie als Kunde ist es in der Tat nur ein Klick auf einen Button!**

Auch das **Mahnwesen** wird vom System **automatisch** übernommen. In den Grundeinstellungen legen Sie **einmalig** fest, nach wie vielen Tagen die erste und die zweite Mahnung versandt werden sollen. Danach klicken Sie nur mehr zu dem von Ihnen gewünschten Zeitpunkt (in der Regel einmal monatlich) auf den Button **„Mahnungen für überfällige Rechnungen generieren“**. Das System erstellt daraufhin **automatisch** alle fälligen Mahnungen und **verschickt diese als PDF per E-Mail**. Selbstverständlich können Sie, wenn Sie das möchten, die Mahnungen auch noch ausdrucken und per Briefpost zusätzlich versenden.



Aus marketingtechnischer Sicht ist es wichtig zu wissen, **was Ihre Kunden über Ihre Firma und Ihre Produkte denken**. Umfragen über Institute sind aber sehr teuer. Aus diesem Grunde haben wir für unsere Worldsoft-Kunden ein Online-Umfrage-Modul entwickelt.

Sie erstellen **einmalig die Fragen mit beliebig vielen Antworten** und versenden den Link per E-Mail über das Communication-Center. **Schon innerhalb weniger Minuten füllen die ersten Kunden die Umfrage aus - und Sie sehen die Ergebnisse sofort online in grafischer Form!**

Frage	Antwort	Status
Wie zufrieden sind Sie mit unserer Leistung?	Sehr zufrieden	100%
Wie zufrieden sind Sie mit unserer Leistung?	Zufrieden	80%
Wie zufrieden sind Sie mit unserer Leistung?	Nicht zufrieden	10%
Wie zufrieden sind Sie mit unserer Leistung?	Sehr unzufrieden	0%

Ein neueres Modul bei der Webmaster-Allianz ist der **„AboMoneyMaker“**. Mit diesem Modul können Sie Lehrgänge anbieten, sei dies gratis oder gegen Bezahlung. Das Besondere daran: **Alles läuft vollautomatisch ab**. Sie legen zunächst fest, welche Lektion nach wie vielen Tagen jeweils freigegeben werden soll. **Über ein Rechte-System schaltet sich dann automatisch die jeweilige Lehrgangseite auf der Website frei**. Ob Sie einen Sprachkurs anbieten, einen Kochkurs oder Ähnliches, einmal erstellt, **funktioniert das gesamte System auf Dauer vollautomatisch ohne Eingreifen Ihrerseits**.

Mit diesem Modul können Sie über das Internet ohne weiteres Zutun laufend und vollautomatisiert gutes Geld verdienen!

Möchten Sie vielleicht zu Ihrem Hauptgeschäft noch ein **lukratives Zusatzeinkommen** aufbauen? Wie wäre es mit einem Info-Portal, mit welchem Sie **über Werbung gutes Geld verdienen?**

Haben Sie ein **Hobby**, ein bestimmtes Thema, das Sie besonders interessiert? Erstellen Sie einfach und schnell mit dem Allianz-CMS ein **interessantes Internet-Portal**. Auf diesen Seiten blenden Sie **Werbung** ein. Für jeden Klick erhalten Sie von der jeweiligen Firma einen entsprechenden Betrag oder eine prozentuale Beteiligung am Umsatz. Sie können sich bei solchen Affiliate-Programmen **GRATIS registrieren**, z. B. bei www.belboon.de oder www.zanox.de. Ist Ihr Portal interessant und bekommt mit der Zeit immer mehr Besucher, kann **das eine sehr interessante Zusatz-Einnahmequelle sein!**

6. Video-Trailer erhöhen die Klickrate um bis zu 1.000 Prozent!



Sie möchten einen weiteren Sales-Turbo? Dann erstellen wir für Ihre Website einen Video-Trailer! Analysen haben ergeben, dass dadurch die Klickraten bis zu 1.000 Prozent (!) höher sind! User lesen heute nicht mehr gerne. Videos erhöhen extrem den Aufmerksamkeitsgrad auf Ihrer Website – und dadurch Ihren Verkaufserfolg!

Sehen Sie sich einige Kunden-Trailer auf unseren Referenzseiten an:

<http://webmaster-alliance.com/2024/Referenzen.html>

(Kategorie: Video-Seiten)





Worldsoft wurde schon 2004 mit dem **eco Award für ASP & Online Services** vom Verband der deutschen Internetwirtschaft e.V. ausgezeichnet.

Qualidator®-Generator-Studie hat die 300.000 populärsten Websites der Welt unter die Lupe genommen. Unter 478 Generatoren -weltweit- erreichte das Worldsoft-CMS Platz 10 - bei den deutschsprachigen lizenzpflichtigen CMS sogar **Platz Nr. 1!**

7. Eine „gute Website“ ist eine Website, die mehr Umsatz und Gewinn generiert und zusätzlich viel Zeit und Geld in der Verwaltung spart!

Jetzt sind Sie am Ende des Reports angelangt. Wir hoffen, Ihnen hat das Lesen dieses Reports Spaß gemacht und Sie konnten sich davon überzeugen, welche **enormen Möglichkeiten Sie mit einem guten und modernen Internet-Auftritt bei der Webmaster-Allianz haben.**

Vielleicht denken Sie jetzt, dass solche Systeme ein halbes Vermögen kosten müssen? Nun, wenn Sie all diese Programme selbst erstellen wollten, würde das in der Tat mehrere Millionen Euro kosten. Wenn Sie zu großen Systemhäusern gehen, wird die Investitionssumme vermutlich auch 6-stellig sein. Wir bei der Webmaster-Allianz hatten eine andere Idee: **Wir benötigten diese Programme für uns selbst** - zur Verwaltung unserer über 30.000 Kunden. Diese funktionierenden und praxiserprobten Programme bieten wir nun auch Ihnen als Kunde an - **auf günstiger monatlicher Mietbasis**. Keine Investitionen, keine teuren und ständigen Updates - nur eine faire und günstige monatliche Miete! Ob Sie es glauben oder nicht: Das Worldsoft-CMS gibt es bei uns als Einsteigerversion **schon ab 32 Cents pro Tag (9,90 Euro pro Monat)!**

Unser Vorschlag: Kontaktieren Sie uns - wir bieten Ihnen gerne eine **GRATIS-INTERNETBERATUNG** an! Sie werden von der Live-Demo unserer Systeme begeistert sein!

Danke, dass Sie den Report gelesen haben. Wir würden uns über Ihre Anfrage sehr freuen!

Ihre internationale Webmaster-Allianz

Internetagentur Coswig
Lindenauer Straße 11a, 01640 Coswig
Deutschland

Tel: (03523) 530711
Fax: (03523) 530712
kontakt@internetagentur-coswig.de
<http://www.internetagentur-coswig.de>

Anhang 1: Ideenblatt für Restaurants

Grundlegende Idee

Es sollen sich möglichst viele Menschen beim Newsletter eintragen. Diese Adressen werden regelmäßig mit personalisierten Newslettern angeschrieben (in welchen der Kunde NAMENTLICH angesprochen wird – auch im laufenden Text), um die Kundenbindung zu erhöhen und die Auslastung des Restaurants zu optimieren. Viele Empfänger werden glauben, dass Sie ihnen persönlich diese Mail geschickt haben, was die Response-Quote (Rückmeldung) WESENTLICH erhöht.

Empfehlung für die Website

In „normale Newsletter-Angebote“ trägt sich so gut wie kein Website-Besucher ein. Damit sich viele Personen bei Ihnen eintragen, erstellen wir einen besonderen Anreiz, z.B. ein GRATIS-PDF, welches man nach dem Eintrag erhält. Ein griechisches Restaurant könnte z.B. ein PDF mit Hintergrundinformationen über griechische Gerichte und Griechenland geben; eine Pizzeria ein PDF über die geschichtliche Entstehung der Pizza; ein deutsches, österreichisches oder schweizerisches Restaurant, ein PDF mit interessanten Informationen zur einheimischen Küche. Das Newsletter-Angebot mit dem Gratis-PDF sollte bereits auf der Startseite (Homepage) SEHR deutlich sichtbar eingebaut sein. PDFs dieser Art können relativ günstig durch „Ghostwriter“ erstellt werden, die man z.B. auf www.myhammer.de findet.

Inhalt der Newsletter

Die Newsletter können regelmäßig oder auch unregelmäßig verschickt werden. Bei vielen Restaurants bieten sich z.B. regelmäßige Informationen über die Mittagsmenüs für die jeweilige Woche an. Ebenso Änderungen in der Menükarte, Spezialmenü oder Spezialpreis-Aktionen für bestimmte Tage oder ein Wochenende. Eine personalisierte Rund-E-Mail an alle Kunden mit Hinweis, dass jetzt wieder die Genießer-Zeit für Wild-Freunde gekommen ist, trägt seine Früchte und beschert volle Gasträume. Auch für die Bewerbung von Spezialveranstaltungen sind personalisierte Rund-E-Mails bestens geeignet. Ob spanischer Abend mit Gitarrenspieler, italienischer Abend mit besonderem Meeresfrüchte-Buffer, der Riesen-Wienerschnitzel-Abend usw. – eine Rund-E-Mail, bei dem der Empfänger persönlich angesprochen wird, bringt Ihrem Restaurant wesentlich mehr Umsatz und Gewinn.

Flankierende Marketing-Maßnahmen

Stellen Sie bereits auf den Gästetischen kleine Kärtchen auf (wie Namenskärtchen), wo die Gäste zur Eintragung in den Newsletter aufgefordert werden. Auf der Rückseite kann der Gast direkt die Felder ausfüllen. Tipp: Bieten Sie für jede abgegebene Newsletter-Eintragung ein kleines Geschenk, z.B. einen Apéro oder einen Digestif. Denken Sie auch daran, alle Visitenkarten, Rechnungen, Zeitungsanzeigen etc. mit Ihrer Internet-Adresse zu versehen.

Kundennähe durch Online-Umfragen

Auf der Suche nach Gerichten, welche Ihr Restaurant voll ausbuchen? Fragen Sie doch einfach Ihre Kunden... erstellen Sie eine Liste von möglichen Gerichten (auch für Mittagmenüs) und verschicken Sie den Link zu der Umfrage per personalisierter Rund-E-Mail. Innerhalb weniger Minuten erhalten Sie in grafischer Form die ersten Ergebnisse.

Anhang 2: Ideenblatt für Rechtsanwälte**Kundenanforderung**

Ein Rechtsanwalt ist spezialisiert auf Arbeitsrecht und schaltet bereits Google-Anzeigen. Die Google-Anzeigen laufen gut und er gibt im Monat 600 Euro dafür aus. Er weiß nicht, was die Anzeigen bringen und ist damit unzufrieden. Er möchte mehr aus dieser Werbung herausholen. Dafür benötigt er eine business-orientierte Website mit einem speziellen Angebot für die Besucher seiner Website. Dieses Angebot soll möglichst viele Menschen animieren, sich bei dem Rechtsanwalt zu melden, bzw. sich in seinen Newsletter-Verteiler einzutragen (Adressen sammeln). Das Ergebnis soll messbar sein.

Empfehlung für die Website

Es wird eine spezielle Seite (Landing-Page) erstellt. Nachdem der Interessent auf den Anzeigenlink in Google geklickt hat, landet er auf der Landing-Page. Als Anreiz wird dem Kunden eine wertvolle kostenlose Information zum Arbeitsrecht geboten: ein GRATIS-Report mit den wichtigsten Tipps zum Arbeitsrecht! Der Text der Google-Anzeige lautet z.B. „Tipps zum Arbeitsrecht – Gratis-Report von renommiertem Münchner Fachanwalt anfordern...“. Auf der Landing-Page steht als Überschrift „GRATIS-Report: Tipps zum Arbeitsrecht“.

Den Report erstellt der Anwalt selbst. Der Report wird kostenlos zum Download als eBook angeboten. Der Text ist stark geschrieben und fesselt die Aufmerksamkeit. Der Interessent soll dazu veranlasst werden, sofort ein Formular auszufüllen und abzusenden. Die Landing-Page selbst ist das Online-Formular. Dadurch wird ein weiterer Handlungsschritt gespart, der zum Ausstieg führen kann. Das Formular fragt nur die wirklich benötigten Daten ab: Anrede, Vor- und Nachname, E-Mail, Land, Sprache. Wer anfordert, erklärt sich damit einverstanden in den Newsletter-Verteiler (aktuelle Infos zum Arbeitsrecht) aufgenommen zu werden. Nach der Anforderung erscheint eine Seite mit der Downloadmöglichkeit des Reports. Diese Seite wird mit dem Google-Conversion-Tool gezählt.

FollowUp-Newsletter

Die gewonnenen Leads werden mit dem Gruppencode „Gratis-Arbeitsrecht-Report“ in der Datenbank codiert. An diese Gruppe wird eine FollowUp-Sequenz mit 10 bereits verfassten Newslettern erstellt. Der erste Newsletter wird nach 5 Tagen versendet, der 2. nach 14 Tagen, der 3. nach 30 Tagen, danach ein Newsletter pro Monat. Der Newsletter enthält wertvolle Informationen und von Zeit zu Zeit eine Handlungsaufforderung (z.B. weitere Informationen zum Arbeitsrecht oder ein persönlicher Termin beim Anwalt). Der Anwalt kann zusätzlich zum Follow-Up noch wichtige Neuigkeiten und Änderungen per Rund-Email kommunizieren. Die FollowUp-Newsletter werden weiter ergänzt und ausgebaut, damit die Interessenten über viele Monate oder Jahre im Verteiler bleiben.

Ziel: Messbarkeit der Werbung und neue Kunden

Die Google-Anzeigen sind jetzt messbar. Das Ziel ist, Vertrauen bei den Kunden durch die Newsletter aufzubauen. Das führt direkt zu neuen Kunden und zu Empfehlungen durch die Newsletter-Leser. Die durch den Anwalt verfassten Dokumente können von ihm auch für die Pressearbeit eingesetzt werden und haben so einen doppelten Nutzen. Der Anwalt wird so als Experte zum Thema Arbeitsrecht bekannt und anerkannt. Vielleicht erhält er sogar Einladungen zu Verbrauchersendungen im TV. Was als Optimierung der Google-Werbung angefangen hat, kann enorme Auswirkungen auf den Erfolg des Anwaltes haben.

Anhang 3: Ideenblatt für Dachdecker

Kundenanforderung

Eine Bedachungsfirma möchte auf der Website die Aufmerksamkeit erhöhen und Vertrauen in die eigene Kompetenz schaffen. Dafür soll ein kurzer Video-Trailer erstellt werden, der dem Interessenten eine komplette Dachsanierung präsentiert.

Vorteil eines Video-Trailers

Im Internet wird immer weniger gelesen. Filme hingegen werden gerne angesehen. Ein Bild sagt mehr als Tausend Worte. Filme vermitteln nicht nur Informationen, sondern wecken Emotionen - und das führt direkt zu mehr Umsatz. Ein Video-Trailer auf Ihrer Website erhöht die Aufmerksamkeit, baut Vertrauen auf und hebt die Website von der Masse ab. Tommorrow Focus erstellte eine Studie, die belegt: Die Klickrate auf einen Video-Trailer ist um über 1.000 Prozent höher als auf einen Werbebanner! Video-Trailer sind für jede Firma also ein notwendiges und unabdingbares Marketing-Instrument.

Professioneller Video-Trailer zum günstigen Pauschalpreis

Die Film-Produktion eines Video-Trailers ist normalerweise sehr teuer. Werbe- und Filmagenturen verlangen ganz schnell viele Tausend Euro für die Produktion. Die Webmaster-Allianz hat die Produktion von Video-Trailern revolutioniert und bietet einen professionellen Video-Trailer schon ab 1.490 Euro an.

Produktion des Video-Trailers

Zunächst wird gemeinsam mit dem Kunden ein Storyboard für den Trailer erstellt. Das Storyboard ist das Manuskript für den Inhalt und die Handlung. Die Videoaufnahmen finden direkt auf der Baustelle statt. Die Aufnahmen werden in verschiedenen Stadien der Dachsanierung gemacht. Die Trailermusik wird ausgewählt und die Aufnahmen des Sprechers werden produziert. Danach erfolgt der Schnitt zum fertigen Trailer.

Einbinden auf der Website

Der fertige Video-Trailer wurde bei der Webmaster-Allianz gehostet und auf der Website eingebunden.

Anhang 4: Ideenblatt für Friseure

Grundlegende Idee

Es sollen sich möglichst viele Menschen beim Newsletter eintragen. Diese Adressen werden regelmäßig mit personalisierten Newslettern angeschrieben (in welchen der Kunde NAMENTLICH angesprochen wird – auch im laufenden Text), um die Kundenbindung zu erhöhen und die Auslastung des Friseurs zu optimieren. Viele Empfänger werden glauben, dass Sie ihnen persönlich diese Mail geschickt haben, was die Response-Quote (Rückmeldung) WESENTLICH erhöht.

Empfehlung für die Website

In „normale Newsletter-Angebote“ trägt sich so gut wie kein Website-Besucher ein. Damit sich viele Personen bei Ihnen eintragen, erstellen wir einen besonderen Anreiz, z.B. einen Wettbewerb oder ein Gratis-PDF, welches man nach dem Eintrag erhält. Ein Haarverlängerungsspezialist könnte z.B. ein PDF mit häufig gestellten Fragen zu Hair Extension erstellen; ein Naturfriseur ein PDF über die Zusammenhänge von Mondphasen und Haarwuchs. Das Newsletter-Angebot mit dem Gratis-PDF sollte bereits auf der Startseite (Homepage) SEHR deutlich sichtbar eingebaut sein. PDFs dieser Art können relativ günstig durch „Ghostwriter“ erstellt werden, die man z.B. auf www.my-hammer.de findet.

Inhalt der Newsletter

Die Newsletter können regelmäßig oder auch unregelmäßig verschickt werden. Bei vielen Friseuren bieten sich z.B. regelmäßige Informationen über Schönheit, Haarpflege-Tipps und Trend-Infos an, aber auch darüber hinaus Themen über Körperbewusstsein, Fitness, regionale Empfehlungen von guten Restaurants, Kino usw. Eine personalisierte E-Mail an Ihre Kunden mit einem kleinen Geschenk zum Geburtstag oder die Advents-Gutschein-Aktion trägt Früchte. Auch für die Bewerbung von Spezialveranstaltungen sind personalisierte Rund-E-Mails bestens geeignet. Ob „selber Föhnen leicht gemacht“-Workshop oder Jubiläums-Apéro – eine Rund-E-Mail, bei welcher der Empfänger persönlich angesprochen wird, bringt Ihrem Salon wesentlich mehr Umsatz und Gewinn.

Flankierende Marketing-Maßnahmen

Stellen Sie auf den Bedienungsplatz kleine Namens-Kärtchen „Reserviert für _____“ mit dem Namen der Kundin auf, wo die Gäste zur Eintragung in den Newsletter aufgefordert werden. Auf der Rückseite kann der Gast direkt die Felder ausfüllen. Tipp: Bieten Sie für jede abgegebene Newsletter-Eintragung ein kleines Geschenk, z.B. eine Gratis-Kopfmassage oder ein kleines Haarpflege-Produkt. Denken Sie auch daran, alle Visitenkarten, Rechnungen, Zeitungsanzeigen etc. mit Ihrer Internet-Adresse zu versehen. Und fordern Sie dazu auf, sich in den Newsletter einzutragen.

Kundennähe durch Online-Umfragen

Auf der Suche nach Services, welche Ihren Salon voll ausbuchen? Fragen Sie doch einfach Ihre Kunden... Erstellen Sie eine kurze Umfrage und verschicken Sie den Link zu der Umfrage per personalisierter Rund-E-Mail. Innerhalb weniger Minuten erhalten Sie in grafischer Form die ersten Ergebnisse.