

Plädoyer pro www. ↪

Warum auch Ihr Unternehmen im Internet vertreten sein sollte ...

Sehr geehrte Damen und Herren,

Nun werden Sie vielleicht fragen –

wo soll ich denn nun noch überall werben?

Ich schalte doch schon regelmäßig Anzeigen in regionalen Tageszeitungen und Anzeigenblättern und ich verteile, wo immer es sich anbietet, meine Visitenkarten.

Darauf antworte ich Ihnen mit einem Zitat von Ernst Bächthold:

„Der liebe Gott hat auch einen hundertprozentigen Bekanntheitsgrad und lässt trotzdem jeden Sonntag die Kirchenglocken läuten.“ ;-)

Was tun **Sie**, wenn Sie sich einen möglichst umfassenden Eindruck von Ihrem potentiellen Zulieferer, Kunden oder Ihrem Wettbewerber verschaffen wollen?

Sie könnten die örtliche Presse nach einem entsprechenden Artikel durchsuchen, oder in den Gelben Seiten nachsehen.

Aber das eine wie das andere ermöglicht Ihnen nicht wirklich einen Einblick und Überblick zu dem, was Sie wirklich suchen

↪ Ein prägnantes Profil des gesuchten Unternehmens.

Es gibt aber ein Medium, über das Sie sich umfassend zu Ihren Fragen informieren können.

↪ Das Internet

Auch wenn Sie lediglich den Namen und die Produktpalette des gesuchten Unternehmens kennen, können Sie es in den allermeisten Fällen im Internet finden.

Allerdings setzt das voraus, dass der Webmaster dieses Unternehmens qualitativ hochwertig gearbeitet und die Seiten effizient in den Suchmaschinen positioniert hat.

Sie können sich nun ganz in Ruhe die Informationen herausfiltern, die Sie interessieren und diese sogar für sich festhalten, indem Sie sie beispielsweise ausdrucken oder auf Ihrer Festplatte speichern.

Nennen Sie mir **einen** Werbeträger, das sich in seiner Aussagekraft, Themenbreite, Vergleichsmöglichkeiten, Zeitnähe und Aktualisierbarkeit mit dem Internet messen kann! Ich kenne keinen.

Haben sie nun also die gewünschte Internetseite gefunden, machen Sie sich klar – dieser erste Eindruck, den Sie beim Anblick und beim Agieren in der Webseite gewinnen ist prägend.

Es ist ein wenig wie in der Partnerwahl – **die ersten acht Sekunden entscheiden** ;-).

In Ihrem Fall entscheidet der erste Eindruck in vielen Fällen darüber, ob Sie mit diesem Partner ins Geschäft kommen oder nicht; bzw. in irgendeiner Form in Aktion treten.

Kurze Ladezeiten, eine nutzerfreundliche, übersichtliche Navigation, einwandfreie Funktion, ein ansprechendes, kreatives Layout, die Beachtung der Firmenidentität u. v. m. spielen hier eine entscheidende Rolle.

Ihre **eigene** Internetpräsenz – so Sie in Besitz einer solchen sind - stellt im Umkehrschluss die Visitenkarte Ihres Unternehmens dar – nur eben viel ausführlicher, aussagekräftiger und werbewirksamer als Ihre klassische Visitenkarte das je könnte.

Ihre Internetpräsenz stellt gewissermaßen den Hintergrund dieses kleinen Papierkärtchens dar – als ihre digitale Erweiterung.

Sie enthält umfassende Gesamtdarstellung Ihres Unternehmens, Ihrer Firmenphilosophie und natürlich die Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen.

Deshalb sollte sich die Qualität einer Webpräsenz auf dem Level Ihrer Geschäftsdrucksachen, Werbe - Broschüren oder Ihrer Fahrzeugbeschriftungen befinden. Denn dort legen Sie auch - und das mit Recht - Wert auf Qualität und Professionalität.

Und - das sei auch erwähnt - eine in Qualität und Professionalität hochwertig gestaltete Internetpräsenz ist kein Billig - Produkt von der Stange.

Sie ist ein Maßanzug für die Präsentation/die Profilierung Ihres Unternehmens im regionalen und überregionalen Bereich - wenn Sie so wollen - weltweit.

Das Internet bietet gegenüber anderen Werbe - Medien einzigartige Vorteile:

Betrachten Sie Ihre Internetpräsenz als eine Art Dauer - Werbesendung!

Im Gegensatz zur Fernseh- und Radiowerbung kann sie immer aktuell gehalten werden ohne als Ganzes neu gestaltet werden zu müssen.

Verglichen mit dem Zeitfaktor ist sie sogar kostengünstig.

Sie haben Ihren großen Auftritt 24 Stunden lang, Tag und Nacht, 365 Tage im Jahr!

Zeigen Sie wer Sie sind, was Sie sind und wie Sie sind.

Mit dem richtigen Werbe - Partner an Ihrer Seite gelingt Ihnen das optimal und effizient.

Sie sollten Ihren potentiellen Kunden allerdings unbedingt den Kanal nennen, auf dem Ihre Dauerwerbesendung läuft - **Ihre Internetadresse → Ihre Domain.**

Machen Sie es Ihren Kunden und Geschäftspartnern so bequem wie möglich, Sie zu finden.

Sie werden sich nun fragen: Wieso soll ich Werbung für eine Werbung machen und wie realisiert man diese Reklame ohne viel Geld ausgeben zu müssen?

Für das Auffinden der Internetpräsenz Ihres Unternehmens innerhalb des Internets hatte ich bereits erwähnt, dass es diesbezüglich technische Möglichkeiten gibt, um die Positionierung innerhalb der Suchmaschinen zu optimieren.

Damit kann Ihre Seite möglichst punktgenau gefunden werden.

Eine effektive Methode, Kunden für die eigene Website zu interessieren, ist die **parallele** Nutzung der klassischen Werbeträger.

Nutzen Sie zur Bekanntmachung Ihrer Internet - Seite alle Ihr Haus verlassenden Schriftstücke!

- Briefbögen
- Visitenkarten
- Rechnungen
- Lieferscheine
- Verpackungsmaterialien
- Flyer
- Werbebroschüren
- Signatur Ihrer e-Mail
- Aufkleber auf Produkten und Infohüllen

Nutzen Sie auch weiterhin die Möglichkeit, sich mittels Zeitungsanzeigen bekannt zu machen, jedoch **immer** unter Erwähnung Ihrer Internet - Adresse und Ihrer e-Mail.

Der Phantasie sind bei der Wahl weiterer Werbeträger keine Grenzen gesetzt:

- Fahrzeugbeschriftungen
- Poster, Plakate
- Streichholzschachteln
- Bierdeckel - was immer Sie wollen...

Sie sind noch nicht überzeugt, dass auch Ihr Unternehmen im Internet vertreten sein sollte? Ich gebe Ihnen weitere Motivationen, damit Sie den Schritt ins Internet wagen:

Ihre Interessenten → Ihre potentiellen Kunden warten dort bereits auf Sie!

... Und Ihr Wettbewerber ist auch schon drin ;-).

Und übrigens:

**„Wer aufhört zu werben - um Geld zu sparen,
der kann auch seine Uhr anhalten - um Zeit zu sparen.“**

Henry Ford

Mit freundlichen Grüßen

Kerstin Gesche