

Unternehmen suchen Kunden war GESTERN. Kunden suchen Unternehmen ist HEUTE.



KUNDENGEWINNUNG PER AUTOPILOT

Mit dem CRM der Worldsoft Business Suite (WBS) erhalten Ihre Interessenten sofort die gewünschten Informationen - 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche - individuell und persönlich für Ihre Interessenten - vollautomatisch für Sie!

Ein moderner und erfolgreicher Marketingansatz. Dieses praxiserprobte Konzept ermöglicht auch kleineren Unternehmungen mit dem Einsatz bescheidener Mittel erfolgreiche Resultate zu erreichen. Stetig neue Kontakte und letztendlich neue Kunden zu gewinnen muss das Ziel sein.

Kunden suchen Unternehmen

Die Möglichkeiten des Internet werden unterschätzt. Kleinere Firmen vergeben oft die Chance, damit zusätzlichen Umsatz und mehr Gewinn zu erzielen.

Der Hauptteil der Werbeausgaben wird im Internet für "Unternehmen sucht Kunde" ausgegeben, z.B. für Online- oder Bannerwerbung.

Das Internet bzw. das Web 2.0 funktionieren nach dem Prinzip "Kunde findet Unternehmen". Zu diesen Konzepten gehören u.a. Suchmaschinenmarketing, Social Media und E-Mail Marketing.

Die Wirkung Ihrer Webseite ist grösser als Sie denken

Ca. 20% der Unternehmen haben keine Webseite, obwohl fast alle Nutzer das Internet als Informationsquelle nutzen. Etwa 4 von 5 Nutzern haben schon im Internet eingekauft. 50% der Unternehmen machen mit ihrer Webseite keinen Umsatz, denn diese sind nur "Schaufenster". Viele Webseiten sind Informations- und nicht Transaktions-orientiert und motivieren nicht mit der Firma in Kontakt zu treten.

Internet-Marketing auch für kleine Unternehmen machbar

Internet-Marketing ist die beste Möglichkeit mit kleinem Budget gute Resultate zu erzielen. Dieses funktioniert Zielgruppen spezifisch und ist deshalb eine grosse Chance für kleine Unternehmen.

E-Mail Marketing richtig nutzen

Sie ist die beste digitale Werbeform für Interessenten- und Kundenbindung. Der Versand von persönlichen E-Mails werden durch die Personalisierung als persönliche Kommunikation wahrgenommen auch wenn der Versand in grosser Auflage erfolgt.

Automatisierung ist auch einfach möglich

Durch die Automatisierung von Anfragen verwandelt sie Ihre Webseite in ein mächtiges Verkaufsinstrument, um Kontakte und Neukunden zu gewinnen. Die Anfragen fliessen automatisch in eine Adressendatenbank, werden richtig beantwortet und ggf. per E-Mail nachgefasst. Dies alleine kann schon ihren Umsatz über Internet um 200-300% erhöhen.

Drei Schritte zu einer erfolgreichen Werbebotschaft

1. Die Kundensicht einnehmen

- Warum ist unser Produkt oder unsere Dienstleistung erfolgreich?
- Welches sind die entscheidenden Verkaufshebel bzw. Argumente?
- Welches sind oder waren entscheidende bzw. weitere, unterstützende Treiber?
- Die Treiber nach den Aspekten "Ressourcen" und "Outputs" ordnen.
Ressourcen sind zum Beispiel: Profitabilität, Umsatz, Kosten.
Outputs sind zum Beispiel: Zuverlässigkeit, Flexibilität, Sicherheit.
- Positionierung gegenüber den Mitbewerbern vornehmen.

2. Zielmärkte und Kunden definieren

- Zu welchen Zielkunden passt unsere Lösung am besten?
- Mit welchen Treibern sind wir stark?
- Bei welchen Fragestellungen und Problemen können wir punkten?
- Wo ist die Wettbewerbsabwehr entscheidend?
- Portfoliobetrachtung hilft hier die Schwerpunkte zu erkennen.

3. Klare Positionierung

- Betonung auf die wesentlichen Differenzierungsmerkmale.
- Positionierung bzw. positive Argumentation gegenüber Mitbewerber.
- Die Sprache Ihrer Kunden sprechen.
- Erfolgsgeschichten und Referenzen kommunizieren.

Ihre Werbebotschaft muss also den Inhalt je nach Kunde und Adressat unterschiedlich kommunizieren. Es gibt folglich nicht nur die EINE Werbebotschaft!

Ihr Angebot konkretisieren

Mit einer guten Werbebotschaft gelingt es Ihnen, potenzielle Kunden für Ihr Produkt oder Ihre Lösung zu interessieren. Sie haben die erste und wichtige Hürde im Verkaufsprozess geschafft. Nun geht es darum, Ihren Kunden und Ansprechpartner von Ihrem Angebot zu überzeugen. Zeigen Sie einen messbaren Nutzen Ihres Angebotes auf.

Erarbeiten Sie eine Werbebotschaft

So wird ihr Produkt oder Ihre Dienstleistung zur besten Wahl für ihren optimalen Kunden:

- Es muss sich von den Angeboten der Konkurrenz unterscheiden.
- Es muss in mindestens einem Aspekt herausragend sein.
- Der Nutzen muss mess -und nachweisbar sein.

Sie benötigen Zeit und Erfahrung?

- Wir haben beides!

Die Formulierung eines Nutzenversprechens verlangt eine tiefgründige Reflektion darüber, was ihre Firma und ihr Angebot einzigartig macht.

Als erfahrene Experten aus den unterschiedlichsten Branchen unterstützen wir Sie dabei, mehr Verkaufs-Leads zu generieren und die Abschlussrate Ihrer Angebote zu erhöhen.

Welche Tools setzen wir selber ein?

adlatus Zürich + Agglomeration setzt auf eine Webseite, ein CRM-System für die Adressenverwaltung, das Versenden von Newslettern und beantworten von eingehenden Anfragen, sowie auf eine eigene App für Smartphones. All diese Bestandteile sind voll integriert und erlauben optimierte Prozesse. Dank diesem Konzept sind wir "jederzeit nahe beim Kunden".

CRM mit WBS (World Soft Business Suite)

Unser führendes CRM-System und eine integrierte App haben wir in extrem kurzer Zeit, relativ geringem Aufwand und vergleichbar tiefen Kosten eingeführt.



Unsere adlatus App - die Vorteile

- Mobile First: 2/3 der Website-Besuche über mobile Geräte.
- Präsenz auf dem Smartphone durch App-Icon.
- Anruf per Klick auf Telefonsymbol der App.
- Empfehlungen über App ersetzt Weitergabe einer Visitenkarte.
- Smartphone ist "immer" dabei.
- Anfragen, reservieren, buchen, Dateien und Fotos hochladen.
- Push-Nachrichten auf Smartphones.

Unsere adlatus App - ausprobieren

Probieren Sie unsere App und scannen Sie den QR Code auf dem Smartphone.



Lassen Sie sich persönlich von uns beraten

Vereinbaren Sie ein unverbindliches und kostenfreies Erstgespräch.

Wir von adlatus stehen Ihnen mit unserer Erfahrung und Kompetenz gerne zur Verfügung.

Ihre Ansprechpartner



Roman Jakob
JCC - Jakob Concept & Connect
Ackerweg 15
8907 Wettswil
+41 44 312 71 37
+41 79 209 82 20
r.jakob@adlatus.ch



Thomas Vaterlaus
Consulting & Coaching Group
Stockenstrasse 144
8802 Kilchberg
+41 43 377 55 60
+41 79 405 61 29
thomas.vaterlaus@adlatus.ch