

## **Tipps für Startups / Firmengründer**

Der Kampf um den Kunden hat sich schon längst auf das Internet verlagert. Soziale Netzwerke, Suchmaschinen und E-Mail sind ein wichtiger Teil des alltäglichen Lebens geworden. Kunden holen sich online Informationen und bestellen über das Internet. Wer hier nicht präsent ist, der verzichtet auf sehr viele Kunden. Vor allem kleine und mittlere Unternehmen würden von der Digitalisierung profitieren, sie sind aber gerade die Gruppe, die sie am wenigsten nutzt. Vor allem die Webseite kann bewusst als Marketinginstrument verwendet werden, mit dem ein sehr großer Kreis an potenziellen Kunden erreicht werden kann.

### ***Die Webseite - mehr als nur eine digitale Visitenkarte***

Neue Kunden informieren sich mittlerweile bevor sie kaufen. Sie suchen gezielt online nach Informationen. Selbst wenn Unternehmen eine Website erstellen, dient diese bei kleineren Betrieben maximal als digitale Visitenkarten, wo die wichtigsten Informationen wie Öffnungszeiten oder Kontaktmöglichkeiten angegeben sind. Zwar sind diese Informationen für neue Kunden ebenfalls wichtig, wer eine Website erstellen möchte, der sollte den Kunden einen nachhaltigen Mehrwert bieten und sie gezielt darüber informieren. Wer eine Website erstellen lassen will, muss nicht zwingend dafür ein Vermögen ausgeben. Qualität hat zwar ihren Preis, wer jedoch sinnvoll investiert und Websites kundenorientiert erstellt, der kann einen nachhaltigen Effekt erzielen. Die digitale Visitenkarte sollte längst Geschichte sein, denn vor allem neue Kunden wollen einen Einblick in den Betrieb und die Herstellung der Produkte bekommen. Das schafft eine Vertrauensbasis und fördert die nachhaltige Kundenbindung.

### ***Kunden über mobiles Marketing ansprechen***

Selbst wer bereits eine eigene Website erstellen ließ, für den ist noch immer Luft nach oben. Selbst wenn die Seite für mobile Geräte optimiert ist - was sie in jedem Fall sein sollte - bietet das Mobile Marketing noch weitere Chancen vor allem für kleine Unternehmen. Noch näher am Kunden können Unternehmen mit eigenen Apps sein. Schon alleine beim Wort Unternehmensapp schrecken viele zurück, denn sie befürchten hohe Kosten und verzichten dafür lieber auf neue Kunden. Doch ist eine App bzw. eine Form von App auch bei einem kleinen Budget realisierbar. Das Mobile Marketing bietet hierfür eine sehr gute Lösung in Form der Progressive Web App. Dabei handelt es sich eigentlich um eine Website, die jedoch vergleichbar mit nativen Apps ist. Es ist keine Installation notwendig, was häufig vom Kunden begrüßt wird, die Seite kann jedoch etwa zum Homescreen hinzugefügt werden. Sie bietet unterschiedliche Möglichkeiten für Mobile

Marketing und unterstützt beispielsweise Push Notifications. Für das Mobile Marketing ist dies ideal, denn Unternehmen können dadurch Kunden über Rabatte oder Aktionen zeitnah informieren. Das ist auch der Vorteil beim Mobile Marketing, denn es ist näher am Kunden und vor allem neue Kunden können so laufend informiert werden.

### ***Nutzen Sie Ihre Chancen!***

Egal ob Sie erst eine Website erstellen lassen oder schon in das Mobile Marketing einsteigen, durch die Nutzung dieser Technologien eröffnen sich Ihnen völlig neue Möglichkeiten den Kunden anzusprechen. Website oder App ermöglichen einen noch engeren Kontakt zum Kunden und Sie bieten ihnen die Chance Rabatte und Angebote besser zu nutzen. In einem kostenlosen Beratungsgespräch erfahren Sie, wie Sie eine Homepage zu einem Marketinginstrument machen und Neukunden gewinnen.

Beste Grüsse  
Theodor Kurz

Telefon +41 (0)55 422 08 40  
E-mail [info@web-master-design.ch](mailto:info@web-master-design.ch)