



Neukunden für den Handwerker

WS - Internetservice  
 Wolfgang Schwarz  
 Hauptstr. 11a  
 23847 Bliestorf  
 Tel.: 04501 - 89 998 550  
[www.wsi-internetservice.de](http://www.wsi-internetservice.de)  
[info@wsi-internetservice.de](mailto:info@wsi-internetservice.de)

## Neukunden im Internet gewinnen

Für 81% der Deutschen ist das Internet die Informationsquelle Nr. 1. Über 60% sind täglich online! Immer mehr Deutsche suchen auch ihren Handwerker im Internet, deshalb finden auch Sie, der lokal agierende Handwerker, Ihre neuen Kunden dort.

### 55% Ihrer Neukunden suchen im Internet nach einem Handwerker

Aber 880.000 Handwerker in Deutschland nutzen das Internet kaum oder gar nicht. Das ist auf der einen Seite besorgniserregend und wirft natürlich eine Fragen auf: warum vernachlässigen ausgerechnet die Handwerker das Potential der neuen Medien so fahrlässig.

Auf der anderen Seite ist aber gerade diese Situation Ihre große Chance, um den Wettbewerbern einen großen Schritt voraus zu sein. **Einige Handwerker**, die das Internet aktiv nutzen, erzielen heute **über 60% ihres Umsatzes über das Internet**.

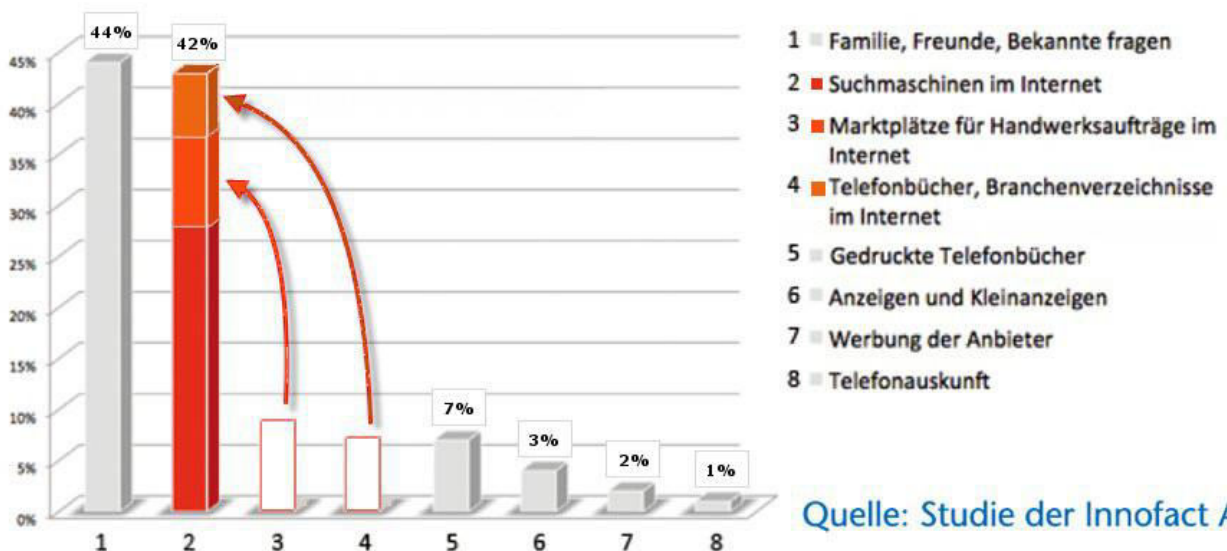
Durch die Nutzung des Internets, insbesondere durch die eigene Website und die Nutzung anderer

sollten zur **Kundengewinnung und Kundenbindung** genutzt werden.

Werden diese Erkenntnisse ins Verhältnis zu den Verbraucheraussagen einer GFK-Umfrage gesetzt, ergibt sich folgendes Szenario:

Die Betriebe sind mit ihrem Angebot nicht dort präsent, wo der Kunde nach ihnen sucht. Es suchen zwar immer noch Verbraucher nach Brancheninformationen in den gedruckten Branchenbüchern, aber die Zahl entwickelt sich rasant nach unten. Dagegen stehen immer **mehr Internetnutzer, die im Internet nach Handwerkern**, Dienstleistern und Produkten **suchen**. 553 Millionen Personen durchsuchen das Netz jährlich nach **lokalen Anbietern** auch **in Ihrer Branche**. Und täglich werden es mehr.

Fast alle befragten Unternehmer sind der Meinung, dass das Internet für die Auftragsakquise an Bedeutung gewinnen wird. Über 14 Prozent gehen sogar davon aus, dass **in Zukunft Aufträge fast ausschließlich online über das Internet akquiriert werden** müssen. (Quelle: [www.handelsblatt.de](http://www.handelsblatt.de)). Unternehmen, die früh dabei



Online-Marketing-Instrumente, können Sie Kunden gewinnen. Aber auch bestehende Kundenbeziehungen lassen sich mit dem Internet besser pflegen. **Durch die geschickte Nutzung des Internets können Sie auch kurzfristig Aufträge generieren.**

Das Internet bietet Ihnen als lokal agierenden Handwerker günstige Kommunikations- und Informationstechniken. Diese neuen Techniken

sind, haben den größten Nutzen davon.

Was tun Sie, wenn Sie einen Tischler in Ihrer Nähe suchen? Sie geben Beispielsweise in einer Suchmaschinen ein: »Tischler in Kiel«. Das Ergebnis ist ernüchternd: Nur ein kleiner Prozentsatz der dort ansässigen Handwerker wirbt im Internet. Dabei ist heute, nach der Mund-zu-Mund-Propaganda, das **Internet DIE Nummer-1-Suchquelle**, wenn nach einem Handwerker gesucht wird.

**Nur noch 7% aller Menschen suchen in Anzeigen oder Telefonbüchern nach Handwerkern** - oder allgemein nach Unternehmen und Dienstleistern. Aber wo ist der typische Handwerker vertreten?

Er schaltet eine Print-Anzeige im Telefonbuch oder in einem Anzeigenblatt. Die Werbung wird dort gebucht, weil man es schon immer so gemacht hat.

Warum wird das nicht geändert?

Weil der Handwerker sich mit der Printwerbung auskennt bzw. weil ihm dort die Arbeit abgenommen wird.

Das ist auch ein Grund dafür, dass die Handwerker lieber **500 EURO für eine fast nutzlose Anzeige in Printmedien** und Anzeigenrättern **ausgeben**. Um hier sein Geld sinnlos zu verpulvern, braucht man keine Fachkenntnisse, Anzeigenberater nehmen ihnen die Arbeit ab!

Das macht aber keinen Sinn mehr, weil die **Kunden im Internet unterwegs** sind. Die einzige heute sinnvolle Alternative für einen Handwerker ist die **Nutzung des Internets zur Kundenakquise**, dort suchen die Kunden nach ihm.

Also ist es viel sinnvoller, das Geld in das Internet-Marketing zu investieren. Im Gegensatz zur Werbung in den Print-Medien **kann im Internet der Erfolg gemessen werden**. Die Werbekraft des Internets wird noch immer deutlich unterschätzt.

Ein Handwerker ist ein Spezialist in seiner Branche, aber er ist kein Marketingspezialist. Deshalb erscheint ihm das Internet mit seinen Möglichkeiten auch als »Buch mit 7 Siegeln«.

Das der Handwerker sich in dem Medium nicht auskennt, ist ja nichts Verwerfliches. Es ist nicht sein Business und er muss es nicht beherrschen. Aber das fehlende Wissen von den Marketingmöglichkeiten im Internet führt dazu, dass es nicht genutzt und damit auf viel Umsatz und Gewinn verzichtet wird.

**83% der Handwerker würden** laut einer GfK-Umfrage aus dem Jahr 2010 **das Internet gerne stärker für die Kundenakquise nutzen**. Das Problem ist laut dieser Umfrage aber, dass viele Handwerker nicht wissen, wie sie es anstellen sollen. Um dieses Problem zu beseitigen, gibt es jetzt einen Internetberater. Ich berate Sie in allen Aktivitäten rund um das Internet und wie Sie mit Ihrem

**Handwerk Erfolg im Internet haben** können. Anschließend führe ich dann alle besprochenen Maßnahmen für Sie durch. Wenn Sie es wollen!

Selbst der **Zentralverband des deutschen Handwerks (ZVdH)** empfiehlt seinen Mitgliedern in einem Mitglieders Schreiben dringend:

»Vor dem Hintergrund der seit Jahren knappen Auftragslage im Handwerk stellt die Nutzung des Internet ein probates Mittel dar, **zusätzliche Umsätze zu realisieren**«  
Im gleichen Schreiben erklärt der **ZVdH** auch den Grund:

»Für die Handwerksbetriebe, die noch nicht das Internet nutzen, stellen die mangelnden Kenntnisse über die Möglichkeiten und die Vorteile des Internet das größte Hemmnis dar«.

Auch die Fachpresse spricht hierzu klare Worte:

»Handwerker, die keine Webseite betreiben, verlieren bares Geld und kommen schlechter an Kunden als die Handwerker mit einem Internetauftritt.«

(Internet-Fachmagazin Webselling 4/2010)

### **Das Problem ist erkannt!**

Viele Handwerker haben sehr großes **Interesse am Internet zur Kundengewinnung**, aber sie wissen nicht, wie genau sie hiermit umgehen sollen. Als Internetberater kann ich Ihnen jetzt helfen, das maximale für Ihr Unternehmen aus dem Internet heraus zu holen!

**Ich helfe Ihnen gern dabei!**





## Ich biete Ihnen folgende Dienstleistungen:

### Internet-Beratung

Unabhängige Beratung über Chancen und Möglichkeiten für Ihr Unternehmen im Internet. Nutzen Sie die Ergebnisse der Beratung um sie selbst umzusetzen oder beauftragen Sie einen Webdesigner damit. Gern setze ich Ihr Projekt auch gemeinsam mit Ihnen um.

### Webauftritt

- **Auswahl eines professionellen Webhosters** Der Webhoster ist wichtig, damit alles reibungslos funktioniert
- **Auswahl einer geeigneten Domain** Das ist der erste Schritt zu einem erfolgreichen Webauftritt
- **Auswahl und Installation eines passenden CMS** Das ist die technische Basis für alle weiteren Aktivitäten und ermöglicht manches erst
- **Webdesign** Damit Ihr Webauftritt einen professionellen Eindruck bei den Besuchern hinterlässt
- **Erstellen der Inhalte** Texte, optimiert für das Internet, Bilder, Videos
- **Technische Pflege** der Website und des CMS damit die Website immer auf dem neuesten Stand ist.

### Internet-Marketing

- **Soziale Medien** Die Nutzung der sozialen Medien und des Web 2.0 ist die absolute Geheimwaffe, wenn Sie in der Online-Welt nach Kunden suchen und Ihre Kunden auf dem laufenden zu halten und an Sie zubinden.
- **Interaktion zwischen Webauftritt und sozialen Medien** Artikel nur einmal schreiben und an vielen Stellen veröffentlichen
- **Integration eines Newsletters** zur Kundenbindung in Ihren Webauftritt. Die Nutzung eines Newsletters ist einer der mächtigsten Möglichkeiten um online Erfolg zu haben.

- **Lokales Google-Marketing** Mit dem lokalen Google Marketing (Google Places, Google Maps, Google Street View, Google Hotspot) eröffnet sich für Sie eine große Chance Ihren Wettbewerbern weit voraus zu sein. Denn das Thema lokale Suche ist der Mega-Trend. Das Magazin »Internet World Business« schreibt wörtlich: » Die größte Goldgrube im Internet ist der lokale Werbemarkt«. Denn Google ermöglicht es seit einiger Zeit auch geografische Suchanfragen. Wenn also ein Google-Sucher beispielsweise eintippt: »Heizung reparieren«, dann erkennt Google anhand der IP-Adresse, woher der Internetsurfer kommt - und bevorzugt Ihren lokalen Google-Eintrag! Google reagiert darauf aber nur, wenn Sie die Spielregeln kennen
- **Google Adwords Kampagnen betreuen** Ich bringe Ihren Webauftritt innerhalb weniger Tage auf die vorderen Plätze bei Google. Begriffe wie zum Beispiel »Schreinerei Frankfurt« lassen sich, eben weil kaum ein Handwerker Google Adwords kennt oder nutzt, sehr preisgünstig buchen. Damit erscheinen Sie Sie als Handwerker schnell nach der Buchung auf Platz 1 - und bekommen auch ab dann Besucher und Anfragen. Jetzt muss Ihre Website mit den Inhalten bereits darauf vorbereitet sein. Im Idealfall sollten Sie in der ersten Woche nachdem Ihre neue Website online ist, schon Aufträge über Ihren neuen Internetauftritt realisieren können.

### Angebote

- Webhosting
- Webdesign
- Webtexte
- Webauftritt zur Miete
- Webauftritt Service-Abo
- Webauftritt Full-Service

Wenn Sie Fragen zu meinen Dienstleistungen oder Angeboten haben, nehmen Sie Kontakt zu mir auf.

Tel: 04501 - 89 998 550

E-Mail: [info@wsi-internetservice.de](mailto:info@wsi-internetservice.de)

Abonnieren Sie meinen Newsletter. Dort finden Sie immer die neuesten Informationen über meine Dienstleistungen. Sie finden den Newsletter auf meiner Handwerker-Website [www.webauftritt-handwerker.de](http://www.webauftritt-handwerker.de)