

Pressemitteilung

www.preistipp.de | Bochum den 31.08.09

Effektives Online-Marketing für den Fachhandel

Wie können Sie als lokaler Fachhändler Ihre Reichweite vergrößern?

Sie sind ein regional ausgerichteter Fachhändler mit nur einem Ladengeschäft oder wenigen Filialen und gehören keiner der großen Elektronik-Markt-Ketten an? Dann sind Ihre Stärken vermutlich Kundennähe, Beratung, Service und Fachwissen. Aber reicht das, um in einem sich stark verändernden Markt eine feste Position zu sichern?

Schon die 20. W3B-Internet-Umfrage des Hamburger Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Fittkau und Maaß aus dem Jahre 2005 ergab: Zwei Drittel aller deutschsprachigen Internet-Nutzer verwendeten bereits vor vier Jahren das Internet gezielt zur Recherche von Produktinformationen.

Des Weiteren lässt sich seit Jahren eine Steigerung der Umsätze im Online-Handel beobachten.

Als kleiner oder mittelständischer Händler stehen Sie zwischen zwei wachsenden Extremen.

Auf der einen Seite stehen die großen Discounter und Elektronik-Märkte mit hunderten Filialen, günstigsten Einkaufskonditionen, tausenden Artikeln, die der Kunde direkt mitnehmen kann und einem nahezu unbegrenzten Werbe-Budget für TV-Spots, Werbeprospekte, Plakataktionen, Radiowerbung und Online-Kampagnen.

Auf der anderen Seite sehen Sie den Online-Handel mit wachsenden Umsätzen, immer besser werdender Infrastruktur, immer sicherer werdenden Zahlungsmethoden und günstigsten Preisen.

Gucken online, kaufen offline.

Als stationärer Fachhändler mit langjähriger Erfahrung können Sie sich auf Ihre Stärken besinnen. Sie müssen aber auch dafür sorgen, dass der Kunde davon erfährt. Viele Menschen nutzen das Internet, um das passende Produkt zu finden, Artikel zu vergleichen und Testberichte zu lesen, kaufen danach aber beim Fachhändler, um das Produkt sofort mitnehmen zu können und Antworten auf konkrete Fragen zu erhalten.

Holen Sie als stationärer Händler diese Zielgruppe dort ab, wo sie nach Ihren Produkten sucht - im Internet.

Online-Händler haben im Internet viele Vorteile. So haben sie bereits alle Produktdaten mit Beschreibung, technischen Daten und Fotos digital vorliegen und können diese Daten direkt und ohne nennenswerten Mehraufwand an Online-Preisvergleiche senden.

Als Fachhändler können Sie hier kaum nachziehen. Selbst eine gute Homepage mit einem ausführlichen Produktkatalog garantiert noch lange nicht für Besucher.

Lokaler Handel in Online-Preisvergleichen

Ein gutes Beispiel für eine Integration des lokalen Handels ist **Preistipp.de**. Hier stellen Sie Ihr gesamtes Sortiment mit oder ohne Preis für 19,- Euro im Monat online zur Verfügung.

Gewinnen Sie Kunden, die Ihren Service bisher gar nicht kannten und auch nicht kennen konnten, indem Sie ihnen die Möglichkeit geben nicht nur nach Produkten zu suchen, sondern nach Produkten vor Ort - bei Ihnen.

Zusätzlich werden Sie mit Ihren Produkten bei Google und anderen Suchmaschinen auf guten Platzierungen gefunden, ohne selbst die Kosten und Mühen der Suchmaschinenoptimierung schultern zu müssen.

Damit Sie nicht für hunderte Artikel Beschreibungen und Fotos selbst machen müssen, bietet Preistipp.de Ihnen die Möglichkeit Ihre Produkte in Ihrem persönlichen Händlerbereich selbst auszuwählen. So stellen Sie Ihr Sortiment aus bereits im Preisvergleich vorhandenen Artikeln selbst zusammen oder Sie verwenden die Produktliste Ihres Distributors als Datenquelle. Hier liegen schon die Produktlisten verschiedener Großhändler vor.

Haben Sie Ihr Sortiment zusammen gestellt, werden Ihre Angebote im Preisvergleich gelistet, zusammen mit Ihren Händlerinformationen, Ihrem genauen Standort in Google Maps und natürlich auch Ihrer Webseite. Zusätzlich können Sie Ihre Werbebroschüren als PDF hochladen, die der Besucher dann online durchblättern kann. So vergrößern Sie die Reichweite Ihrer Print-Werbung um ein Vielfaches - die

Druckkosten bleiben die selben. Wenn Sie eine zeitlich begrenzte Rabatt-Aktion bewerben möchten, können Sie dies ebenso tun. In jedem Ihrer Angebote wird automatisch ein Aktions-Button eingeblendet, der den Besucher über Ihre Aktion informiert.

Online präsentieren, persönlich beraten.

Nutzen Sie die wachsende Bedeutung des Internets für die Meinungsbildung Ihrer Kunden. Geben Sie ihnen die Möglichkeit auf Ihre Angebote aufmerksam zu werden, während Sie sich über ihre Wunschprodukte informieren und bieten Sie weiterhin beim Kauf gute Beratung. Der Großteil der Kunden verbindet bereits heute Internet und lokalen Handel. Verbinden Sie den lokalen Handel mit dem Internet!

Ihr Ansprechpartner für Presse-Angelegenheiten:

Herr Özhan Altintas

eMail: presse@preistipp.de

Fon: +49 234915 881 86