

Interesse erzeugen



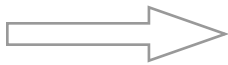
Wecken Sie das Interesse des Kunden, indem Sie auf ein bereits gekauftes Produkt (A) oder auf einen Problembereich (B) hinweisen.

(A) Verweisen auf das bereits gekaufte hauseigene Produkt als Überleitung zum neuen Produkt.

(B) Keine Einträge des Kunden vorhanden.

(B) Einträge in den Portalen vorhanden allerdings falsch oder unvollständig.

Korrekte und konsistente Informationen



Kunden, die nach Unternehmen in der Region suchen, weisen eine hohe Absicht auf, einen Kauf im Laden zu tätigen.

Außerdem können inkonsistente Daten zu erheblichen Problemen bei Suchmaschinen führen.

Erweiterte Inhalte

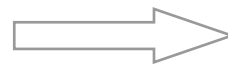


Es geht nicht ausschließlich um die Korrektur falscher Angaben. Das Listing bietet Ihnen die Möglichkeit, erweiterte Informationen wie Website, Fotos, Öffnungszeiten etc. hinzuzufügen.

Mit dem "Mein Highlight"-Link haben Sie die Möglichkeit auf Sonderangeboten etc. zu verlinken.

Besucher beschäftigen sich mehr mit Einträgen, wenn zusätzliche Inhalte eingepflegt sind.

Alles unter Kontrolle



Ihre Daten sind stets korrekt, konsistent und aktuell, da sie zentral an einem Ort verwaltet werden.

Ihre Unternehmensdaten werden einmal im System hochgeladen und mit den Portalen synchronisiert.

Änderungen, wie z.B. Geschäftszeiten und Sonderangebote werden in Echtzeit übernommen.

Relevanz



Mit dem Produkt sparen Sie Zeit und gewährleisten jederzeit, dass Ihre Daten korrekt und aktuell sind.

Präsentieren Sie Ihr Unternehmen in den wichtigsten Portalen ganz nach Ihren Wünschen. Das Listing schützt Ihre Einträge vor dem Zugriff Dritter.

KÄUFERPROFILE:

Käufer fallen in der Regel in eine von zwei Kategorien - der Furcht vor Verlust oder dem Wunsch nach Gewinn.

Furcht vor Verlust	Wunsch nach Gewinn
<p>Motiviert durch die Furcht, Chancen oder Kundenkontakte zu verpassen, bzw. vor den Folgen einer nicht erfolgten Entscheidung.</p> <p>Erläutern Sie dem Kunden was für Möglichkeiten ungenutzt bleiben, wenn sie das Produkt nicht kaufen.</p> <p>Konzentrieren Sie sich auf Suchergebnisse und Traffic : "Nutzer finden nicht Sie, sondern Ihre Mitbewerber."</p> <p>"Stellen Sie sicher, dass Sie überall mit richtigen Informationen präsent sind."</p>	<p>Motiviert durch den Wunsch voran zu kommen bzw. Gewinn zu erzielen. Diese Kunden fürchten keine potentiellen Verluste.</p> <p>Erläutern Sie dem Kunden, welche Vorteile ein Kauf bei Ihnen hat.</p> <p>Konzentrieren Sie sich darauf, wie das Produkt dem Kunden die Arbeit erleichtert: zentrale und unbegrenzte Updates, erweiterte Inhalte, Mein Hihglight-Link etc.</p>