

Innovationen	Technologieberatungen	Initiativen	Pilotseminare	Kooperationen
--------------	------------------------------	-------------	---------------	---------------

Erweiterung des Internet-Auftritts mit Funktionen des Online-Marketings

Der Internet-Auftritt des Dachdeckerbetriebes wurde zuerst mit dem Ziel erstellt, vordergründig das Leistungsangebot des Unternehmens darzustellen und zu vermitteln. Dazu wurde das Angebot mit den zur Verfügung stehenden Promotions-Möglichkeiten vermarktet.

Um noch mehr Anfragen und Kundenkontakte über das Internet zu erzielen, sollten Möglichkeiten des Online-Marketings untersucht werden, durch die mit einem vertretbaren Aufwand eine entsprechende Erweiterung des Internet-Auftritts erfolgen kann.

Arbeitsaufgaben der Technologie-Transfer-Stelle:

- Recherchen zu in Frage kommenden guten Beispielen
- Analyse der Erweiterungsmöglichkeiten zum Internet-Auftritt
- Prüfung der technischen Voraussetzungen
- Darstellung einer geeigneten Anwendung
- Erstellung des Konzeptes für die praktische Umsetzung
- Hilfe bei der Spezifikation zur Auswahl geeigneter Dienstleister
- Beratung und Unterstützung bei der praktischen Umsetzung

Mit Hilfe der Formularfunktionen und erweiterten Quellcodeprogrammierungen wurde eine zusätzliche Web-Seite entwickelt, über die dem Internet-Nutzer, der Interesse an dem Angebot des Dachdeckerbetriebes zeigt, ein spezieller Dachcheck mit den fachlichen Vorgaben für eine gezielte Angebotsabforderung angeboten wird.

Mit diesem Dachcheck kann der Interessent sehr schnell und effektiv sein Vorhaben bzw. seine Anfrage darstellen und

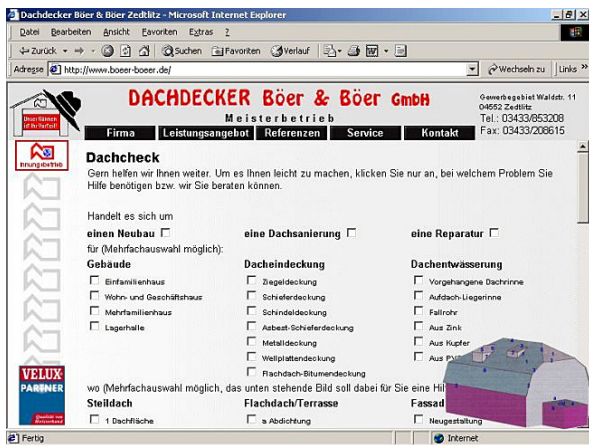
formulieren. Dabei werden ihm Vorgaben und Hilfen zur fachlichen Beschreibung zur Verfügung gestellt, die nur entsprechend ausgewählt werden müssen. Es ist aber auch eine formlose Beschreibung möglich.

Das Besondere an der Lösung ist jedoch, dass zusammen mit den freiwilligen Angaben des Interessenten zur Person die ausgewählten Vorgaben nicht nur per E-Mail übermittelt werden. Sondern über dieses E-Mail-Programm werden die Angaben gleich so zugeordnet, dass zum einen eine sofortige Bearbeitung der Anfrage möglich ist und zum anderen die Daten für eine spätere Akquise, zu weiteren Angeboten und Leistungen genutzt werden können.

Damit ist die Erstellung von Interessentengruppen mit dazugehörigen Mailing-Listen zur direkten Verwendung bei Marketing-Aktivitäten per E-Mail möglich.

Diese Lösung stellt eine den Anforderungen entsprechende Lösung zur Nutzung des Online-Marketings dar, die relativ leicht und schrittweise in die Praxis umgesetzt werden kann und weiter ausbaufähig ist.

Der Handwerksbetrieb konnte mit dieser zusätzlichen Funktion seinen Internet-Auftritt aufwerten. Dem Internet-Kunden wird eine neue Qualität der Informations- und Angebotsabforderung angeboten. Die Effektivitätsgewinne für den Betrieb resultieren vor allem daraus, dass die Anfragen per E-Mail jetzt schneller und kundenorientierter beantwortet und bearbeitet werden können. Hinzu kommt die Verwendung der übermittelten Daten für gezielte Marketing-Aktivitäten per E-Mail bzw. zur Kundenbetreuung und zur Kundenbindung.



Homepage der Dachdeckerfirma Böer & Böer

Allerdings mussten dazu auch die betrieblichen Abläufe bei der Bearbeitung der eingehenden E-Mail-Anfragen neu organisiert werden. Letztlich ist aber auch aus dieser Anpassung ein Effektivitätsgewinn für den Betrieb bei der generellen E-Mail-Nutzung entstanden.

Wissenswertes in Kürze

Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Rainer Hauk
TT-Berater der Handwerkskammer
zu Leipzig

Gewerk: Dachdecker

Geschäftsgründung: 1991

Mitarbeiter: 10, davon 1 Azubi

Auswirkungen auf das Unternehmen:

Der Handwerksbetrieb konnte mit der Lösung seinen Internet-Auftritt aufwerten. Dem Internet-Kunden wird eine neue Qualität der Informations- und Angebotsabforderung angeboten.