

Checkliste: Ihr neuer professioneller Internet-Auftritt

Seit 15 Jahren erstellen wir Internet-Auftritte, die nur ein Ziel haben: Das, das Sie uns vorgeben. Um dieses Ziel bestmöglichst zu erreichen benötigen wir einige Informationen über Sie, Ihr Unternehmen und Ihre Dienstleistung.

Sie können uns diese Informationen wahlweise direkt hier angeben oder erst später, in einem kostenfreien ca. 30-60 minütigen Telefongespräch mitteilen. Hierzu wird Sie ein Marketingberater von Deitron anrufen.

Ich möchte von Deitron angerufen werden.

Mögliche Termine sind: _____
Telefonnummer: _____
Name: _____

Oder: Ich möchte die Angaben gleich hier machen:

1.) Welches Ergebnis möchten Sie mit einem Internet-Auftritt erreichen?

Unwichtig wichtig

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Kunden gewinnen

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Kontaktanfragen generieren

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Mitarbeiter finden (Employer Branding)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Marke prägen / Firma bekannt machen

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Vertrieb entlasten / Callcenter entlasten

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

In Suchmaschinen gefunden werden

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Produkte / Waren im Internet zeigen

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Dienstleistungen / Leistungsportfolio im Internet zeigen

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Produkte / Waren über Internet verkaufen

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Dienstleistungen über Internet verkaufen

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Social Media Marketing (Facebook, Xing)

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Kunden regelmäßig per Newsletter informieren

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Sonstiges:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

2.) Internet-Auftritte von Deitron bringen mehr Kunden

Anhand der Zielgruppe erklären wir **Was** Sie tun. **Wer** es tut. **Wie** Sie es tun. **Warum** man Sie benötigt (=Nutzen für den Kunden). Jetzt werden alle Verhaltensstile angesprochen.

Kombiniert mit starken Handlungsanweisungen und Suchmaschinenoptimierung erhalten Internet-Auftritte von Deitron mehr Anfragen. Damit bringen diese Web-Auftritte mehr Kunden zu Ihnen.

2a) Bitte beschreiben Sie Ihre Zielgruppe so genau wie möglich:

2b) Was ist der Nutzen Ihres Unternehmens?

3.) Welches Problem müssen wir lösen, damit Sie sagen, die Investition in einen Internet-Auftritt hat sich gelohnt?

Und welches noch?
