

Mehr Sichtbarkeit, mehr Kundschaft, mehr Umsätze

Öffnen Sie Ihr digitales Schaufenster – mit Ihrer IQ-Homepage!



Hier passt alles zusammen!

www.telering.de
www.markenprofi.de

Die Webseiten der Kooperation

- ▶ Alle Informationen zum qualitätsorientierten Fachhandel
- ▶ Mit einem KLIQ ins Extranet
- ▶ Fachhändlersuche führt Besucher direkt auf Ihre IQ-Homepage

GOOGLE MY BUSINESS
www.google.de

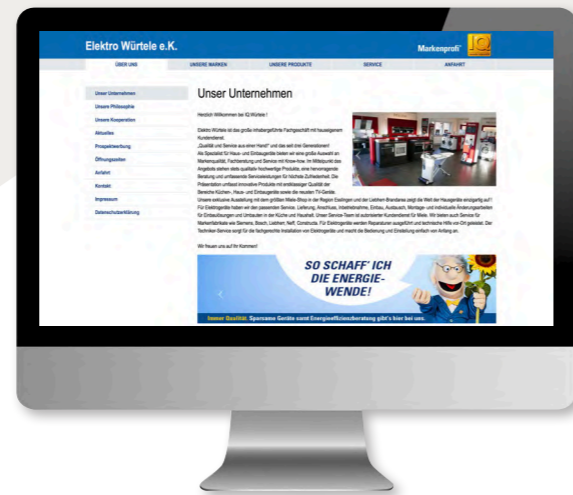
Ihr Google-My-Business-Eintrag

- ▶ Ihr Fachgeschäft weit oben in den Suchergebnissen von Google
- ▶ Übersichtliche Darstellung von Adresse, Öffnungszeiten und Bildern
- ▶ Einfache Verknüpfung mit Ihrer IQ-Homepage

ABAKUS by MARKENKLIQ

Zeigen Sie Ihre Auswahl!

- ▶ Das ganze ABAKUS-Sortiment tagesaktuell auf Ihrer IQ-Homepage
- ▶ Zusätzliche Rendite durch marktgängige Produkte mit ABAKUS-Bonifizierung
- ▶ Umfangreiche Informationsmöglichkeiten und einfache Kontaktaufnahme



IHRE IQ-HOMEPAGE

Die digitale Adresse für Ihr Geschäft

- ▶ Ihr gesamtes Angebot auf einen Blick: Marken, Produkte und Dienstleistungen
- ▶ Einfache Erstellung und Pflege ohne Programmierkenntnisse
- ▶ Kostenlose Bereitstellung und Service-Hotline
- ▶ Kinderleichte Verknüpfung mit Ihrer bestehenden Webseite

CLIPESSENCE

Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite!

- ▶ Präsentieren Sie sich mit individuellen Bildern, Panorama-Aufnahmen und Videos
- ▶ Laden Sie Ihre Kunden zu einem virtuellen Rundgang durch Ihr Geschäft ein
- ▶ Überzeugen Sie durch Vielfalt und Kompetenz

MARKENINFOSHOP

Zeigen Sie Ihre Marken!

- ▶ Ihre Marken mit attraktiven Bildwelten und professionell gestalteten Texten
- ▶ Regelmäßige Aktualisierung der Inhalte durch die telering-Zentrale

FACEBOOK

www.facebook.com/Prof.IQ.telering
www.facebook.com/kliq.de

Prof. IQ und KLIQ auf Facebook

- ▶ Prof. IQ wirbt für den IQ-Fachhandel und präsentiert Dienstleistungen und Aktionen
- ▶ Der KLIQ-Kanal postet regelmäßig Neuigkeiten und Artikel rund um Ihr Sortiment
- ▶ Teilen Sie die Nachrichten von Prof. IQ und KLIQ mit professionell erstellten Inhalten

IHR GESCHÄFT BEI FACEBOOK
www.facebook.com/iq-fachhaendler

Der direkte Draht zu den Kunden

- ▶ Einfach auf aktuelle Angebote und Aktionen aufmerksam machen
- ▶ Kontakte zu Kunden pflegen und positive Bewertungen sammeln
- ▶ Durch KLIQ-Artikel, Posts von Prof. IQ und individuelle Inhalte Kompetenz ausstrahlen

KLIQ.de

Das Ratgeber-Portal Ihrer Kooperation

- ▶ Neutrale Beratungsplattform rund um das Fachhandelssortiment
- ▶ Fachhändlersuche führt Besucher direkt auf Ihre IQ-Homepage
- ▶ Mit Artikeln von KLIQ.de werten Sie Ihr Facebook-Profil auf

Liebe telering- und Markenprofi-Fachhändler,

„Wer heute keine Webseite hat, der kann gleich sein Schaufenster zunageln.“ Diesen zugegebenermaßen drastischen Satz haben Sie mit Sicherheit schon von mir gehört, und ich wiederhole ihn auch hier noch einmal. Nicht, weil ich ein besonderer Fan des digitalen Einkaufens wäre – ich möchte Ihnen vielmehr in aller Deutlichkeit vor Augen führen, dass das Internet das Einkaufsverhalten Ihrer Kunden grundlegend verändert hat. Die Zeiten, in denen ein Kunde mit dem Wunsch nach einem neuen Gerät zu Ihnen kam, sich beraten ließ und glücklich mit seiner Neuanschaffung von Ihnen zog, sind ein für alle Mal vorbei. Der Weg, den der Kunde vom ersten Wunsch nach einer Neuanschaffung bis zum abgeschlossenen Kauf zurücklegt, ist heute ein ganz anderer. Vor allem beginnt er in den meisten Fällen im Internet: Der Kunde vergleicht Produkte, liest Testberichte und recherchiert, wo er das Produkt seiner Wahl kaufen möchte. Sie haben es sicher schon bemerkt: Ob aus *einem* Kunden tatsächlich *Ihr* Kunde wird, entscheidet sich nicht mehr beim persönlichen Gespräch im Fachgeschäft, sondern bereits lange vorher im Netz.

Was heißt das für Sie? Zum einen: Sie müssen digital sichtbar sein! Denn nur wenn potenzielle Kaufinteressenten Sie finden, kommen Sie als Anbieter überhaupt noch in Frage. Und zum anderen: Sie müssen die potenziellen Kaufinteressenten schon im Netz von Ihnen, Ihrem Sortiment und Ihren Dienstleistungen überzeugen. Nur dann machen sie sich auf den Weg in Ihr Fachgeschäft – und biegen nicht zu einem der vielen Online-Händler und Großflächenmärkte ab.

Damit Sie im weltweiten Netz überzeugend auftreten können, haben wir von der telering-Zentrale ein umfangreiches und kostenloses Angebot an digitalen Diensten für Sie zusammengestellt, mit dem Sie sich im Internet präsentieren können. Wie Sie das im Einzelnen machen und worauf Sie dabei achten müssen, erfahren Sie in diesem Leitfaden.

Mein Appell an Sie: Öffnen Sie Ihr digitales Schaufenster und gestalten Sie es so ansprechend und informativ wie möglich. Es lohnt sich!

Mit den besten Empfehlungen

Die richtige Positionierung im Netz

Was macht Ihr Fachgeschäft aus?

„Warum sollen die Kunden gerade zu mir kommen?“ Wenn Sie diese Frage mit einem Satz beantworten können, dann haben Sie schon Ihre ganz eigene Positionierung. Und wenn Sie den Inhalt dieses Satzes auf Ihrer IQ-Homepage, Ihrer Facebook-Seite und Ihrem Eintrag bei Google My Business klar und deutlich kommunizieren, dann haben Sie alles richtig gemacht. Denn dann wissen potenzielle Kunden gleich, dass sie bei Ihnen an der richtigen Adresse sind.

Keine Sorge: Eine positionierende Aussage zu finden ist leichter als gedacht. Analysieren Sie Ihr Sortiment, Ihre Dienstleistungsangebote, Ihr Team und Ihr Fachgeschäft: Wo liegen Ihre Stärken? Was bekommen Ihre Kunden nur von Ihnen? Was unterscheidet Sie von Ihren Mitbewerbern? Um Ihnen die Arbeit zu erleichtern, haben wir drei Beispiele für Sie zusammengestellt:

„Ihr Spezialist für beste Unterhaltung in XY: hochwertige TV-, Radio und HiFi-Geräte, Installation von Empfangstechnik, digitale Heimvernetzung, Reparatur und Service!“

„Ihr Experte für Haushaltsgeräte in XY: erstklassige Produkte fürs Waschen, Trocknen, Kochen und Gefrieren, Lieferung, Anschluss und Einweisung, Wartung und Reparatur!“

„Ihr Miele Markenprofi in XY: ausgezeichnete Hausgeräte, umfassende Beratung und persönlicher Service mit Lieferung, Einweisung, Service und Wartung!“

Eine Positionierung für Ihr Fachgeschäft zu formulieren, ist zugegebenermaßen erst einmal aufwendig. Aber der Aufwand lohnt sich. Einmal formuliert, lassen sich von der Positionierung alle Inhalte für Ihre digitalen Kanäle ableiten: Wenn Sie zum Beispiel Fachmann für Haushaltsgeräte in Ingelheim sind, müssen Schlüsselwörter wie Waschmaschine, Wäschetrockner, Spülmaschinen oder Kühlgeräte in den Texten auf Ihrer Webseite zu finden sein.

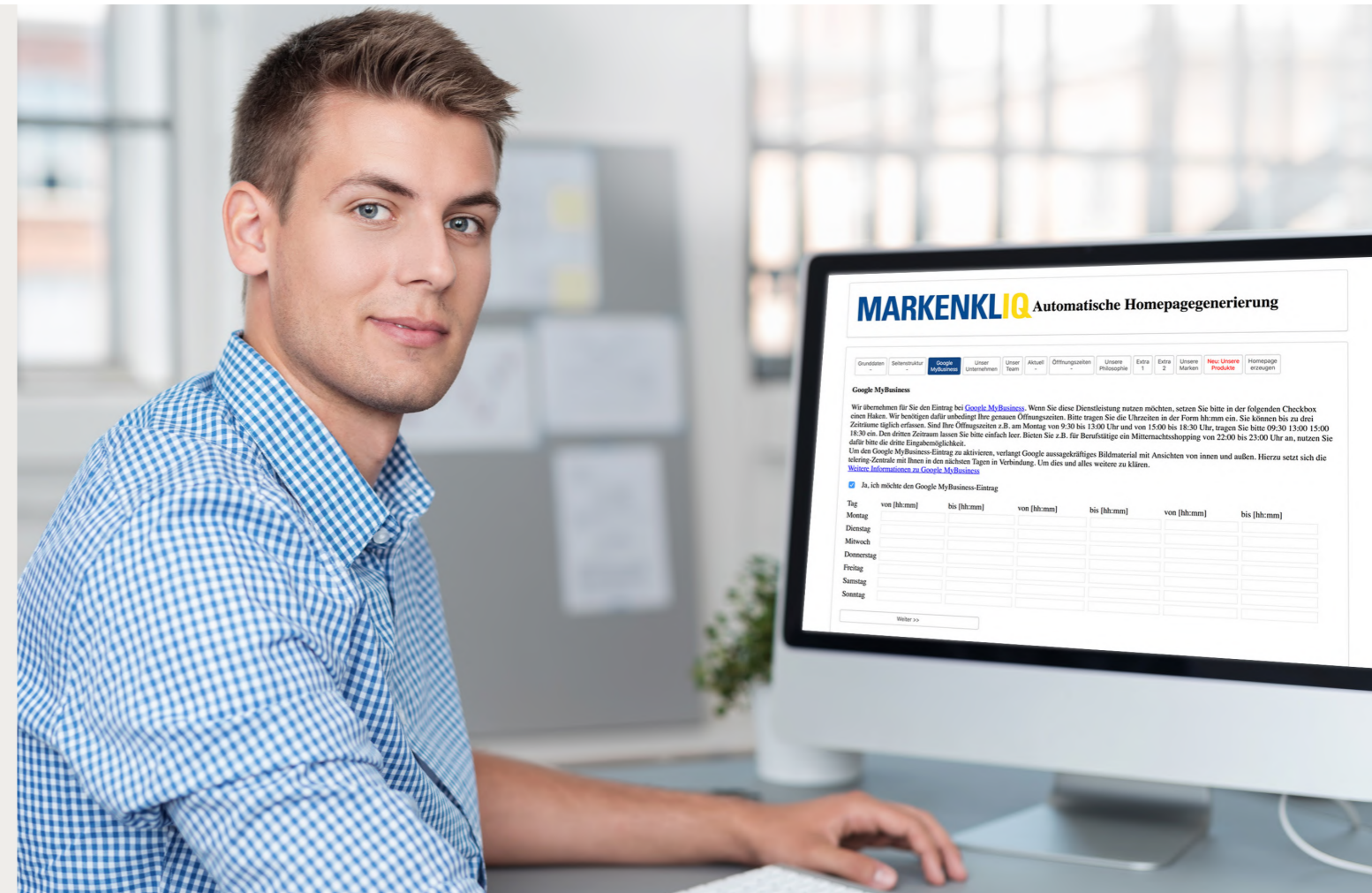
Außerdem sollten Sie Ihre bevorzugten Marken zusammen mit Ihrem Einzugsgebiet deutlich herausstellen. Dazu legen Sie am besten für Ihre wichtigsten Marken eigene Menüpunkte an. In den Texten auf diesen Seiten nennen Sie die Marke in Verbindung mit Ihrem Standort. Zum Beispiel können Sie den Text mit den Worten „Als Ihr Miele Spezialist in Ingelheim ...“ einleiten. Und natürlich präsentieren Sie Ihre Marken mit dem Markeninfoshop und ABAKUS by MARKENKLIQ.

Wenn Sie dann noch Artikel zu Haushaltsgeräten bei KLIQ.de verlinken und individuelle Aktionen in den sozialen Medien bewerben, ergibt sich ein scharfes Profil, das sich bei den Nutzern einprägt: Sie sind der Experte in Ihrem regionalen Markt!

Klar positioniert, besser gefunden!

Eine klare Positionierung hilft Ihnen, damit Sie bei Google & Co. von den richtigen Kunden gefunden werden. Denn wenn Sie Ihre individuellen Stärken auf der IQ-Homepage und bei Google My Business klar kommunizieren, tauchen Sie weit oben in den Suchergebnissen auf!

Wir lassen Sie mit der Formulierung Ihrer individuellen Positionierung natürlich nicht alleine: Ihr telering-Regionalleiter kennt Sie, Ihr Fachgeschäft und Ihren regionalen Markt aus langer Erfahrung und findet mit Ihnen die passende Aussage.



Suchmaschinenoptimierung, zentral gepflegte Inhalte, Rechtssicherheit

Schritt für Schritt zur perfekten MARKENKLIQ-Homepage

„IQ-Commerce statt E-Commerce“ lautet unser Leitspruch für den Umgang mit den digitalen Medien. Das bedeutet: Wir bekennen uns zum stationären Fachhandel mit seiner persönlichen und räumlichen Nähe zu den Kunden. Das Internet sehen wir dabei als wesentliche und unverzichtbare Säule des Marketings, und deshalb bieten wir Ihnen einen umfangreichen digitalen Werkzeugkasten, mit dem Sie die Kunden im Netz abholen und in Ihr Fachgeschäft führen können.

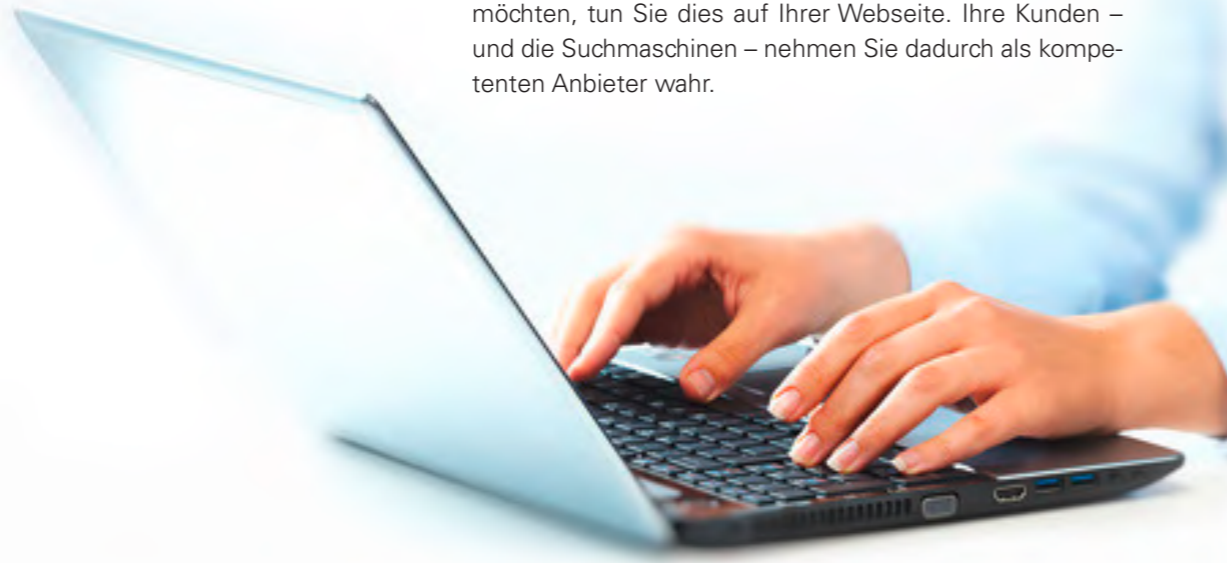
Unser wichtigstes Werkzeug dafür ist unser Homepagegenerator MARKENKLIQ, mit dem Sie in wenigen Schritten und ganz ohne Programmierkenntnisse eine hochwertig gestaltete und professionell programmierte Webseite für Ihr Fachgeschäft erstellen können.

Bei der Entwicklung haben wir großen Wert darauf gelegt, dass Sie möglichst wenig Aufwand mit Ihrer Webseite haben – schließlich wollen Sie sich um Ihr Geschäft und um Ihre Kunden kümmern. Dank unserem Baukastensystem erstellen Sie in wenigen Schritten Ihre eigene, suchmaschinenoptimierte IQ-Homepage. Alle von der telering aufbereiteten und regelmäßig gepflegten Inhalte sind selbstverständlich rechtlich auf dem neuesten Stand. Auch Inhalte wie die Präsentation Ihrer Marken im Markeninfoshop und die Produktinformationen zu den ABAKUS-Produkten werden von der telering-Zentrale automatisch aktualisiert. Und das Beste: Für den professionellen Internet-Auftritt Ihres Fachgeschäftes entstehen Ihnen keine zusätzlichen Kosten.

► SCHRITT 1

Passen Sie die Texte an Ihre Positionierung an!

In unserem Homepagegenerator finden Sie für viele Themen bereits vorformulierte Texte. Passen Sie diese Texte an Ihr Fachgeschäft, Ihre Marken und Ihre besonderen Dienstleistungen an. So wird Ihre individuelle Positionierung für Ihre Kunden im Netz sofort erkennbar. Besser noch: Sie schreiben eigene, ganz individuelle Texte. Denn je mehr individuelle Informationen Ihre Texte enthalten, desto besser werden die entsprechenden Seiten von den Suchmaschinen gefunden. Allerdings müssen Sie sich dabei überlegen, welche Suchbegriffe bei Google für Sie besonders wichtig sind.



Wenn Ihre Kunden Sie beispielsweise bei der Suche nach „Miele Waschmaschine“ oder „Fernseher Reparatur“ finden sollen, ist es ratsam, diese Begriffe in den Menüpunkten, in Überschriften und Texten unterzubringen.

Neben sinnvoll gewählten Suchbegriffen in Ihren Texten spielt auch das Thema Aktualität eine wichtige Rolle. Die Suchmaschinen durchsuchen Ihre Seite regelmäßig und stellen fest, ob sich dort etwas verändert hat.

Wenn Sie also neue Produkte im Laden haben, neue Dienstleistungen anbieten oder neue Technologien präsentieren möchten, tun Sie dies auf Ihrer Webseite. Ihre Kunden – und die Suchmaschinen – nehmen Sie dadurch als kompetenten Anbieter wahr.

► SCHRITT 2

Zeigen Sie, was Ihr Fachgeschäft ausmacht!

Sie haben ein spezielles Sortiment oder bieten Dienstleistungen an, die in Ihrem lokalen Markt einzigartig sind? Kein Problem! In unserem Homepagegenerator können Sie bis zu zehn zusätzliche Menüpunkte frei gestalten. Diese erscheinen schon in der Navigation und sind damit auf den ersten Blick erkennbar.

Die zusätzlichen Menüpunkte lassen sich vielseitig einsetzen: Wenn Ihr Angebot über das klassische Fachhandelsportfolio hinausgeht und Sie zum Beispiel Computer, Smartphones oder HiFi-Technik anbieten, sollten Sie das unbedingt durch einen eigenen Punkt in der Navigation kenntlich machen. Auch die Marken, die nur Sie führen, sollten Sie Ihren Kunden gut sichtbar präsentieren, damit Sie beispielsweise auch als Miele- oder Panasonic-Fachhändler wahrgenommen werden.

Das Gleiche gilt für Dienstleistungen wie die Elektroinstallation, die Smart-Home-Vernetzung, die Einrichtung von Telekommunikationsanlagen und den Brandschutz.

Aber auch innerhalb des Fachhandelssortiments sind die zusätzlichen Menüpunkte eine wertvolle Ergänzung Ihrer Positionierung. Nutzen Sie sie, um den Besuchern Ihre bevorzugten Marken anzubieten oder um für Dienstleistungen zu werben, mit denen Sie sich besonders gut auskennen: zum Beispiel mit der Wartung und Reparatur von Kaffeevollautomaten, mit der Installation von SAT-Technik für ganze Gebäudekomplexe oder mit Fernsehtechnik für das Gastgewerbe. Damit strahlen Sie nicht nur Kompetenz aus, sondern sprechen auch neue Zielgruppen an.

► SCHRITT 3

Laden Sie Ihre Kunden virtuell in Ihr Geschäft ein!

Sie kennen es vom Buchen des Urlaubs: Man geht vorher ins Netz, um sich Fotos vom Ferienort anzuschauen und virtuelle Rundgänge durch Hotels zu unternehmen. Nicht anders ist es beim Kauf von Fernseher und Waschmaschine. Bevor die Kunden in Ihr Fachgeschäft kommen, haben sie sich bereits online bei Ihnen umgeschaut – auf Ihrer IQ-Homepage, auf Ihrem Google-My-Business-Eintrag oder bei Facebook. Dort im Netz entscheidet sich, ob man Ihr Fachgeschäft besucht oder zu einem anderen Anbieter geht. Gutes Bild- und Filmmaterial ist daher das A und O, um Noch-nicht-Kunden in Ihr Fachgeschäft zu locken.



Um Bilder einzufügen, haben Sie in unserem Homepagegenerator viele Möglichkeiten:

Sie sind Ihr eigener Fotograf

Sie schießen selbst Bilder von Ihrem Fachgeschäft: Mit Aufnahmen der Fassade, von den Innenräumen und den Mitarbeitern verschaffen Sie den Besuchern Ihrer Webseite schon einen ersten Überblick. Mit Detailfotos von hochwertigen Produkten oder Lösungen wie einem Heimkinosystem können Sie schon im Netz das Interesse Ihrer Kunden wecken.

Mit MARKENKLIQ können Sie Ihren Kunden hochwertige Bilder Ihres Fachgeschäftes zeigen. Die Bilder von Ihrer Digitalkamera können Sie in wenigen Schritten hochladen, und der Homepagegenerator unterstützt Sie sogar beim Zuschneiden der Bilder. Denn oft entscheidet erst der richtige Bildausschnitt, wie das Bild beim Betrachter ankommt.

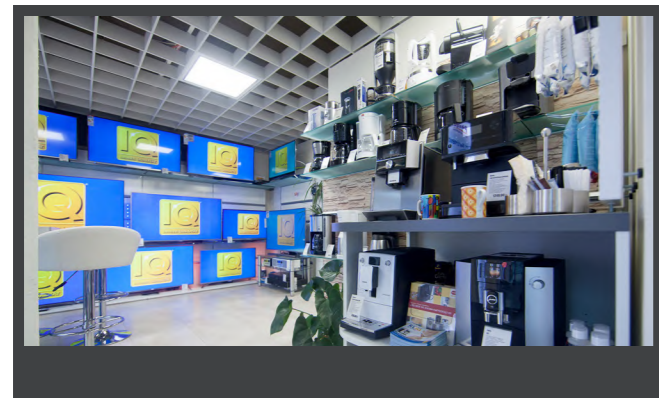


Eine optische Schablone legt sich automatisch über das Bild. Mit dem Mauszeiger definieren Sie den gewünschten Bildausschnitt – so rücken Sie Ihr Fachgeschäft ins beste Licht.

Sie lassen die Profis ran

Lassen Sie professionelle Bilder, Filme und Touren erstellen! Unser Dienstleistungspartner Clipessence ist auf die hochwertige Präsentation von Unternehmen spezialisiert und erstellt für Sie in kürzester Zeit und zu günstigen Preisen Bilder Ihres Fachgeschäftes, Imagefilme und virtuelle Touren mit Panoramabildern.

Nutzen Sie zusätzlich das Bildmaterial der Kooperation: Zahlreiche Bilder und Filme stehen für Sie im Homepagegenerator bereit. Im Bereich „Unsere Philosophie“ finden Sie 6 aussagekräftige Filme, die Ihr Sortiment und Ihre Servicestärke ins beste Licht rücken. Außerdem gibt es in der Bilddatenbank hochwertige Produkt- und Ambientebilder, mit denen Sie die Breite und den Qualitätsanspruch Ihres Sortiments unterstreichen können.



Basispaket Foto-Firmenporträt

5 Fotos vom Fachgeschäft innen und außen und von den Mitarbeitern, Vorbereitung, Terminierung, Aufnahme und Bearbeitung



Individueller Video-Clip

Videoclip mit rechtfreier Musik, Präsentation durch den Fachhändler oder Interview mit Repräsentanten, Drehvorbereitung, Terminierung, Dreh, Schnitt, Vertonung; Länge des Videos: 60–75 Sekunden

Sorgen Sie für Abwechslung!

Das neue Sortiment Ihrer bevorzugten Marke, ein erfolgreich abgeschlossenes Projekt oder ein Firmenjubiläum in feierlichem Rahmen – es gibt zahlreiche gute Gelegenheiten, die Bildauswahl Ihrer IQ-Homepage zu überprüfen und zu aktualisieren. Und Ihren Kunden vermitteln Sie damit ganz nebenbei, dass sich bei Ihnen im Fachgeschäft immer was tut.



360°-Panorama-Aufnahmen

10 Panoramabilder gemäß den Vorgaben von Google, die zu einer interaktiven Tour zusammengesetzt werden

Unser Tipp: Nutzen Sie das Angebot von Clipessence!

Unser Dienstleister erstellt Ihnen professionelle Fotos und Videos zu günstigen Konditionen. Die Bilder und Touren können Sie auch für Ihren Eintrag bei Google My Business und Ihr Facebook-Profil verwenden. Angebote und Details finden Sie im telering-Extranet.

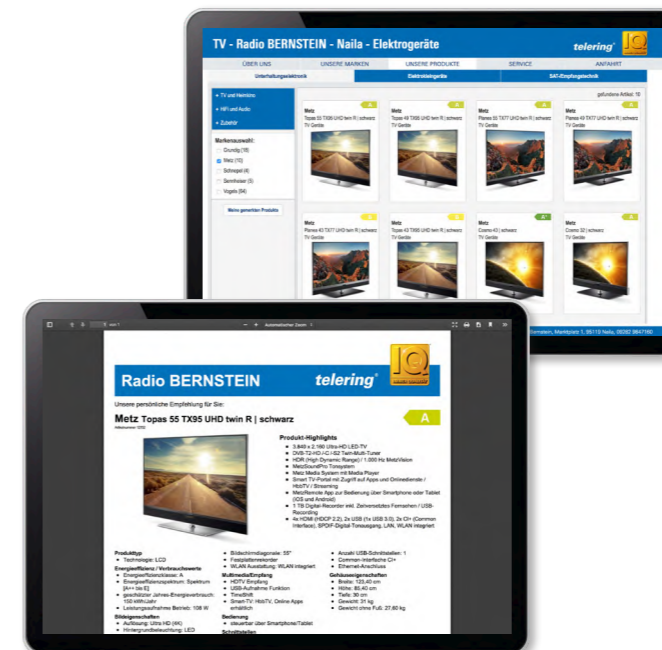
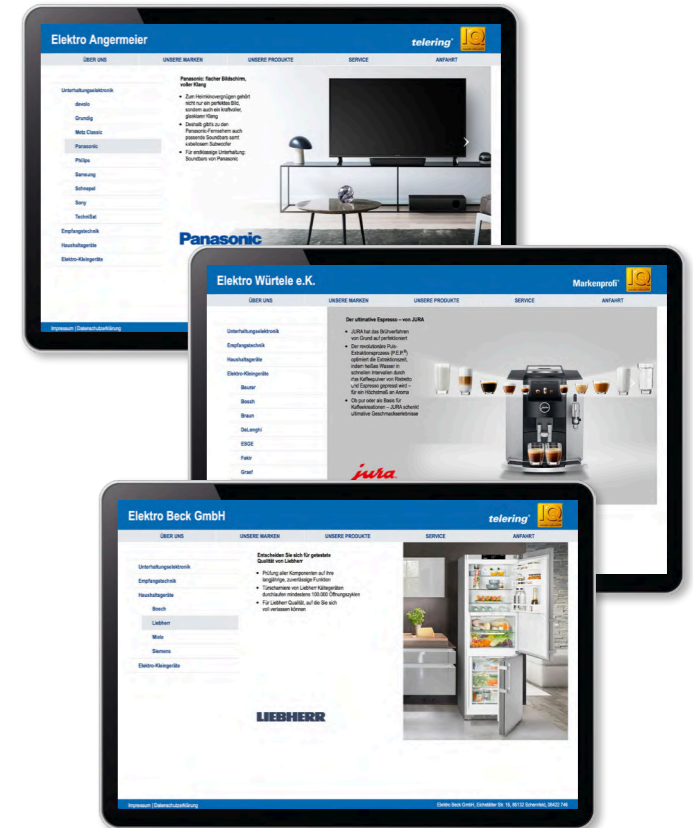
SCHRITT 4 Präsentieren Sie Ihr Sortiment!

Viele Kunden entscheiden sich schon lange vor dem Betreten des Fachgeschäftes für ein bestimmtes Produkt oder zumindest für eine bestimmte Marke. Deshalb ist es wichtig, dass Sie potenziellen Kaufinteressenten die gesamte Breite Ihres Sortiments vor Augen führen und zeigen, dass Sie Ihre Wünsche auch erfüllen können.

Um sich Ihr Sortiment ins digitale Schaufenster zu stellen, stehen in unserem Homepagegenerator MARKENKLIQ drei Werkzeuge für Sie bereit. Damit zeigen Sie Ihren Kunden maximale Produktvielfalt mit minimalem Aufwand:

Der Markeninfoshop

Hochwertige Bildwelten und aussagekräftige, professionell formulierte Texte bringen die Vorteile Ihrer Marken zum Ausdruck und überzeugen die Besucher von der Qualität. Sie müssen dazu nur im Homepagegenerator unter „Unsere Marken“ die Markeninfoshops der einzelnen Hersteller auswählen. Um alles andere kümmert sich die Kooperation, Bilder und Texte werden alle 12 Wochen auf den neuesten Stand gebracht.



ABAKUS by MARKENKLIQ

Marktgängige Produkte mit attraktiver Zusatzrendite: Dafür stehen unsere Bonifizierungssysteme ABAKUS, ABAKUS PLUS und DANTO. Damit Sie diese ertragsstarken Produkte auch wirkungsvoll vermarkten können, gibt es seit Kurzem das gesamte Kernsortiment der telering auch auf Ihrer IQ-Homepage. Sie müssen lediglich im Reiter „Unsere Produkte“ die Marken auswählen, deren Produkte Sie zeigen möchten. Um alles andere kümmert sich die telering-Zentrale für Sie: Die Produktauswahl, Produktdaten und die Produktabbildungen werden täglich gepflegt und bieten Ihren Kunden immer einen aktuellen Überblick über Ihr Warenangebot.



Ihre aktuellen Werbeprospekte digital auf Ihrer IQ-Homepage

Nichts zeigt besser, dass Sie auf dem neuesten Stand sind, als ein aktueller Prospekt. Die telering bietet Ihnen nicht nur gedruckte Prospekte zum Verteilen an, sondern gibt Ihnen auch die Möglichkeit, die aktuellen Aktionswaren in digitaler Form auf Ihrer IQ-Homepage zu präsentieren. Gehen Sie dazu im Homepagegenerator auf „Unsere Marken“ und wählen Sie dort die Prospektaktionen aus, die am besten zu Ihrem Sortiment passen! Sie können übrigens auswählen, ob Sie Prospekte mit oder ohne Preise zeigen wollen.



SCHRITT 5 Treten Sie als kompetenter Dienstleistungspartner auf!

Für Ihren geschäftlichen Erfolg ist der Verkauf hochwertiger Markenprodukte nur ein Standbein. Ihre zweite Einnahmequelle sind die Zusatzrenditen, die Sie durch die Vermarktung Ihrer Dienstleistungen erwirtschaften. Deshalb ist es wichtig, dass Ihre Kunden Sie als kompetenten Berater, erfahrenen Techniker und hilfsbereiten Vermittler wahrnehmen. Zum Glück geht das mit MARKENKLIQ ganz einfach: Im Homepagegenerator klicken Sie unter dem Menüpunkt „Seitenstruktur“ die Serviceangebote an, die Sie anbieten. Sie werden den Besuchern mit einem ausdrucksstarken Bild und einem kurzen, einladenden Text präsentiert.

Noch ein Wort zur Zusatzrendite: Nicht nur mit dem Kundendienst und mit Installationsleistungen, auch mit der Vermittlung von Garantieverlängerungen und dem Vertrieb von Strom und Gas lassen sich wertvolle Erträge erwirtschaften.

Deshalb haben wir mit unseren Partnern von Wertgarantie und der ESWE Versorgungs AG verhandelt und ein besonderes Angebot für Ihre IQ-Homepage geschaffen: Ab sofort können Sie auf Ihrer Startseite die Navigationspunkte „Strom- und Gaswechsel“ und „Wertgarantie-Tarifrechner“ einbinden. Wenn Ihre Kunden sich dort für die Lieferung von klimafreundlichem Strom und Gas entscheiden, wird die Provision Ihrem Fachgeschäft gutgeschrieben – für jeden Stromvertrag € 50 und für jeden Gasvertrag € 60, außerdem werden Ihrem ABAKUS-Umsatz für jeden Vertrag € 100 hinzugerechnet. Vermitteln Sie über Ihre IQ-Homepage eine Garantieverlängerung von Wertgarantie, erhalten Sie je nach Produkt bis zu € 50 als Provision, außerdem werden Ihrem ABAKUS-Konto bis zu € 100 gutgeschrieben. Binden Sie die beiden Dienstleister auf Ihrer Webseite ein. Es rechnet sich!



Zeigen Sie, was Sie können: Die Serviceseiten bringen die Stärken Ihres Fachgeschäftes auf den Punkt.

SCHRITT 6 Richten Sie Ihre IQ-Mail-Adresse ein!

Wie erkennt man einen professionellen Unternehmensauftritt im Netz? Ganz einfach: Wenn IQ-Homepage und E-Mail die gleiche Adresse haben. Deshalb gehört zum Fachgeschäft von Herrn Meier nicht nur die IQ-Homepage www.iq-meier.de, sondern auch das passende Postfach kontakt@iq-meier.de. Daher bieten wir Ihnen zusammen mit unserem Homepagegenerator auch einen professionellen E-Mail-Service an.

Damit erhalten Sie nicht nur die passende, kostenlose E-Mail-Adresse zu Ihrer IQ-Homepage, sondern auch einen hochwertigen Maildienst, der automatisch Spam filtert und Ihnen so wertvolle Zeit beim Durchgehen Ihrer elektronischen Post spart. Weitere Konten mit der Adresse Ihres Fachgeschäftes können Sie für nur € 1 pro Monat und Konto dazubuchen.

SCHRITT 7 Lassen Sie die sozialen Medien für sich arbeiten!

Wenn Sie Ihre IQ-Homepage mit Ihrem Profil bei Facebook verbinden, dann bekommen Sie nicht nur eine direkte Verbindung zu Ihren Kunden. Indem Sie Nachrichten aus den Facebook-Kanälen von KLIQ.de und von Prof. IQ teilen, können Sie sich Ihren Kunden zudem als aktiver und kompetenter Fachhändler präsentieren. Aktivieren Sie deshalb unbedingt unter „Seitenstruktur > Soziale Medien“ den Link zu Facebook!



SCHRITT 8 Lassen Sie sich helfen!

Ganz recht: Als IQ-Fachhändler sollten Sie sich in erster Linie um Ihre Kunden, Ihre Waren und Ihr Geschäft kümmern. Damit Sie Ihre IQ-Homepage mit möglichst wenig Aufwand zu einem wirksamen Werbemittel machen können, bieten wir von der telering-Zentrale Ihnen bestmögliche Unterstützung:

Ihr Regionalleiter ist Ihr erster Ansprechpartner für alle Fragen rund um Ihre Darstellung auf der IQ-Homepage. Er kennt Sie, Ihr Fachgeschäft, Ihr Sortiment und Ihr regionales Marktumfeld meist aus langjähriger Erfahrung und kann Ihnen wertvolle Ratschläge zur Entwicklung Ihrer Positionierung, zum Verfassen der Texte und zur Auswahl von Bildern geben.

Außerdem beantworten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter alle Ihre Fragen rund um die Einrichtung und Gestaltung Ihrer Homepage und gehen Ihnen auch gerne per TeamViewer an Ihrem PC zur Hand.

Übrigens: Sollten Sie Schwierigkeiten beim Formulieren Ihrer Positionierung und beim Anpassen der Texte haben, wenden Sie sich einfach an Ihren Regionalleiter. Er kennt sich mit Ihrem lokalen Markt bestens aus und gibt Ihnen wertvolle Hinweise. Auch die telering-Zentrale unterstützt Sie beim Erstellen und Überarbeiten der Texte für Ihre IQ-Homepage.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter helfen Ihnen gerne weiter:

06131 28881-20
marketing@telering.de

Unternehmensdarstellung in Suchmaschinen und bei Google My Business

Gesucht, gefunden – und für gut befunden!



Dem Besuch der Kunden in Ihrem Fachgeschäft geht in den heutigen, digitalen Zeiten meist eine Recherche im Internet voraus. Damit Sie als Verkäufer auch in Frage kommen, müssen Sie bei Google und Co. nicht nur gefunden werden, sondern auch einen möglichst guten ersten Eindruck hinterlassen. Und hier kommt das Branchenverzeichnis Google My Business ins Spiel.

Denn mit Ihrem Eintrag bei Google My Business können Sie über Ihre Adresse, Kontaktmöglichkeiten und Öffnungszeiten informieren, außerdem können Sie Ihr Logo, Bilder Ihres Unternehmens und sogar virtuelle Rundgänge einbinden.

Ihre potenziellen Kunden bekommen diesen Eintrag häufig angezeigt, wenn Sie in der Google-Suche und bei Google Maps Ihren Firmennamen eingeben, nach Ihrem Ort und Ihrer Branche suchen oder von einem Gerät mit aktivierten Standortdaten in Ihrer Nähe nach Ihrer Branche recherchieren. Damit können Sie Werbung für Ihr Fachgeschäft betreiben, noch bevor Ihre Kunden Ihre Webseite besuchen.

Wie geschaffen für den Fachhandel! Ihr persönlich eingerichteter Google-My-Business-Eintrag hat viele Vorteile:

Sie haben volle Kontrolle über die Angaben zu Ihrem Geschäft. Google erstellt teilweise automatisch My-Business-Einträge, auf deren Inhalte Sie aber keinen Einfluss haben. Erst wenn Sie einen eigenen Eintrag einrichten oder einen bestehenden für sich beanspruchen, können Sie sich bestmöglich präsentieren und Falsch- oder Fehlinformationen korrigieren.

Sie können Ihre Kunden individuell ansprechen. Mit virtuellen Rundgängen durch Ihr Geschäft, mit Ihrem eigenen Logo und mit Bildern von Ihrem Team, Ihrem Sortiment und Ihren Ausstellungsräumen stellen Sie sofort eine ganz persönliche Verbindung zu Ihren Kunden her. Das zeichnet Sie als lokal agierenden Fachhändler aus und hebt Sie von Mitbewerbern ab.

Sie können auf Kundenbewertungen reagieren.

Nur wenn Sie den My-Business-Eintrag für sich reklamiert haben, können Sie auf die Bewertungen Ihrer Kunden reagieren. Und das sollten Sie – bei positiven genauso wie bei negativen Meinungsäußerungen.

Wenn ein Kunde begeistert über Ihren Service und die von Ihnen empfohlenen Produkte schreibt, sollten Sie sich für die positive Rückmeldung bedanken und den Kunden zum erneuten Besuch in Ihrem Fachgeschäft einladen.

So antworten Sie auf positive Bewertungen:

Wenn es um Unterhaltungselektronik geht, können Sie Folgendes schreiben:

„Vielen Dank für Ihre Bewertung. Schön, dass Sie so viel Freude an Ihrem neuen Fernseher/SAT-Receiver/Soundsystem ... haben. Wenn wir noch etwas für Sie tun können, rufen Sie uns an oder kommen Sie einfach mal wieder in unserem Fachgeschäft vorbei! Wir freuen uns auf Sie.“

Bei einer guten Bewertung in Sachen Haushaltsgeräte könnte Ihre Antwort lauten:

„Herzlichen Dank für Ihre positive Rückmeldung. Wir hören gern, dass Sie mit der/dem empfohlenen Waschmaschine/Trockner/Kochfeld/Kühlschrank ... zufrieden sind. Wenn Sie noch Fragen haben oder wieder einmal ein neues, komfortableres Gerät benötigen, melden Sie sich bitte bei uns. Wir sind immer für Sie da!“

Und wenn ein Kunde sich für eine Dienstleistung bedankt, antworten Sie zum Beispiel mit den Worten:

„Besten Dank für Ihre Bewertung. Wir freuen uns, dass wir Ihnen mit unserer Hausinstallation/Reparatur/Heimvernetzung/Empfangslösung ... weiterhelfen konnten. Wenn Sie wieder einmal unsere Unterstützung brauchen, rufen Sie uns an oder besuchen Sie uns in unserem Fachgeschäft!“

Beschwert sich ein Kunde dagegen über ein defektes Produkt oder über einen schlampigen Service, sollten Sie sein Anliegen ernst nehmen, sich für den Fehler entschuldigen und versprechen, den Defekt schnell zu beheben. Damit können Sie nicht nur den Kunden an Ihr Fachgeschäft binden, sondern auch Ihr Image als engagierter Fachhändler stärken.

So antworten Sie auf negative Bewertungen:

Bei fehlerhafter Unterhaltungselektronik können Sie mit folgenden Worten reagieren:

„Dass Ihr Fernseher/Receiver/Audio-System ... nicht wie gewünscht funktioniert, tut uns leid. Bitte nehmen Sie direkt Kontakt mit uns auf! Wir kommen bei Ihnen vorbei und kümmern uns darum, dass Sie Ihr Gerät schnellstmöglich wieder benutzen können.“

Wenn es Probleme mit einem Haushaltsgerät gibt, können Sie Folgendes als Antwort schreiben:

„Wir entschuldigen uns, dass Ihre/Ihr Waschmaschine/Wäschetrockner/Kochfeld/Kühlschrank ... nicht wie vorgesehen arbeitet. Bitte melden Sie sich gleich in unserem Fachgeschäft! Unser Techniker kommt bei Ihnen vorbei und sorgt dafür, dass der Defekt so schnell wie möglich behoben wird.“

Und wenn ein Kunde mit Ihrem Service unzufrieden ist, dann schreiben Sie doch Folgendes zurück:

„Dass Sie mit unserer Installation/Heimvernetzung/Reparatur ... nicht zufrieden sind, bedauern wir sehr. Damit alles so funktioniert, wie Sie es wünschen, nehmen Sie bitte gleich Kontakt mit uns auf. Wir schicken einen Techniker bei Ihnen vorbei und stellen sicher, dass alles zu Ihrer Zufriedenheit eingerichtet ist.“

Sie profitieren von der standortabhängigen Google-Suche. Google zeigt bei sehr vielen Suchanfragen mit regionalem Bezug Google-My-Business-Einträge ganz oben in den Suchergebnissen an. Das ist nicht nur am heimischen PC wichtig, wenn potenzielle Interessenten ein Produkt, eine Marke oder ein Fachgeschäft in Ihrer Nähe finden möchten. Vor allem bei der Recherche auf dem Smartphone bezieht Google die aktuelle Position der Benutzer in die Suchergebnisse ein. Mit einem My-Business-Eintrag können aus virtuellen Interessenten echte Kunden werden!



Nutzen Sie die Funktion „Fotos ansehen“ von Google My Business und laden Sie Interessenten zu einem virtuellen Spaziergang durch Ihr Geschäft ein.

Verbinden Sie Google My Business mit Ihrer IQ-Homepage!

Damit Ihr Fachgeschäft möglichst weit oben in den Suchergebnissen erscheint, ist es nicht nur wichtig, dass Sie einen Eintrag bei Google My Business haben. Viel wichtiger ist, dass dieser Eintrag exakt mit den Daten auf Ihrer IQ-Homepage übereinstimmt.

Die telering-Zentrale unterstützt Sie bei der Einrichtung Ihres Eintrags und kümmert sich um den technisch einwandfreien Abgleich Ihrer Daten. Gehen Sie einfach im Homepagegenerator auf „Google My Business“ und klicken Sie auf das Feld „Ja, ich möchte den Google-My-Business-Eintrag“. Dann tragen Sie Ihre Öffnungszeiten für jeden Tag einzeln ein und veröffentlichen Ihre Webseite wie gewohnt.

Mehr brauchen Sie erst einmal nicht zu tun. Ihre telering-Zentrale meldet sich anschließend bei Ihnen und richtet den Eintrag gemeinsam mit Ihnen ein.

Sie haben schon einen Eintrag bei Google My Business?

Kein Problem, auch bestehende Einträge lassen sich einfach mit Ihrer IQ-Homepage verbinden, ohne dass Sie noch einmal alles neu eingeben müssen. Wenn Sie schon einen Eintrag haben, wenden Sie sich bitte an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie erklären Ihnen die weiteren Schritte und leiten den erforderlichen Datenabgleich in die Wege.

Der direkte Draht zu Ihren Kunden

Die eigene Webseite, der Eintrag bei Google My Business, und dann noch ein Facebook-Profil? Wozu der ganze Aufwand? Ganz einfach: Es lohnt sich. Denn die sozialen Medien erschließen Ihnen zusätzliche Möglichkeiten, mit alten Kunden in Kontakt zu bleiben und neue Kunden zu gewinnen.

Bleiben Sie in Verbindung: Mit Facebook und Co. können Sie sich dauerhaft mit Ihren Kunden verbinden. Wenn diese das Profil Ihres Fachgeschäftes abonnieren, werden Sie automatisch benachrichtigt, wenn Sie eine Aktion ankündigen, einen interessanten Beitrag (zum Beispiel von KLIQ.de oder Prof. IQ) teilen oder einfach nur Ihre Bilder aktualisieren.

Bleiben Sie aktuell: Auf Facebook können Sie mit wenig Aufwand zeigen, dass Sie auf dem neuesten Stand sind: Teilen Sie Artikel, die für Ihre Kunden relevant sind, weisen Sie auf Neuheiten in Ihrem Sortiment hin, oder posten Sie Bilder von erfolgreich abgeschlossenen Projekten. Mit wenigen Minuten am Tag gestalten Sie so ein lebendiges Profil, das Ihre Kunden anspricht und Ihre Kompetenz unterstreicht.

Schaffen Sie sich Ihr persönliches Netzwerk: Als lokal verwurzelter Fachhändler sind Sie kein losgelöster Marktakteur. Sie sind in Ihrem Geschäft tätig, im Verein engagiert, Mitglied bei der Feuerwehr, treten mit dem Musikverein auf, sind in den Gemeinderat gewählt oder in anderer Weise in Ihre Umgebung eingebunden.

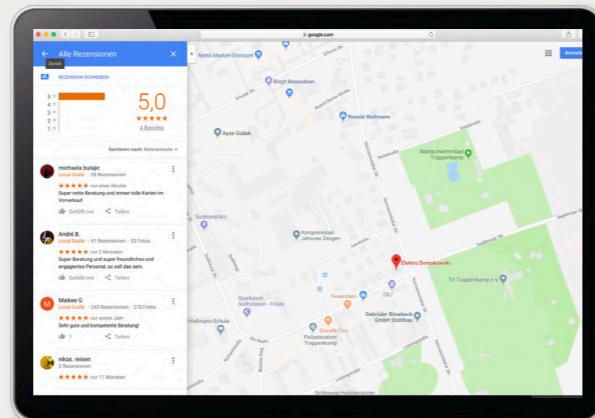
Nutzen Sie Ihre Kontakte und verbinden Sie sich mit möglichst vielen Menschen über die sozialen Medien. So erscheinen Sie als engagierter Fachhändler und werden gerne weiterempfohlen!

Sprechen Sie Ihre Kunden aktiv auf Bewertungen an: Mit den Worten „Wenn Sie unzufrieden waren, sagen Sie es mir. Wenn Sie zufrieden waren, sagen Sie es weiter!“ fordern Sie Ihre Kunden auf nette Art zu einer Rückmeldung auf. Und in den heutigen, digitalen Zeiten ergänzen Sie einfach „Auf Facebook oder bei Google My Business“. Seien Sie nicht schüchtern, denn die Bewertungen in den sozialen Medien sind extrem wertvoll. Sie zeigen den Benutzern eine authentische Bewertung durch andere Benutzer. Sie selbst können diese Bewertungen nämlich weder verändern noch löschen, Sie können nur mit Kommentaren darauf reagieren.

Und vor allem: Nutzen Sie die Angebote der Kooperation! Wir alle wissen: Es ist gar nicht so einfach, neben dem Tagesgeschäft her auch noch regelmäßig Bilder und Texte für die eigene Facebook-Seite zu erstellen. Deswegen postet die telering-Kooperation regelmäßig Nachrichten von KLIQ.de und von Prof. IQ, die Sie ganz einfach auf Ihrer Facebook-Seite teilen können. So kommen Sie ohne Aufwand und Kosten zu informativen und humorvollen Inhalten für Ihre Facebook-Seite und gewinnen neue Follower, die vielleicht schon bald zu Kunden werden.



Lassen Sie Ihre Kunden für Ihr Fachgeschäft werben! Empfehlungen auf Facebook geben unmittelbar die Meinung Ihrer Kunden wieder und wirken dadurch besonders authentisch.



Über Facebook sind Sie für Ihre Kunden immer auf dem neuesten Stand. Mit KLIQ-Artikeln streuen Sie wertvolle Informationen und bleiben Ihren Kunden im Gedächtnis.

Diese Inhalte stehen für Sie zum Teilen bereit:

Facebook-Kanal von Prof. IQ
www.facebook.com/Prof.IQ.telering
 Regelmäßige, aufwendig animierte Posts rund um den qualitätsorientierten Fachhandel

- ▶ Dienstleistungsangebote
- ▶ Imageaktionen
- ▶ Prospektaktionen
- ▶ Nachrichten zu Feiertagen und besonderen Ereignissen

Facebook-Kanal von KLIQ.de
www.facebook.com/kliq.de
 Regelmäßige Posts von Inhalten unserer unabhängigen Beratungsplattform

- ▶ News-Meldungen
- ▶ IQPedia-Artikel
- ▶ Ratgeber-Artikel





Fangen Sie gleich an!

Umwerben Sie Ihre Kunden im Netz!

Ein direkter Draht zu Ihren Kunden, ein vielseitiges virtuelles Schaufenster und unabhängige Bewertungen durch Ihre Kunden – es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie im Internet für Ihr IQ-Fachgeschäft werben können. Nutzen Sie sie!

- ▶ Öffnen Sie Ihr virtuelles Schaufenster: mit Ihrer IQ-Homepage, Ihrem Google-My-Business-Eintrag und mit Ihrem Facebook-Profil.
- ▶ Bringen Sie Ihre Positionierung auf den Punkt: Beschreiben Sie in Ihren Texten ausführlich Ihr Sortiment, Ihre Marken und die Dienstleistungen, die Sie anbieten! Und bieten Sie Ihren Kunden mit ABAKUS by MARKENKLIQ, mit dem Markeninfoshop und den Serviceseiten Gelegenheit, auf Ihrer IQ-Homepage zu stöbern.

- ▶ Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite: Bilden Sie aussagekräftige Aufnahmen von Ihrem Außenbereich, Ihren Verkaufsräumen und Ihren Mitarbeitern auf der IQ-Homepage ab – damit unterstreichen Sie Ihr Qualitätsversprechen und steigern die Wiedererkennung bei Ihren Besuchern.
- ▶ Rücken Sie bei Google weiter nach oben: Mit Ihrem Eintrag bei Google My Business wird Ihr IQ-Fachgeschäft bei regionalen Suchen bevorzugt angezeigt – oft auch mit Bildern, Öffnungszeiten und unabhängigen Kundenbewertungen.
- ▶ Nutzen Sie die Angebote der telering und werden Sie online sichtbar: mit dem Homepagegenerator MARKENKLIQ, den Facebook-Kanälen von KLIQ.de und Prof. IQ – und natürlich mit der professionellen Beratung durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

telering Marketing GmbH & Co. KG

Erthalstraße 1 · 55118 Mainz · Telefon 06131 28881-12 · info@telering.de



www.telering.de
www.markenprofi.de