

Gute Gründe für einen Internetauftritt

Diese Fakten sprechen zunächst schon einmal für sich:

- Internet-Nutzer weltweit: mehr als 550 Millionen Nutzer
- bundesweit: mehr als 50 Millionen Nutzer
- Ca. 80% aller Gewerbetreibenden haben bereits eine Website
- ca. 3/4 aller Nutzer haben inzwischen einen Internetzugang zu Hause, davon immer mehr mit Flatrate-Zugang
- 36% der Haushalte haben bereits breitbandiges Internet, diese Zahl aus 2006 dürfte mittlerweile auch schon signifikant gestiegen sein
- Werbeaufwand bei klassischen Werbeformen im Internet 2006 bereits eine halbe Milliarde €
- Suchmaschinenwerbung über 1 Milliarde € in 2006, weiter stark wachsend

Das Internet ist ein zusätzlicher Vertriebs- und Kommunikationsweg, es lassen sich neue Zielgruppen erschliessen

Mit einer eigenen Website lässt sich die höchste Aktualität erzielen. Eine Website ist 24 Stunden am Tag verfügbar, es lässt sich ein Wettbewerbsvorsprung erzielen.

Die Kommunikation erfolgt direkt per eMail und Bestellformular.

Verglichen mit Printwerbung ist dies eine zusätzliche kostengünstige Werbemöglichkeit, darüberhinaus mit bewegten Bildern und akustischen Möglichkeiten ausstattbar.

Eine Website ermöglicht eine weitere Maßnahme zur Kundenbindung, oft verbunden mit der Möglichkeit der Newsletternutzung

Produkt- und Dienstleistungsinformationen können ausführlicher erfolgen

Kosten können bei einem Telefonservice durch Informationen auf der Webseite eingespart werden, durch Informationen die häufig nachgefragt werden

Die Erwartungshaltung der Online-Nutzer sind untersucht worden.

Passen Sie Ihren Internetauftritt daran an

Die überwiegende Zahl der Online-Nutzer (80%) ist im Internet, wenn Informationen bzw. Beratung vor dem Kauf einer Ware benötigt werden.

An diesen Kriterien orientieren sich die Online-Nutzer:

63 % erwarten eine detaillierte Beschreibung des Produktes

52 % erwarten eine Bewertung durch Quellen wie Fachzeitschriften, TÜV, Stiftung Warentest etc.

49 % erwarten eine verständliche, strukturierte Darstellung des Produkts- bzw. Leistungsangebots

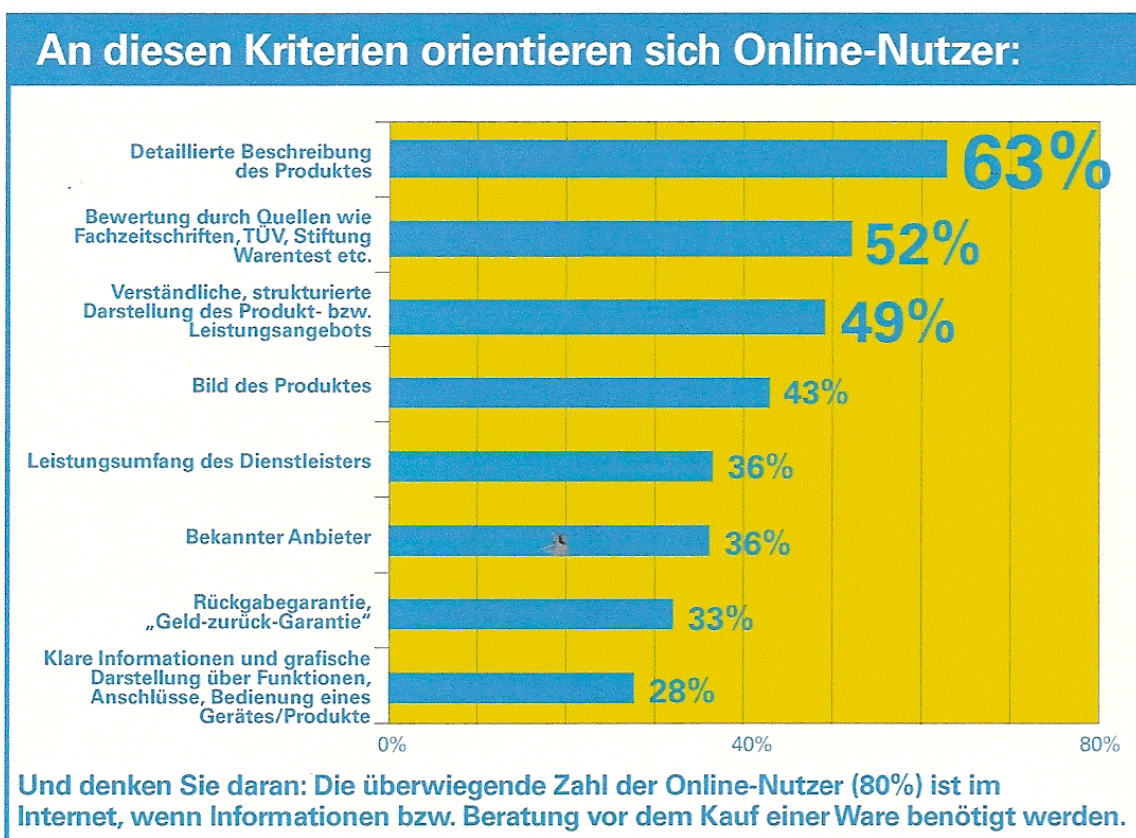
43 % erwarten ein Bild des Produkts

36 % erwarten den Leistungsumfang des Dienstleisters

36 % erwarten einen bekannten Anbieter

33 % erwarten eine Rückgabegarantie, "Geld-zurück-Garantie"

28% erwarten klare Informationen und grafische Darstellung über Funktionen, Anschlüsse, Bedienung eines Gerätes/Produkte



Diese Zahlen erarbeitete Nielsen/NetRatings im Juli 2005

Basis: Personen, die in den letzten drei Monaten Produkte oder Dienstleistungen in Anspruch genommen und sich dafür zuvor im Internet informiert haben, n = 1158

Steigern Sie Ihre Kundenrelevanz, indem Sie ihren Ansprüchen gerecht werden

Reinhard Bolzmann