



Google wird zum besten Vertriebsmitarbeiter

Die Suchmaschine Google wird in der heutigen, modernen Zeit zum besten Vertriebsmitarbeiter für viele Unternehmen.

Was ist Google?

Ursprünglich war Google einzig und allein als Suchmaschine für das Internet gedacht, entwickelte sich bis heute zum weltweit größten und wichtigsten Medienkonzern. Im Jahr 2009 erwirtschaftete Google 24 Milliarden US Dollar, im Jahr 2010 stieg dieser Umsatz auf 29 Milliarden US Dollar und erzeugte somit erneut ein zweistelliges Umsatzwachstum. Da Google außerdem die besten Suchergebnisse liefert, führt dies dazu, dass ein Großteil der Homepagebesucher auf der ersten Ergebnisseite bleibt und die nachfolgenden außer Acht lässt. Das macht es für Unternehmen schwierig auf die erste Seite zu kommen und noch schwieriger, dort zu bleiben, vor allem, wenn sie miteinander um die wenigen Plätze konkurrieren. Google Adwords, die zur Verfügung gestellten Werbeanzeigen von Google, sind kostenpflichtig und bringen Google 98 Prozent des gesamten Umsatzes ein. Im Jahr 2010 hieß das eine Investition von deutlich über 20 Milliarden US Dollar in Werbeanzeigen. Folglich unterstreicht dies die Wichtigkeit von Google für alle Unternehmen weltweit und gibt eine Voraussicht auf Googles zukünftige Einnahmen.

Warum ist Suchmaschinenoptimierung so wichtig?

Mehr als 90 Prozent aller Kunden informieren sich heutzutage vor dem Kauf über Produkte und Anbieter, indem sie eine geeignete Suchmaschine, wie Google benutzen. Damit Ihre Homepage in Google präferiert gefunden wird oder sogar auf Googles erster Seite steht, müssen regelmäßig Suchmaschinenoptimierungen durchgeführt werden. Auf diese Weise wird Ihre ansprechende Homepage zu Ihrem besten Verkaufsprofi. Die Suchmaschinenoptimierung hat in den letzten Jahren unglaublich an Bedeutung gewonnen, weil Dienstleister, sowie Produktanbieter von ihren Kunden über Suchmaschinen per Internet gefunden werden wollen und auch müssen, damit die Kundschaft sich nicht abwendet. Zeitgleich hat die Anzahl von Suchmaschinenoptimierer stark zugenommen, da der Markt für Online-Marketing ebenfalls einen Aufschwung erfahren hat.

Vorstellung des Unternehmens Wengenroth und Partner

Das Unternehmen Wengenroth und Partner aus Hannover wurde mit der einzigen Idee gegründet, einen Mehrwert für kleine und mittelständische Unternehmen im Bezug auf Neukundengewinnung zu schaffen. Das absolute Ziel liegt darin, viele Neukunden zu gewinnen ohne viel unnötiges Geld für Marketing-Maßnahmen zu verlieren. Um dieses zu erreichen, achten wir insbesondere darauf, unsere Kunden mittels intelligenten Online-Marketings stets mehrfach auf der ersten Ergebnisseite von Google zu platzieren und sie mit attraktiven Webseiten entsprechend zu präsentieren. Was bedeutet nun attraktiv? Videos, hochprofessionelle Fotos, ansprechende Texte, sowie direkte Ansprechpartner und eine ausgesprochen gute Übersichtlichkeit der kompletten Webseite bilden den ersten Schritt zu nachweisbar zufriedenen Kunden.

Interview mit Geschäftsführer Herr Wengenroth

WuP: Wie kamen Sie auf die Idee, in die Branche des Online-Marketings einzusteigen?

Herr Wengenroth: Nun, inklusive meines Studiums habe ich in meinen 33 Lebensjahren inzwischen etwa 15 Jahre Erfahrung in dem Bereich des Marketing gesammelt, wobei ich direkt nach dem Studium primär in der Konsumgüterindustrie tätig war. Nach meiner Anstellung bei Ferrero, war ich im Marketingcontrolling bei Unilever, wo ich verschiedenste Werbeaktivitäten nach ihrer Effizienz ausgewertet habe. Im Anschluss wurde ich Mitarbeiter bei einem der größten und bekanntesten Ketchupersteller. In diesen Jahren war ich landesweit sehr viel unterwegs und konnte schließlich feststellen, dass ich mich in der Stadt Hannover am wohlsten fühle und ich mich hier gerne niederlassen würde. Aus diesem Grund suchte ich nach einer neuen beruflichen Möglichkeit und kam zu einem sehr bedeutsamen Onlinemarketingunternehmen, wurde dort als professioneller Mitarbeiter das erste Mal mit Onlinemarketing konfrontiert und habe mich direkt in diesen Beruf verliebt.

WuP: Was macht Ihr Unternehmen so besonders?

Herr Wengenroth: Wir sind nicht die einzige Agentur für Onlinemarketing in Hannover, allerdings gibt es auch keine genauen Zahlen. Unsere Idee ist es, unseren Kunden, welche in erster Linie kleine und mittelständische Unternehmen sind, nicht nur eine überzeugende Homepage zu erstellen, sondern ihnen ein umfassendes professionelles Onlinemarketingkonzept zu bieten, welches ihnen ermöglicht, viele Neukunden zu gewinnen. Jedoch differenzieren wir stets zwischen einer Webseite, einer Homepage und Onlinemarketing. Momentan machen wir ebenfalls Imagevideos unserer Kunden, sind also sehr nah bei ihnen und lassen sie sich in einer einmaligen Form präsentieren. Alle Kunden haben uns daraufhin deutlich mitgeteilt, dass sie niemals zuvor derartig viele neue Kunden gewonnen haben. Einige von ihnen konnten durch die Onlinemarketingmaßnahmen von Wengenroth & Partner ihren Umsatz mehr als verdoppeln.

WuP: Haben Sie ein konkretes Beispiel oder vielleicht sogar den insgesamten Durchschnitt parat, wie viele Neukunden durch Sie gewonnen werden?

Herr Wengenroth: Sehr speziell lässt es sich nicht sagen. Bei jedem einzelnen unserer Kunden ist es unterschiedlich, wie viele Kunden er neu dazugewinnt und auch je nach Branche unterscheidet sich die Kundschaft sehr voneinander. Wir haben Kunden, die im Vergleich zur vorherigen Situation durch effizientes Onlinemarketing die Anzahl ihrer Neukunden versechsfacht haben und ihre Kosten für die Investition in Marketingmaßnahmen trotzdem entscheidend verringern konnten. Andere schaffen es "nur" doppelt so viele neue Kunden zu gewinnen, aber schon das ist ein enormer Erfolg für ein kleines oder mittelständisches Unternehmen und ihre Zufriedenheit zeigen unsere Kunden uns immer wieder durch positive und umfangreiche Feedbacks.

WuP: Auf welche Weise gewinnen Sie Ihre Neukunden?

Herr Wengenroth: In unseren Anfängen haben wir, wie auch jeder andere Jungunternehmer, einen durchwachsenden Beginn erlebt. Inzwischen werden wir aufgrund von Empfehlungen von Unternehmern kontaktiert, die ähnliche Erfolge realisieren möchten. Natürlich hilft uns unsere eigene Homepage sowie diverse Referenz- und Vorstellungsvideos bei der Vermarktung unserer Professionalität. Außerdem stehen wir mithilfe unserer Erfahrung in der effizienten Suchmaschinenoptimierung bei Google auf der ersten Seite, was für eine Onlinemarketingagentur natürlich die beste Demonstration der eigenen Kompetenz darstellt. Im Endeffekt gewinnen wir also durch Empfehlungen sowie durch das qualifizierte Onlinemarketing unsere neuen Kunden.

WuP: Ist Google auch in Ihrem Unternehmen der beste Vertriebsmitarbeiter?

Herr Wengenroth: Google hat sich seit seiner Entwicklung unglaublich schnell und auf höchst effektive Weise global verbreitet. Nimmt man die Expansion

Googles der letzten Jahre und stellt damit eine Prognose auf, so kann man eine Maximierung der Bedeutung von Google antizipieren. In westlichen Industrieländern googlet heute jeder einzelne Bürger schon mehrfach täglich, was mit Sicherheit zunehmen wird. Doch die Bedeutung von Google bleibt nicht nur in westlichen Ländern erhalten, sondern wird ebenfalls in Entwicklungsländern zunehmen. Ein Grund dafür ist, dass Google es als einziges Unternehmen perfekt verstehen und realisieren konnte, die volkswirtschaftlichen Theorien des Zusammenkommens von Angebot und Nachfrage in die Praxis umzusetzen und zu vermarkten. Auf der Basis dieser Prognose, kann man sagen, dass die erste Seite von Google zukünftig der teuerste und multidimensionale Marktplatz der Welt sein wird. Demnach können wir sagen, dass die Zukunft unseres Unternehmens als Onlinemarketingagentur mit der Entwicklung von Google zusammenhängt, was ebenfalls an unserer Spezialisierung auf Google bei der Suchmaschinenoptimierung liegt. Natürlich muss man sich für erfolgsversprechende SEO-Ergebnisse an die jeweilig führende Suchmaschine halten und das wird Google, so wie es aussieht, auch in Zukunft bleiben. Folglich kann ich ganz klar sagen, dass Google, vielleicht nicht der beste, aber auf jeden Fall einer der besten Vertriebsmitarbeiter ist.

WuP: In der Online-Marketing-Branche hat man gleichermaßen mit der Arbeit am PC und mit Kunden zu tun. Was schätzen Sie? Sind Sie öfter mit Kundengesprächen beschäftigt oder nimmt etwa der Computer die meiste Ihrer Arbeitszeit in Anspruch?

Herr Wengenroth: Das kann ich so nicht wirklich sagen. Ich für meinen Teil bin sehr viel unterwegs und habe viel mit den Kunden zu tun, bin auch regelmäßig in Kundengesprächen, Präsentationen oder Mitarbeitergesprächen. Demnach besteht wohl etwa 50% meiner Arbeit aus Gesprächen und die anderen 50% aus der Arbeit am PC. Allerdings sieht es bei meinen Mitarbeitern anders aus. Im Bereich IT arbeiten unsere Programmierer mit Sicherheit zu mehr als 90% am Computer, im Onlinemarketing steht die prozentuale Zahl der Kundengespräche bei etwa 30 bis 40 Prozent und zu 60 bis 70 Prozent aus Texterstellung, SEO und anderweitigen Aufgaben, die im Bereich des Onlinemarketings anfallen.

Kontakt Unternehmensberatung Wengenroth und Partner
Wengenroth und Partner
Nienburger Straße 14a
30167 Hannover

Tel. 0511 - 45 01 37 385
Mobil: 0173 - 20 30 511
eMail: info@wengenroth-und-partner.de
Webseite: www.wengenroth-und-partner.de/suchmaschinenoptimierung/hannover

Pressekontakt

Internetagentur360

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

internetagentur360.com
info@internetagentur360.com

Firmenkontakt

Internetagentur360

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

internetagentur360.com
info@internetagentur360.com

Die Internetagentur360 ist eine Marke von der Unternehmensberatung Wengenroth und Partner. Wengenroth und Partner ist auf Online Marketing und Suchmaschinenoptimierung für kleine und mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum (Schweiz, Österreich und Deutschland) spezialisiert. Mit insgesamt über 500 Referenzen und zahlreichen Auszeichnungen sowie Kooperationen hat die Internetagentur sich in den letzten vier Jahren seit Gründung eine respektable Reputation aufbauen können.