

Marco Schröder von der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG: Die drei Hauptgründe, warum Kunden und Mitarbeiter Ihrem Unternehmen nicht vertrauen



Marco Schröder · Bildrechte: 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG · Fotograf: Paul Hoffmann

Trotz hochwertiger Produkte und Dienstleistungen müssen viele Unternehmen darum kämpfen, neue Kunden oder Mitarbeiter zu gewinnen. Das Problem liegt dabei nicht in der Qualität des Angebots oder der fehlenden Expertise des Unternehmens, sondern in den Marketingmaßnahmen, die teilweise sogar gegen die Firmen arbeiten. Marco Schröder ist IT- und Marketing-Experte und unterstützt als Geschäftsführer der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG und mit über 20 Jahren Erfahrung mittelständische Unternehmen bei der Implementierung effektiver Werbestrategien. Über 500 positive Bewertungen zufriedener Kunden sowie zahlreiche Auszeichnungen bestätigen den Erfolg. In diesem Beitrag erfahren Sie, welche Aspekte das Vertrauen der Zielgruppe zunichte machen, warum ein professioneller Online-Auftritt so wichtig ist und wieso gerade die Webseite des Unternehmens das Herzstück aller Maßnahmen sein muss.

Viele mittelständische Unternehmen haben längst verstanden, dass sie sich dem Fortschritt und den damit verbundenen Innovationen nicht verschließen dürfen, um erfolgreich mit der Konkurrenz mithalten zu können. Dementsprechend nutzen sie moderne Tools, um ihre Produkte oder Dienstleistungen noch effizienter herzustellen und noch passgenauer auf die Bedürfnisse der Zielgruppe abzustimmen. Was bei den Modernisierungsmaßnahmen jedoch häufig vergessen wird, ist die Anpassung der Marketingstrategie. Die Folge sind erstklassige Angebote, die auf rückständige Weise beworben werden. Das verhindert nicht nur steigende Aufträge, sondern kann sich sogar negativ auf die Umsätze auswirken. „Der Online-Auftritt eines Unternehmens ist zur Visitenkarte geworden - dieser entscheidet maßgeblich, wie ein Betrieb von Kunden und potenziellen Mitarbeitern wahrgenommen wird. Das bedeutet auch: Wer seiner Internetpräsenz keine Aufmerksamkeit schenkt, kann diesen Mangel nicht durch Qualität bei den Produkten oder Dienstleistungen wettmachen“, erklärt Marco Schröder, Geschäftsführer der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG.

„Das zentrale Element jedes Online-Auftritts ist dabei die Webseite eines Unternehmens. Dort informieren sich Kunden und Bewerber über eine Firma - wer hier einen unprofessionellen Eindruck hinterlässt, bekommt keinen Zuschlag. Deshalb müssen alle Maßnahmen für eine bessere

Internetpräsenz dort ansetzen“, erklärt der Marketing- und IT-Experte weiter. Mit der 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG vereint er Fachkräfte verschiedener Bereiche, sodass Kunden ausschließlich maßgeschneiderte und bedürfnisorientierte Lösungen erhalten. Die Kernkompetenzen liegen dabei in der Erstellung von überzeugenden Webseiten mit psychologisch optimierten Inhalten, solider Technik und einzigartigem Design. Durch die strategische Herangehensweise und das umfassende Know-how gelingt es den Experten auch in kurzer Zeit effektive Kampagnen aufzusetzen. So schafft es Marco Schröder, den Markenauftritt seiner Kunden ganzheitlich zu optimieren und so letztendlich neue Kunden und Mitarbeiter zu generieren. Während der intensiven Zusammenarbeit zeigen sich immer wieder dieselben Ursachen, die für die Probleme seiner Kunden verantwortlich sind.

Gründe für mangelndes Vertrauen von Kunden und Mitarbeitern

Die Ursachen für stagnierende Umsätze oder ausbleibende Bewerber sind zu 90 Prozent im Online-Auftritt des Unternehmens zu finden. Häufig lassen Inhalte, Fotos und Videos der Online-Präsenz die gebührende Professionalität vermissen, wodurch die Seriosität des Unternehmens leidet. Fehlende Fotos der Geschäftsführung oder der Mitarbeiter erzeugen außerdem Anonymität, wodurch die persönliche Beziehung zu Kunden oder Bewerbern geschwächt wird. Auch die Bedeutung von verkaufpsychologischen Maßnahmen wird häufig unterschätzt - dies zeigt sich insbesondere in fehlenden Handlungsaufforderungen und damit einer verpassten Chance, Besucher emotional anzusprechen und sie zum Handeln zu motivieren.

Oft scheitert der Onlineauftritt auch an nicht auf die Zielgruppe abgestimmten Inhalten: Dabei kann die Präsentation der Dienstleistungen oder Produkte noch so gut sein, entspricht sie nicht den Bedürfnissen der Zielgruppe, fühlen sich potenzielle Kunden nicht angesprochen und ein Kauf bleibt aus. Kommen dazu noch wenig ansprechende Produktfotografien, wird der zweifelhafte Eindruck weiter bestärkt - statt zu kaufen, sehen sich Interessenten nach Alternativen um.

Die schwerwiegenden Konsequenzen einer schwachen Online-Präsenz

Viele Unternehmen unterschätzen die Wichtigkeit der Online-Präsenz. Sie glauben, sie könnten Mängel im Internetauftritt durch Qualität und Professionalität im Direktkontakt ausgleichen. Das Problem dabei ist jedoch, dass es ohne eine überzeugende Internetpräsenz gar nicht erst zum Direktkontakt kommt. Stattdessen bleiben Bewerbungen auf offene Stellen einfach aus und die Auftragszahlen oder Umsätze stagnieren.

Grund dafür ist das veränderte Verhalten der Kunden und auch potenzieller Bewerber. Während früher Empfehlungen von unschätzbarem Wert für ein Unternehmen waren, bilden sich die Menschen heute in erster Linie mithilfe der Informationen, die sie im Internet finden, ein Urteil über einen Betrieb. Sind diese Informationen zweifelhaft oder undurchsichtig, wendet man sich einem anderen Anbieter zu. Am Ende gilt: Ist der Onlineauftritt nicht überzeugend, bleiben nicht nur die Verkäufe und damit die Umsätze aus, im schlimmsten Fall leidet darunter sogar der Ruf des Anbieters.

Darum ist ein Premium-Auftritt im Internet so wichtig

In Studien wurde dieses Verhalten von Kunden und Bewerbern bestätigt. Die Trendence-Studie zeigte beispielsweise, dass Arbeitssuchende sich auf Internetplattformen über ihre potenziellen Arbeitgeber informierten. Stellten sie dort Diskrepanzen zwischen den Bewertungen eines Unternehmens und der Selbstdarstellung fest, sahen fast 50 Prozent der Interessenten von einer Bewerbung ab.

Um dies zu verhindern, sollten Betriebe einen Premium-Internetauftritt mit überzeugenden Inhalten, anspruchsvollem Design und starker Bildsprache anstreben. Bei der Umsetzung ist die Zusammenarbeit mit einem Experten empfehlenswert, die ihre Expertise durch entsprechende Zertifizierungen belegen sollten. So wurde die 3 Plus Solutions GmbH & Co. KG beispielsweise zum Verkaufspsychologie-Experten mit TÜV-Rheinland geprüfter Qualifikation zertifiziert und wurde sowohl mit dem Deutschen Agenturpreis als auch dem German Web Award ausgezeichnet.