

FALLSTUDIE

Dank Toppositionen Grosskunden übers Internet gewinnen

Auch Grosskunden können übers Internet gewonnen werden. Diese Erfahrung machte das Coaching-Unternehmen Kaspar Consulting. Dank einer Suchmaschinen Optimierung ist sein Internetauftritt bei Google die Nr. 1. Die Anfragen übers Internet haben seither stark zugenommen und Kaspar konnte namhafte Grosskunden gewinnen.

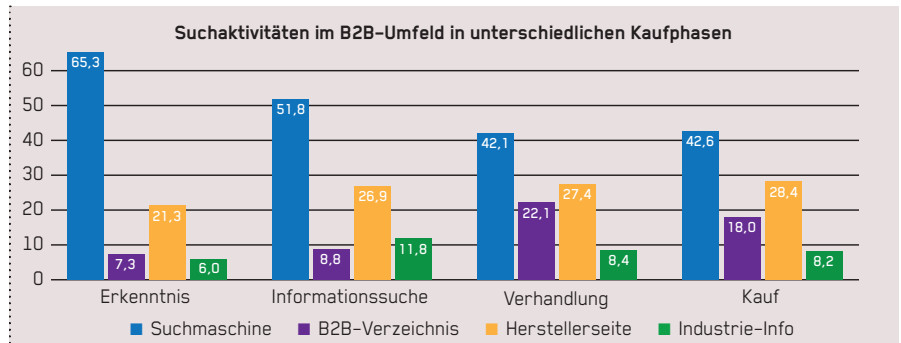
■ Wer nicht mindestens 50 Prozent der Besucher auf dem Internetauftritt über Suchmaschinen anzieht, macht ziemlich sicher etwas falsch. Besonders wichtig ist Google auch für Firmen, die Geschäftskunden gewinnen wollen. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass Personen, die über Suchmaschinen nach Angeboten suchen, auch Kunden werden. Natürlich muss in den meisten Fällen noch ein persönliches Verkaufsgespräch überzeugen. Wer aber dank Google als erstes Unternehmen angefragt wird, kann oftmals die Auswahl des Anbieters beeinflussen.

Darum generieren Google & Co. in vielen Fällen **Umsatzanteile von mehreren Dutzend Prozent**, in einzelnen Fällen mehr als die Hälfte. Besonders hoch ist der Umsatzanteil auch bei kleineren Unternehmen. Viele bemerken dies aber erst, nachdem sie z.B. aufgrund eines neuen Internetauftritts die Positionen bei Google verloren haben. Ein Internetauftritt muss also auch gefunden werden. Das sagte sich auch das Coaching-Unternehmen Kaspar Consulting. Obwohl Coachings und Trainings bei Führungskräften vorwiegend über Empfehlungen vermittelt werden, wollte Kaspar Consulting ihren Internetauftritt optimieren, um von potenziellen Kunden besser gefunden zu werden.

Suchbegriffe, die Kunden anziehen

Vor zweieinhalb Jahren suchte das Unternehmen deshalb nach Möglichkeiten, den Internetauftritt zu verbessern und damit seine massgeschneiderten Coachings und Trainings für Führungskräfte einem interessierten Publikum vorzustellen und einen ersten Eindruck zu vermitteln. «Dieser Eindruck wird dann in einem persönlichen Gespräch vertieft um Webseitenbesucher zu Kunden zu machen», erklärt Geschäftsführer David Kaspar.

Über Google gelangte Kaspar an die Worldsites GmbH. Die Agentur für Suchmaschinenmarketing hat Büros in 87 Ländern rund um den Globus und weiss, wie man von seiner Zielgruppe im Internet gefunden wird.



Quelle: Enquiro B2B Studie 2007, <http://www.enquiro.com/whitepapers/>

«Am Anfang steht immer die Analyse», erklärt Worldsites-Geschäftsführer Beat Z'graggen. «Man muss zuerst einmal die Kundensprache kennenlernen und wissen, wonach potenzielle Kunden bei Google suchen, und welche Begriffe dann auch Umsatz oder zumindest Anfragen bringen», so Z'graggen. «Erst nach dieser Analysephase kann man den Internetauftritt gezielt danach ausrichten.»

Nur Google-konforme Methoden

David Kaspar hatte schon viel über Suchmaschinen Optimierung gehört und war skeptisch. Bei Worldsites war er aber von der Transparenz des Angebots, von der realistischen Einschätzung des möglichen Erfolgs und vom Return on Investment begeistert. «Zudem überzeugte uns die längerfristige Strategie ohne zwielichtige Methoden mit kurzfristigen Erfolgen», so Kaspar. Anhand der Google-basierten Keyword-Analyse nahm Worldsites die Optimierung des Inhalts der Website in Angriff. «Zudem verbesserten wir die seiteninterne Verlinkung und bauten gezielt Links mit qualitativ hochstehenden Linkpartnern auf», beschreibt Z'graggen das Vorgehen.

Toppositionen bei Google

Die Massnahmen zeigten schnell Wirkung. Für die drei umsatzträchtigsten Suchbegriffe wurde Kaspar Consulting vorher über Google kaum gefunden. Worldsites versprach eine Positionierung in den Top 10. Für die wichtigsten Begriffe ist das Unternehmen heute die Nummer 1, 2 oder 4!

Doch nicht nur in der Schweiz profitierte Kaspar Consulting von der internationalen Erfahrung von Worldsites. Auch im hart umkämpften Markt in Deutschland liegt Kaspars deutsche Website heute ganz vorne.

Die Toppositionen machten sich rasch bemerkbar. Früher erhielt David Kaspar nur ab und zu Anfragen über das Internet. «Dank unserer Auffindbarkeit bei Google und unserem optimierten Internetauftritt erhalten wir nun fast täglich Anfragen und wir konnten

schon einige namhafte Grosskunden gewinnen», so der Anbieter von Business Coaching. «Ich hätte nie gedacht, dass auch Grosskunden so gut über Suchmaschinen gewonnen werden können», lautet das Fazit des Unternehmers.

Dieser Fall bestätigt den Erfolg des Vorgehens, das bei Worldsites seit Jahren angewendet wird. Um Grosskunden übers Internet zu gewinnen muss man:

- das Kundenverhalten für die effektiv gesuchten Begriffe analysieren,
- den Internetauftritt auf die Sprache der Zielgruppe anpassen,
- USPs sowohl im Suchresultat bei Google transportieren, als auch auf dem Internetauftritt, und
- für umsatzstarke Suchbegriffe Besucher nicht nur über Werbung anziehen, sondern auch über organische Suchergebnisse. ■

■ Weitere Informationen



Kaspar Consulting
T +41 76 308 94 61
info@kasparconsulting.ch
www.kasparconsulting.ch



worldsites

Worldsites GmbH
T +41 (0)41 799 80 00
info@worldsites-schweiz.ch
www.worldsites-schweiz.ch