

Handwerk und Internet



Das Buch von Volker Geyer und Thomas Issler zeigt, wie ein Handwerksbetrieb im Internet aufgestellt sein sollte.

In Deutschland sind nur 48 Prozent der Handwerksbetriebe mit einer eigenen Website im Netz vertreten und nur wenige davon generieren regelmäßig Umsatz und Kunden über ihre Internetseite. Obwohl bereits über 55 Mio. Menschen online kaufen, profitieren Handwerksbetriebe davon noch wenig.

Web-Pioniere

Einige Web-Pioniere im Handwerk machen derzeit eindrucksvoll vor, wie es geht, über das Internet und Social Media regelmäßig neue Kunden und neue Aufträge zu generieren, ohne Preisdruck und ohne große finanzielle Investition. Einer dieser Pioniere ist der mehrfach ausgezeichnete Handwerksmeister Volker Geyer aus Wiesbaden. 72 Prozent seines gesamten Firmenumsatzes generiert sein 6-Mitarbeiter-Malerunternehmen über das Internet, zudem 20 Prozent Firmenwachstum jedes Jahr. Auch Fachkräftemangel kennt er seitdem nicht mehr.

Mit Thomas Issler aus Stuttgart, einem der anerkanntesten Internetprofis im deutschsprachigen Raum, haben beide ihre Web-Erfahrungen zu der Erfolgs-

Das Handwerk und das Internet: Es ist bis jetzt noch keine Liebesbeziehung! Ein neues Buch gibt Hilfestellung.

strategie „Der Internet-Marketing-Plan für Handwerksunternehmen“ zusammengefasst! Alle Handwerks-Branchen können mit den Inhalten und Strategien dieses Projektes (Buch & Seminar) arbeiten. Die beiden Autoren sind keine Theoretiker sondern durch und durch aus der Praxis. Kurios oder auch nicht: Erstmals begegnet sind sich die beiden in dem sozialen Netzwerk XING im Dezember 2013. Vier Wochen später haben sie beim ersten persönlichen Treffen die Entscheidung getroffen, ein Internet-Marketing-Praxisbuch für Handwerksunternehmen zu schreiben.

Das Buch startet mit Informationen zur perfekten Website. Die Website ist die Basis aller Internet-Aktivitäten. Sie hilft beim Finden von Kunden, beim

Das Web bietet ganz ausgezeichnete Chancen für Handwerksbetriebe.

Durchsetzen der Wunschpreise, sie verbessert den Kundenservice und erhöht die Kundenbindung erheblich.

Suchmaschinenoptimierung ist ein langwieriger Prozess, der oft Monate dauert bis sich die gewünschten Resultate einstellen. Deshalb ist ein erster, schneller Kundenfindungsweg das nächste große Thema in diesem Buch: Google AdWords, Anzeigen schalten auf Google.

Chancen ohne Grenzen

Social Media ist in aller Munde und schon lange dem Nischendasein entwachsen. Etwa die Hälfte der 14- bis 64-Jährigen im deutschsprachigen Raum ist inzwischen Mitglied in einem sozialen Netzwerk. Viele Handwerksbetriebe ignorieren diesen Trend noch.

Braucht ein Handwerksbetrieb einen Weblog? Der eigene Blog als Suchmaschinen-Turbo. „Die überragenden Resultate, die Sie mit einem Blog erzielen können, werden Sie überraschen“, meint der Autor Volker Geyer aus eigener langjähriger Erfahrung.

Ein ganzes Kapitel widmet das Buch dem Thema E-Mail-Marketing, ein äußerst effektives Instrument zur Auftragsgewinnung und Kundenbetreuung.

Abschließend werfen die Autoren einen Blick auf das Monitoring. „Man sollte immer im Focus haben, was über einen selbst im Internet geschrieben wird. Nur dann kann man schnell und rechtzeitig reagieren“, ist eine der Botschaften von Internetprofi Thomas Issler an alle Internet-interessierten Handwerksbetriebe.

Volker Geyer: „Das Web bietet ganz ausgezeichnete Chancen für Handwerksbetriebe. Die Leserinnen und Leser des Buches werden feststellen, Internet ist gar nicht so schwer, wie man es vorher glaubt“.

PRAXISPLUS

Betrieben, die ihr Internet-Marketing unter optimalen Bedingungen starten oder verfeinern wollen, bieten die Autoren ein 2-Tages-Intensivseminar zu den Buchinhalten an.

Das Buch:
Der Internet-Marketing-Plan für Handwerksunternehmen
Autoren: Volker Geyer, Thomas Issler
Hardcover 27,90 Euro
ISBN: 978-3-945240-04-5
E-Book 9,90 Euro
ISBN: 978-3-945240-05-2

 internet-marketing-im-handwerk.de