



Foto: destina/fotolia.com

Marketingpotenziale im Netz optimieren

VON TOBIAS FOX UND DR. DEZIDERIO SONJE

Zahlreiche deutsche Unternehmen verschenken beim Einstellen ihrer Angebote ins Netz oft Vertriebspotenzial, denn sie achten nicht auf eine Kompatibilität zu verschiedenen Endgeräten. Zudem sind die Inhalte meist nicht an das Informations- und Kommunikationsverhalten der Nutzer in verschiedenen Ländern angepasst und für Suchmaschinen optimiert. Die Suchmaschinenoptimierung (SEO) und die Suchmaschinenwerbung (SEA) sind Performance-Marketing-Kanäle, die Vertriebspotenzial bergen. Vielen Unternehmen ist nicht bewusst, dass neben international angepassten Inhalten auch die Mobilfähigkeit sowie die Ladezeit wichtige Faktoren bei der Relevanzberechnung von Suchmaschinen sind. Exportorientierte Unternehmen aus Deutschland sollten ihre Marketing- und Vertriebsaktivitäten dahingehend hinterfragen, um internationalen Erfolg mehr zu haben. Der 7. Mitteldeutsche Exporttag am 29. September in Erfurt kann entscheidende Impulse geben.

Folgendes Beispiel zeigt, wie deutsche Unternehmen Vertriebspotenzial verschenken, indem sie Webangebote ins Netz stellen, die nicht wie beschrieben angepasst sind. Herr Guowen, ein Einkäufer eines chinesischen Unternehmens, soll eine Internet-Recherche durchführen und mögliche internationale Lieferanten für »Asynchronmotoren« zusammenstellen und eine Priorisierung dieser vornehmen. Bei seiner Suche mit seinem Android-Tablet setzt er auf die Suchmaschine »Google.cn«, die er für internationale Recherchen einsetzt. Er googelt nach dem

Begriff »Asynchronmotoren« in seiner Landessprache. Die Ergebnisse auf Google.cn sind nicht zufriedenstellend. Herr Guowen ergänzt seinen Suchbegriff um Begriffe wie Lieferanten, Hersteller etc. Er findet Websites deutscher Unternehmen, die er nacheinander öffnet. Er stellt fest, dass deren Hauptnavigation mit seinem Tablet zumeist nicht bedienbar ist, da kein Angebot für mobile Formate optimiert ist. Bei der Durchsicht des Produktangebotes aller ins Englische übersetzten Webangebote stellt er fest, dass nur bei zwei Angeboten neben den ISO-Normen auch SAC-Normen der Normungsorganisation der Volksrepublik China kommuniziert werden. Er konzentriert sich auf diese beiden Webangebote. Eines der Unternehmen hat eine Referenzliste veröffentlicht, auf der auch Kunden aus Asien enthalten sind. Für ihn ist klar, dass dieses Unternehmen nicht nur technologisch in der Lage ist, die von ihm benötigten Motoren herzustellen, sondern auch über die notwendige Erfahrung bei der Abwicklung der Logistik hat. Um mehr über die Lieferbedingungen zu erfahren, sucht er nun nach einem englischsprachigen Ansprechpartner. Auf der Website wird jedoch nur ein Kontaktformular angeboten, das nicht nur sehr umständlich, sondern auch viel zu umfangreich ist. Herr Guowen entscheidet sich, die Website des deutschen Unternehmens zu schließen und macht sich auf die Suche nach »besseren« Websites, die für ihn einen professionelleren Eindruck machen und auf dem Tablet sehr benutzerfreundlich umgesetzt sind.

»Fit für den Export«

Mit dem Programm »Fit für den Export« bietet die IHK-Magdeburg ihren Mitgliedern wertvolles Know-how mit hohem Praxisbezug für den Auf- bzw. Ausbau des Auslandsgeschäfts.

Der »Fit für den Export«-Grundlagenworkshop führt in die Belange eines erfolgreichen Auslandsgeschäftes ein. Die Teilnehmer erhalten u.a. Tipps zur gezielten Suche nach Informationen zu außenwirtschaftlichen Themen sowie zur Recherche von Marktinformationen und praktische Hinweise zu Zolldokumenten und Bescheinigungen. Für Mitglieder der IHK Magdeburg ist der Workshop kostenfrei.

Nächster Termin:

- 15.10.2015 in Wernigerode (Anmeldeschluss: 1.10.2015)

Sie benötigen Informationen zu einem Zielmarkt? Im Rahmen von Länderberatungs- und Wirtschaftstagen können sich Unternehmen mit Marktexperten austauschen und zu Chancen der eigenen Produkte und Dienstleistungen in dem Zielmarkt beraten lassen.

Termine:

- 22.09.2015 Länderberatungstag Polen, in der IHK Magdeburg
- 22.09.2015 Wirtschaftstag Polen, in der IHK Magdeburg
- 10.11.2015 Länderberatungstag Korea, in der IHK Magdeburg
- 10.11.2015 Wirtschaftstag Schweiz, in der IHK Magdeburg

Wie baut man seinen Vertrieb weltweit am besten aus?

Unter dem Motto »Wege zum internationalen Erfolg« erfahren Sie beim 7. Mitteldeutsche Exporttag, im Rahmen von Vorträgen und sechs Workshops, mehr über Möglichkeiten der Markterschließung. (Zwei Workshops des Exporttages stellen wir Ihnen nebenstehend vor.)

Folgende Workshops stehen, in zwei Runden, zur Auswahl:

1. Runde:

Workshop 1: »Regieplan für eine erfolgreiche Messe«

Workshop 2: »Orientierung im Meer der Möglichkeiten – internationale Märkte finden«

Workshop 3: »Dranbleiben! Clevere Instrumente für die Kontaktabbauung und -management«

2. Runde:

Workshop 4: »Interkulturell verhandeln«

Workshop 5: »Internationaler Markteintritt mit Netzwerkperspektive«

Workshop 6: »Internationale Marktkommunikation und Online-Marketing im B2B-Vertrieb«

Termin:

29. September 2015, IHK-Erfurt
(Anmeldeschluss: 22. September 2015)