



GEWINNE KAUFKRÄFTIGE KUNDEN FÜR DEINEN FACHHANDEL _____

durch lokale Werbeanzeigen im Internet.



”

Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, könnte ebenso seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.“ - Henry Ford -

In dieser Broschüre erfährst Du, wie Du mit bezahlten Werbeanzeigen im Internet

- begeisterte Neukunden gewinnst
- zahlungskräftige Kunden anziehst
- Deinen Umsatz skalierst

Zudem erfährst Du, wie Du durch psychologisches Fachwissen die Sprache Deiner Zielgruppe sprichst.



Moritz Krause
M. Sc., Geschäftsführer

Mit seinem Auge fürs Detail kümmert er sich um die Vertragsgestaltung und das Backoffice. Mit Moritz' zehnjähriger Erfahrung in der Organisation komplexer Systeme verfehlen wir keine Deadline.



Dennis Berse
M. Sc., Gründer

Der studierte Psychologe leitet das operative Geschäft und ist Experte für lokale Werbung. Durch seine langjährige Erfahrung mit Werbeanzeigen, in Kombination mit psychologischem Fachwissen, bringen wir Dein Unternehmen auf eine neue Ebene.

TYPISCHE HERAUSFORDERUNGEN, die jedes Fachgeschäft kennt ...

01 Kein Abschluss trotz Beratung

Kompetente Beratung im Fachhandel vor Ort und anschließender Kauf im günstigen Online-Shop bei der Konkurrenz: Kommt Dir das bekannt vor? Im Fachhandel kann man durch diese Situation häufig konfrontiert werden. Manche Kunden lassen sich persönlich durch geschultes Fachpersonal beraten und bestellen dann im günstigeren Online-Handel. Empfinden von Unfairness, Wut und Enttäuschung kann hier schnell vorkommen.

02 Mangelnde Bekanntheit

Mangelnde Bekanntheit und zu geringe Reichweite sind vermutlich die Hauptgründe, wieso potenzielle Kunden Dich und Deinen Fachhandel nicht kennen. Viele kaufbereite Interessenten warten nur darauf, einen Fachhandel mit genau Deinen Produkten zu finden. Verzweiflung und Hilflosigkeit im Hinblick darauf, wie Du potenzielle Kunden erreichst, bilden nur die Spitze des Eisberges.

03 Langer Kaufprozess

Fachgeschäfte mit Produkten im höheren Preissegment haben in der Regel längere Verkaufszyklen, da sich Kunden ihrer Entscheidung sicher sein möchten. Während dieser Entscheidungsfindung kann es vorkommen, dass das Interesse nachlässt oder bei der Konkurrenz gekauft wird.

Vereinbare
jetzt ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de



04 Keine zahlungs- kräftigen Kunden

Ideal verlaufende Beratungen, doch der Interessent kauft nicht? Ob sich die Besucher Dein Produkt überhaupt leisten können und ob Du die richtige Außendarstellung hast, um zahlungskräftige Kunden anzuziehen, sind bei diesem Aspekt die grundlegenden Fragen. Eventuell zweifeln Sie sogar an Deinen Produkten oder an der Beratungskompetenz Deines Fachhandels.

05 Ungenauere Personalplanung

Je nachdem wie viel Kundschaft sich im Fachhandel befindet, muss auch dementsprechend Personal vorhanden sein. Die Planung vom Fachpersonal ist somit besonders schwierig, da der Kundenansturm nicht immer vorausgesehen werden kann. Wenn sich Deine Mitarbeiter die Beine in den Bauch stehen, verschwendest Du kostbare Ressourcen.

DIE LÖSUNG

Gezieltes Marketing

Mit bezahlten Werbeanzeigen im Internet kannst Du Deine Interessenten genau abholen.

Du sprichst hierbei nur Personen an, die bereits einen brennenden Bedarf an Deinen Produkten haben und nur auf der Suche nach einem Fachgeschäft wie Deinem sind.

Du wirst zum Magneten für begeisterte und zahlungskräftige Kunden.





FALLBEISPIEL 01

An die Spitze der Sichtbarkeit,
trotz ungünstiger Lage

VORHER

Ausgangssituation

Das Küchenstudio befindet sich eher am Rande der Stadt, da Immobilien mit genügend Fläche in Zentrumsnähe nicht ausreichend vorhanden sind.

Im Stadtzentrum sind dennoch Küchen Concept Stores, die zwar wenig praktische Lösungen zum Ausprobieren anbieten, allerdings durch die Lage effektiver das Neukundengeschäft anziehen und so aus dem Prospekt heraus beraten und verkaufen.

Herausforderung

Das Ziel bestand darin, die Anzahl der Buchungen für Beratungsgespräche zu erhöhen, eine höhere Markenbekanntheit in der Stadt zu erhalten und eine nachhaltige Umsatzsteigerung.

”

*Nicht nur mehr, sondern auch
angenehmere Gespräche.“*

NACHHER

Maßnahmen und Lösung

Die Stadtrandlage stellt für die Zielgruppe keine Einschränkung dar, da diese mobil ist. So liegt der Schwerpunkt unserer Zusammenarbeit auf der Erhöhung der Reichweite und Generierung von Beratungsgesprächen für kaufkräftige Kunden.

Dazu wurde auf der Webseite ein unkompliziertes Buchungsformular implementiert, welches mit den Kalendern der Mitarbeiter synchronisiert ist. Dadurch können sich Kunden eigenständig Termine buchen, ohne zum Telefon greifen zu müssen.

Die unmittelbaren Folgen sind unter anderem: Keine Mitarbeiterbindung am Telefon, keine Rückrufe und keine verpassten Termine durch überhörtes Klingeln sowie eine verringerte No-Show-Rate. Letzteres wurde durch automatisierte Erinnerungen beim Kundenrealisiert.

Durch bezahlte Werbeanzeigen im Internet, die maßgeschneidert auf potenzielle Kunden des Küchenstudios ausgespielt wurden, konnten die Reichweite, Webseitenbesuche und Terminbuchungen signifikant erhöht werden.



Ergebnis

- Optimierte Ressourcenplanung durch konkrete Terminbuchungen
- Gestärkte Bekanntheit bei relevanten Kundengruppen
- 30 % Umsatzsteigerung bereits nach drei Monaten

Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de

”

*Psychologisch fundierte Prozesse
und Werbeanzeigen.“* - Dennis Berse M. Sc. -



WARUM ADROCK MARKETING

—
die Lösung ist ...

Willst Du dich weiterhin täglich mit den Problemen des Fachhandels herumschlagen ... Oder willst Du endlich ein neues Level erreichen, bei dem Du zur Nummer eins Deiner Branche wirst?

AdRock Marketing

Als Full-Service Marketing-Dienstleister speziell für den Fachhandel sind wir Dein kompetenter Partner in sämtlichen Marketingaktivitäten. Wir helfen Dir, mehr aus Deinem Fachhandel herauszuholen. Falls der Schuh mal drückt, wissen wir dank unserem Branchen-Know-how genau, welche Hebel in Bewegung gesetzt werden müssen, damit Deine Probleme bewältigt werden.

01 Zahlungskräftige Kunden

Um zahlungskräftige Kunden zu gewinnen, musst Du auch zahlungskräftige Kunden ansprechen. Mit gezieltem Marketing kannst Du genau mit diesem Kundenkreis in Kontakt treten. So zieht Dein Fachhandel Menschen an, die sich Deine Produkte leisten können und auch leisten wollen.

02 Erfolgreich verkaufen

Angefangen von der Beratung bis hin zum erfolgreichen Abschluss kannst Du Deinen Verkaufsprozess optimieren. Dadurch springen Interessenten nach der Beratung weder ab, noch gerätst Du in Vergessenheit, falls der Kunde eine Bedenkzeit benötigt. Hänge die Konkurrenz ab und mache Deine Kundentreue bei Dir zum Standard.

03 Zur Marke werden

Mit bezahlten Werbeanzeigen im Internet kannst Du potenzielle Kunden direkt ansprechen und über einen längeren Zeitraum verfolgen, sodass mehrere Berührungspunkte entstehen. So bleibt Dein Fachhandel in Erinnerung und Du positionierst dich bei Deiner Zielgruppe zur Nummer eins. Langfristig baust Du in Deiner Branche eine Marke auf, und kein Interessent kommt mehr an Dir vorbei.

04 Zum Kunden- magnet werden

Du wirst zur Marke und sprichst genau die Personen an, die nach Dir suchen. Hierbei ist es wichtig, dass Du die Sprache Deiner Zielgruppe sprichst. So wirst Du zum Kundenmagneten. Das beste: Du entscheidest, wann und mit wie vielen Besuchern Du rechnen musst und kannst so ideal Dein Personal planen.

05 Mehr Umsatz durch Neukunden

Mit der richtigen Ansprache und Betreuung von kaufkräftigen Interessenten hast Du keine Grenzen bei der Gewinnung von Neukunden. Mit Online-Marketing hast Du sämtliche Zügel in der Hand. Gesetzte Umsatzziele kannst Du so mit Leichtigkeit erreichen.

06 Sprache der Zielgruppe

Mit der richtigen Ansprache Deiner Zielgruppe holst Du die Interessenten genau da ab, wo sie sich befinden. Dadurch bietest Du genau das, wonach Deine Zielgruppe auf der Suche ist. Für potenzielle Kunden wirst Du zur ersten Wahl.

FALLBEISPIEL 02

Wer berät, sollte auch den Abschluss feiern können

Ausgangssituation

Der Fachhändler für Verdunkelungstechnik verfügt über eine zentrale Lage in einer Großstadt und konnte dadurch über den Tag verteilt viele Beratungsgespräche führen. So gab es genügend Beratungen, jedoch blieben die Abschlüsse im Anschluss meistens aus.

Es wurden unterschiedliche Ansätze ausprobiert, damit der Kunde nach der Beratung vor Ort nicht im Internet bei der Konkurrenz kauft.

Unter anderem wurden Werbeflächen auf Bussen gekauft, Flyer verteilt und die Social Media Aktivitäten intensiviert.

Herausforderung

Die Reichweite der Social Media Aktivitäten hielten sich in Grenzen und der Effekt der anderen Marketingmaßnahmen war nur schwer spürbar. Die Abverkäufe im Ladengeschäft blieben konstant.



In der Regel benötigen Kunden mehrere Berührungspunkte mit einem Unternehmen, bevor sie tatsächlich etwas kaufen. Onlinehändler haben den Vorteil, diese Berührungspunkte ohne tatsächlichen Besuch vor Ort herstellen zu können.

Maßnahmen und Lösung

Während unserer Zusammenarbeit haben wir diese digitalen Berührungspunkte ebenfalls etabliert. Nutzer, die einmalig auf der Webseite des Händlers waren, wurden über unterschiedliche Platzierungen im Internet regelmäßig an ihn erinnert.

Dadurch konnten überzeugende Argumente geliefert werden, die die Treue der Kunden erhöhte und die Abschlussquote um 153 % verbesserte. Zusätzlich wurde die Reichweite mittels bezahlter Werbeanzeigen im Internet erhöht. Hierdurch wurden potenzielle Kunden gezielt auf die Webseite geleitet, mit dem langfristigen Ziel, diese zu einer Terminbuchung vor Ort zu animieren.

Neben der erhöhten Kundentreue war es zudem möglich, eine stärkere Vorqualifizierung durchzuführen, sodass die Kundengespräche effizienter und effektiver wurden. Viele Grundlagen mussten nicht mehr erklärt werden, da die Nutzer über die Werbeanzeigen bereits vorher informiert wurden.

Die Reichweite und Besucher konnten über unsere Trackingmaßnahmen transparent dargestellt werden und belegen die Wirksamkeit der Maßnahmen für den lokalen Fachhändler.

VORHER
NACHHER



”
Durch den festen Ansprechpartner war immer klar, was der nächste Schritt ist.“



Ergebnis

- Verbesserung der Abschlussquote um 153 %
- Kaufkräftige und begeisterte Kunden melden sich proaktiv für eine Beratung
- Reichweite und Marke des Fachgeschäftes wurden signifikant erhöht

Vereinbare jetzt ein **kostenloses** Erstgespräch unter

adrock-marketing.de

SO PROFITIERST DU mit AdRock Marketing



”

*Aus einer Hand
für langfristigen
Erfolg.“* - Dennis Berse M. Sc. -

Kalkulierbarer Erfolg

Erfolgreiche Ergebnisse

Bei Online-Marketing bekommst Du sofortige Rückmeldung über die Ergebnisse. So können wir sicherstellen, dass Dein Marketingbudget den größten Nutzen stiftet.

Erprobtes Konzept

Wir erfinden das Rad nicht neu. Stattdessen setzen wir auf mehrfach bewährte Methoden, die auch für Dich erfolgreich umsetzbar sind. So wird Dein Erfolg kalkulierbar.

Kontrolle über Kundenstrom

Die Menge an Ladenbesucher kannst Du jederzeit selbst bestimmen. Durch gezieltes Marketing kannst Du flexibel die Reichweite anpassen, sodass Du entscheidest, wann und wie viele Kunden Du betreuen möchtest.

Alles aus einer Hand

100 % Transparent

Wir berichten Ihnen durchweg alle Ergebnisse, Zahlen und Daten Ihrer Marketingaktivitäten. Dadurch erhalten Sie vollständige Transparenz und wissen ganz genau, was Sie für Ihr Werbebudget erhalten.

Sorgenlos dank Experten

Unser Expertenteam betreut Dich rundum in allen Marketing-Themen. Dadurch musst Du dir keine Gedanken und Sorgen um Dein Marketing machen und kannst trotzdem sichergehen, dass alle Arbeiten mit höchster Sorgfalt & Qualität erledigt werden. Das gibt Dir die Zeit, Dich auf deine Kernkompetenz, das Fachgeschäft, zu konzentrieren.

Proaktive Unterstützung

Unsere Experten gehen proaktiv auf Dich zu, damit Du keine Chancen und Trends verpassen. Wir bringen neue Ideen und Vorschläge für Dein Unternehmen ein und setzen diese, falls gewünscht, auch direkt um.

Langfristige Partnerschaft

Fester Ansprechpartner

Du erhältst einen festen Ansprechpartner an Deiner Seite. Hierdurch wirst Du ein eingespieltes Team, in dem Bedürfnisse und branchenspezifische Gegebenheiten bereits bekannt sind. Produktivität sowie Qualität bekommen damit den letzten Feinschliff.

Individuelle Beratung

So individuell wie Du als Unternehmen bist, so individuell können auch die Herausforderungen sein, denen Du gegenüberstehst. Wir nehmen Dich an die Hand und helfen Dir individuell weiter.

Regelmäßige Strategiemeetings

In den Strategiemeetings tauschen wir uns regelmäßig aus und erarbeiten klare Handlungsempfehlungen. Hierdurch wissen alle involvierten Personen exakt über die nächsten Schritte Bescheid. Diese setzen wir für Dich um, sodass Du Handlungssicherheit erhältst, und das bei gleichzeitig minimalem Aufwand.

Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de



VEREINBARE JETZT
einen **kostenlosen**
Termin auf

adrock-marketing.de

FAQ

Fragen und Antworten

01

Wie lange ist die Vorlaufzeit?

Ab Unterschrift benötigen wir ca. 7 bis 14 Tage.

02

Wie viel zusätzliches Budget muss ich einplanen?

Das kann abhängig von Branche, Standort und Unternehmenszielen stark schwanken. Wir empfehlen in der Regel, ein Budget von 1.500 € bis 2.000 € pro Monat einzuplanen.

03

Kosten mehr Werbemaßnahmen auch mehr?

Nein, bei uns sind sämtliche Aktivitäten im Bereich der bezahlten Werbeanzeigen mit der Pauschale abgedeckt.

04

Wer erstellt die Werbemittel?

Wir erstellen die Werbemittel. Die Fotos von Produkten und vom Standort stellst Du uns zur Verfügung.

05

Erbringen Sie Ihre Leistungen inhouse?

Unsere Leistungen werden zu 100 % von unserem Inhouse-Team erfüllt.

06

Wird eventuell auch unsere Konkurrenz betreut?

Definitiv nicht. Gemeinsam mit Dir bestimmen wir ein Einzugsgebiet, für das wir Exklusivität garantieren.

DAS SAGEN unsere Kunden ...



”
Es gibt da draußen
wirklich gute Agentu-
ren. Das hier ist
definitiv eine davon.“

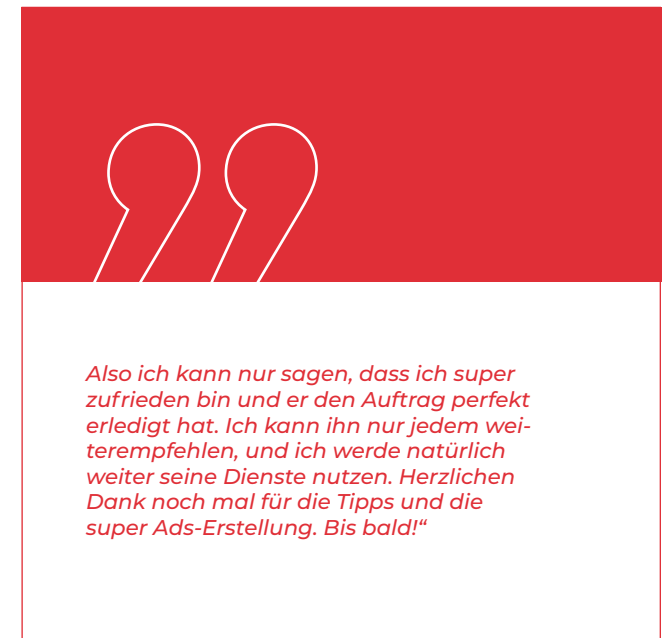


”
Sehr gute Beratung,
schnelle Umsetzung
und immer wieder
sehr guter Input. Kann
ich bedenkenlos wei-
terempfehlen. Vielen
Dank für die Zusam-
menarbeit.“



JUNG &
DYNAMISCH

— „Sehr gute Beratung, schnelle Umsetzung und immer wieder sehr guter Input. Kann ich bedenkenlos weiterempfehlen. Vielen Dank für die Zusammenarbeit.“



Also ich kann nur sagen, dass ich super zufrieden bin und er den Auftrag perfekt erledigt hat. Ich kann ihn nur jedem weiterempfehlen, und ich werde natürlich weiter seine Dienste nutzen. Herzlichen Dank noch mal für die Tipps und die super Ads-Erstellung. Bis bald!“



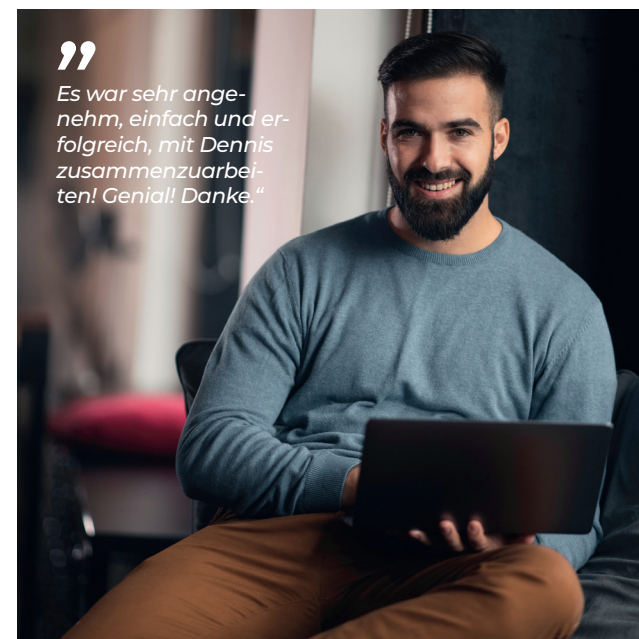
KOMPETENT

— „Ich bin sehr zufrieden mit der Dienstleistung und werde sie weiterhin nutzen.“

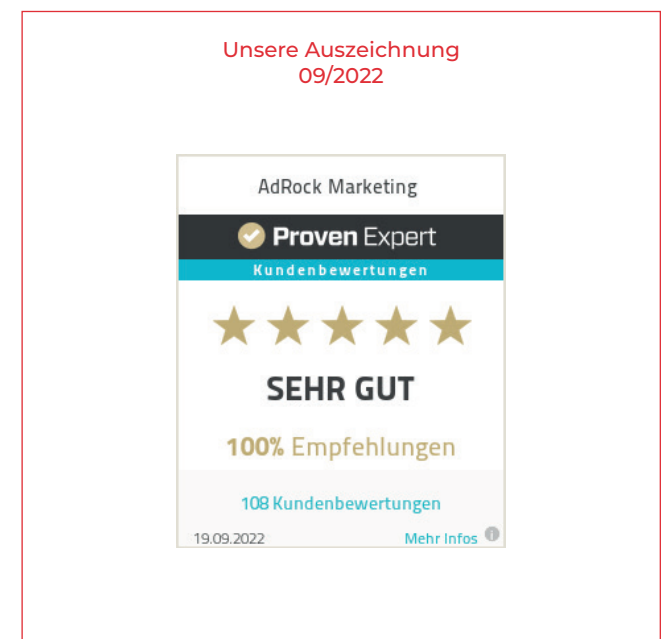


”
Die Gespräche mit In-
teressenten sind deut-
lich angenehmer und
führen schneller zum
Abschluss, wenn die
Anfragen über unser
Online-Marketing ka-
men.“

Christian Kaizik
Verkaufsleiter und
Geschäftsführer



”
Es war sehr ange-
nehm, einfach und er-
folgreich, mit Dennis
zusammenzuarbei-
ten! Genial! Danke.“



Unsere Auszeichnung
09/2022

AdRock Marketing

✓ Proven Expert

Kundenbewertungen

★★★★★

SEHR GUT

100% Empfehlungen

108 Kundenbewertungen

19.09.2022 [Mehr Infos](#)

Vereinbare jetzt
ein **kostenloses**
Erstgespräch unter

adrock-marketing.de

JUNG

DYNAMISCH

KOMPETENT

SELBST-

BEWUSST

Besuche uns
auf **adrock-marketing.de**
und buche ein **kostenloses**
Beratungsgespräch!

