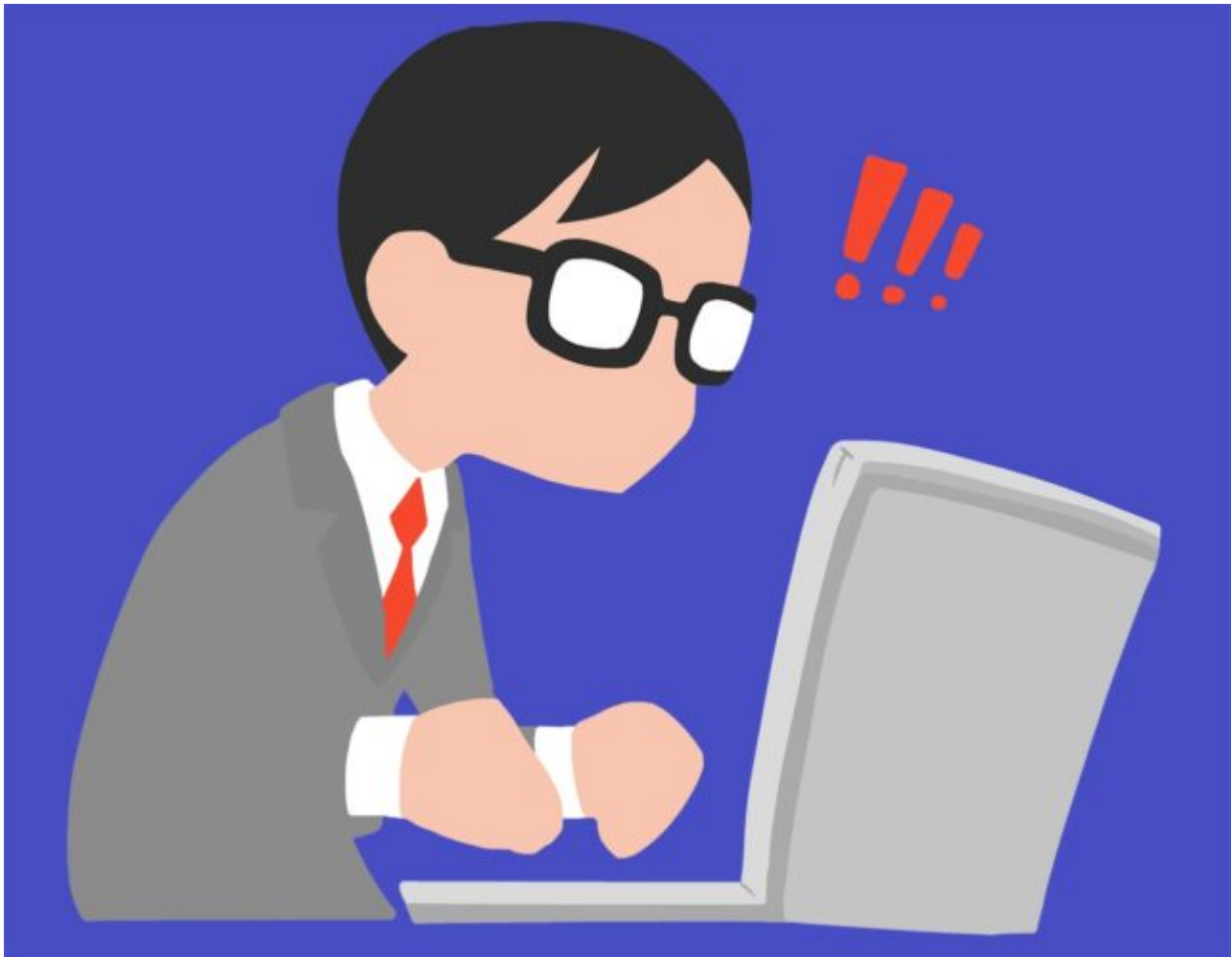


**Die Krise überstehen durch
geeignete Online-Maßnahmen und
Umdenken**



Online-Maßnahmen, die Ihnen helfen können, Kunden zu halten und neue zu gewinnen.

Die gegenwärtigen Umstände sind schwierig, aber für Entschlossene können sie auch eine Chance sein.

Jeder von uns merkt, dass zurzeit fast alles nur digital und online gemacht werden kann. Experten sagen voraus, dass sich der Digitalisierungstrend ab jetzt sehr verstärken wird. Der Online-Händler Amazon soll laut Medienberichten aktuell 100.000 neue Mitarbeiter eingestellt haben.

Aber sind Sie mit Ihrem Geschäftskonzept bereits darauf eingestellt? Können Sie bestehende Kunden und Interessenten halten? Können Sie neue Kunden hinzugewinnen?

Ein paar Ideen wollen wir Ihnen hier an die Hand geben.

1. Teilen Sie Ihren Kunden mit, wann bzw. zu welchen Zeiten und wie Sie online erreichbar sind.
2. Zeigen Sie eindeutig an, dass Sie weiterhin existieren und für Ihre Kunden da sind.
3. Richten Sie moderne Kommunikationstechnik ein, wie z.B. Videokonferenz, Webinar-Plattform, Online-Meeting, Chat-Funktion auf Ihrer Website usw.
Stellen Sie Ihre Verkaufs-, Beratungs- und Kundensupport-Prozesse auf Online um.
4. Falls Sie normalerweise vom Verkauf von Hardware leben, suchen Sie Dienstleistungen, die Sie online erbringen können. Die könnten beispielsweise sein: Beratung, Schulung, Know-how usw.
5. Starten Sie Online-Werbe- und Marketingmaßnahmen:
 - Laden Sie Ihre Kunden auf Ihre Social Media Plattformen ein und liefern Sie regelmäßig interessante Mitteilungen über Ihre Produkte und Dienstleistungen.
 - Wenn Sie eine größere Reichweite gewinnen wollen, testen Sie Werbung auf Online-Plattformen, welche möglichst gut an Ihre Zielgruppe angepasst wurde.
 - Bringen Sie Ihre Website auf einen neueren Stand und dokumentieren Sie so Ihre Vitalität.
 - Optimieren Sie Ihre Website für Suchmaschinen um besser gefunden zu werden.
 - Publizieren Sie Ihre neuen Online-Dienstleistungen und Bezugsmöglichkeiten für Ihre Produkte.
 - Richten Sie - wenn sinnvoll - einen Online-Shop ein.
 - Ein Newsletter-Service könnte für eine bessere Kundenbindung eingerichtet werden.

Vielleicht konnten Sie diese Hinweise ermutigen der Krise zu trotzen.

Bei Bedarf beraten Sie unsere Experten gerne.

Wir wünschen Ihnen beste Gesundheit und den verdienten Erfolg!