



we show you the way

www.interconnectionconsulting.com

Online Lead Generation Audit

Kundengewinnung über das Internet für Online - und Offline Geschäfte
Potenzialanalyse Ihrer Kampagnen im Vergleich zu Konkurrenz

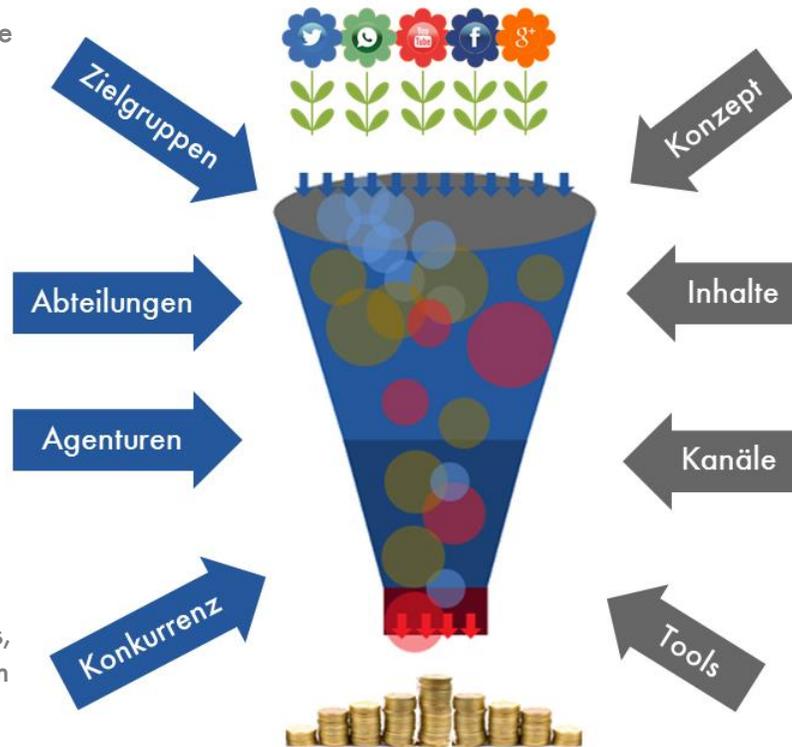
Anfrage

amschl@interconnectionconsulting.com | +43 1 5854623 19
Mag. Raphael Amschl

Wir machen Ihre Online Lead Generation Kampagnen zum Umsatzmotor für Online - und Offline Geschäfte!

Ausgangslage

- Wer seine Homepage noch als bessere Visitenkarte betreibt, verliert Umsatz. Kaufentscheidungen für online und offline Geschäfte werden im Internet vorbereitet. Das gilt für B2B und B2C
- Potenzielle Kunden suchen mit Schlagworten nach Produkten, Problemen, Lösungen, Markennamen, Kooperationspartnern, etc. Wer das Suchverhalten seiner Kunden nicht kennt, betreibt die Homepage nur für sich selbst.
- Wer die Instrumente des Webs (Google, Portale, Social Media, News, etc.) nicht beherrscht, spielt nicht mit im Konzert der Webpioniere und verliert Kunden und Marktwissen!



Lösung

- Das Online Lead Generation Audit zeigt Ihnen den Status Quo Ihrer bestehenden Online Lead Generation Aktivitäten im Vergleich zu Ihrer Konkurrenz und liefert auf Ihr Unternehmen abgestimmte Optimierungsmaßnahmen
- Wir liefern maßgeschneiderte Rezepte, damit Sie aus anonymen potenziellen Kunden personalisierte heiße Leads für online und offline Geschäfte generieren
- Wir optimieren Ihrer Homepage und Ihre Kampagnen (strategisch, inhaltlich, technisch) mit Fokussierung hochqualifizierte Leads zu generieren

Online Lead Generation Audit – Nützen Sie das Internet als Lead Maschine!

Inhalt des Online Lead Generation Audits: Status Quo und maßgeschneiderte Optimierungsmaßnahmen Homepage und Kampagnen

2. Ergebnisse des Audits

- **Homepageanalyse (strategisch, inhaltlich, technisch)** mit effektiven Landing Pages, voll fokussiert darauf um aus anonymisierten Klicks, qualifizierte Adressen zu generieren
 - Strategie: Zielgruppenanalyse, Landing Pages, Interaktionstools, Geschäftsmodell, Abschlussfokussierung
 - Inhalt: Keywordsanalyse, verwendete Tools zur Präsentation der Inhalte, Aufbau / Struktur der Homepage, Benutzerfreundlichkeit
 - Technik: Quellcodeanalyse, Suchmaschinenoptimierung, Mobile Ausrichtung, lokale Präsenz

- **Analyse der Online Lead Generation Kampagnen**, z.B. Youtube, Adwords, Portale, Newsletter, Facebook, etc. (strategisch, inhaltlich, technisch)
 - Strategie: Vernetzung verschiedener Kampagnen, Abstimmung auf Homepagekonzept, Controlling und Nachverfolgungskonzepte, Zielgruppenanalyse, spezifische Problemstellungen, z.B. Mehr Leads zu generieren, mehr qualifizierte Leads zu generieren, Leadpflegeprogramme, etc.
 - Inhalt: Keywords für mehr Präsenz, Inhaltliche Aufbau der Kampagnen, Anreize für Interaktionen Ihrer Kunden, Landing Pages, etc.
 - Technisch: technische Maßnahmen für mehr Präsenz, Benutzerfreundlichkeit, Leads nicht zu verlieren, Leadverfolgung und Leadpflege

- **Newsletter Kampagnen für Leadgenerierung und Leadpflege**
 - Strategie: Lead Generierung, Lead Pflege, Vernetzung mit externen Webseiten, Zielgruppenanalyse
 - Inhalt: Gestaltung, dass Newsletter gelesen werden, Aufbau eines Newsletters, Landing Pages
 - Technik: Präsenzsteigerung, Lesbarkeit auf unterschiedlichen Endgeräten, Erfolgskontrolle online und offline

Online Lead Generation Audit – Sieger am heiß umkämpften Online Markt

Inhalt des Online Lead Generation Audits – Konkurrenzanalyse und maßgeschneiderte Optimierungsmaßnahmen

2. Ergebnisse des Audits

- **IC Online Lead Generation Scorecard: Konkurrenzvergleich (4 Ihrer Wahl) und wertvolle Informationen über Ihre Branche** übersichtlich aufbereitet (Bewertungsskala 1-5, verbale Begründung)
 1. **Webpräsenz und Markenbekanntheit:** Wie präsent ist eine Marke im Web? Wo ist die Konkurrenz verlinkt?
 2. **Homepagegestaltung (Inhalt und Konzeption): Ihr Unternehmen im Vergleich zu Konkurrenz:** Wird auf Bedürfnisse potenzieller Kunden eingegangen? Inhaltliche Kriterien bezüglich Suchmaschinenoptimierung, Landing Pages Aufbau, Toolmix hinsichtlich Präsentation der Inhalte
 3. **Technische Umsetzung der Homepage im Vergleich zur Konkurrenz:** Analyse des Quellcodes, Suchmaschinenoptimierung, Mobile Ausrichtung, Lokale Präsenz
 4. **Online Lead Generation Kampagnen (Inhalt und Konzeption):** Wie gut sind Ihre Kampagnen im Vergleich zu Konkurrenten aufgestellt? In welchen Bereichen gibt es Mängel, z.B. Lead Generierung, Abschlussfokussierung, etc.? Passen Inhalte zur Zielgruppe? Interaktionstool-Analyse, wie z.B. Anreize um personalisierte Leads zu generieren, Lead Generierung für Offline Geschäfte
 5. **Online Lead Generation Kampagnen (Technische Umsetzung):** Konkurrenzvergleich, technische Maßnahmen für Mehr Präsenz, technische Umsetzung, dass Leads nicht verloren gehen, Vernetzung verschiedener Kampagnen
- **Abschlussbericht des Audits:** Analyseergebnisse und Optimierungsempfehlungen werden in einem **interaktiven PDF-Dokument (Text, Grafik, Charts)** zusammengefasst
- **Abschlussmeeting** für optimale Umsetzung der empfohlenen Maßnahmen (Online Konferenz)



Ist Ihre Homepage eine Leadmaschine oder eine Visitenkarte?

Optimierungspotenzial zur effektiven Lead Generierung über eine Webseite

2. Ergebnisse des Audits

Wir analysieren Ihre Homepage strategisch, technisch und inhaltlich!

Ist die Gestaltung der Webseite optimal für Ihre Ziele ausgerichtet?

Sind Produktkategorien sinnvoll?

Besteht ein ausgewogener Toolmix zur Präsentation der Inhalte

Lokale Suchmaschinenoptimierung: Besteht Optimierungspotenzial bei lokalen Landing Pages?

Bieten sie passende Anreize um personalisierte Leads zu generieren?

The screenshot shows a website layout for 'Promot Automation GmbH'. The left sidebar contains a navigation menu with items like 'Anreise', 'tmenü', 'nehmen', 'alte', 'load', 'ikt', 'aktformular', 'eise', 'igen', 'alerie', 'letter', and 'ldung'. The main content area is titled 'Anfahrt' and features a map showing routes from Salzburg, Linz, and München to Promot. Below the map, there are sections for 'Mit dem Flugzeug' and 'Mit dem Auto', providing distances and directions to the company location. The right sidebar includes a 'Modulbau' section with icons for 'Werkstatt', 'Palettenha', and 'Werkzeug', a 'Highlight' section with a 'Hauptprospekt' image, and an 'Umstapelzell' section with a small image and text.

Sind Landing Pages für Zielgruppen passend ausgerichtet, dass diese gut gefunden werden?

Gestaltung der Landing Pages hinsichtlich Abschlussfokussierung?

Sind Seiten sinnvoll verlinkt?

Werden passende Keywords verwendet bzw. richtig platziert?

Gibt es weitere spannende Themen um Leads für sein Unternehmen zu generieren?

Nutzen Sie **Youtube Videos** als Leadmaschine oder als Pausenprogramm für Ihre Mitarbeiter?

Optimierungspotenzial zur effektiven Lead Generierung über Videos

2. Ergebnisse des Audits

Wir analysieren Ihre Youtube Kampagnen strategisch, technisch und inhaltlich!

Nützen Sie das Potenzial von Youtube um aus anonymen Klicks personalisierte Leads zu generieren?

Werden alle technischen Features ausgeschöpft um die Webpräsenz zu maximieren?

Werden wichtige Keywords verwendet bzw. ausreichend hervorgehoben?

Bieten sie gute Anreize um personalisierte Leads zu generieren?



Werden Youtube Videos sinnvoll mit anderen Kampagnen verknüpft?

Sind Seiten sinnvoll verlinkt?

Werden passende Landing Pages angeboten?

Werden Barrierefreie Webrichtlinien eingehalten?

Kennen Sie die Erfolgsfaktoren für Newsletter, die auch Kunden bringen?

Optimierungspotenzial zur effektiven Lead Generierung mit Newsletter Kampagnen

2. Ergebnisse des Audits

Wir analysieren Ihre Newsletter Kampagnen strategisch, technisch und inhaltlich!

Ein hoher Prozentsatz der Newsletter wird gelöscht, ohne zu registrieren von welchem Unternehmen dieser stammt. Haben Sie alle Möglichkeiten ausgeschöpft diese entscheidende Hürde zu überwinden?

Ist Ihr Newsletter auf mobilen Endgeräten lesbar?

Leadpflegeprogramme: Sind die Newsletter stimmig zu Ihren Zielen bzw. Zielgruppen gestaltet?

Werden Controlling Reports zielführend interpretiert?

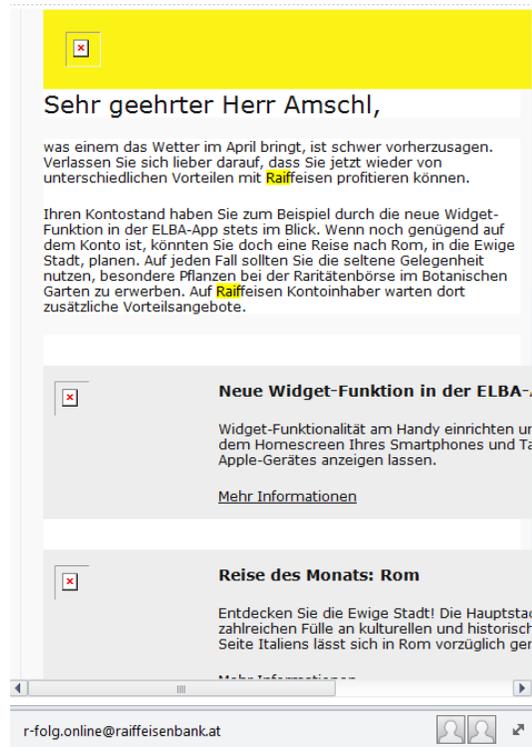
Ihre erste Wahl im April

r-folg.online@raiffeisenbank.at

Wenn Probleme mit der Darstellungsweise dieser Nachricht bestehen, klicken Sie hier, um sie im Webbrowser anzuzeigen.
Klicken Sie hier, um Bilder herunterzuladen. Um den Datenschutz zu erhöhen, hat Outlook den automatischen Download von Bildern in dieser Nachricht verhindert.

Gesendet: Do 14.04.2016 16:39

An: rapham@aon.at



Werden zu viele unqualifizierte Leads generiert? Gibt es Potenzial bei Ihren Kampagnen gezielt höher qualifizierte Leads zu generieren?

Passen die Landing Pages und Interaktionstools Ihrer Newsletter Kampagnen?

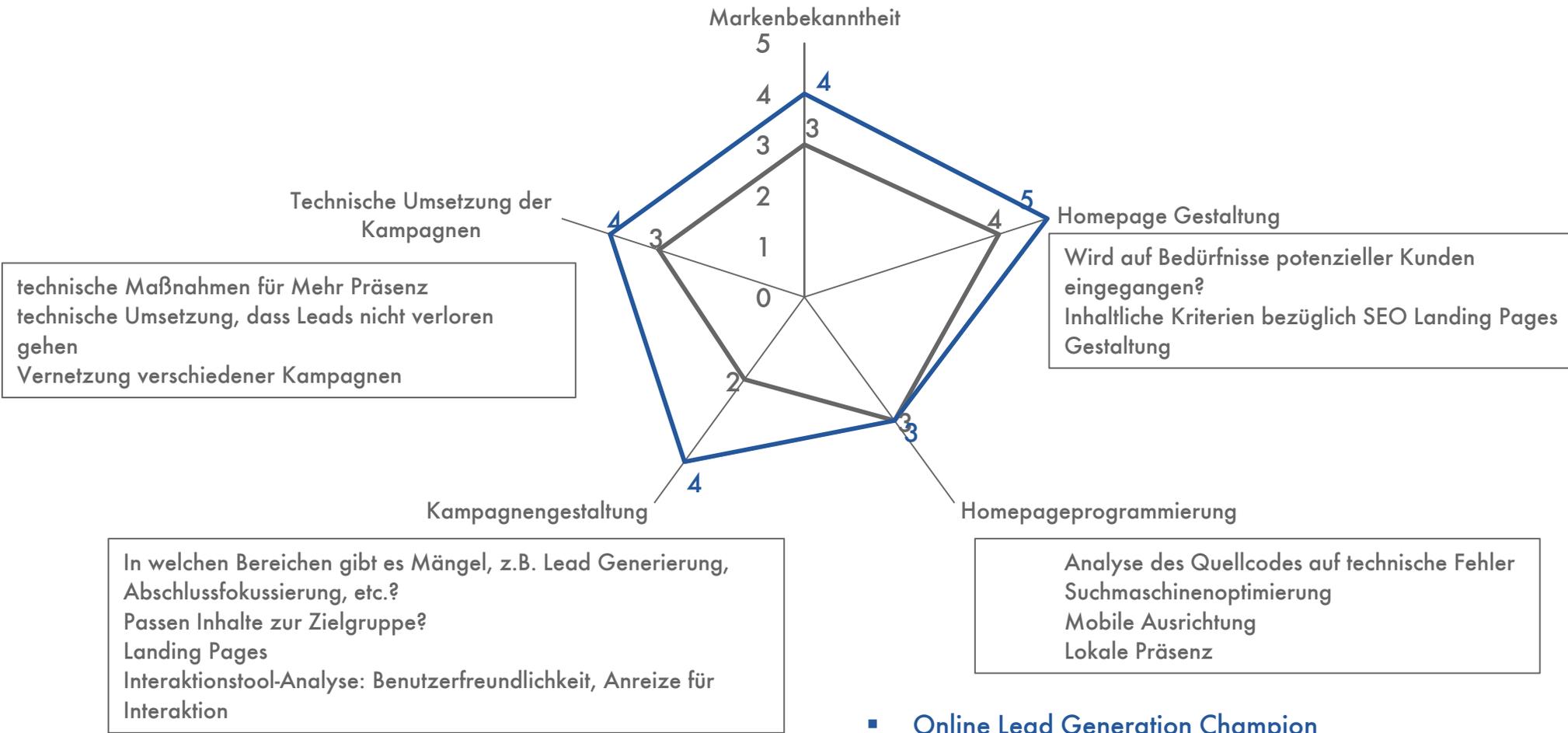
Wie erhöhen Sie die Präsenz des Newsletters um neue Interessenten/ Adressen zu gewinnen?

Online Lead Generation Konkurrenzkampf: Wer gurkt, wer ist Champion?

Online Lead Generation Scorecard: Wie stehen Sie im Vergleich zu Konkurrenz?

2. Ergebnisse des Audits

Wie präsent ist eine Marke im Web?
Wo ist die Konkurrenz verlinkt?



technische Maßnahmen für Mehr Präsenz
technische Umsetzung, dass Leads nicht verloren gehen
Vernetzung verschiedener Kampagnen

Wird auf Bedürfnisse potenzieller Kunden eingegangen?
Inhaltliche Kriterien bezüglich SEO Landing Pages Gestaltung

In welchen Bereichen gibt es Mängel, z.B. Lead Generierung, Abschlussfokussierung, etc.?
Passen Inhalte zur Zielgruppe?
Landing Pages
Interaktionstool-Analyse: Benutzerfreundlichkeit, Anreize für Interaktion

Analyse des Quellcodes auf technische Fehler
Suchmaschinenoptimierung
Mobile Ausrichtung
Lokale Präsenz

- Online Lead Generation Champion
- Unternehmen 1

Online Lead Generation Audit – Schnelle Ergebnisse sofort umsetzbar

Online Lead Generation Audit – Projektablauf und Methodik

3. Projektablauf / Methodik



Step 1: Kick Off Gespräche

Telefon, Online-Konferenz,
optional persönliches Treffen*

- Gespräche mit verantwortlichen Mitarbeitern, die in Online Lead Generation Kampagnen involviert sind, z.B. Geschäftsführung, Marketing, Vertrieb, IT, externe Agenturen, etc.
- Bedürfnisse, Wünsche, Probleme, Konzepte, etc. werden geklärt



Step 2: Analyse

Kampagnen, Konzepte, Homepages,
Tools, etc. werden analysiert

- Lead Generation Kampagnen: Konzepte, Inhalte, praktische Umsetzung
- Analyse der Homepage: Technik, Inhalt, Strategie
- Landing Pages / Touchpoints
- Tools, z.B. Newsletter, Youtube, Adwords, Facebook, etc.
- Konkurrenzanalyse z.B. Präsenz im Web, Kampagneninhalte, etc.



Step 3: Audit-Bericht

Analyseergebnisse, Maßnahmenkatalog PDF
Beratungsgespräch für optimale Umsetzung

- Analysebericht für Kampagnen bzw. einzelne Tools (Homepage, Adwords, Newsletter, Youtube, Facebook, etc.)
- IC Online Lead Generation Scorecard: Konkurrenzanalyse
- Maßnahmenkatalog mit konkreten Optimierungsvorschlägen für Kampagnen und Tools: Konzeptionell, Inhaltlich, Technisch



Step 1: Kick Off Gespräche

Telefon, Online-Meeting, optional
persönliches Treffen *

Zeitumfang: ca. 2 Stunden



Step 2: Analyse

Kampagnen, Konzepte, Homepages, Tools,
etc. werden analysiert

Berichte und Maßnahmenkatalog werden
erstellt

Zeitumfang ca. 3 Arbeitstage



Step 3: Audit-Bericht

Analyseergebnisse und Maßnahmenkatalog
in einem PDF mit Text, Grafiken und Charts

Präsentation der Ergebnisse via Online
Konferenz

Beratungsgespräch für optimale Umsetzung

Zeitumfang ca. 2 Stunden

Investitionskosten: 2.990 €

Über den E-Commerce Experten Mag. Raphael Amschl

- Raphael Amschl ist seit 2008 als Consultant für die Bereiche E-Commerce und Online-Marketing bei Interconnection tätig
- Er hat zahlreiche Unternehmen, KMUs bis namhafte global agierende Unternehmen bei der Planung, Umsetzung, Betreuung und Optimierung von Online Lead Generation Projekten unterstützt
- seine Expertise
 - Planung und Konzeption von Online Lead Generation Kampagnen / Lead Pflege Kampagnen
 - Analyse- und Optimierungstätigkeiten für Webseiten
 - Analyse- und Optimierungstätigkeiten für Online Lead Generation Tools (Youtube, Newsletter, Facebook, Blogs, Portalmarketing, etc.)
 - Adwords Kampagnenbetreuung
 - Suchmaschinenoptimierung (technisch, inhaltlich und Strategisch)
- Neben der Projektarbeit in Unternehmen hält Raphael Amschl auch Managementseminare zum Thema Online Lead Generation. Diese Seminare sind offen, aber maßgeschneidert für Teilnehmer. Daher ist die Teilnehmeranzahl auf 12 begrenzt. Aktuelle Termine finden Sie hier: <http://www.interconnectionconsulting.com/de/events>

Ausgewählte Referenzen von Raphael Amschl

- Raiffeisen Leasing
- Siemens
- Doka
- EVVA Sicherheitstechnologie
- Faigle Industrieplast
- Austrian Optic
- Schlumberger Wein- und Sektkellerei
- Austrian Business Agency
- Wirtschaftsverlag
- Energie AG Oberösterreich
- Verkehrsbüro Business Travel
- Trenkwalder
- AMS
- Heintel
- DM
- Garanta
- Uniqa
- Rekord Fenster

Bei Fragen stehe ich Ihnen gerne zu Verfügung!

Raphael Amschl | amschl@interconnectionconsulting.com | +43 1 5854623 19

Anfrage

Online Lead Generation Audit - Bestellformular

Bitte senden Sie das ausgefüllte Bestellformular per E-Mail oder Fax

FAX: +43 1 585 46 23 30

E-Mail: amschl@interconnectionconsulting.com

Gemäß dem Angebot bestellen wir das **Online Lead Generation Audit um 2.990 EURO**

Rechnungsadresse: (Bitte vollständig ausfüllen)

Firma: _____

Name: _____

Straße: _____

PLZ u. Ort: _____

Land: _____

UID Nr.: _____

E-Mail Adresse: _____

Datum

Name des Bestellers

Unterschrift

Zahlbar nach Erhalt der Rechnung ohne Abzug oder mit Kreditkarte bzw. PayPal. Es gilt österreichisches Dienstleistungsrecht mit Gerichtsstand Wien. Für das Werk nehmen wir urheberrechtlichen Schutz in Anspruch. Die Weitergabe an Dritte, Vervielfältigung, Veröffentlichung oder Bearbeitung ist auch auszugsweise nicht gestattet. Im Falle der Zuwiderhandlung verpflichtet sich das bestellende Unternehmen bzw. die bestellenden Personen zur Zahlung einer Vertragsstrafe von einhunderttausend Euro im Einzelfall. Preise: Bei Lieferung innerhalb Österreichs zzgl. 20% Umsatzsteuer.

Für weitere Informationen stehe ich Ihnen gerne zu Verfügung!

Mag. Raphael Amschl
E-Commerce Experte

Tel: 0043 1 5854623 19

amschl@interconnectionconsulting.com

Anfrage

Interconnection Consulting
Vienna • Lemberg • Bratislava • Danzig • America

www.interconnectionconsulting.com

