



autoreifenonline.de

Reifen und KFZ-Zubehör für
Werkstätten & Händler

So werden Sie im Netz „gut gefunden“:

Mit 11 Tipps von Autoreifenonline.de den eigenen Kfz-Betrieb online fit machen

Pflege der Betriebs-Homepage – setzen Sie diese Inhalte online um:

1. Individuelle Dienstleistungen und Services darstellen:

Pflegen Sie Ihre Firmenwebsite und bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, Ihre Services via Homepage anzufragen und Artikel online zu reservieren.

2. Produkte auf der Startseite zeigen:

Individualisieren Sie Ihre Homepage und stellen Sie zum Beispiel ausgewählte Empfehlungen wie „Topseller“ online vor oder bewerben Sie Ihre individuellen Sonderposten und Lagerräumungsartikel.

3. Platzieren von individuellen Inhalten mit regionalem Bezug:

Präsentieren Sie Ihre regionalen Highlights. Teilen Sie dem Kunden Sonderöffnungszeiten, Aktionstage (Reifenwechseltage, Werkstattjubiläum o.ä.) oder weitere Informationen mit.

4. Newsletter:

Versenden Sie abwechslungsreiche Newsletter mit Ihren Aktionen. Informieren Sie über bevorstehende Sonderaktionen oder Highlight-Produkte.

5. Bleiben Sie informiert:

Abonnieren Sie Branchennewsletter, z.B. von Autoreifenonline.de, um immer über Neuerungen, Aktionen oder Produkte informiert zu sein.



Regionales Online-Marketing

– platzieren Sie Ihre Werkstatt im Netz:

6. Google Local Inventory Ads (LIA):

Nutzen Sie die Möglichkeit, bei Google die Sichtbarkeit Ihrer verfügbaren Produkte im regionalen Umfeld zu erhöhen. Steigern Sie damit die Besucheranzahl auf Ihrer Website und erhöhen so die Frequenz in Ihrem Betrieb.

7. Suchmaschinenwerbung leicht gemacht:

Schalten Sie Anzeigen zum Beispiel mit Google AdWords auf der ersten Seite der Google-Suchergebnisse, um Neukunden im Umfeld auf Ihre Werkstatt aufmerksam zu machen.

8. Auffindbarkeit bei Google erhöhen (SEO):

Erhöhen Sie durch Suchmaschinenoptimierung die regionale Auffindbarkeit bei Google für Ihre Themen. Je nach Schwerpunkt Ihres Betriebes können dies neben Reifenservices auch andere Dienstleistungen wie Ölwechsel, Inspektionen etc. sein.

9. Google MyBusiness:

Überprüfen Sie regelmäßig die Aktualität Ihrer bei Google angegebenen Daten (Adresse, Öffnungszeiten, Telefonnummer etc.).

10. Lokale Verzeichnisse:

Fügen Sie Ihre Daten bei allen lokalen Online-Verzeichnissen und Branchenbüchern, wie z.B. meinestadt.de oder gelbeseiten.de hinzu.

11. Online-Bewertungen:

Zeigen Sie sich kompetent im Netz und beantworten Sie Ihre Kundenbewertungen bei Google.

Sie wollen mehr Onlinekäufer für Ihren Betrieb gewinnen?

Wie Sie zusätzlich zu diesen 11 Tipps online zahlreiche Vorteile genießen und Kunden in Ihre Werkstatt bringen können, zeigt die Servicepartnerschaft mit Autoreifenonline.de: Profitieren Sie vom Kundennetz von Europas größtem Onlinereifenhändler Delticom und erreichen sie potenzielle Neukunden – und zwar: regional, ohne Streuverluste, ohne teure Werbung und völlig kostenlos.

In wenigen Schritten online registrieren unter

<https://www.autoreifenonline.de/servicepartner-registrierung.html>.