

Handelsagenten

Digitalisierung für Handelsagenten

Wie Handelsagenten digitale Trends und Technologien für sich nutzen können

In der Artikel-Serie "Der Digitale Wandel" erhalten Sie wertvolle Tipps für Ihre Webseite und E-Commerce-Aktivitäten von einem Branchenexperten.

Wie viel Online muss sein?

Die Digitalisierung ist nicht mehr bloß auf dem Vormarsch, wie man noch vor einigen Jahren sagen konnte – sie ist längst im Hier und Jetzt angekommen. Auch Handelsagenten stehen vor wichtigen Fragen nach Wandel und Transformation.

Social Media als wichtige Marketingoption

Besonders im Bereich B2C (Business to Customer) haben sich die sozialen Medien als Erfolgsstrategie erfolgreich etabliert. Vor dem Hintergrund des digitalen Wandels wird deutlich, dass auch weniger internetaffine Bereiche von den sozialen Netzwerken nachhaltig profitieren können.

Wer nicht online ist, ist offline

Alexander Graf, Gründer der Agentur Alexander Graf Consulting, weiß, wie wichtig ein guter Onlineauftritt für Unternehmen ist. Leider wird das Internet in der Strategie vieler Einzelunternehmer und KMU (Klein- und Mittelunternehmen) zu wenig berücksichtigt. Wieso gerade der Onlineauftritt für den Erfolg essentiell ist, hat er uns im Interview erklärt.

Das Potential der Digitalisierung

Die aktuelle Krise trifft viele Unternehmen besonders hart, doch diese sich schnell verändernden und komplexen Herausforderungen sind auch eine Chance, sich intensiver mit der Digitalisierung zu beschäftigen und sich neu aufzustellen.

Kennen Sie das Geheimnis eines erfolgreichen Webauftritts?

Fast jeder zweite Dienstleister findet laut einer aktuellen Studie seine Kunden über das Internet. Kein Wunder, denn laut WKO sind allein in Österreich 81 Prozent der Menschen täglich im Web unterwegs. Somit ist ein professioneller Webauftritt auch für Ihre Handelsagentur längst unerlässlich, um Kunden zu erreichen und neue Geschäftspartner zu akquirieren.

So nutzen Sie Social Media für Ihr Business richtig

Knapp 90 Prozent der Österreicher surfen laut Statistik Austria regelmäßig im Internet. Über die Hälfte davon nutzen ebenso regelmäßig soziale Netzwerke. Nicht nur im B2C- (Business to Customer), sondern auch im B2B-Bereich (Business to Business) gewinnen diese an Bedeutung.

Kundenbindung verstärken – einfach und schnell

Kaum ein anderer Kommunikationskanal ermöglicht heutzutage eine so kostengünstige und effektive Kundenansprache wie E-Mail-Marketing. Doch auch hier ist der Erfolg von einigen wichtigen Faktoren abhängig. Nur wer E-Mail-Marketing gezielt und präzise einsetzt, kann den Kunden einen sichtbaren Mehrwert bieten und dem Unternehmen zum Erfolg verhelfen.

Erfolgreiches Content Marketing in der Unternehmenskommunikation

Ob Newsletter, Corporate Blogs oder Social-Media-Kanäle – Content Marketing ist der Schlüssel zum Erfolg im Netz. Denn wer seine Zielgruppe und bestehenden Kunden nicht regelmäßig mit Content versorgt, wird zwischen der immer größer werdenden Konkurrenz schon bald nicht mehr wahrgenommen.

Suchmaschinenoptimierung: So werden Sie im Internet besser gefunden

Mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung ist mittlerweile online. Das Internet ist aus der digitalen Welt nicht mehr wegzudenken und gilt als Informationsquelle Nummer 1. Aus diesem Grund müssen auch Sie als Handelsagent stärker denn je "digital denken" und dafür sorgen, dass Ihre Website auf der ersten Seite der Suchergebnisse gelistet wird. Denn fast niemand blickt auf die zweite Seite!

Mit Responsive Websites zu einem erfolgreichen Internetauftritt

Von statisch zu dynamisch. So lautet heutzutage die Devise für einen modernen und erfolgreichen Webauftritt. Denn nur Websites, die auch auf allen mobilen Endgeräten aufgerufen werden können, werden den Erfolg Ihrer Handelsagentur nachhaltig steigern.

E-Commerce: Chance oder Risiko?

Kein anderes Geschäftsfeld kann Ihren Umsatz heutzutage so erfolgreich steigern wie E-Commerce.

Der Digitale Wandel

Wieso ein starker Online-Auftritt so wichtig ist und was einen erfolgreichen Webauftritt ausmacht.

Stand: 14.12.2021