



Sanjay Sauldie – international agierender Internet-Marketing-Experte – bei workshops365.de vertreten mit dem Workshop:

- **In 7 Schritten zur effektiven Kundengewinnung im Internet**

Herr Sauldie, Sie haben sich bei uns mit einem Workshop zum Internet-Marketing platziert. In diesem Bereich tummeln sich allerdings sehr viele Web-Dienstleister und Werbeagenturen. Was macht Ihr Unternehmen und Ihre Angebote so einzigartig?

Wenn Sie heute einen Web-Dienstleister oder eine Werbeagentur mit Internet-Marketing beauftragen möchten, dann werden diese versuchen, Ihnen die eigenen Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen. Sie bekommen dann vielleicht nur das, was die entsprechende Agentur als Service anbietet, leider oft selbstgestrickte Lösungen ohne wirklichen Plan dahinter. Das ist der Grund, warum 95 % aller Websites nicht ihr volles Potenzial entwickeln und erfolglos vor sich hindümpeln.

Die international und national ausgezeichnete iROI-Strategie ist völlig neutral und gibt Ihnen als Entscheider die Möglichkeit, das gesamte Potenzial Ihrer Website zu entdecken und im Internet zu entfalten. Wissen Sie, die meisten Entscheider schauen bei der Abnahme nur auf das Aussehen der Website und deren Funktionalität. Ob die Website wirklich handwerklich und marketingtechnisch optimal ist, können sie nicht entscheiden. Daher werde ich oft als Projektleiter eingesetzt, um der umsetzenden Agentur auf die Finger zu schauen und die gelieferten Ergebnisse zu beurteilen. Bei Mängeln weise ich wie ein neutraler „TÜV“ darauf hin, bis diese beseitigt worden sind. So kann der Kunde sicher sein, die beste Qualität und damit eine strategisch optimierte Website zu erhalten. Die iROI-Strategie ist die einzige erprobte und ausgezeichnete Strategie, die alle wichtigen Schritte in eine logische Reihenfolge bringt, die den höchsten return on invest gewährleistet.

Was sind aus Ihrer Sicht die drei wichtigsten Faktoren für eine gute und erfolgreiche Internetpräsenz?

Nun, es ist ganz wichtig, das Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens auf der Website herauszuarbeiten. In der heutigen Zeit sind wir nicht alleine im Web: der potenzielle Kunde kann leichter vergleichen und hat dadurch ganz neue Entscheidungsmöglichkeiten. Die Kunst des Internet-Marketings ist mehr als nur in Suchmaschinen gefunden zu werden – denn was macht ein Interessent, der Sie zwar in der Suchmaschine findet, auf Ihre Website klickt und sich dann dort nicht zurecht findet? Die aktuelle Pflege der Inhalte ist sicherlich ein zweiter wichtiger Punkt, denn wer Sie im Internet besucht, will sich zuerst informieren, bevor er den nächsten Schritt macht. Der dritte Punkt ist die Strategie Ihrer Internet-Website. Wann wurden Sie das letzte Mal von Ihrer Agentur angerufen und über die neuesten Entwicklungen im Internet informiert? Meine Kunden sind regelmäßig in Kontakt mit mir und wissen daher immer mehr als ihre Mitbewerber, die sich nur auf ihre Webagentur verlassen.

Die Aufzählung Ihrer fachlichen Qualifikationen und Erfolge auf Ihrer Internetpräsenz www.iroi.de ist beeindruckend. Gerade wenn Kunden eine solch große Auswahl an Anbietern haben, ist die Persönlichkeit des Workshopleiters von großer Bedeutung. Gestatten Sie mir deshalb noch diese Frage: Woran würde ich Sie sofort erkennen, wenn ich Sie irgendwo treffe?

Unsere Augen sehen nur den Dunst, hinter dem sich das Wesentliche verbirgt, das wir eigentlich wahrnehmen sollten; und unsere Ohren hören nur ein Rauschen, das alles übertönt, was wir eigentlich mit unserem Herzen verstehen sollten. Gehen Sie einfach auf den Menschen zu, der Ihnen mit positiver Ausstrahlung und einem echten Lächeln begegnet. Und wenn Sie sich mit ihm unterhalten und er Ihnen seine volle Aufmerksamkeit widmet – dann haben Sie mich wohl gefunden!