

Mit Werbebannern gezielt zum Kunden

BW Solution bietet Autohäusern und Teilehändlern die Möglichkeit, über das Internet auf direktem Weg mit Kunden in Kontakt zu treten – und zwar durch sein Online-Interessenten-System „OIS“. Der Hamburger Softwarespezialist

programmiert dazu speziell zugeschnittene Bannerwerbung und Landing Pages.

Das Prinzip ist einfach: Der Internetnutzer klickt auf die Bannerwerbung und landet auf der damit verlinkten Landing Page des jeweiligen An-

bieters. „Und da ist dann auch Schluss. Es gibt auf der Landing Page nur Felder zur Kontaktaufnahme mit dem jeweiligen Anbieter. Der potenzielle Kunde verläuft sich nicht über Pop-ups und Links, sondern bleibt auf der Seite. Stellt er eine Anfrage, wird diese prompt und ohne Umwege an das Unternehmen gesendet“, erläutert BW-Solution-Geschäftsführer Florian Becker.

Das Besondere an dem Programm ist, dass z. B. ein Unternehmen mit mehreren Standorten Kundenanfragen gezielt steuern und sie an die verantwortlichen Mitarbeiter weiterleiten kann. Damit kann es wesentlich schneller auf Kundenanfragen reagieren. „Sinn

und Zweck von OIS ist, Anfragen systematisch abzuwickeln und das mögliche Kundenpotenzial besser auszunutzen“, resümiert Becker.

Kosten fallen für die Erstellung der Bannerwerbung und der Landing Page an. Die Gebühren zur Bannerplatzierung hängen vom jeweiligen Seitenbetreiber ab. Sie errechnen sich nach Anzeigendauer, Klicks oder Kontakten. Kostenlos sind für BW-Solution-Kunden die Beratung und Kampagnenerstellung sowie ein ständig verfügbarer Telefonsupport. Die einzige Voraussetzung für OIS ist ein Computer mit Internetzugang. Weitere Informationen unter **www.bwsolution.de** *sd*



Foto: BW Solution

Im OIS können Händler mit mehreren Standorten Kundenanfragen gezielt weiterleiten.