

**Türen-
Fenster-
Portal.de**



Das Internet verändert das Einkaufsverhalten und damit die Neukundengewinnung drastisch. Reichte es über Jahrzehnte aus, in den Gelben Seiten und in der Lokalzeitung zu inserieren, so sind diese Werbemittel jetzt unrentabel. Es wird „gegoogelt“, und das

Internetnutzung nach Altersgruppen:

Jahr	14–19 Jahre	20–29 Jahre	30–39 Jahre	40–49 Jahre	50–59 Jahre	60–69 Jahre	70+ Jahre
2012	97,7 %	96,9 %	94,1 %	87,9 %	76,6 %	60,4 %	28,2 %
2011	97,6 %	97,1 %	94,2 %	86,3 %	75,8 %	57,3 %	24,6 %

von einem Großteil der Bevölkerung.

So nutzen 87,9% der Deutschen zwischen 40 und 49 Jahren das Internet. Bei den Jüngeren sind es bis zu 97,7% und selbst die Altersgruppe von 60 bis 69 Jahren ist noch mit über 60% im Netz aktiv. Besonders interessant ist, dass je höher das verfügbare Einkommen, desto mehr wird das Internet genutzt. Liegt das Nettoeinkommen über 3.000.- €, ist der Nutzungsgrad bei 92,7% (Quelle: nonliner-atlas).

Viele Fachbetriebe haben diesen Wandel, der sich da vollzieht, nicht erkannt und setzen noch auf die überholten Medien zur Kundenakquise.

Für viele Bauelementehändler ist die Auseinandersetzung mit dem Internet zu kompliziert oder die Umsetzung durch Fachfirmen zu teuer. Der Kunde sucht aber seine Betriebe vor Ort über Google, und wer bei den Suchergebnissen nicht auftaucht, den gibt es für

den potentiellen Käufer nicht! Dieser Umstand wird im Moment wegen der guten Auftragslage noch nicht so stark wahrgenommen. Die Entwicklung ist jedoch sehr dynamisch und bei einem zusätzlichen, auch nur leichten Rückgang der Konjunktur, wird der Effekt die Firmen, die nicht darauf vorbereitet sind, mit voller Wucht treffen.

Dies wird dann auch starke Auswirkungen auf Sie als Hersteller haben, der über den Fachhandel vertreibt. Wenn ein großer Teil Ihrer Kunden schlecht im Internet zu finden ist, sinken deren Umsätze und damit auch zwangsläufig Ihre!

Das Informations- und Wissensportal für

- Fenster und Türen
- Haus- und Innentüren
- Glas und Glastüren
- Rollläden und Raffstore
- Briefkastenanlagen
- Montagematerial
- und Zubehör

The logo consists of the lowercase letters 't', 'f', and 'p' in a stylized, rounded font. The 't' and 'p' are connected at the top, and the 'f' is positioned between them. The letters are white and set against a dark red background.

tueren-fenster-portal.de

PREMIUMPARTNER

Die Lösung

Um diesem drohenden Umsatzverlust vorzubeugen, braucht es eine Lösung, die für den Bauelemente-Fachbetrieb einfach zu handhaben und preisgünstig ist. Und diese Lösung ist das tueren-fenster-portal.de. Das Portal ist ein Branchenprojekt, das die Kräfte und das Wissen von Fachbetrieben,



ausgewählten Herstellern sowie Verbänden, Medien und Instituten zusammenfasst, um gemeinsam in den Suchergebnissen für die relevanten Begriffe auf die erste Seite zu kommen.

Die Partnerschaft

Das Projekt wird derzeit aufgebaut und der nächste Schritt ist die Suche und Auswahl von Herstellern als Premium-Partner des Portals. Die Anzahl der Premium-Partnerschaften sind für die jeweiligen Bereiche streng limitiert. Es gibt also nach der Vergabe der Partnerschaften für andere Betriebe keine Möglichkeit mehr, die Vorteile für sich und seine Fachbetriebe zu nutzen.

Weitere Informationen

Ein so komplexes und wichtiges Thema ist natürlich nicht so schnell und detailliert zu erklären. Sicher haben sich beim Lesen dieser Zeilen noch einige Fragen ergeben. Diese beantworten wir Ihnen bei einer ausführlichen Präsentation unseres Konzeptes, gerne auch in Ihrer Firma. Für weitere Informationen und eine Terminvereinbarung stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

Ihre Vorteile im Überblick:

- Umsatzsteigerung und Umsatzsicherung
- Stärkung des eigenen Händlernetzes
- Förderung der Kunden-Partnerschaft
- Darstellung der eigenen Fachkompetenz
- Erhöhung des eigenen Bekanntheitsgrades und der Marke

web
werk