

1 Erfolgsfaktor Zielsetzung: Realismus ist gefragt

Wer das Internet als Instrument für sein Geschäft nutzen will, sollte sich klare und erreichbare Ziele setzen. Im ersten Kapitel des Leitfadens werden die Hauptvorteile des Internets für den Unternehmer genannt – wie etwa Verkaufsunterstützung oder die Optimierung der internen Kommunikation.

Über folgende Themen haben wir im ersten Teil unseres Marketing-Leitfadens berichtet:

- Erfolgsfaktor: Verkaufsunterstützung
- Erfolgsfaktor: Unterstützung von Telefongesprächen
- Erfolgsfaktor: Repräsentative Visitenkarte
- Erfolgsfaktor: Darstellung der eigenen Referenzen
- Erfolgsfaktor: Mehr Informationen gewinnen über die eigene Zielgruppe und die Kunden
- Erfolgsfaktor: Telefonischen Kunden-Support entlasten und dabei Kosten senken
- Erfolgsfaktor: Interne Kommunikation optimieren und regionale Grenzen überwinden