



Digitalisierungs-Dynamik nach innen und außen

Das Thema „Digitalisierung“ steht seit Jahren ganz oben auf der Agenda bei Der Kreis. Und das nicht nur mit Innenwirkung, sondern konsequent auch in Richtung Endkunde. Eines der wichtigsten Instrumente ist dabei das Onlinemarketing-Tool.

Neue Programme „Wir unterstützen unsere Mitglieder durch sehr praxisorientierte, digitale Dienstleistungen, welche die Küchenspezialisten effizienter und kostenoptimierter arbeiten lassen. Dafür haben wir eigens ein ganzes Digitalisierungs-Team aufgebaut“, erklärt Ernst-Martin Schaible, geschäftsführender Gesellschafter von Der Kreis. Ein Ergebnis für besseren Mitgliederservice ist etwa das neu aufgesetzte InfoNet, das griffig und schnell tagesaktuelle Informationen aus Einkauf, Marketing und Vertrieb ermöglicht.

Zielorientierte Unterstützung

Ulf Triebener, Der Kreis Geschäftsführer Vertrieb und Marketing, erläutert weitere Digitalisierungs-Meilensteine: „Einfach gut organisiert“ sind bereits viele unserer Mitglieder dank der neuen Betriebsorganisationssoftware KüchenDesk. Diese ist bekanntlich eine cloudbasierte Lösung für die gesamte Betriebsorganisation des Küchenstudios inklusive Warenwirtschaft und einer zentralen Datenbank. Die moderne Software ist zusammen mit unserem eigenständig agierenden, exklusiven Dienstleister Meisterdesk von Küchenspezialisten für Küchenspezialisten als Branchenlösung entwickelt worden



Das KüchenDesk-Team bietet eine cloudbasierte Lösung für die gesamte Betriebsorganisation (v.l.n.r.): Produktmanager Dennis Gensing, Teamassistentin Juliane Coester, Geschäftsführer Marco Hanczuch, Service Managerin Anne Kühne und Vertriebsmanager Sebastian Weinholz. Fotos: Der Kreis

und mit allen gängigen Küchenplanungsprogrammen kompatibel.“ Auch mit Blick auf B2C gibt es zielorientierte Unterstützung: „Basis für eine herausgehobene Wahrnehmung beim Endkunden ist natürlich auch ein moderner Web-Auftritt – hier offerieren wir einen Homepage-Erstellungsservice und natürlich Suchmaschinen-Optimierung (SEO) des Web-Auftritts“, verdeutlicht Triebener.

Mit der digitalen Endverbrauchermarke und dem Portal kuechenspezialisten.de hat Der Kreis zudem ein echtes, strategisches Alleinstellungsmerkmal in der Branche. Sie bieten dem Küchensuchenden Orientierung und den Mitgliedern ein differenzierendes Markenzeichen sowie ein Tool zur Leadgenerierung. Letzteres wurde jüngst durch einen Terminvereinbarungs-Service optimiert, um wertvolle Leads bestmöglich zu verwerten. Das Profil des kuechenspezialisten.de-Portals ist Ende 2023 unter der Bezeichnung „Kompass zu Ihrem Küchenglück“ als Küchenstudiofinder neu positioniert und geschärft worden. Der Endkunde wird so direkt oder indirekt leichter zu den Der Kreis Mitgliedern gelenkt.

Mehr regionale Sichtbarkeit

Ein wichtiges Gebot der Stunde ist in der schwieriger gewordenen Marktsituation, das Küchenstudio verstärkt in den Blickpunkt des Küchensuchenden zu rücken. „Zentrales Element, um mehr regionale Sichtbarkeit, Wahrnehmung beim Endkunden und damit als Ergebnis mehr Frequenz im Küchenstudio zu erzeugen, ist dabei unser Onlinemarketing-Tool, kurz OMT. Dies ermöglicht dem Anwender, sehr schnell Onlinewerbung zu konzipieren und ins Netz zu stellen“, so der Der Kreis Vertriebschef. Konkret unterstützt das OMT als kreatives Marketingwerkzeug dabei, eigenständig Werbekampagnen auf den sozialen Plattformen Facebook und Instagram sowie auf der Suchplattform Google zu schalten. Das funktioniert ganz einfach: Im ersten Schritt wird die Werberegion festgelegt – durch An- und Abwählen der Postleitzahlengebiete oder Eingabe eines erweiterten Radius um das jeweilige Küchenstudio. Danach kann eine der von Der Kreis vorgefertigten Kampagnen gewählt und bei Bedarf noch entsprechend individualisiert werden. Kampagnenbudget und Kampagnenzeitraum wählen, fertig. Aktiv genutzt wird das Online-Marketing-Tool seit März 2022 beispielsweise vom Küchenspezialisten Schreckenber aus Leverkusen. Seitdem kommen deutlich mehr Kunden ins Geschäft, die bei der Internetrecherche auf das Küchenstudio aufmerksam geworden sind.



„Wir können mit dem Onlinemarketing-Tool sehr einfach und effizient Onlinewerbung erstellen und einfach im Netz posten.“

Küchenspezialist Michael Rieger



„Mit dem Onlinemarketing-Tool erzielen wir bei geringstmöglichen Kosten die bestmögliche Effizienz.“

Küchenspezialist Noah Schreckenber

„Das OMT ist für uns ein effektiver Booster, der die Wahrnehmbarkeit unseres Geschäfts im Internet deutlich gesteigert hat“, so Junior-Chef Noah Schreckenber. Er setzt dabei vor allem auf die individualisierte Googleanzeigen, die im 25 km-Umkreis von Leverkusen nach der Eingabe bestimmter Suchbegriffe, die von Der Kreis bereits vordefiniert hinterlegt wurden, ausgespielt werden. „Wir haben in der Vergangenheit viel Geld in Zeitungswerbung investiert. Das haben wir komplett eingestellt. Mit dem OMT erzielen wir bei geringstmöglichen Kosten die bestmögliche Effizienz“, so Schreckenber.

Von dieser Effizienz profitiert auch Michael Rieger und sein Küchenstudio Küchen.Design.Rieger in Herzogenaurach. Er nutzt das OMT seit drei Monaten und äußert sich ebenfalls sehr positiv: „Wir verzeichnen deutlich mehr Kunden, die uns online wahrgenommen haben und dann aufgrund unserer positiven Google-Bewertungen zu uns gekommen sind“, so Rieger, der besonders von der einfachen und schnellen Buchung der Onlinekampagnen begeistert ist. „Wir sind ein kleines Team und können mit dem OMT sehr leicht Online-Werbung erstellen und einfach im Netz posten.“

Genau dafür wurde das OMT konzipiert und wird stetig weiterentwickelt. „So bieten wir unseren Mitgliedern ein effektives und kostengünstiges Inhouse-Tool, bei dem sie den Erfolg über die Klicks auf der jeweils verlinkten Website direkt messen können“, so Triebener abschließend.

KB

kuecheundbadforum.de/PRODUKTE



Das Onlinemarketing-Tool kurz erklärt. Einfach nebenstehenden QR-Code einscannen.



Herz drauf!