

Presseinfo 01/2007

Qualifizierte Kunden per Mausklick

Neue Softwarelösungen für das Onlinemarketing klein- und mittelständischer Unternehmen

Graz, 22. August 2007 Das junge österreichische Unternehmen NewClients GmbH startet in diesem Monat deutschlandweit mit dem Vertrieb von internetbasierten Produkten zur Neukundengewinnung und Marketingoptimierung. Die modular aufgebaute Produktreihe bietet vor allem klein- und mittelständischen Unternehmen viele neue Möglichkeiten, den eigenen Webauftritt zu einem aktiven und ertragreichen Instrument der Kundenansprache zu machen. „Unser Name ist Programm“, beschreibt New Clients Geschäftsführer **Dr.** Hans Bodingbauer die Wirkungsweise dieser im deutschen Onlinemarkt neuartigen Softwarelösungen. „Eine effiziente Neukundengewinnung entscheidet über Erfolg oder Mißerfolg eines jeden Unternehmens. Die Kundenansprache über das Internet ist schnell und kostengünstig. Wir bieten jetzt Freiberuflern und Unternehmen mit kleineren Marketing-Budgets das notwendige Online-Instrumentarium aus einer Hand, um Kontakte zu generieren, Interessenten zu qualifizieren und aus Kunden zufriedene Käufer zu machen.“

Das Grazer Softwarehaus hat hierfür Tools zur Leadgenerierung, Marktforschung, Web-Vertonung und Online-Präsentation in einem Komplettpaket zusammengefügt. Die Anwendungen sind frei kombinierbar, können aber auch einzeln genutzt werden. Die Nutzer zahlen für das Softwarepaket oder die einzelnen Module eine monatliche Lizenzgebühr. Dafür können sie sich über das Online-Portal von NewClients einwählen und die entsprechenden Funktionen ausführen. Die Produktnamen der einzelnen Anwendungen weisen auf Ihre Herkunft. „Ob Leadgenerator, Socratesdatabase, Voicegenerator oder Salesturbo – die Grundideen zu diesen vier Hauptfaktoren der NewClients Software stammen allesamt aus den USA“, betont **Dr.** Bodingbauer. Die Grazer Softwareexperten haben die im amerikanischen Markt schon erfolgreichen

Produkte verfeinert, weiterentwickelt und erstmals zu einer Komplettlösung für ein wirkungsvolles Online-Marketing ausgebaut. „Unser Ziel ist es, ein technologisch ausgefeiltes Sortiment von Marketing-Software anzubieten, das eine effiziente und im Vergleich zu gängigen Marketing-Aufwendungen absolut kostengünstige Möglichkeit schafft, über das Internet und die eigene Website eine wirkliche Neukunden-Pipeline einzurichten“, sagt der NewClients Geschäftsführer.

Um den Vertrieb ihrer Produkte zu beschleunigen, setzt die NewClients GmbH auch auf die eigenen Kunden als Multiplikatoren im Softwaremarkt. „Zufriedene Kunden sind doch die glaubwürdigsten Werber für ein Produkt“, bekräftigt Dr. Bodingbauer. NewClients habe daher ein Partnerprogramm aufgelegt, das Bestandskunden für die Gewinnung von Neukunden eine 20prozentige Umsatzbeteiligung an allen mit diesen neuen Kunden abgerechneten Leistungen zusichert.

Der Leadsgenerator

Große wie mittelständische Unternehmen, aber auch Freiberufler und kleinere Firmen nutzen immer stärker das Internet für ihre Geschäftsprozesse. „Das Problem hierbei ist nur allzu oft die mangelhafte Ausbeute an qualifizierten Kundenanfragen über das Internet“, konstatiert NewClients Geschäftsführer Bodingbauer. Es gehe immer wieder darum, möglichst viele Interessenten auf die eigene Internetpräsenz zu bringen, um dann aus dieser Menge die wirklich potenziellen Kunden herauszufiltern und festzuhalten. „Viele Unternehmen scheitern in ihrem Onlinemarketing schon an dieser existentiellen Aufgabe.“ Um so viele qualifizierte Kunden per Mausklick zu gewinnen wie möglich, bietet das Softwaremodul zur Leadgenerierung von der individuellen Webseitengestaltung, über die Suchmaschinenoptimierung bis hin zur Kundendatenerfassung optimal aufeinander abgestimmte Tools. Herzstück des Leadgenerators ist der Aufbau von sogenannten „landing pages“, mit denen zusätzlich zum bestehenden Webauftritt von Unternehmen einzelne Produkte und Dienstleistungen ganz gezielt im Internet beworben werden können.

Weiterhin ist die Landingpage dazu gedacht, mittels Newsletter- bzw. Anfrage-Möglichkeit Leads zu generieren und aus dem System heraus automatisch bedienen zu können.

Die Socratesdatabase

Marktforschung ist eine entscheidende Komponente erfolgreicher Marktbearbeitung. Was will der Kunde? Mit welchen Produkte oder Dienstleistungen schaffe ich eine hohe Nachfrage? Mit dem einfach anzuwendenden Software-Instrument Socratesdatabase ermöglicht NewClients die Realisierung intelligenter Online-Kundenbefragungen. „Innerhalb kürzester Zeit kann mit diesem Programm jeder Kunde seine eigene maßgeschneiderte Kundenbefragung kreieren“, versichert Hans Bodingbauer. Spezielle Computerkenntnisse sind hierfür nicht erforderlich. Wer mit den gängigen Office-Anwendungen vertraut ist, meistert nach Aussagen des NewClients Geschäftsführers auch diese Aufgabe ohne Probleme.

Hier gibt es einen regen Wettbewerb – unser USP ist zum einen der im Vergleich extrem niedrige Preis sowie die einfache Möglichkeit, den Fragebogen nahezu per copy&past nahtlos in eine bestehende Webpräsenz als Dauerlösung einbinden zu können. Selbstverständlich kann die Socrates-database auch auf Landingpages eingesetzt werden.

Der Voice Generator

Moderne Internetauftritte sind im wahrsten Sinne des Wortes „ansprechende“ Auftritte. Neben den grafischen Eindrücken heben sich diese Websites zunehmend durch die Einbindung audio-visueller Elemente aus dem breiten Einerlei kaum noch zu unterscheidender Webpräsenzen ab. NewClients bringt mit dem Voice Generator ein Onlinemarketing-Tool an den Start, das es ermöglicht, die eigene Website per Telefon zu vertonen. Mit der Erstellung von Audiopostcards können Anwender auf diese Weise ihre Kundenansprache noch stärker individualisieren und aufmerksamkeitsstärker gestalten. „Darüber hinaus gelingt damit ein Einbindung von Kundenreferenzen im Originalton“, hebt der NewClients Geschäftsführer hervor. „Ein klarer Wettbewerbsvorteil vor der stummen Konkurrenz. Denn Mundpropaganda ist nach wie vor die wirkungsvollste und preiswerteste Werbung – auch im Internet.“

Der Salesturbo

„Time is money“. Diese alte Kaufmannsweisheit ist auch heute noch eine der wichtigsten Faktoren für einen erfolgreichen und ertragreichen Vertrieb. Mit dem Online-Modul Salesturbo sind Live Präsentationen und Multimediakonferenzen bis zu 400 Teilnehmern möglich. „Mit diesem Tool eröffnen wir unseren Kunden eine neue Dimension der Beratung und Akquise. Der Anwender kann von seinem PC aus seine

NewClients PRESSEMITTEILUNG

Präsentation vor mehreren hundert Personen halten. Er kann sogar per Telefonschaltung mit ausgewählten Personen sprechen. Er kann Lifeinterviews mit Erfahrungsberichten zufriedener Kunden einbinden“, hebt Hans Bodingbauer nur einige wenige der zahlreichen Vorteile dieses Software-Tools heraus. Der NewClients Geschäftsführer sieht für dieses Produkt ein weites Anwendungsfeld. „Ob Schulungen, Konferenzen, Partner-Meetings, Business-Seminare oder Außendienst-Coachings, der Salesturbo eignet sich als kostengünstiger und zeitsparender Ersatz für die meisten Formen des personellen Informationsaustausches im Geschäftsleben.“

Einen ersten umfassenden Eindruck von den Einsatzmöglichkeiten der angebotenen Software-Module und ihrem aufeinander abgestimmten Zusammenspiel können alle Interessierten am PC Schirm zu Hause oder im Büro gewinnen. NewsClients bietet über seine Website hierzu kontinuierlich Tele-Seminare an, die mit dem eigenen Produkt, dem Salesturbo, durchgeführt werden. „Hier erleben unsere Kunden unmittelbar und kostenlos die Vorteile unserer Produkte. Und Sie brauchen hierfür nichts weiter als ein Telefon und einen PC mit Internetzugang“, wirbt Geschäftsführer Bodingbauer mit der Anwenderfreundlichkeit des Softwarepakets aus dem Haus NewClients. Er ist überzeugt, mit diesem Angebot eine entscheidende Marktlücke im Online-Marketing ausfüllen zu können. „Mit unseren Modulen haben Selbstständige, Freiberufler und klein- sowie mittelständische Unternehmen jetzt endlich die reelle Chance ohne großen finanziellen und personellen Aufwand den größtmöglichen Nutzen aus ihrer Webpräsenz zu ziehen.“ [Weitere Informationen unter www.newclients.de]

Bei eventuellen Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Hans Bodingbauer

NewClients Software GmbH

Entenplatz 1a

8020 Graz (Österreich)

Tel. 0043 676 3270 180

info@newclients.at