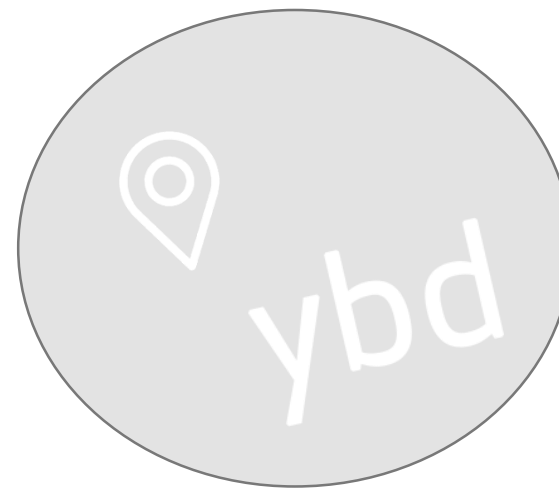




Digitalisieren Sie Ihr Geschäft in 7 einfachen Schritten



1. Bieten Sie einen offenen WLAN-Zugang an

- Die meisten Geschäfte vor Ort bieten ihren Kunden einen WLAN-Zugang an. Zeit für Sie, Ihren Kunden diesen Service ebenfalls zu bieten. Der digitale Kunde wird es Ihnen danken, denn rund 80 % der Kunden suchen vor ihrem Kauf im Internet! Optimal ist es, wenn Sie ein Schild oder einen Sticker am Fenster anbringen, auf dem Sie Ihren Kunden diese Information mitteilen. Erreichen Sie einen höheren Flächenumsatz!



2. Überprüfen Sie Öffnungszeiten und Telefonnummer bei Google

- Für Kunden ist es sehr ärgerlich, wenn die Öffnungszeiten und die Telefonnummer, die Sie auf Google angegeben haben, nicht stimmen. Es führt nicht selten dazu, dass Ihre Kunden ein negatives Bild von Ihrem Geschäft bekommen. Vermeiden Sie dieses schlechte Bild und aktualisieren Sie wenn nötig die Daten, die über Ihr Geschäft bei Google zu finden sind. Dazu geben Sie in der Suchleiste von google.de den Namen Ihres Geschäfts ein.



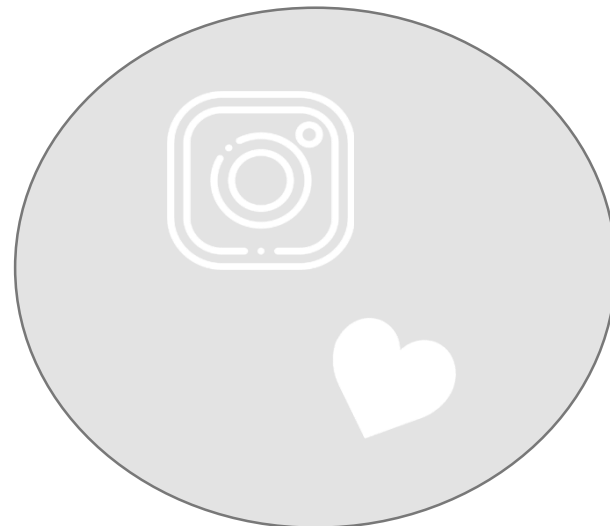
3. Erstellen Sie eine Facebook-Seite



- Auf einer Facebook-Seite können Sie Informationen über Ihr Geschäft veröffentlichen und direkt mit Ihren Kunden in Kontakt treten. Außerdem ist das Potential, zielgerichtetes und effektives Marketing zu betreiben, sehr groß. Sie können zum Beispiel ein Gewinnspiel für Ihre Kunden anbieten und damit die Bekanntheit Ihres Geschäfts erhöhen.

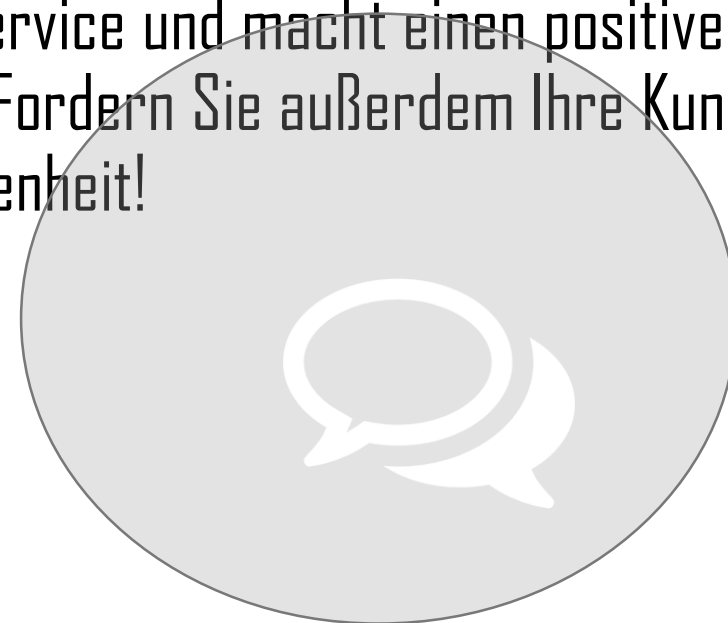
4. Erstellen Sie einen Instagram-Account

- Ein Instagram-Account ist ähnlich wie eine Facebook-Seite. Nur, dass Instagram im Gegensatz zu Facebook viel bildbasierter ist. Sie können hier Fotos von den neuesten Produkten in Ihrem Geschäft teilen, Trends verlinken und Ihre Kunden auf dem Laufenden halten. Für einen besseren Informationsfluss zwischen Händler und Kunde!



5. Antworten Sie auf Bewertungen

- Dass Kunden nicht immer hundertprozentig mit Ihrem Service zufrieden sein werden, ist leider nicht ausgeschlossen. Oft machen sich Kunden Luft im Internet und geben schlechte Bewertungen bei Google oder Facebook ab. Antworten Sie freundlich auf diese Bewertungen und zeigen Sie Kooperationsbereitschaft. Kunden werden Ihr Engagement schätzen! Dies wirft ein gutes Licht auf Ihren Service und macht einen positiven Eindruck auf andere Kunden, die diese Bewertung lesen. Fordern Sie außerdem Ihre Kunden auf, Ihr Geschäft zu bewerten! Für mehr Kundenzufriedenheit!

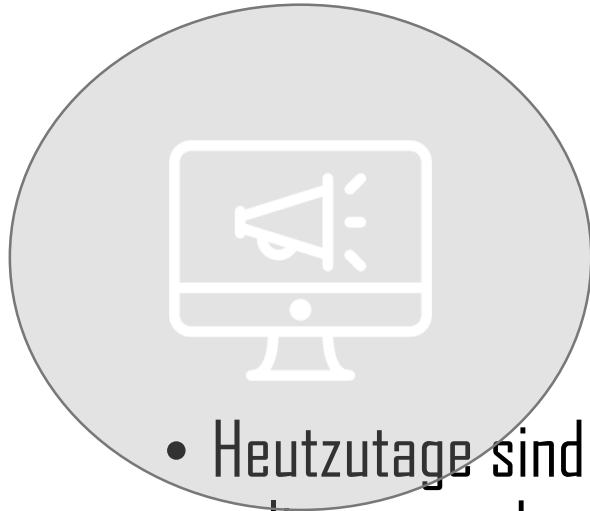


6. Melden Sie sich auf unserem Händlerportal "youbuyda" an

- Durch die Registrierung im Händlerportal youbuyda wird die Online-Sichtbarkeit Ihres Geschäfts gesteigert. Auf youbuyda kann sich jeder Händler mit seiner Filiale, seinen Filialinformationen wie Öffnungszeiten, Telefonnummer, aber auch Marken und Produkten registrieren. Der Kunde kommt von der gewohnten Online-Suche zum stationären Händler. Kunden in der Nähe, wird Ihr Geschäft vorgeschlagen. So steigt die Kundenfrequenz bei Ihnen vor Ort. youbuyda ist überregional, branchenübergreifend und bietet für alle Händler eine Lösung.



7. Bieten Sie eine Online-Übersicht Ihrer Produkte an






- Heutzutage sind die Kunden es durch die zahlreichen Online-Shops gewöhnt, Produkte online zu suchen. Selbst wenn Sie Ihre Produkte online nicht verkaufen, ist es sinnvoll, die Produkte online anzuzeigen. youbuyda ermöglicht Ihnen genau das: Bilden Sie Ihre Produkte online ganz einfach ab. Die Endkonsumenten können so online finden und offline kaufen. youbuyda – Das größte Händlerportal

Ihr Ansprechpartner



Uwe Hoffmann
CEO

-  Wolfskauter Weg 38, 35410 Hungen
-  +49 (0) 641 969932606
-  info@youbuyda.de
-  www.youbuyda.de

Wenn offline zu online wird.