

Online werben, vor Ort verkaufen: [//Gartentechnik.com](http://Gartentechnik.com)



[//Gartentechnik.com](http://Gartentechnik.com)

Christian Schlotter, Kurt Schlotter KG, Idstein:

"Mit der Online-Präsenz haben wir **unseren Kundenstamm stark ausweiten können**. Schätzungsweise **80%** der Kunden, die sich im Internet informieren und dann zu uns kommen, sind **Neukunden**. Dies schlägt sich auch in unseren Geschäftszahlen nieder: **Jede Woche** trägt unsere Webseite mit etwa **2 bis 3 Verkäufen** maßgeblich zum Umsatz bei."

www.schlotter-gartentechnik.de

Online werben, vor Ort verkaufen



Unser Angebot

1. Onlinewerbung, Kundenfrequenz

Nutzer im Internet, die aus Ihrer Region kommen, werden durch direktes und indirektes Marketing zu **Kunden, Umsätzen und Gewinnen vor Ort.**

2. Die eigene Website

Unter www.Haendler.de (Haendler = Ihre Internetadresse) stellen Sie sich und Ihren Betrieb als kompetenten lokalen Partner vor. Auf Wunsch auch im eigenen Layout.

3. Der eigene Shop

Mit [//Gartentechnik.com](http://Gartentechnik.com) bieten Sie Interessenten gleich online **alle** von Ihnen auch lokal geführten Produkte Ihrer Lieferanten zum Kauf an.

4. Information

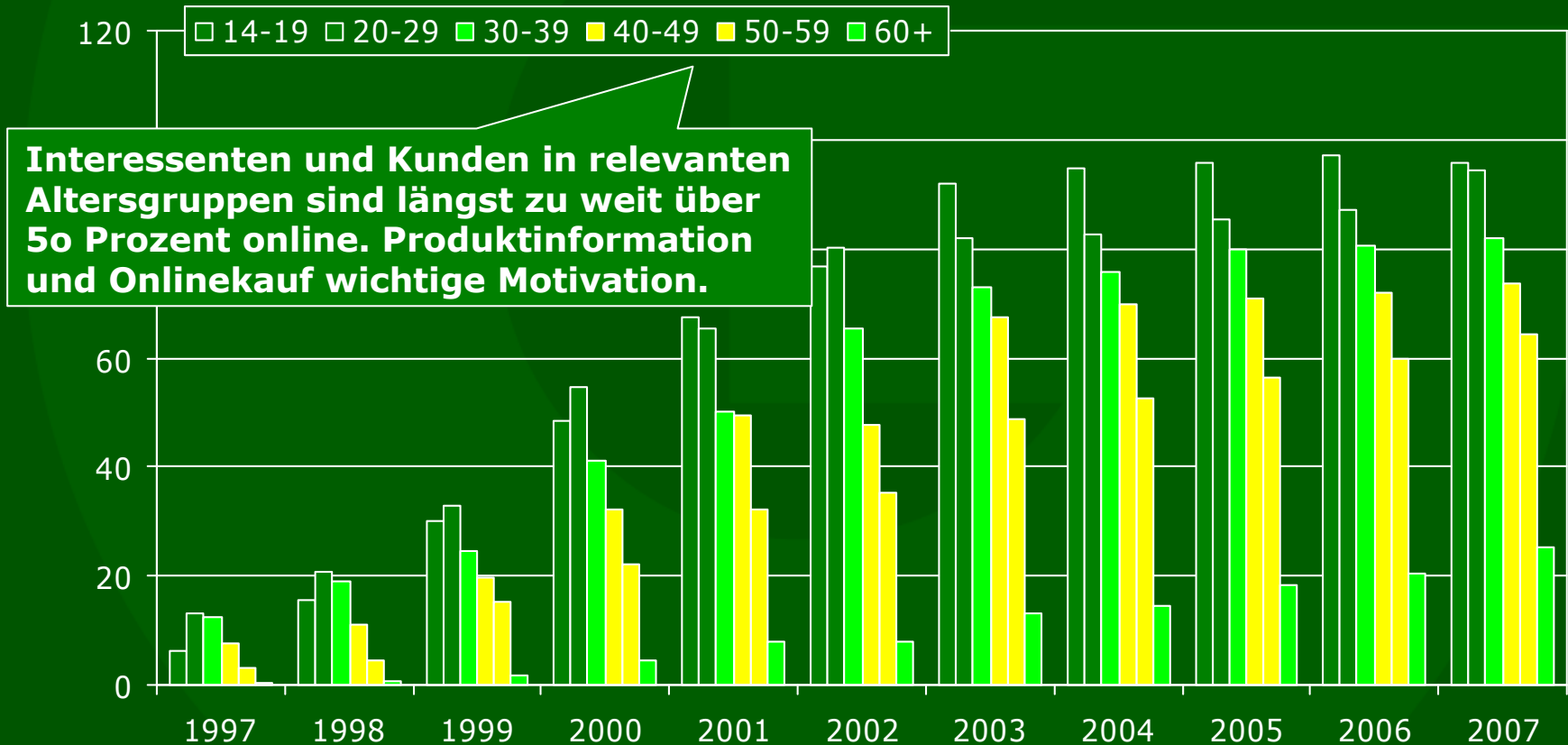
Welche Produktgruppen, Marken, Einzelprodukte und Empfehlungen, News und sonstigen Inhalte bewegen Ihre Nutzer? **Wir zeigen es Ihnen!**



Online werben, vor Ort verkaufen: [//Gartentechnik.com](http://Gartentechnik.com)

Warum ins Internet?

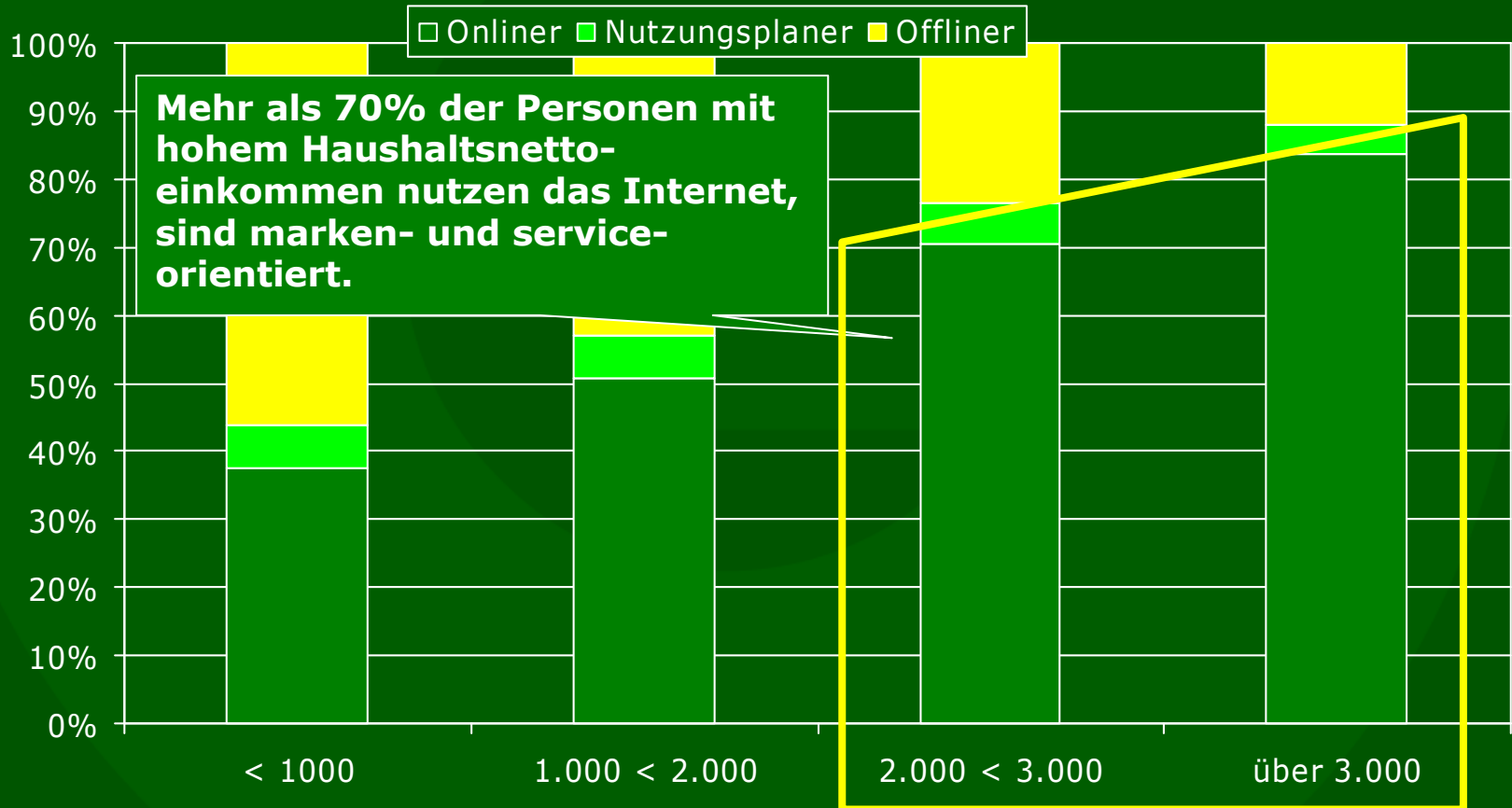
Online, Altersstruktur: Prozentangaben zur Bevölkerungsgruppe
Quelle: ARD/ZDF-Online-Studien 1997-2007





Einkaufspotential

Onliner, HNE in Euro: Prozentangaben zur Bevölkerungsgruppe
Quelle: (N)ONLINER Atlas 2007

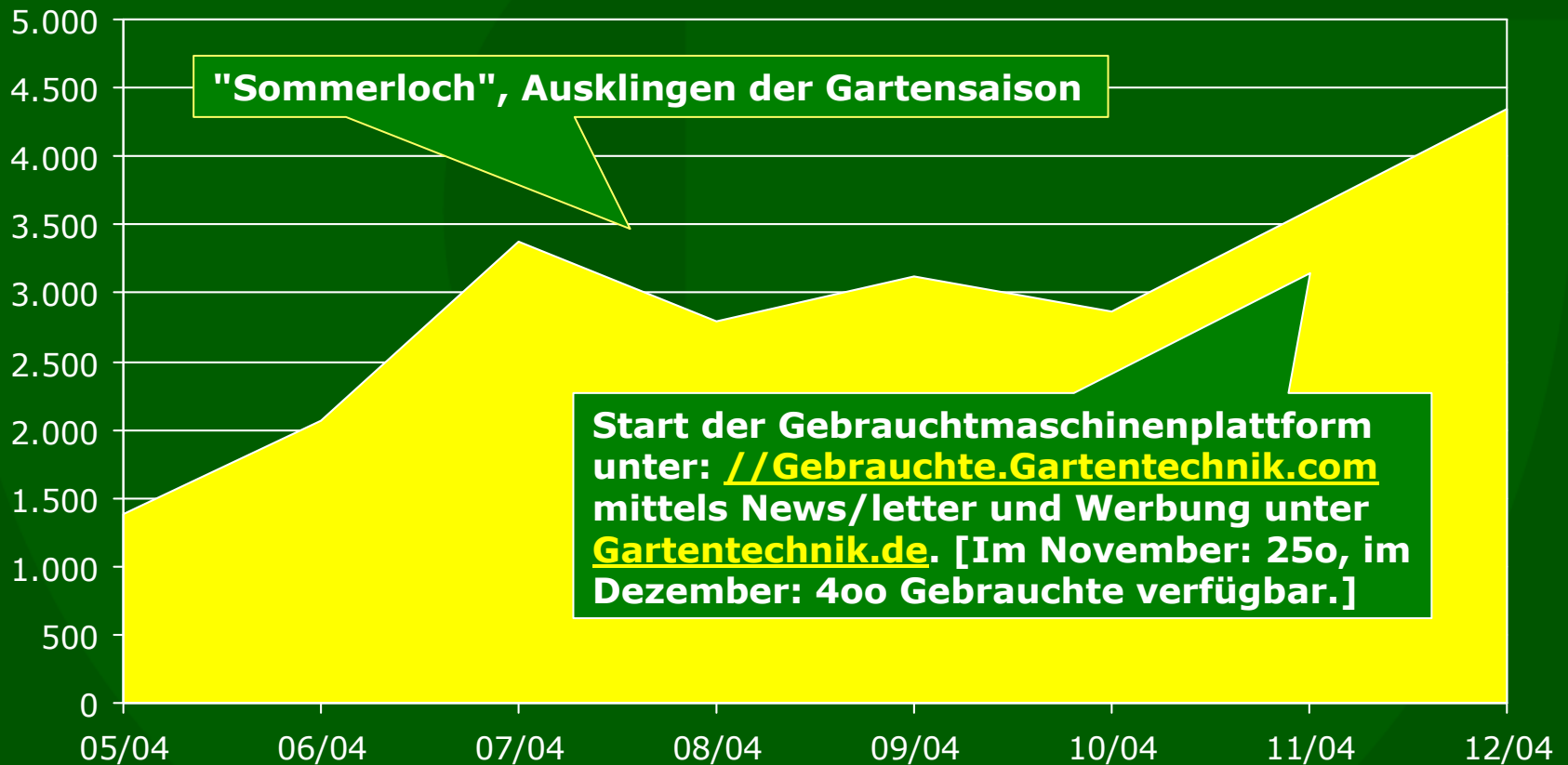


Online werben, vor Ort verkaufen: [//Gartentechnik.com](http://Gartentechnik.com)



//Gartentechnik.com

Kernaufgabe: Interessenfilterung, Regionalisierung
Durchschnittliche Nutzerzahlen pro Händlerwebsite pro Monat



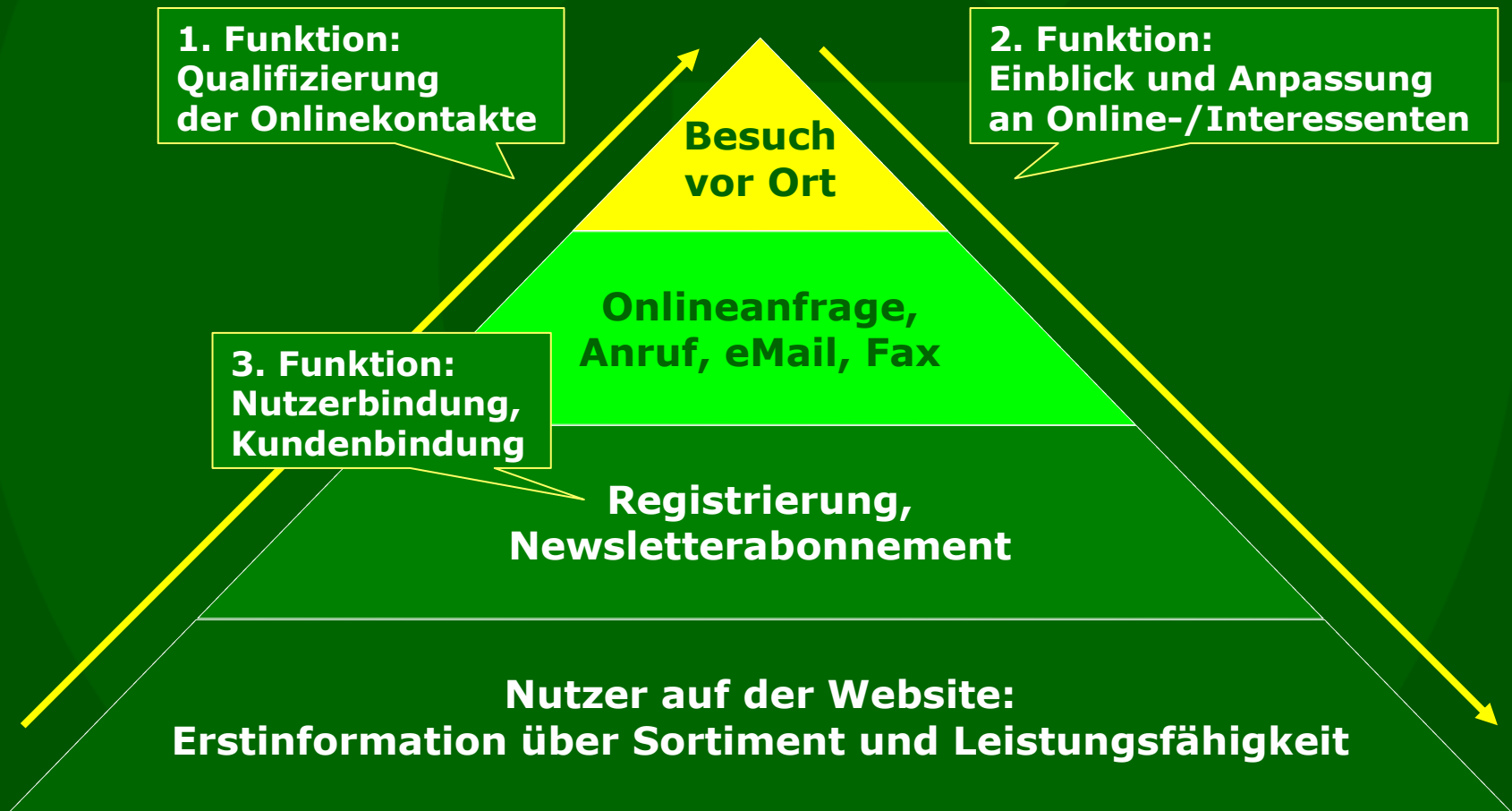


Wege zum Händler





Die eigene Website





Ist das machbar? Ja!

1. Weit über 200 Händler...

sind bereits mit uns online. **Josef Rickershenrich, Wettringen:**
"//Gartentechnik.com bietet mir alles, was ich online brauche. Technik, Inhalte und Vermarktung. **Und das Wichtigste: Ich kann damit umgehen!**"

2. Proaktiver Service

Damit Sie sofort durchstarten können, gehen wir sämtliche Funktionen Schritt für Schritt mit Ihnen durch und begleiten Sie auch über die ersten Tage hinaus. Wir wissen, dass wichtige Fragen erst nach einigen Monaten aufkommen und beantwortet werden müssen: Wir sprechen Sie an!

3. Zeitaufwand

Dafür, dass Ihre Website in Punkto Produktdaten und aktuellen News permanent frisch bleibt, sorgen wir. Für eigene News, Empfehlungen und Gebrauchsmaschinen benötigen unsere Kunden im Schnitt **nur 30 Minuten pro Monat!**

Online werben, vor Ort verkaufen: [//Gartentechnik.com](http://Gartentechnik.com)



Steigen Sie jetzt ein!

1. Ihre //Gartentechnik.com-Lizenz

Der Preis Ihrer //Gartentechnik.com-Lizenz ist abhängig von der Anzahl teilnehmender Händler in Ihrer Region: Preis.Gartentechnik.com

2. Hintergrund, Kundenstimmen

Unter Handel.Gartentechnik.com finden Sie alle Informationen zu //Gartentechnik.com, eine **vollständige Dokumentation** der Funktionen und Stimmen aus der Branche, insbesondere auch: [Meinungen Ihrer Händlerkollegen zu //Gartentechnik.com](#)

3. Sprechen Sie uns an!

Wir beraten Sie bereits im Vorfeld und zwar: **unverbindlich!** [Testen Sie unser Angebot](#) und überzeugen Sie sich von unseren Leistungen.
Ihre Ansprechpartner:

[Paul Herwarth von Bittenfeld](#) [0800/0048266] und
[Gerrit Eicker](#) [0700/39379266]