

Der Sog, der Kunden auf die Website zieht

12.03.2008, 11:33 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *QvorQ GmbH & Co. KG*

Presseagentur: *QvorQ GmbH & Co. KG*



Marketing für den eigenen Internetauftritt zahlt sich schnell aus

Die Präsenz im Internet alleine bringt noch keinen einzigen Besucher: Der potenzielle Kunde muss sie auch finden können. Hierzu bedient er sich in der Regel Suchmaschinen, die das Web nach Schlagworten durchsuchen. Wer als Website-Betreiber erfolgreich sein will, muss also zunächst die gängigen Suchmaschinen verstehen – oder auf professionelle Unterstützung setzen. „QvorQ“ macht seinen Namen zum Programm: Der Dienstleister liefert „Qualität vor Quantität“.

Das Internet verändert sich in rasender Geschwindigkeit – das gilt für die Inhalte, die technischen Voraussetzungen und die gegenseitigen Abhängigkeiten: Wie muss eine Website getextet sein, welche Schlüsselbegriffe sollten verwendet werden und wie muss sie strukturiert sein, damit sie optimal gefunden wird? Oder auch: Wie lassen sich Partnerschaften zu anderen Seiten Gewinn bringend einsetzen? Diese Fragen können viele Website-Betreiber nicht beantworten: Wer Experte auf seinem Geschäftsgebiet ist, das er im Internet abbildet, ist schließlich in den seltensten Fällen gleichzeitig auch Fachmann für Onlinemarketing.

Hier hilft das norddeutsche Unternehmen QvorQ: „85 % aller Informationen im Internet werden über Suchmaschinen gesucht“, erläutert Geschäftsführer Andreas Lietzow, „dementsprechend kommt es für jeden, der das Internet kommerziell nutzt, darauf an, das eigene Angebot entsprechend zu optimieren.“ Außerdem können auch Online-Marketingmöglichkeiten wie AdWord-Kampagnen realisiert werden – also Links auf die eigene Website, die bei definierten Schlagworten in Suchmaschinen erscheinen. Andere Möglichkeiten sind die Teilnahme an Partnerprogrammen, das Listing in Preissuchportalen oder – als neuester Trend – die Entwicklung einer eigenen Präsenz im „Second Life“: Auch dort lassen sich neue Interessenten erreichen.

Den Erfolg im Internet nicht dem Zufall überlassen.

Wie bei allen anderen Berufen gilt auch bei der Website-Optimierung: Die Qualitätsstandards sind unterschiedlich, es gibt gute und schlechte Anbieter auf dem Markt. Und hochwertige Arbeit gibt es in der Regel nicht umsonst. QvorQ hat sich hier eindeutig positioniert und bietet sein „Profit-Marketing“ auf Provisionsbasis mit einem Grundbudget an. „Nicht alle Interessenten wollen das Geld ausgeben – aber wir richten uns mit unserer Arbeit auch nicht an die große Masse. Auch bei den Kunden gilt: Qualität vor Quantität“, ist Lietzow überzeugt. Wer sich dafür entscheidet, seinen Webauftritt von QvorQ optimieren zu lassen, kann jedoch sicher sein, nicht in der Masse der Kunden unterzugehen, sondern erhält individuelle Konzepte und Betreuung. Und durch die Arbeit auf prozentualer Provisionsbasis ist gewährleistet, dass den Kosten auch stets ein Gegenwert in Form gestiegener Umsatzzahlen entgegensteht.

Der Kreis der Kunden, die ihre Website von QvorQ optimieren lassen, ist breit gefächert: Großunternehmen mit deutschlandweiter Bekanntheit setzen ebenso auf das Unternehmen, wie Mittelständler, die den Erfolg ihrer Geschäftsidee nicht dem Zufall überlassen wollen. Weitere Informationen gibt es – wo sonst – natürlich im Internet unter www.qvorq.de.

3.264 Zeichen (mit Leerzeichen)

Portrait

Der Kreis der Kunden, die ihre Website von QvorQ optimieren lassen, ist breit gefächert: Großunternehmen mit deutschlandweiter Bekanntheit setzen ebenso auf das Unternehmen, wie Mittelständler, die den Erfolg ihrer Geschäftsidee nicht dem Zufall überlassen wollen. Weitere Informationen gibt es – wo sonst – natürlich im Internet unter www.qvorq.de.

News-ID: 195543 • Views: 1184 (Stand: 10.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/195543/Der-Sog-der-Kunden-auf-die-Website-zieht.html>