



INTERNETAUFTRITT DER SHK-FACHSCHIENE: STATUS UND POTENZIALE



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Frank Kny, Geschäftsführer ARGE Neue Medien, 21.11.2013

Inhalt

2



Wanted Internet



Zeit zum Aufholen – im Galopp



Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



Auf ins Neuland – aber mit Plan



Best Practice – Ideen, die zünden



Vom Tresen zum Teilen



Wanted Internet



3



Per Internet halten wir Kontakt zu Freunden und Verwandten, die weit entfernt sind.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Wanted Internet



4



Durch das Internet wird Wissen überall verfügbar.

Wanted Internet



5



shutterstock / dotsnook

Das Internet verändert die Art und Weise, wie wir lernen.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Wanted Internet



6



shutterstock / Tyler Olson

Durch das Internet erhalten wir Produktinfos und vergleichen Preise.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Wanted Internet



7



Screenshot: Sven Scholz / synchronicityhighway.tumblr.com

„Das Internet ist für uns alle Neuland.“

Deutschland, 19.06.2013: Merkel entdeckt Neuland.

Zeit zum Aufholen – im Galopp



8

4,8
Mrd

Menschen weltweit benutzen ein Handy, Smartphone oder Tablet – aber nur 4,2 eine Zahnbürste.



Zeit zum Aufholen – im Galopp



9

98
%

der Personen im Alter zwischen 18 und 29 Jahren sind im Netz unterwegs.



Zeit zum Aufholen – im Galopp



10

72
%

der 50- bis 64-Jährigen surfen im Internet.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Zeit zum Aufholen – im Galopp



11

1,8
Mio

Unternehmen mit 10 Millionen
Mitarbeitern befinden sich in
Deutschland in einem Stadium der
Vordigitalisierung.



Zeit zum Aufholen – im Galopp



12

80
%

kommunizieren noch per Fax, die wenigsten nutzen das Internet mobil.



Zeit zum Aufholen – im Galopp



13

60

%

der deutschen Mittelständler sind mit einer eigenen Internetseite vertreten.
Nur.



Zeit zum Aufholen – im Galopp



14

40
%

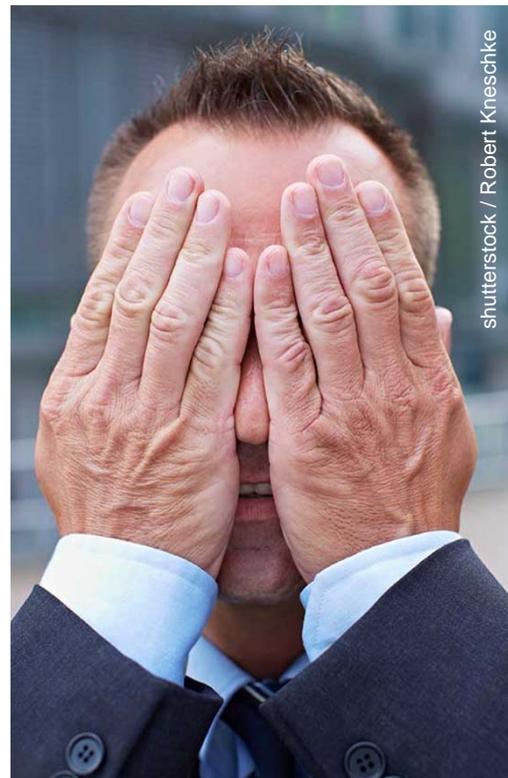
davon nutzen Online-Marketingmaßnahmen. Nur. Und das, obwohl die große Mehrheit aller Kunden vor jeder Kaufentscheidung mittlerweile das Internet zu Rate zieht.



Zeit zum Aufholen – im Galopp



15



Wegschauen ist ein schlechter Ratgeber.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie



INTERNETAUFTRITT DER SHK-FACHSCHIENE: STATUS



Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



17

IPS
2013

Alle Trümpfe in der Hand oder schlechtes Blatt?

Ergebnisse des Leistungsvergleichs der Internetauftritte 2013

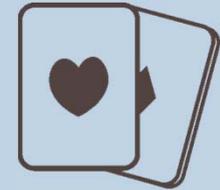
Industrie / 112

Großhandel / 37

Handwerk / 15



Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



18

IPS
2013

Kriterien:

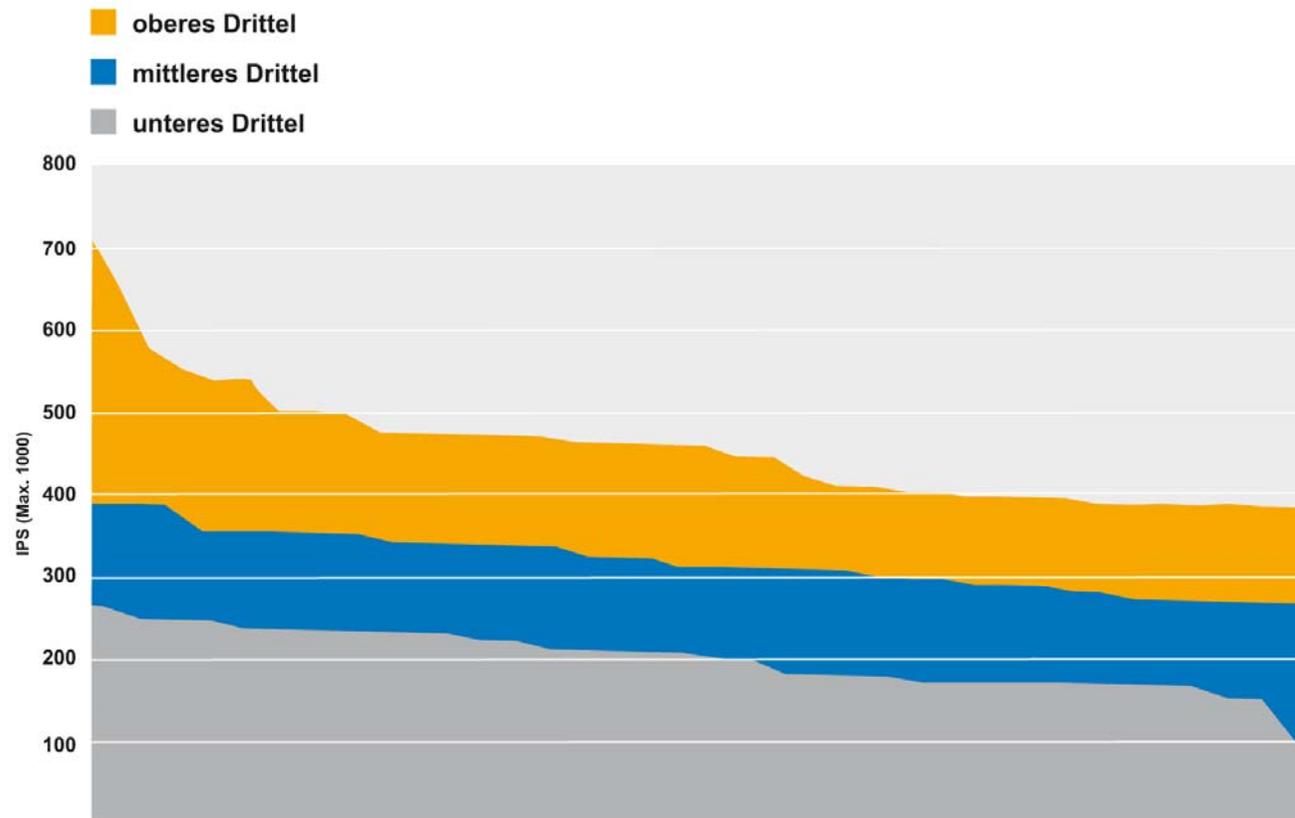
- Technische Qualität
- Auffindbarkeit für Google
- Benutzerfreundlichkeit
- Ranking
- Web 2.0-Präsenz (modifiziert)
- Mobile Site (neu)



Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche

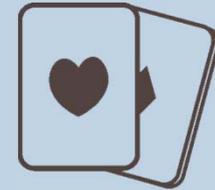


19

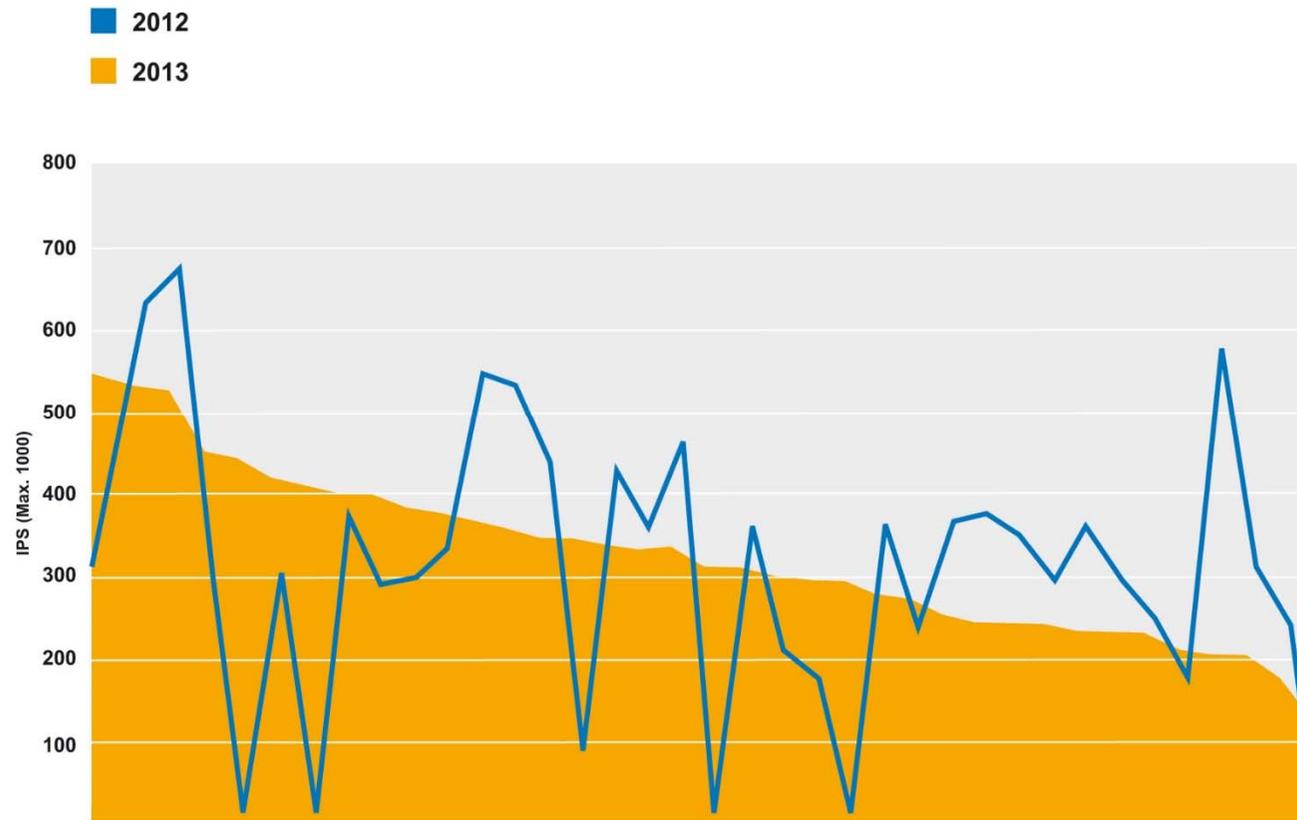


Internet Page Score 2013 / Industrie – Vergleich

Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



20

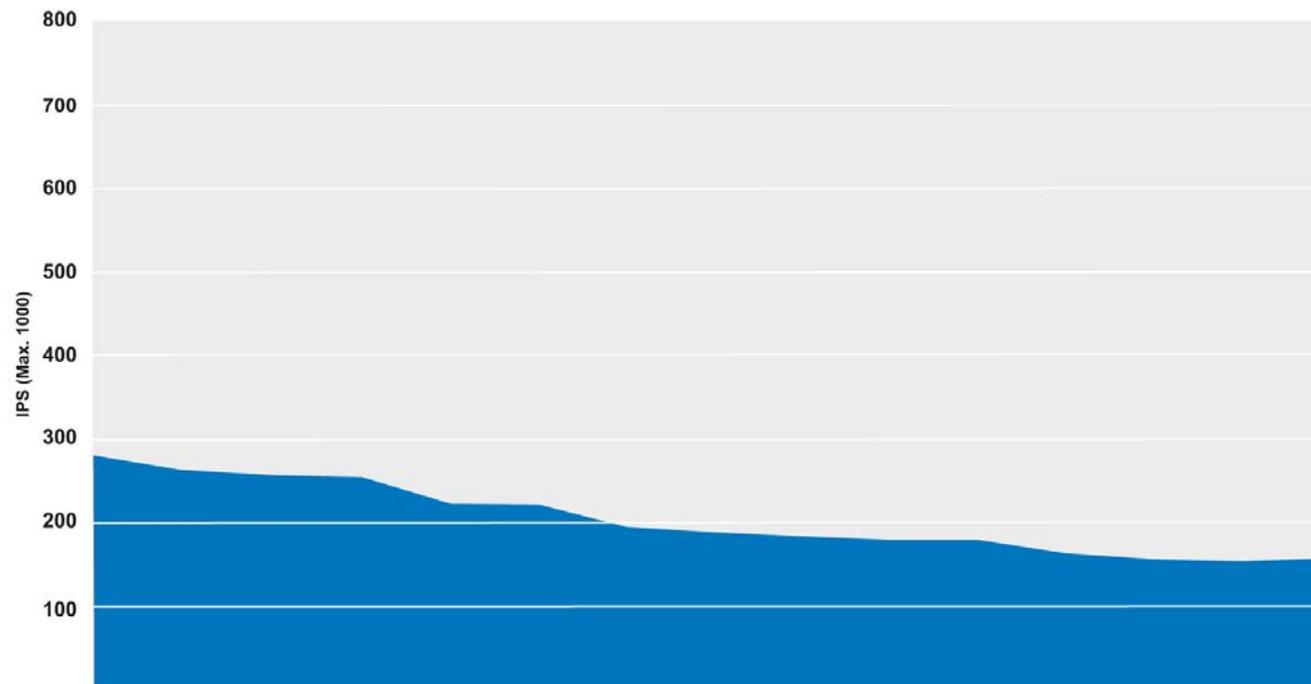


Internet Page Score 2013 / Großhandel

Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



21



Internet Page Score 2013 / Handwerk

Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



22

IPS
2013

Bewertung:

- Teils starke Veränderungen

Abweichungen durch:

- Konkurrenz verbessert

- Google-Gewichtung verändert

- IPS-Anforderungen erhöht

- Website umgestaltet



Aufgedeckt: IPS der SHK-Branche



23

IPS
2013

Allgemeine Hausaufgaben:

- Auffindbarkeit für Google verbessern
- Inhalte für Suchmaschinen optimieren
- Links zu Service- und Beratungsangeboten setzen
- Web 2.0 nutzen
- Lokal denken
- Mehr auf Endverbraucher ausrichten





INTERNETAUFTRITT DER SHK-FACHSCHIENE: POTENZIALE



Auf ins Neuland – aber mit Plan!



25

IPS
2013

Produkte sollten stets in Verbindung mit den Profis gebracht werden, die sie live ausstellen, erklären, einplanen, einbauen und letztlich für sie garantieren.



Auf ins Neuland – aber mit Plan!



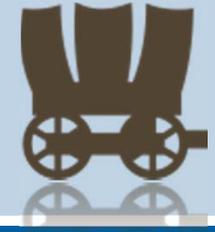
26

Kunde

- Branchenstruktur ist nicht von Relevanz
- Produkte, Marken und Lösungen
- Markenpräsenz ist gut
- Ausstellung und qualifizierte Berater werden kaum gefunden
- bei speziellen Produktbegriffen findet der Endverbraucher in den dreistufigen Vertriebsweg

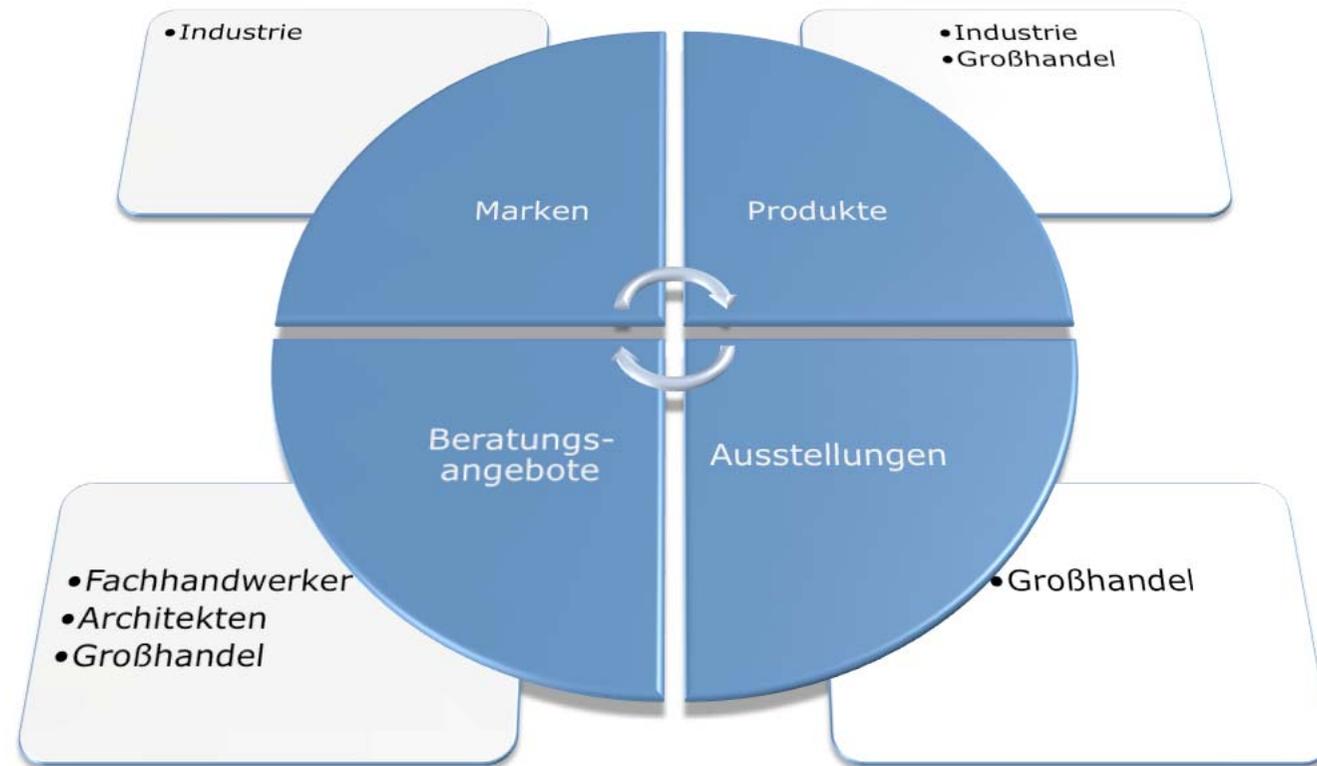


Auf ins Neuland – aber mit Plan!



27

Branche



Auf ins Neuland – aber mit Plan!



28

Branche

Ein optimiertes Internet-Angebot der Branche ist nur durch alle Marktpartner zu schaffen.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Auf ins Neuland – aber mit Plan!



29

	Verband	Unternehmen
Industrie	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Erstellung Checklisten SEO ✓ Vertriebsstufenübergreifende Vernetzungsangebote ✓ ... 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ SEO-Optimierung für Produkte ✓ Nutzung von Vernetzungsangeboten ✓ ...
Handel		<ul style="list-style-type: none"> ✓ SEO-Optimierung für Ausstellungen ✓ Nutzung von Vernetzungsangeboten ✓ Präsentation von Produkten ✓ ...
Handwerk		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Nutzung von Vernetzungsangeboten ✓ Optimierung ✓ ...
Branche	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Koordination der zentralen Tätigkeiten und Einzelaufgaben der Marktpartner ✓ Studie Endverbaucherverhalten / Endverbraucherwünsche ✓ ... 	



Auf ins Neuland – aber mit Plan!



30



Besiedeln Sie (Neu-)Land und stecken Sie einen Claim ab.

Auf ins Neuland – aber mit Plan!



31

Dabei sein ist nicht alles:

Nur wenn Sie wirklich wollen, wird's was!

Machen Sie sich Gedanken über Ihre Motivation.

Ihr Wille allein ist nicht genug!

Stellen Sie eine motivierte Mannschaft zusammen.

Nutzen Sie das Potenzial Ihrer Mitarbeiter.

Mal eben so neues Terrain besetzen, geht gar nicht!

Entwickeln Sie eine kluge Strategie, wenn Sie sie erobern wollen.



Auf ins Neuland – aber mit Plan!



32

Dabei sein ist nicht alles:

Investieren Sie in erfahrene „Scouts“!

Sie helfen Ihnen beim Abstecken Ihres Online-Claims. In jedem Fall wichtig: seriöses Aussehen, die Optimierung für Suchmaschinen wie Google sowie ein unkompliziertes Redaktionssystem.

Profitieren Sie von den Erfahrungen anderer!

Checken Sie, was die/Ihre lokale Konkurrenz macht. Vor allem dann, wenn deren Homepage bei Suchmaschinen vor Ihrer Site steht.

Schauen Sie sich nach „Best Practice“-Beispielen um!

Werfen Sie dabei ebenfalls einen Blick über den Branchenzaun. Auch andere Bausegmente müssen sich im Netz vermarkten.



Best Practice – Inhalte, die zünden



33

The screenshot shows a Facebook profile for 'Adm Mundle'. The profile picture is a large image of a modern office interior. The cover photo is a smaller image of a building. The profile name is 'Adm Mundle' with a dropdown menu for 'Freunde' and a 'Nachricht senden' button. The 'Info' section shows the location as 'Sindelfingen'. The 'Freunde' section shows 125 friends with a grid of profile pictures. The main content area features a post from 'Adm Mundle' dated 11. November, titled 'Endlich mal jemand der sich im TV empört!', with a video player showing a man speaking. The right sidebar contains a list of friends and several sponsored advertisements.



Best Practice – Inhalte, die zünden



34

The screenshot shows a Facebook post from Adm Mundle, dated October 26th. The post features a black rotary telephone with a lit light on its base. The text of the post reads: "Leider sind wir aufgrund eines technischen Defekts am Telefonnetz nur sehr eingeschränkt erreichbar. (Festnetz wird auf Mobiltelefon umgeleitet). Das Fax funktioniert gar nicht. Am besten erreichen Sie uns per E-Mail unter info@mundle.de oder Sie schreiben uns eine Nachricht hier auf der Internetseite. Wir werden uns dann per E-Mail oder Mobiltelefon mit Ihnen in Verbindung setzen. Danke für Ihr Verständnis. Wir hängen am Vodafone Netz und so langsam reißt uns die Geduld. Täglich werden wir vertröstet. Angeblich sind mehrere 100 Anschlüsse betroffen. So etwas ist in unserer technisch abhängigen Welt nicht vorstellbar! es dauert mehr als 4 Tage um einen defekt im Telefonnetz zu finden und zu beseitigen!" The post has one shared content and a comment input field.



Best Practice – Inhalte, die zünden



35

www.facebook.com/photo.php?fbid=740707549278141&set=a.199706486711586.59618.144056328943269&type=1&theater— (5) Adm Mundle

facebook

Vaillant Deutschland
Gefällt dir · 25. Oktober

Heute starten wir mit Teil 1 unserer Serie "Wissenswertes zum Wochenende". Bis zum Jahresende stellen wir Euch jeden zweiten Freitag einen spannenden Sachverhalt zum Thema Energie vor:

Gefällt mir · Kommentieren · Teilen

70 Personen gefällt das. Top-Kommentare

31 mal geteilt

Werner Hartmaier Weil's umsonst is...
Gefällt mir · Antworten · 26. Oktober um 20:36

Heinz-Richard Selmaier und warum nutzt man sie nicht????
Gefällt mir · Antworten · 26. Oktober um 09:48

Thomas Preiksich Natürlich, wußte ich das. Nicht's neues. 😊
Gefällt mir · Antworten · 25. Oktober um 17:54 via Handy

Schreibe einen Kommentar ...

Hättet Ihr gewusst, dass ...
... die Sonne uns an einem einzigen Tag 960.000.000.000.000 kWh Energie liefert? Das ist so viel Energie, wie die gesamte Menschheit in 180 Jahren braucht.

Weil Vaillant weiterdenkt.

Chronik-Fotos 8 von 44

Optionen Teilen Senden Gefällt mir



Best Practice – Inhalte, die zünden



37

The screenshot displays the GROHE website's search interface for exhibitors and specialists. The page is titled "Ausstellungen & Fachinstallateure" and includes a search bar with the text "Suchbegriff" and a "Merktzettel (0)" button. The main content area features a search filter section with the following options:

- Ich suche nach: PLZ/Ort Firmenname
- Meine Auswahl: Ausstellungen Sanitär-Fachinstallateure

Below the search filters, there is a section titled "Wählen Sie die Produktlinie(n) aus, die Sie in der Ausstellung sehen möchten." with five product line options: Veris, Atrio, Tenso, Quadra, and Lineare. The Tenso option is selected, indicated by a checkmark. A "Suchergebnisse anzeigen" button is located below the product line selection.

At the bottom of the page, there is a map showing the location of the search results in the Netherlands, with major cities like Amsterdam, Hamburg, and Berlin labeled. The map includes navigation controls and a "Karte Satellit" toggle.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie



INTERNETAUFTRITT DER SHK-FACHSCHIENE: BEDEUTUNG UND THEMEN SOZIALER MEDIEN



Vom Tresen zum Teilen



39

73
%

der Internetnutzer lesen vor einer Bestellung die Bewertungen anderen Kunden.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Vom Tresen zum Teilen



40

44
%

der Internetnutzer teilen am liebsten
Erfahrungen mit Produkten und
Dienstleistungen.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Vom Tresen zum Teilen



41

54
Min

pro Tag verbringen die Deutschen durchschnittlich in Sozialen Netzwerken – Jugendliche bis 19 Jahre sogar 77 Minuten.



Vom Tresen zum Teilen



42

97
%

der 14- bis 29-jährigen Internetnutzer teilen Inhalte.



ARGE Neue Medien
der deutschen SHK-Industrie

Vom Tresen zum Teilen



43



Internet statt Tresen:

Das Teilen von Erfahrungen, Wissen und sonstigen digitalen Inhalten in „Neuland“ nimmt zu. Die Frage ist nicht ob, sondern wie die SHK-Fachschiene die sozialen Medien nutzt.



Vom Tresen zum Teilen



44

Nur
Mut

Wenig Resonanz nach den ersten Einträgen?

Dann heißt es für Sie

1. Geduld haben!

2. Im Netz bleiben!

3. Weiter teilen!

Der Erfolg wird sich einstellen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

