



Nabenhauer Consulting weist über Online-Pressemitteilungen auf seinen Service hin und führt Interessenten direkt zum Angebot



© Christian Jung - Fotolia.com

So können Berater und Dienstleister Online-Pressemitteilungen nutzen, um ihre Dienste bekannter zu machen und neue Kunden zu erreichen.



**Online-PR – neue
Möglichkeiten für Berater
und Dienstleister**

Eine zentrale Aufgabe erfolgreicher Berater ist die weitreichende Bekanntmachung ihrer Dienstleistungen, um neue Kunden zu gewinnen. Die Online-PR bietet wirksame Instrumente, diese Ziele zu erreichen. So können Berater und Dienstleister mit Hilfe der Online-PR ihre Inhalte selbst veröffentlichen, weitreichend verbreiten und so ihre Zielgruppen direkt erreichen.

**Suchmaschinen – der
Schlüssel zu neuen
Kunden**

Für rund 70 Prozent der Konsumenten (Allensbacher Computer- und Technik-Analyse) und 95 Prozent der B2B-Entscheider (Virtual Identity AG) sind Suchmaschinen die erste Anlaufstelle zur Informationsrecherche. Daher ist eine gute Position bei Google und Co. eine wichtige Grundlage, um die Aufmerksamkeit potentieller Kunden auf Unternehmen, Leistungen und Services zu lenken.

**Über Online-
Pressemitteilungen in die
Suchmaschinen**

Die Online-Pressemitteilung hat sich als eigenständiges Instrument in der Online-PR etabliert und bietet wirkungsvolle Möglichkeiten, über eine weitreichende Veröffentlichung auf zahlreichen Portalen die vorderen Plätze von Google und Co. zu erreichen.

Die Fallstudie der Nabenhauer Consulting zeigt in der Praxis, wie Berater über Online-Pressemitteilungen ihre Dienstleistungen erfolgreich im Internet bekannt machen und so neue Kunden gewinnen.



Erfolgreiche Online-PR mit B2B Angeboten

**„Mit dem Hinweis auf
unseren Service und
einer hohen Verbreitung
der Pressemitteilung
erreichen wir zahlreiche
Unternehmen auf der
Suche nach
Unterstützung in Social
Media.“**

Robert Nabenhauer,
Geschäftsführer

Zahlreiche Veröffentlichungen der Meldung

Die Nabenhauer Consulting GmbH ist seit 2009 erfolgreich in der Beratung tätig und bietet Unterstützung für Unternehmen an. Dazu hat sich Nabenhauer Consulting auf Social Media Marketing fokussiert. Um potentielle Kunden auf ihr Social Media Angebot zu lenken, veröffentlichte das Unternehmen am 26. Oktober 2012 eine Online-Pressemitteilung mit dem Titel „Nabenhauer Consulting bietet kostenlose Analyse der XING-Nutzung an“. Anlass der Online-Pressemitteilung ist ein neuer Service, der Aktivitäten in dem B2B Netzwerk Xing untersucht und Interessenten eine umfassende Auswertung bereitstellt.

Für eine hohe Reichweite und Sichtbarkeit in den Suchmaschinen verteilte Nabenhauer Consulting die Online-Pressemitteilung über PR-Gateway an zahlreiche Presseportale, Newsdienste und Social Media.

Innerhalb weniger Stunden veröffentlichten die über PR-Gateway angeschlossenen Portale die Online-Pressemitteilung. Innerhalb kurzer Zeit erzielte die Meldung bei Google 2.850 Ergebnisse. Die Ergebnisse der ersten Seiten zeigen fast ausschließlich Portale, die PR-Gateway mit der Meldung beliefert hat.

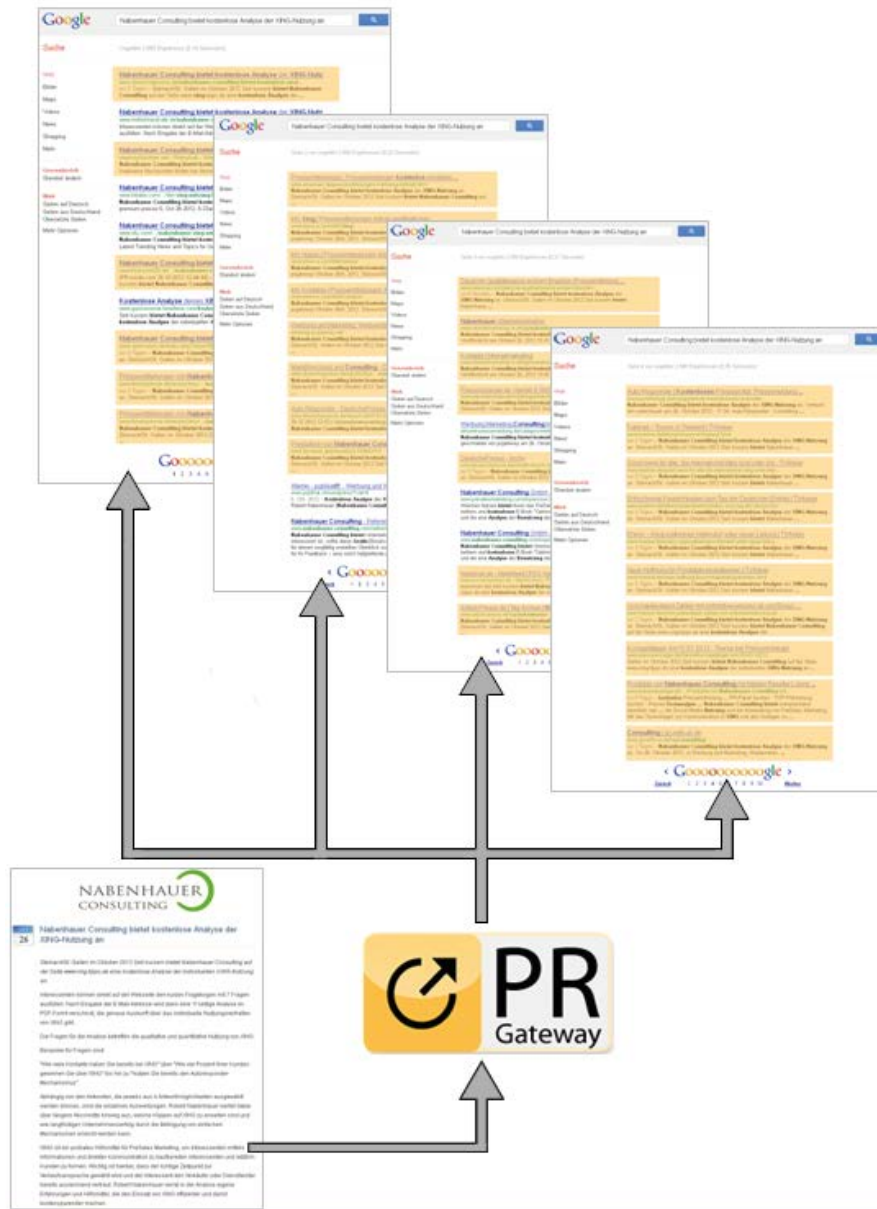
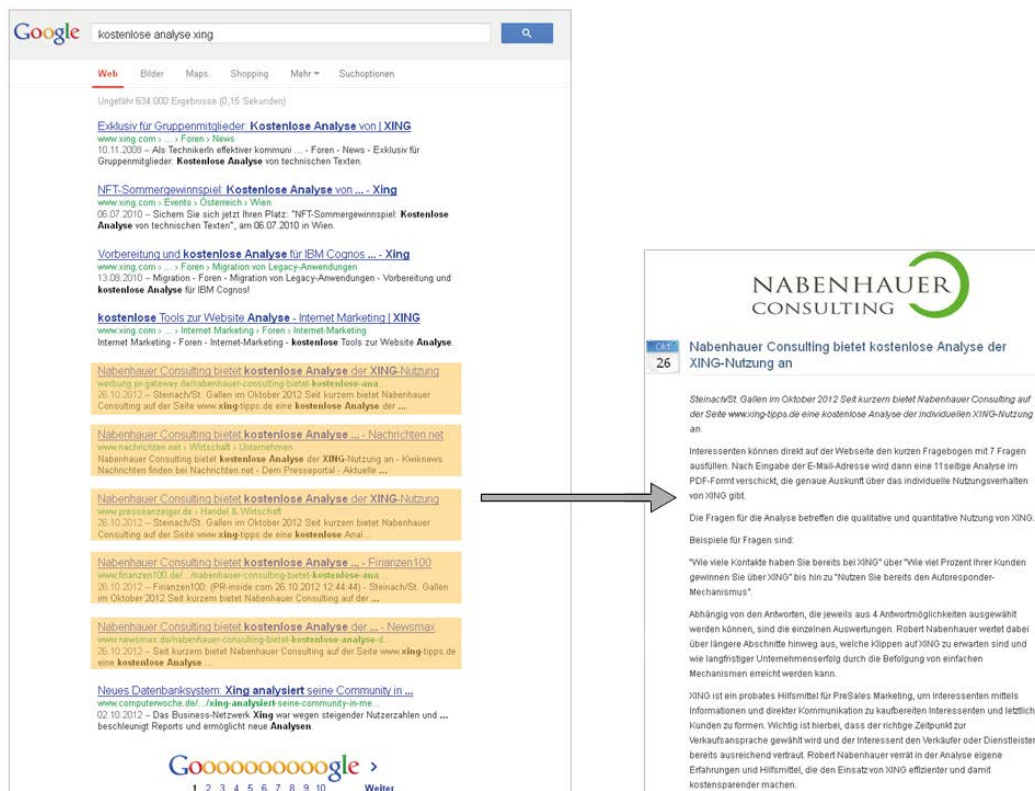


Abbildung: Die über PR-Gateway verteilte Online-Pressemitteilung wird innerhalb kurzer Zeit auf zahlreichen Portalen veröffentlicht, wie die markierten Google Ergebnisse zeigen.

Über Keywords zur Online-Pressemitteilung

Menschen suchen im Internet hauptsächlich nach Lösungen für ihre Probleme. Daher geben Sie zur Informationsrecherche Schlagwörter (Keywords) in Google und Co. ein, die Antworten auf ihre Fragen versprechen. Unternehmen, die sich über eine Auswertung ihrer Aktivitäten im bekannten B2B Netzwerk Xing informieren möchten, suchen beispielsweise nach Keywords wie „Analyse“ und „Xing“.

Die Ergebnisliste der Google Suche zeigt 634.000 Dokumente zu diesem Thema. Obwohl sich eine Vielzahl an Webseiten mit der Xing-Analyse beschäftigt, führen 50 Prozent der Ergebnisse auf der ersten Seite der Google-Suche zu der Online-Pressemitteilung von Nabhauer Consulting.



The image shows a Google search interface with the query "kostenlose analyse xing". The search results list several articles, with the top result being a press release from Nabhauer Consulting. An arrow points from this result to a larger, detailed view of the press release content.

Google search results for "kostenlose analyse xing":

- Ungefähr 634.000 Ergebnisse (0,15 Sekunden)
- Exklusiv für Gruppenmitglieder. Kostenlose Analyse von | XING**
www.xing.com > Foren & News
10.11.2009 – Als Techniker effizienter kommunizieren... Foren - News - Exklusiv für Gruppenmitglieder: **Kostenlose Analyse** von technischen Texten.
- NFT-Sommergewinnspiel. Kostenlose Analyse von ... - Xing**
www.xing.com > Events & Osterreich - Wien
06.07.2010 – Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz: "NFT-Sommergewinnspiel: **Kostenlose Analyse** von technischen Texten", am 06.07.2010 in Wien.
- Vorbereitung und kostenlose Analyse für IBM Cognos ... - Xing**
www.xing.com > Foren - Migration von Legacy-Anwendungen
13.08.2010 – Migration - Foren - Migration von Legacy-Anwendungen - Vorbereitung und **kostenlose Analyse** für IBM Cognos!
- kostenlose Tools zur Website Analyse - Internet Marketing | XING**
www.xing.com > Internet Marketing - Foren - Internet-Marketing
Internet Marketing - Foren - Internet-Marketing - **kostenlose Tools zur Website Analyse**
- Nabhauer Consulting bietet kostenlose Analyse der XING-Nutzung**
werbung.praesenszeiger.de > Handel & Wirtschaft
20.10.2012 – Steinach/St. Gallen im Oktober 2012 Seit kurzem bietet Nabhauer Consulting auf der Seite www.xing-tips.de eine **kostenlose Analyse** der ...
- Nabhauer Consulting bietet kostenlose Analyse ... - Nachrichten.net**
www.nachrichten.net > Wirtschaft & Unternehmen
Nabhauer Consulting bietet **kostenlose Analyse** der XING-Nutzung an - K&W-News
Nachrichten finden bei Nachrichten.net - Dem Pressportal: Aktuelle ...
- Nabhauer Consulting bietet kostenlose Analyse der XING-Nutzung**
www.praesenszeiger.de > Handel & Wirtschaft
20.10.2012 – Steinach/St. Gallen im Oktober 2012 Seit kurzem bietet Nabhauer Consulting auf der Seite www.xing-tips.de eine **kostenlose Anal.**
- Nabhauer Consulting bietet kostenlose Analyse ... - Finanzen100**
www.finanzen100.de > Nabhauer-Consulting-bietet-kostenlose-analyse-2
20.10.2012 – Finanzen100 - PR-inside.com, 26.10.2012, 12:44:44 - Steinach/St. Gallen
im Oktober 2012 Seit kurzem bietet Nabhauer Consulting auf der ...
- Nabhauer Consulting bietet kostenlose Analyse der ... - Newsmax**
www.newsmax.de/nabhauer-consulting-bietet-kostenlose-analyse-2
20.10.2012 – Sie! kurzem bietet Nabhauer Consulting auf der Seite www.xing-tips.de eine **kostenlose Analyse** ...
- Neues Datenbanksystem. Xing analysiert seine Community in ...**
www.computerwoche.de > Alltag analysiert seine community-in-ems
02.10.2012 – Das Business-Netzwerk Xing war wegen steigender Nutzerzahlen und ...
beschleunigt Reports und ermöglicht neue **Analysen**

Press Release Content (Nabhauer Consulting):

26 Nabhauer Consulting bietet kostenlose Analyse der XING-Nutzung an

Steinach/St. Gallen im Oktober 2012 Seit kurzem bietet Nabhauer Consulting auf der Seite www.xing-tips.de eine **kostenlose Analyse** der individuellen XING-Nutzung an.

Interessenten können direkt auf der Webseite den kurzen Fragebogen mit 7 Fragen ausfüllen. Nach Eingabe der E-Mail-Adresse wird dann eine 11-seitige Analyse im PDF-Format verschickt, die genaue Auskunft über das individuelle Nutzungsverhalten von XING gibt.

Die Fragen für die Analyse betreffen die qualitative und quantitative Nutzung von XING. Beispiele für Fragen sind:

- "Wie viele Kontakte haben Sie bereits bei XING" über "Wie viel Prozent Ihrer Kunden gewinnen Sie über XING" bis hin zu "Nutzen Sie bereits den Autoresponder-Mechanismus".
- Abhängig von den Antworten, die jeweils aus 4 Antwortmöglichkeiten ausgewählt werden können, sind die einzelnen Auswertungen. Robert Nabhauer wertet dabei über längere Abschnitte hinweg aus, welche Klippen auf XING zu erwarten sind und wie langfristiger Unternehmenserfolg durch die Befolgung von einfachen Mechanismen erreicht werden kann.

XING ist ein probates Hilfsmittel für PreSales Marketing, um Interessenten mittels Informationen und direkter Kommunikation zu kaufbereiten Interessenten und letztlich Kunden zu formen. Wichtig ist hierbei, dass der richtige Zeitpunkt zur Verkaufsansprache gewählt wird und der Interessent den Verkäufer oder Dienstleister bereits ausreichend vertraut. Robert Nabhauer vertritt in der Analyse eigene Erfahrungen und Hilfsmittel, die den Einsatz von XING effizienter und damit kostensparender machen.

Abbildung: Über Suchmaschinen gelangen Interessenten zur Online-Pressemitteilung

**Links führen
Interessenten zu
Angeboten und Services**

Interessenten und damit potentielle Kunden finden die Online-Pressemitteilung über die Suchmaschinen und gelangen darüber zur veröffentlichten Meldung. Die Online-Pressemitteilung informiert die Leser über den gesuchten Service und führt sie über eingefügte Verlinkungen direkt zum Dienst des Beraters.

Nabenhauer Consulting bietet kostenlose Analyse der XING-Nutzung an

Steinach/St. Gallen im Oktober 2012 Seit kurzem bietet Nabenhauer Consulting auf <http://www.xing-tipps.de> eine kostenlose Analyse der individuellen XING-Nutzung an.

Interessenten können direkt auf der Webseite den kurzen Fragebogen mit 7 Fragen ausfüllen. Nach Eingabe der E-Mail-Adresse wird dann eine 11-seitige Analyse im PDF-Format verschickt, die genaue Auskunft über das individuelle Nutzungsverhalten von XING gibt.

Die Fragen für die Analyse betreffen die qualitative und quantitative Nutzung von XING.

Beispiele für Fragen sind:

"Wie viele Kontakte haben Sie bereits bei XING" über "Wie viel Prozent Ihrer Kunden gewinnen Sie über XING" bis hin zu "Nutzen Sie bereits den Autoresponder-Mechanismus".

Abhängig von den Antworten, die jeweils aus 4 Antwortmöglichkeiten ausgehend werden können, sind die einzelnen Auswertungen. Robert Nabenhauer werbt über längere Abschnitte hinweg aus, welche Klippen auf XING zu erwarten sind, wie langfristiger Unternehmenserfolg durch die Befolgung von einfachen Mechanismen erreicht werden kann.

XING ist ein probates Hilfsmittel für PreSales Marketing, um Interessenten mehr Informationen und direkter Kommunikation zu kaufbereiten Interessenten und Kunden zu formen. Wichtig ist hierbei, dass der richtige Zeitpunkt zur Verkaufsansprache gewählt wird und der Interessent den Verkäufer oder die bereits ausreichend vertraut. Robert Nabenhauer verrät in der Analyse eigene Erfahrungen und Hilfsmittel, die den Einsatz von XING effizienter und damit kostensparender machen.

PRESALES MARKETING **PS**

"Warum 98% der XING-Nutzer gerne Kunden über XING gewinnen wollen ... aber keinen einzigen neuen Auftrag erhalten"

"... Wenn Sie neue Kunden über XING gewinnen und regelmäßige Aufträge und Anfragen erhalten wollen ... um Ihren Umsatz nachhaltig zu steigern ... dann ist meine kostenlose Analyse der wichtige erste Schritt in diese Richtung ..."

Lieber XING-Kontakt und Geschäftsfreund,

Wie kann es sein, dass sich 98% der XING-Nutzer neue Kunden über XING erhoffen, aber nur 2% dieses Ziel erreichen?

Warum gelingt es z.B. mir mehrere Millionen Euro Umsatz über XING zu generieren, während mein "Nachbar" bei XING jeden Tag stundenlang unterwegs ist, aber keinen einzigen Kunden gewinnt?

Habe ich vielleicht besondere Fähigkeiten er aber nicht?
 Ganz bestimmt nicht.

Der einzige Unterschied ist: Ich arbeite mit einem gut durchdachten System, das auf die Besonderheiten von sozialen Netzwerken wie XING angepasst ist, um meine Kunden zu




Abbildung: Verlinkungen führen potentielle Kunden von der Online-Pressemitteilung auf die Services und Angebote



**Erfolgreiche Online-PR:
Mehr Reichweite und
Sichtbarkeit über viele
Veröffentlichungen**

Die Online-PR bietet wirksame Instrumente zur Neukundengewinnung. Über Online-Pressemitteilungen können Berater ihre Services und Dienstleistungen auf Presseportalen einstellen und in die Suchmaschinen bringen. Die Veröffentlichung einer Pressemeldung auf einem Portal erzeugt eine bestimmte Reichweite. Durch die Veröffentlichung auf zahlreichen verschiedenen Portalen lässt sich die Reichweite und Sichtbarkeit der Meldung signifikant steigern, da Google und Co. die Meldung mehrfach indexieren.

Über Presseportale und Suchmaschinen erreichen Berater ihre Zielgruppen direkt und machen ihre Services und Dienstleistungen weitreichend bekannt. Dabei können Online-Pressemitteilungen beliebige Inhalte kommunizieren. Einzig der Nutzen für die Zielgruppen entscheidet darüber, ob eine gefundene Pressemeldung gelesen wird.

**Über relevante Inhalte
neue Kunden gewinnen:
Beispiel Berater und
Dienstleister**

Relevante Inhalte, die Antworten auf Fragen geben und nützliche Problemlösungen anbieten, sind gern gelesene Online-Pressemitteilungen. Besonders Berater und Dienstleister verfügen über entsprechendes Expertenwissen, um diese Inhalte zu liefern.

So bieten sich neben neuen Services und Dienstleistungen vor allem auch nützliche Tipps als Basis für erfolgreiche Online-Pressemitteilungen an. Berater aus der Finanzbranche können beispielsweise Tipps zum Geld sparen geben, Unternehmensberater Hinweise zum erfolgreichen Umgang mit Social Media oder Lösungen für Optimierungen des Kundensupports. Jeder Aspekt einer angebotenen Dienstleistung stellt die Lösung eines spezifischen Problems dar und bietet somit eine gute inhaltliche Grundlage für eine Online-Pressemitteilung.

INFO

Hilfreiche Tipps für relevante Inhalte finden Sie im kostenlosen Online-PR Leitfaden:

Sieben Tipps für spannende Pressemitteilungen



Erfahren Sie, wie Sie Ihre Online-Pressemitteilungen zu einem wirkungsvollen Online-PR Instrument für neue Kunden entwickeln und Ihre Services und Dienstleistungen bekannt machen.

Gratis Leitfaden

Jetzt anfordern

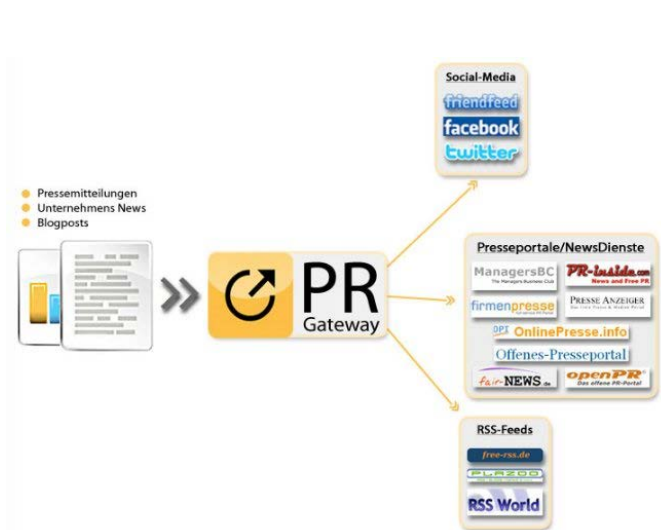
<http://www.pr-gateway.de/white-papers/7-tipps-spannende-pressemitteilungen>



Über PR-Gateway

Die Verbreitung von PR-Informationen über verschiedene Websites und Portale führt zu einer besseren Sichtbarkeit in den Suchmaschinen und zu einer höheren Aufmerksamkeit von Medien und Kunden. Die regelmäßige Veröffentlichung über viele verschiedene Portale ist daher eine wichtige Basis für eine langfristige und nachhaltige Online-PR und Marketing Strategie im Internet.

Zahlreiche Presseportale sorgen für eine Verbreitung von PR-Texten. Weitere Veröffentlichungsmöglichkeiten bieten Blogs, RSS-Dienste, Content Netzwerke und Social Media.



[PR-Gateway](#) unterstützt Unternehmen und Agenturen bei der weitreichenden Verbreitung von Pressemitteilungen, Unternehmens- und Produktinformationen, Artikeln und Social Media News und bietet einen zentralen Zugang zu allen wichtigen Medien und Portalen. Der Mehrfachaufwand für die manuelle Pflege und Aktualisierung der einzelnen Portale entfällt. Die PR-Mitteilungen werden nur einmal erfasst

und per Klick an alle gewünschten Portale und Medien übermittelt. Das spart vor allem Zeit und Ressourcen und bringt die Meldungen und Beiträge in kürzester Zeit zu den Zielgruppen.

Folgen Sie uns:



Impressum:

ADENION GmbH, Merkatorstr. 2, D-41515 Grevenbroich

Tel.: +49 (0)2181 7569-140, Fax: +49 (0)2181 7569-199

Web: <http://www.pr-gateway.de>, E-Mail: marketing@pr-gateway.de

