

Business App

Fast zwei Drittel der Deutschen besitzen ein Smartphone.

- Bei den unter 50-Jährigen sind es bereits über 70 %.
- 82 % der Google-Suchanfragen von einem Smartphone beziehen sich auf lokale Produkte und Dienstleistungen.
- 80 % davon werden daraufhin aktiv (kontaktieren oder besuchen das Geschäft, reservieren einen Tisch oder machen einen Termin, kaufen in dem Geschäft ein).

Wer mobil sucht, hat also ein konkretes Bedürfnis. KMUs, kleine mittelständische Unternehmen, die keine geeignete mobile Präsenz vorweisen, entgeht Umsatz, da die Nutzer nicht adäquat abgeholt werden.

- 80 % der Smartphone-Nutzung findet in Apps statt.

Für die optimale Platzierung eines Unternehmens im mobilen Internet ist daher eine benutzerfreundliche mobile Präsenz notwendig. Um den User bestmöglich abzuholen (Neukundengewinnung) und zur Kundenbindung ist eine App unumgänglich.

Das bietet die eigene Business App:

- **Direkter Zugang für Ihre mobilen Kunden:** Holen Sie Ihre mobilen Kunden ab. Mit dem bestmöglichen Erlebnis: Ihrer eigenen App. Einfach. Schnell. Individuell.
- **Steigert den Umsatz auch nach Ladenschluss:** Ermöglichen Sie 24/7-Ladenöffnungszeiten durch QR-Code-Shopping in Schaufenstern. Spielen Sie die Karte der stationären Präsenz und nutzen Sie die Gelegenheit, sich gegenüber reinen Internet-Anbietern zu behaupten.
- **Holt neue und bestehende Kunden ins Haus:** Mobile Gutscheine wecken das Interesse von Neukunden und binden Ihre Bestandskunden. Vier Fünftel der kleinen Unternehmen, die in eine geeignete mobile Präsenz investiert haben, konnten so den Umsatz steigern.
- **Verbindet Fakten mit Emotionen:** Mobile Nutzer wollen innerhalb kürzester Zeit die wichtigsten Inhalte finden können, z.B. Rufnummern, Öffnungszeiten, Lage/Anfahrt, Angebot, etc. Unterstützen Sie den ersten Eindruck durch Bilder und ein aussagekräftiges Video.
- **Erfahren Sie, was Ihre Kunden denken:** Lob, Kritik, Anregungen und Ideen sind unverzichtbar für ein kundenorientiertes Unternehmen. Bieten Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, eine ehrliche Rückmeldung zu geben.
- **Neuigkeiten direkt auf dem Bildschirm Ihrer Kunden:** Auch wenn Ihre App gerade nicht aktiv ist: Mit Push-Nachrichten erscheinen Neuigkeiten direkt auf dem Smartphone Ihrer Kunden. Der ideale Kommunikationskanal für Sonderangebote, die Tageskarte, Veranstaltungshinweise, uvm. (native App)

Folgende Module sind buchbar:

- **Über Uns:** Stellen Sie in Kürze Ihr Unternehmen und seine Kernkompetenzen und/oder die Unternehmensphilosophie vor.
- **Kontakt:** Das Kontaktmodul ermöglicht dem Nutzer, sich per One-Klick mit dem Unternehmen telefonisch oder per E-Mail in Verbindung zu setzen.
- **Navigation/Karte:** Das Kartenmodul zeigt die Standorte des Unternehmens an. Standorte können für die Navigation angeklickt werden. Bei Interesse kann sich der Nutzer gleich zum Unternehmen navigieren zu lassen.
- **Video:** Einfache Integration von Videos per YouTube oder Vimeo.
- **Bildergalerie:** Die Bildergalerie zeigt die gewünschten Fotos sowohl im Hochformat als im Querformat an.
- **Öffnungszeiten:** Übersichtlich dargestellt mit aktueller Information („Jetzt geöffnet“). Der Nutzer gelangt mit einem Klick zur Information.
- **Facebook, Twitter:** Mit den Facebook- und Twitter-Modulen kann das Unternehmen seine User auf dem Laufenden halten und seine News direkt über die App veröffentlichen.
- **RSS-Feed:** Sie informieren Ihre Kunden bereits über Neuheiten per RSS-Feed? Gerne können Sie diesen in Ihre App einbinden.
- **Produkt-, Leistungskatalog:** Bilder, Videos und Produkteigenschaften/Leistungsdaten
- **Team:** Zeigen Sie sich und Ihre Mitarbeiter – als Teamfoto oder Einzelbilder, mit Name, Position und Kontaktangaben.
- **Anfrage:** Das Anfragenmodul ermöglicht dem User, direkt mit dem Unternehmen per E-Mail in Kontakt zu treten. Der Nutzer kann auch Fotos in der Anfrage versenden, z.B. um ein Angebot für eine Reparatur oder sonstige Handwerksleistung einzuholen.
- **Shop:** Das Unternehmen kann seine Artikelliste hochladen und über die App anbieten. Die Bestellung erfolgt per E-Mail.
- **Feedback:** Feedback über Leistung, Produkt und Service gelangt einfach vom Nutzer direkt an die Geschäftsführung.
- **Speisekarte:** Mit Ihrer Menükarte kann sich Ihr Kunde schon vor dem Restaurantbesuch über Ihr Speisen- und Getränkeangebot informieren.
- **Reservierung/Terminanfrage:** Der User kann direkt über die App eine Reservierung durchführen. Das Unternehmen bekommt eine E-Mail und bestätigt die Reservierung oder die Terminanfrage.
- **Filialübersicht:** Kontaktdaten, Öffnungszeiten und mehr zu jeder Ihrer Filialen
- **Gutscheine, Veranstaltungen, News:** Das Unternehmen kann sie im App-Center verwalten und somit Bestandskunden direkt kontaktieren und mit Sonderaktionen, Gutscheinen und Veranstaltungen stärker binden.