



Kfz-Werkstätten und Online-Marketing - muss das sein? Die Digitalisierung hat in allen Bereichen spürbar zugenommen und das wird sie auch weiterhin tun. Neben den Auswirkungen auf den Werkstatt-Alltag betrifft das in hohem Maße die Kundenkommunikation und die Kundengewinnung. Wenn Sie als Werkstatt online nicht gefunden werden, haben Neukunden es schwer, den Weg zu Ihnen zu finden. Oder kennen Sie noch jemanden, der in die Gelben Seiten guckt? Ganz so schlimm, wie es manchmal erscheinen mag, ist das Onlinemarketing aber gar nicht. Wir machen es Ihnen einfach und geben ganz pragmatische Tipps, wie sie starten können.

Online-Marketing-Möglichkeiten für Werkstätten

Das Online-Marketing ist manchmal nicht ganz einfach, jedoch Hilft nur eins: dran bleiben. Sie müssen sich nur vor Augen führen was das für Vorteile hat. Eine lokale Website, Google Ads, Einträge in Google My Business und andere Verzeichnisse, eine Facebook-Unternehmensseite und Facebook-Ads, Online-Prospekte, Bewertungsmanagement, sowie Werbebanner und Displaywerbung bieten jede Menge Vorteile. Das mag sich kompliziert anhören, ist es aber nicht.

Online-Marketing-Strategie

Bevor Sie mit den Online-Marketing Maßnahmen beginnen, benötigen Sie eine Strategie, die zu Ihnen passt. Setzen Sie sich vorab bestimmte Ziele die Sie für Ihre Werkstatt erreichen möchten. Das heißt: Wählen Sie Kanäle und Werbemittel die sich später auszahlen. Sie sollten sich insbesondere auch Gedanken über ein professionelles Bewertungs- und Präsenzmanagement machen, denn dadurch können Sie profitieren -

[nichts geht über gute Bewertungen.](#)

Diese Online-Marketing Maßnahmen können Sie für Ihre Werkstatt nutzen

Machen Sie Ihre Werkstatt online sichtbar – [mit einer eigenen Website für Ihre Werkstatt](#). Immer wichtiger wird, dass die Seite auch für Smartphones und Tablets kompatibel ist und Ihre Inhalte gut aufbereitet sind. Nehmen Sie am besten auch Kundenbewertungen auf und veröffentlichen Sie doch auch mal ein Gewinnspiel, mit dem Gewinn einer möglichen Serviceleistung in Ihrer Werkstatt.

Ihre Werkstatt sollte online gefunden werden – mit einem Google My Business Eintrag werden Sie auf jeden Fall gefunden. Hier werden auch Informationen wie Adresse, Ort, Telefonnummer und die Öffnungszeiten veröffentlicht. [Die Social-Media Kanäle wie Facebook](#) und Instagram sollten ebenfalls nicht vernachlässigt werden.

Finden Sie online neue Kunden – mit Google-Ads, Webbannern und Facebook-Ads werden hohe Reichweiten erzielt und auch neue potenzielle Kunden angesprochen. Alle Anbieter und auch wir bieten Ihnen Schritt-für-Schritt-Anleitungen, mit denen Sie ganz einfach starten können. Zudem können Sie auch digitale Prospekt-Plattformen, wie [Kaufda](#) oder [Marktjagd](#), nutzen.

Qualität ist Mehrwert-Tipp:

In Bezug auf Online-Marketing-Maßnahmen für Ihre Werkstatt ist jeder Anfang schwer, dennoch sollten Sie einige der genannten Punkte in Erwägung ziehen, um aktiv mithalten zu können und präsent zu sein. Wir versprechen, es zahlt sich aus.