



08.10.2015

WINLOCAL: NEUKUNDEN PER NAVI GEWINNEN

Täglich suchen tausende Internetnutzer nach K & L-Betrieben in ihrer Nähe: auf Google Maps, Apple Maps, Smartphone Apps, mobilen Navigationsgeräten und fest installierten Navigationssystemen in den Autos. "Wenn Ihre Firma dort mit falschen Kontaktdaten oder vielleicht gar nicht auftaucht, finden potenzielle Kunden nicht zu Ihrem Betrieb", erläutert Carsten Schmidt, Geschäftsführer von WinLocal. Die Neukundengewinnung beginnt für den Betrieb somit bereits im Cockpit des Autofahrers. Denn wichtige Voraussetzung für eine zufriedenstellende Kundenakquise ist es, dass potenzielle Neukunden den Betriebsstandort einwandfrei finden.

EINTRAG INS NAVI AB WERK

Deshalb stellen die Maps&NaviEXPERTEN von WinLocal die Adressen und Kontaktinformationen der teilnehmenden Betriebe in die Datenbanken aller gängigen Maps- und Kartenanbieter, so zum Beispiel bei Google Maps oder Apple Maps ein und pflegen diese. Auch in führende mobile Navigationsgeräte wie TOMTOM, Garmin oder HERE werden die Daten durch WinLocal eingepflegt. Außerdem werden K&L-Betriebe auch bei vielen Automobil-Neuauslieferungen unübersehbar. Denn die Kontaktdaten sind durch WinLocal auf Wunsch auch in Bordcomputern und Connected Drives der Fahrzeuge ab Werk enthalten. So hat die mobile Suche auf allen Smartphones und Tablets, Navigationsgeräten und Apps nach einem geeigneten Karosserie- oder Lackierbetrieb Erfolg - und die Werkstatt hat neue Kunden gewonnen.

Mehr Infos zum effektiven lokalen Marketing für Karosserie- und Lackierbetriebe erhalten Sie auf der Website von WinLocal.

