

Sonntag, 28. August 2005

ERROR, Du Idiot!

Fehlermeldungen können Kunden vergraulen. Niemand würde bei einem Verkaufsgespräch auf die Idee kommen, dem Kunden ständig zu sagen, was er alles falsch macht. Sogar bei Freunden ist man da vorsichtig...

Genau das geschieht aber häufig auf Webseiten, und zwar in entscheidenden Phasen des Verkaufs.

Sie haben eine falsche Postleitzahl angegeben,

Sie haben vergessen,

Sie sind schuld!

Selbst wenn es wirklich ein Fehler des Kunden war:

Auch im Netz gilt die altbekannte Regel: "DER KUNDE HAT IMMER RECHT!"

Mir als Österreicher passiert es immer wieder bei Bestellungen auf deutschen Onlineshops, die angeben auch nach Österreich zu versenden:

Sie haben eine falsche Postleitzahl angegeben!

Ihre Adresse ist falsch!

Die angegebene PLZ existiert nicht.

Diese Fehlermeldungen sind falsch und ärgerlich. Ich verzichte dann oft eine 0 vor die vierstellige, österreichische PLZ zu setzen. Und ich verzichte auf einen weiteren Besuch dieser Seite...

Geschrieben von Thomas Riemer in Psycho-logisches um 08:49

Freitag, 5. August 2005

Gender - Marketing

Gleichberechtigung hat in viele Lebensbereiche Einzug gehalten. Für Marketingexperten wäre das tödlich. Marketing lebt auch vom "kleinen Unterschied". Ob die Werbenden Schuld an der eher schleichenden Entwicklung der Gleichberechtigung trifft, sei dahingestellt. Tatsache ist: Frauen kaufen nach wie vor andere Produkte, als Männer. Das Beispielbild zeigt das selbe Produkt, für jedes Geschlecht anders verpackt.

Ist Ihnen schon aufgefallen:

Frauen fahren kleinere Autos als Männer.

Es gibt Damen - und Herrenfahräder.

Ein Mann würde nur in Ausnahmefällen eine Damenhandtasche tragen.

Sie sehen, daß bei der Produktwahl die Gleichberechtigung noch um Jahrhunderte zurück ist.

Viele Webseiten habn Buttons zur Sprachauswahl. Wäre es nicht auch vernünftig, eigene Webseiten für Frauen und Männer zu gestalten?

Geschrieben von Thomas Riemer in Psycho-logisches um 08:03

Mittwoch, 29. Juni 2005

Werbetexte

Werbetexte sind wie Pfeile:

Wenn sie nicht treffend sind, sind sie verloren!

Geschrieben von Thomas Riemer in Psycho-logisches um 10:42

Donnerstag, 23. Juni 2005

Werden Sie verrückt!

Sein oder Nichtsein, das ist die Frage im heutigen Geschäftsleben.

Was unterscheidet erfolgreiches Internetmarketing von kurzlebigen Blindgängern?

Am Anfang steht die Idee. Erfolgreiche Ideen sind immer einfach.

Der erfolgreichste österreichische Einzelkämpfer im Onlinemarketing ist ein wiener Ebayhändler. Auch seine Idee war simpel: Er hat beobachtet, welche Produkte bei Ebay gefragt sind und hat diese Produkte dann billig in Asien eingekauft. Im 2. Jahr macht dieser Mann nun Millionenumsätze.

Eine sehr einfache und logische Idee. Das kann doch Jeder, werden Sie denken. Stimmt, aber es tut nicht Jeder!

Die konsequente Ausrichtung auf ein Ziel, ist der Schritt nach der Idee, bei dem schon Viele stolpern...

Und da ist noch etwas, was den Erfolg ausmacht: Marketing aus dem Lehrbuch schafft zwar eine solide Basis, der Erfolg kommt aber erst mit der Würze! Eine Portion Verrücktheit, ein kleines Abweichen von der Norm, kann den Unterschied zwischen Sein und Nichtsein bedeuten!

Beobachten Sie die Erfolgreichen. Lesen Sie Biografien! Sie werden feststellen, daß Erfolg immer mit Verrücktheit, Querdenkerei und ausbrechen aus der Norm zu tun hat.

Werden Sie verrückt!

Geschrieben von Thomas Riemer in Psycho-logisches um 09:10

Montag, 13. Juni 2005

Verkaufsstrategie und Psychologie

Merkwürdig, wie wenige Webmaster imstande sind, sich selbst zu beobachten.

Würden sie sonst so schreckliche Seiten ins Netz stellen?

Was uns hochbezahlte Wirtschaftspsychologen raten, das können wir einfach an uns selbst beobachten:

Wie fühlen Sie sich, wenn die Hauptseite ewig braucht, um vollständig geladen zu werden?

Fühlen Sie sich verarscht, wenn dann nach langer Ladezeit nur ein Intro mit Logo ohne Informationsgehalt erscheint?

Wie geht's Ihnen dabei, wenn die Navigation zwar cool designt, aber völlig gegen Ihre Surfgewohnheiten ist?

Wenn Sie höchste Konzentration aufbringen müssen, um aus all dem Geblinke die Information herausfiltern zu können?

Wenn Ihre Nase am Bildschirm klebt, um die Schrift lesen zu können?

Wenn Sie die Seite mit Ihrem Lieblingsbrowser gar nicht betrachten können?

Oder wenn Sie mit Musik berieselt werden, die Sie absolut nicht ausstehen können?

Jeder der genannten Sätze ist für sich ein Grund, um wertvolle Besucher, die auch Kunden hätten werden können, zu vergraulen.

Bevor Sie eine Webseite gestalten, beobachten Sie Ihr eigenes Surfverhalten!

Geschrieben von Thomas Riemer in Psycho-logisches um 16:34