

## Ein Gewinn für alle Beteiligten — Das Alulux www.Produktivseminar mit CM4all Business

*Endlich eine eigene Website! Dieser Wunsch ging für knapp ein Dutzend Kunden des Rollladenherstellers Alulux Beckhoff GmbH & Co. KG im April 2011 in Erfüllung. Betreut durch Web-Consultants der Content Management AG (kurz: CM-AG) erstellen die Fachhändler auf Basis der CM4all Business Bauhandwerks-Edition an nur einem Tag ihre eigene, professionelle Online-Präsenz — abgerundet durch spannende Fakten aus der Welt des Internets und des Online-Marketings.*

**ALULUX®**

... mehr als Rollläden & Garagentore

### Alulux und Content Management AG: Wie alles begann ...

Als Anbieter branchenspezifischer Website-Komplettlösungen ist es das Ziel der CM-AG, den Endkunden stets neue Funktionen und Inhalte für ihre Websites zu bieten. Und zwar passgenau jene, die dem Unternehmen im Alltag auch wirklich dienen. Schließlich ist die Qualität einer Website auch immer ein Indikator für die Professionalität eines Betriebes und die Wertigkeit der darauf angebotenen Produkte und Dienstleistungen. Der gute Service vor Ort sollte sich daher ebenfalls online widerspiegeln, z.B. durch ein entsprechendes Angebot an interaktiven Servicetools für den Nutzer.

Für die Entwicklung einer derart umfassend funktionellen Website-Lösung bedarf es branchenspezifischen Wissens. Um seine Branchenexpertise kontinuierlich zu vertiefen setzt das Kölner Unternehmen dabei auf starke Partner wie Hersteller, Innungen und Fachverbände — darunter der Bundesverband für Rollläden + Sonnenschutz e.V. (BVRs). Im Rahmen der Kooperation mit dem BVRs sichtete man gemeinsam Internetauftritte von Händlern aus dem

Gewerk und stellte dabei fest, dass es zwar Websites gibt, diese aber häufig den Ansprüchen des Web 2.0 aufgrund veralteter Technologien nicht entsprechen oder schlichtweg unattraktiv sind. Derartige Internetauftritte bieten keinen geeigneten Rahmen zur Produktplatzierung, und leider betrifft dies auch Seiten, auf denen Alulux-Markenprodukte angeboten werden. Hier wird die Markenbotschaft des renommierten Herstellers von Rollläden- und Garagen-



torsystemen aus Aluminium ergo gar nicht oder unzureichend transportiert. Grund genug für den BVRS, Alulux die CM-AG als Kooperationspartner weiterzuempfehlen – der Beginn einer Zusammenarbeit, die schnell Früchte trug.

So lieferte Alulux für die CM4all Business Baukästen professionelle Produktfotografien zur Bereicherung der integrierten Bilddatenbank; weitere Inhalte folgen. Zeitgleich entstand die Idee, den Kunden außer hochwertigen Produkten auch Wissen und praktische Anleitung zu bieten: Durch gemeinsam konzipierte und durchgeführte Seminare und Workshops. Die Idee zum ersten www.Produktivseminar war geboren ...

### Der Seminartag: Schritt für Schritt zum selbst gebauten Online-Erfolg

Neugierig gemacht durch die gemeinsam erstellten Seminarbroschüren fanden sich die angemeldeten Teilnehmer im Alulux-Schulungszentrum im nordrhein-westfälischen Werl ein. Nach einer herzlichen Begrüßung durch Gregor Biermann, Marketingleiter der Alulux Beckhoff GmbH

& Co KG, konnte es losgehen. Im ersten Teil der Veranstaltung wurde anschaulich erläutert, warum eine eigene Website für Handwerker heute, 20 Jahre nach Erfindung des Internets, so wichtig ist. Und was eine moderne Website leisten sollte. Allerdings nützt die schönste Website wenig, wenn Sie im Web nicht (wieder-)gefunden wird: Hier setzte der Referent mit dem Thema „Online-Marketing“ an und erläuterte Möglichkeiten zur Kundenakquise und -bindung via Internet.

Am Ende jonglierten alle Zuhörer souverän mit Begriffen wie Suchmaschinenmarketing, Suchmaschinenoptimierung, Social Media und den Namen der gängigsten Bewertungsportale – auch jene ohne jede Vorkenntnisse in diesem Bereich. Entsprechend hoch war die Motivation, das Gelernte gleich umzusetzen!

Gelegenheit dazu bot sich im zweiten Teil. Unter fachkundiger Anleitung konnte jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer an einem eigenen Rechner eine Website mit der CM4all Business Bauhandwerks-Edition erstellen. Die Web-Consultants der CM-AG führten dabei zunächst durch die Nutzung des Einrichtungsassistenten. Hierbei wird nach Beantwortung einiger Fragen zur Art des Betriebes automatisch ein erster, bereits sehr detaillierter und mit Inhalten gefüllter gewerkspezifischer Website-Vorschlag generiert, der anschließend noch frei individualisiert werden kann, z.B. durch das Hochladen eigener Bilder, des Firmenlogos oder der exakten Anpassung des Farbdesigns an die Hausfarben. Auch hierbei bot das Team natürlich gerne Unterstützung.

Noch mehr Funktionalität und Interaktivität verliehen wurde der Website durch den Einbau von Widgets – das sind komfortabel zu verwenden



## Die eigene Website ist fertig — Jetzt kann's losgehen!

„Die Mischung aus Präsentation und Anwendung im Produkt hat super geklappt und viel gebracht. Eine wirklich tolle Veranstaltung, die ich jedem empfehlen kann, der den Sprung ins Internet wagen will. Man hat am Ende des Tages nicht nur eine professionelle Firmen-Website, die super aussieht und wo alles funktioniert, sondern man wird auch kompetent betreut und bekommt bei allen Problemen umgehend Hilfe – Klasse! Vielen Dank an CM4all Business und Alulux für die tolle Veranstaltung.“

Sonja Queckbörner, Inhaberin FRT Fenster-Rollladen-Technik, <http://www.frt-world.de>



– Dies waren nur einige der Komplimente, die wir an jenem Tage entgegennehmen durften. Ebenso erfreulich war die Auswertung der Bewertungsbögen: Alle Teilnehmer und Teilnehmerinnen hatten einen „sehr guten“ oder „guten“ Gesamteindruck von der Schulung, und auch in den Unterkategorien fiel keine Note schlechter als „gut“ aus. Das Seminar war also ein voller Erfolg — ebenso wie die neu erstellten Websites, von deren komfortabler Bedienung, Funktionalität und Effizienz auch Tage später noch geschwärmt wurde. Und auch die Veranstalter, Alulux Beckhoff GmbH & Co. KG und Content Management AG, zogen ein gemeinsames positives Fazit.

dende Funktionen und Anwendungen, die sich per Drag&Drop an jede Stelle der Website platzieren lassen. Beispiele für Widgets sind unter anderem das Kontaktformular, die Newsletter-Funktion, die Notfallrufnummern-Anzeige, das qih-Bewertungswidget oder der digitale Routenplaner.

Teilnehmer, die schon eine Website besaßen, konnten ihre Domain umziehen; das Thema Online-Vermarktung wurde auf Wunsch mit der Einrichtung einer Google AdWords™ Kampagne sofort umgesetzt — schließlich beinhaltet das Produkt bereits ein Google AdWords™ Startguthaben in Höhe von 10 Euro. Um kontrollieren zu können, ob die Website auch den gewünschten Erfolg bringt, wurde die eigens von der Content Management

AG entwickelte Marketingstatistik erläutert, die u.a. Aufschluss darüber gibt, wie viele Besucher auf der Website waren, wie diese auf die Website gefunden haben und welche Inhalte besonders häufig angeklickt werden. Auch über die Wirkung ihrer Google AdWords™-Kampagnen können sich CM4all Business Kunden direkt auf der Website informieren. Die Erstellung eines rechtssicheren Impressums und der Datenschutzerklärung rundete den praktischen Teil ab — und tatsächlich konnten nun alle eine neue, professionelle und sofort einsatzfähige Website für ihr Unternehmen ihr Eigen nennen.

Selbstverständlich werden alle Seminarteilnehmer vom CM4all Business Kundenservice auch weiterhin qualifiziert betreut. Neben der telefo-

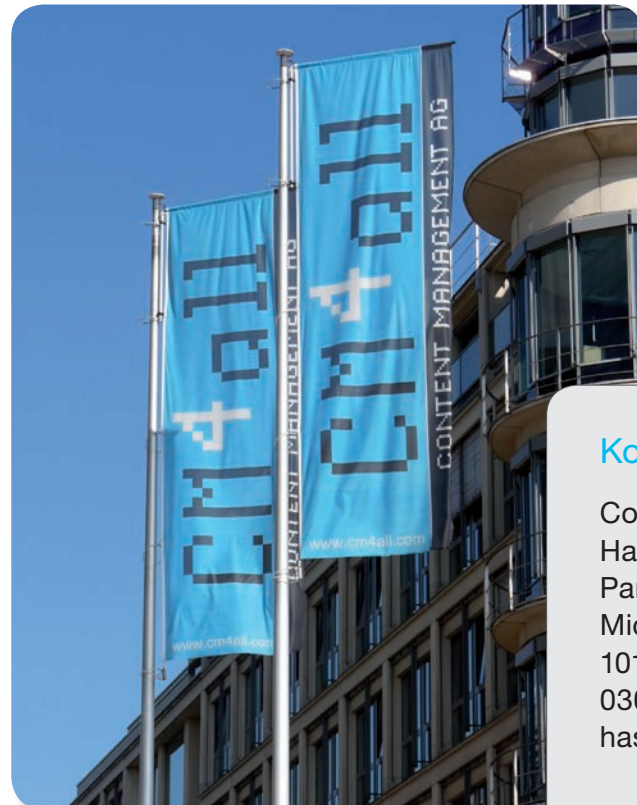
nischen Beratung beantworten die CM4all Business Consultants auch Fragen per E-Mail schnell und kompetent; wer lieber erst selbst nach Lösungen sucht, wird sicher in den ausführlichen FAQ und Checklisten im Hilfebereich des Produktes fündig.

## Sie möchten mehr erfahren oder haben eine eigene Seminaridee?

Gerne erarbeiten wir mit Ihnen ein maßgeschneidertes Schulungskonzept, sorgen für die passenden Unterlagen und stellen gerne unsere Räumlichkeiten in Köln oder Berlin zur Verfügung. Durch eine Kooperation mit der Content Management AG können Sie nicht nur Ihr Serviceangebot an den Fachhandel erwei-

tern, sondern sorgen durch die Unterstützung der Händler bei der Kreation hochwertiger Websites aktiv für eine adäquate Platzierung Ihrer Produkte im Internet – und damit auch für einen reibungslosen Imagetransfer. Durch das Bereitstellen eigener Werbematerialien wie Produktabbildungen, Logos etc. stellen Sie sicher, dass Ihre Markenbotschaft nicht verwässert wird und unterstützen die CM-AG im Gegenzug dabei, die Branchenspezialisierung der CM4all Business Bauhandwerks-Edition weiter zu vertiefen und dem Endkunden noch bessere Inhalte zu bieten.

So können wir uns gemeinsam für die Branche im Netz stark machen.



### Kontakt:

Content Management AG  
Hagen Schulz  
Partner Management  
Michaelkirchstr. 17/18  
10179 Berlin  
030 / 609 880 117  
has@cm4allbusiness.de

[www.bauhandwerks-edition.de](http://www.bauhandwerks-edition.de)