

11.11.2013 - 08:30 Uhr

Tipps für das Mobile Marketing: Warum Unternehmen über eigene Apps nachdenken sollten

Hamburg (ots) -

An mobilem Marketing führt kein Weg mehr vorbei. Ein Drittel der deutschen Handelsunternehmen setzt inzwischen auf Online-Shopping über mobile Endgeräte (Quelle: Artecic AG). In den USA sind es laut einer Auswertung der Association National Advertisers sogar 96 Prozent der Marketer, die Mobile in ihren Marketing-Mix integriert haben oder dies planen.

Doch welche Gründe sprechen für den Einsatz von Mobile im Unternehmen? Warum über eine App nachdenken, wenn man bereits eine Website hat? Und was ist eigentlich besser für Unternehmen geeignet: mobile Website oder native App?

Tipp 1: Mobile Websites zur Kundengewinnung

Immer mehr Nutzer wollen von unterwegs auf Informationen zu Produkten, Unternehmen und Events zugreifen. Google hat innerhalb eines Jahres einen Anstieg der Handy-Suchanfragen um 400 Prozent registriert. Um auf den Smartphones der Kunden gefunden zu werden, sollten Unternehmen über eine mobile Website nachdenken.

Mobile Webseiten sind auch das richtige Instrument, um lokal sichtbar zu werden. Wenn ein Nutzer ein Geschäft oder Restaurant in der Nähe finden möchte, setzt er hierfür in der Regel auf die Umkreissuche der Suchmaschinen. Mit Hilfe von mobilen Websites können Unternehmen die Suchmaschinen-Zugriffe steigern.

Tipp 2: Native Apps stärken die Kundenbindung

Native Apps sind interaktiver und bieten ein besseres Nutzererlebnis als mobile Webseiten. Sobald Nutzer eine App auf dem Smartphone installiert haben, stehen sie in direktem Kontakt mit dem Unternehmen. Durch Versenden von Push-Nachrichten können sie direkt auf ihrem Smartphone über Angebote, Aktionen oder News des Unternehmens informiert werden.

Auch Kundenkarten können über eine native App bereitgestellt werden. Sie ermöglichen das Sammeln von Treuepunkten und fördern so die Kundenbindung.

Tipp 3: Native Apps ermöglichen Interaktion

Facebook, Twitter, GooglePlus: Unternehmen setzen auf soziale Netzwerke. In einer App können alle digitalen Kommunikationskanäle gebündelt werden. Kunden haben die Möglichkeit, in Dialog zu treten - auch wenn sie selbst nicht in allen Social Networks vertreten sind.

Apps bieten für jede Branche Möglichkeiten der Interaktion mit Kunden: Restaurants können ihre wechselnden Tagesgerichte, Hotels ihre Wellness-Angebote kommunizieren. Künstler oder Plattenlabels stellen via App ihre Musik oder Showreels bereit. Medienunternehmen veröffentlichen ihre News oder bieten Event-Apps für ihre Kongresse, Messen und Veranstaltungen an.

Tipp 4: Apps sind ein zusätzlicher Vertriebskanal

Jeder zweite Deutsche nutzt inzwischen sein Smartphone beim Einkaufsprozess (Quelle: Deals.com). Eine App ist daher ein weiterer Vertriebskanal für Unternehmen, über den sie Produkte präsentieren und verkaufen können. Auch ohne eigenen Webshop können in nativen Apps Einkäufe getätigt werden - ganz einfach via PayPal oder Kreditkarte.

Restaurants und Hotels können Kunden mit einer App eine einfache Möglichkeit bieten, einen Tisch oder ein Zimmer zu reservieren und auf diese Weise ihren Vertrieb mobil unterstützen.

Tipp 5: Native Apps funktionieren auch ohne Netz

Native Apps können auch offline verwendet werden. Wenn das Netz schwach ist und mobile Webseiten in den Streik treten, bleiben native Apps trotzdem betriebsbereit. Denn eine Datenverbindung ist nur für Updates erforderlich. Wenn sich Nutzer im Ausland aufhalten, sparen sie zudem Roaming-Kosten - und haben trotzdem Zugriff auf die Inhalte nativer Apps.

Tipp 6: Native Apps einfach, schnell und kostengünstig selbst erstellen

Das Erstellen von nativen Apps war bislang teuer und aufwändig. Mit Hilfe von AppMachine können Unternehmen, Organisationen oder Privatpersonen ihre eigene native App für iPhone und Android selbst erstellen - ohne Programmierkenntnisse.

Von der digitalen Broschüre über die Hotel- oder Künstler-App bis hin zur eCommerce-Plattform ist alles möglich. Das Design kann pixelgenau festgelegt und somit die eigene Corporate Identity in der App wiedergespiegelt werden.

Der App-Baukasten von AppMachine bietet die richtige Lösung für Einsteiger und für Profis. IT-Agenturen und Webdienstleister können externe Webservices einbinden oder selbst App-Bestandteile programmieren. Für Agenturen, die Apps für ihre Kunden erstellen, bietet AppMachine ein spezielles Reseller-Programm an.

Über AppMachine

AppMachine setzt mit seinem App-Baukasten neue Standards in der Erstellung nativer Apps. Das niederländische Startup startete vor knapp sechs Monaten nach zweieinhalb Jahren Entwicklungszeit und hat inzwischen mehr als 50.000 Nutzer in 140 Ländern. AppMachine hat 26 Mitarbeiter in Heerenveen (Niederlande) und Partner in Brasilien und den deutschsprachigen Ländern. Seit September 2013 ist www.appmachine.com auf deutsch verfügbar.

Beispiele für Unternehmens-Apps: Business-Apps:

<http://www.appmachine.com/de/apps-cat/business-apps/>

Event-Apps: <http://www.appmachine.com/de/apps-cat/event-apps/>

Künstler-Apps: <http://www.appmachine.com/de/apps-cat/kunstler-app/>

Kontakt:

Sandra Liebich

Kommunikation AppMachine Deutschland, Österreich, Schweiz

E-Mail: presse@appmachine.com

Telefon: +49 176 348 000 37

Internet: www.appmachine.com

Twitter: www.twitter.com/AppMachineDE

Facebook: <https://www.facebook.com/AppMachine>

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100054689/100746740> abgerufen werden.