

# Der Kreis

## Erfolgreich mit Kuechenspezialisten.de

Dienstag, 17.11.2020

**Der Kreis baut die Online-Markenstrategie für seine Endkundenmarke kuechenspezialisten.de weiter aus.** Vom 1. Januar 2021 an wird der Prozess der Neukundengewinnung über Online-Anfragen durch die Vorqualifizierung weiter professionalisiert und optimiert. „Damit bieten wir unseren Werbepartnern von kuechenspezialisten.de ein einzigartiges Tool in der Verbundlandschaft“, sagt Ulf Triebener, Vertriebsleiter von Der Kreis.

Der Kreis hat die Attraktivität seiner Marke kuechenspezialisten.de auch 2020 weiter gesteigert: Sowohl die Besucherzahlen auf der Webseite als auch die Zahl der generierten Online-Anfragen erhöhten sich gegenüber dem Vorjahr deutlich. Die Content-Strategie zeigt somit messbare Erfolge. Der Kreis vermittelte an seine Werbepartner von kuechenspezialisten.de immer mehr Kunden. Dieser Prozess wird weiter verfeinert.

Immer mehr interessierte Kunden beginnen ihre Suche nach einer neuen Küche im Netz und landen über eine Suchanfrage, auf der Seite [www.kuechenspezialisten.de](http://www.kuechenspezialisten.de). Die Zahl dieser so genannten „organischen Besucher“ konnte gegenüber dem Vorjahr um 70 Prozent gesteigert werden. Insgesamt beträgt der Zuwachs bei den Visits 30 Prozent.

An die Der Kreis Küchenspezialisten wurden auf diesem Weg viele potenzielle Kunden vermittelt. „Die Zahl der Online-Anfragen, die wir über unsere Webseite generiert haben, wird sich bis Jahresende nahezu verdoppelt haben“, versichert Robert Strunz, Marketingleiter von Der Kreis, der mit seinem Team für die Markenstrategie von kuechenspezialisten.de dieses Jahr den German Brand Award gewonnen hat.

Der Kreis startet zum 1. Januar 2021 einen neuen Prozess: Endverbraucher, die über die Webseite [www.kuechenspezialisten.de](http://www.kuechenspezialisten.de) eine Online-Anfrage stellen, werden künftig im Rahmen einer Vorqualifizierung genau unter die Lupe genommen. Dabei werden Budget und andere Eckpunkte beim Kunden abgefragt. Welche Wünsche haben sie an ihre Küche? Wie sieht das Budget aus? Wann soll die Traumküche geliefert werden? Nach Prüfung der Angaben wird der Endkunde gezielt an das für ihn passende Küchenstudio vermittelt.

Für diese qualifizierte Lead-Generierung entwickelte das Der Kreis Team in Abstimmung mit den Werbepartnern von kuechenspezialisten.de und nach zahlreichen Gesprächen mit Endkunden eine individuelle Mechanik. Diese Mechanik bündelt alle Erfahrungen und Möglichkeiten aus der Onlinewelt, gepaart mit den Anforderungen und Wünschen unserer Mitglieder an das Thema der Lead-Generierung. Auf den Punkt gebracht bedeutet das: Qualität vor Quantität.

Die Weiterentwicklung bringt den Der Kreis Mitgliedern, die Werbepartner von kuechenspezialisten.de sind, viele Vorteile: Die Werbepartner erhalten zukünftig passgenaue Anfragen aus ihrer Region und entscheiden selbst, wie viel Mehrumsatz sie machen wollen.

Die Online-Markenstrategie für kuechenspezialisten.de ist Bestandteil eines umfangreichen Maßnahmenpakets, mit dem Der Kreis die Mitglieder im kommenden Jahr unterstützt. Mit diesem

Angebot wird Der Kreis das bestehende Geschäft ergänzen.

Rund 230 Der Kreis Mitglieder profitieren derzeit von den Vorteilen einer Werbepartnerschaft bei kuechenspezialisten.de.

## **Erfolgreich mit Kuechenspezialisten.de**

### **Links**

- [Der Kreis](#)