

Partnerseite soll mehr Kunden bringen

Häußler hat eine Partnerseite entwickelt, auf der Fachbetriebe in Deutschland und im europäischen Ausland aufgeführt werden. Kunden und Interessenten finden hier ein Netzwerk führender Rasenroboter-Händler.



© Häußler

Blick auf die Partnerseite von Häußler.

Der **Mähroboterspezialist Häußler** aus dem baden-württembergischen **Schwörzkirch** beliefert heute bereits Kunden in ganz Deutschland. Um zukünftigen Endkunden Beratung und Service vor Ort bieten zu können, hat Häußler eine **Partnerseite** entwickelt, auf der Fachbetriebe in Deutschland und im europäischen Ausland aufgeführt werden. Kunden und Interessenten finden hier ein Netzwerk führender Rasenroboter-Händler. Die gelisteten Betriebe profitieren von der Häußler-Partnerseite durch mehr Besucher auf ihren Webseiten und zahlreiche neue Kunden. „Die große Mehrheit unserer Kunden wünscht Beratung, Installation und Service vor Ort“, erläutert **Michael Häußler**, Inhaber und Geschäftsführer von Häußler. Das habe ihn überzeugt, diesen Schritt zu gehen, denn sein Ziel sei es, "begeisterte Kunden" zu haben.

Für Händler ist die Eintragung auf der Partnerseite von Häußler mit zahlreichen Vorteilen verbunden, verspricht der Anbieter. Bereits heute werden etwa 80 Prozent aller Verkäufe von Rasenrobotern über das Internet getätigt - Tendenz steigend. Häußler besitzt nach eigenen Angaben dank seiner Auftritte auf Plattformen wie YouTube, Facebook und Twitter auch eine **hohe Online-Reichweite**: Knapp 1 Million Aufrufe der Seite robomaeher.de, knapp 1 Million Besuche auf Häußlers YouTube-Kanal und mehr als 18.000 Facebook-Fans würden Häußler zu einer der ersten Anlaufstellen für Rasenroboter im Netz machen. Außerdem würden mehr als 45.000 Abonnenten den wöchentlichen Häußler-Newsletter beziehen. Mit der Listung auf der Häußler-Partnerseite erhalten Partnerbetriebe Zugriff auf diese Zielgruppe - und damit Kontakt zu zahlreichen potenziellen neuen Kunden in deren Region.

Über den Backlink von der Partnerseite erhöht sich das Besucheraufkommen auf den Webseiten der Partnerbetriebe, was sich schließlich in steigenden Umsätzen niederschlägt. Zugleich verbessert sich auch das Google-Ranking der teilnehmenden Unternehmen, da ein Backlink von der Häußler-Seite als äußerst wertvoll eingestuft wird.

Die auf der Partnerseite gelisteten Rasenroboter-Händler können besondere Vor-Ort-Events - wie zum Beispiel Tage der offenen Tür - oder Sonderangebote über den Häußler-Newsletter bewerben und so ihre Zielgruppe noch besser erreichen. Für alle am Partnerprogramm teilnehmenden Unternehmen veranstaltet Häußler einmal im Jahr ein Händler-Meeting, bei dem sie wichtige Informationen zu produkttechnischen Fragen und aktuellen Marketing-Themen erhalten. Die Eintragung in die Händlerliste kostet den Händler 250 Euro pro Jahr.