

Pressemitteilung

DIGITALER WEGBEREITER FÜR NEUE KUNDEN.

Optimiert für alle Zielgruppen: eNet SMART HOME orientiert sich mit seiner verbesserten Homepage noch mehr am Verhalten und den Wünschen von Endgebern und Fachhandwerkern.

Wer als Anbieter den Smart Home-Markt professionalisieren will, stellt sich großen Herausforderungen. Denn Endgebern, die sich ein Smart Home System anschaffen wollen, investieren vor einer Kaufentscheidung viel Zeit, um sich genauestens zu informieren. Hier ist am Ende nur der erfolgreich, der die künftigen Nutzer durch alle Phasen des Kaufprozesses hindurch begleitet und versteht – von Anfang an. Der gesamte Weg vom ersten Gedankenimpuls bis zur Kaufentscheidung muss berücksichtigt werden. Die Internetpräsenz als Informationsquelle ist dabei ein entscheidender Berührungspunkt zwischen Anbieter und Anwender.

Das Besondere bei eNet SMART HOME: Anbieter sind nicht nur die verschiedenen Markenhersteller, sondern auch die qualifizierten Service-Partner aus dem Handwerk, die beraten, planen und installieren. Deshalb wurde nicht nur der Online-Auftritt für Endkunden, sondern auch der Website-Bereich für Fachbetriebe überarbeitet.

Interessierte Endgebern und Fachhandwerker können sich ab sofort unter www.enet-smarthome.com ein Bild von der neuen Homepage machen.

BREITES INFORMATIONSANGEBOT UND ANTWORTEN AUF KLASSISCHE KUNDENFRAGEN.

Die neue Internetpräsenz bietet Besuchern zu allen wichtigen Smart Home Themen weiterführende Informationen und orientiert sich beim Aufbau ganz klar am Nutzer. So kennt bspw. nicht jeder, der sein Zuhause smart machen möchte, bereits alle Möglichkeiten, die ihm zur Verfügung stehen. Zudem wird sich auf Käuferseite, wie so oft bei neuen Produkten im Technologie-Sektor, auch über Risiken Gedanken gemacht. Bedenken sollten also eindeutig adressiert und ggf. widerlegt werden. Dieser Aufgabenstellung kommt die optimierte eNet SMART HOME Homepage nach und liefert gleichzeitig den Service-Partnern Argumente für ihre Verkaufsgespräche.

Die emotionalen Bildwelten und Stimmungsbilder von Anwendern und Wohnbereichen sowie die optimierte Anordnung der Bild- und Text-Elemente erleichtern es potenziellen Käufern zusätzlich, in die Smart Home-Welt einzutauchen. Wer als Endkunde schließlich ausreichend Informationen gesammelt hat, kann seinem – nun ebenfalls bestens vorbereiteten – eNet SMART HOME Service-Partner bereits ersten Input für die Vorplanung geben.

EINFACHE, ÜBERSICHTLICHE UND EMOTIONALE KUNDENANSPRACHE.

Was kann Smart Home? Wo ist Smart Home sinnvoll? Und wie funktioniert Smart Home? Diese und andere typische Fragen von Smart Home-Neulingen sind über die Rubrik „WAS IST SMART HOME?“ schnell beantwortet. Was eNet SMART HOME den Anwendern zusätzlich alles an Nutzen bringen kann, wird in der Rubrik „IHRE VORTEILE“ auch für Laien verständlich vermittelt. Unter „LÖSUNGEN“ werden – nach Produktbereichen gegliedert – verschiedene Anwendungen mit Beispielprodukten zu jeder Lösung präsentiert. Einzelne Themen werden zunächst nur kurz angerissen; wer mehr erfahren möchte, kann sein Wissen auf Folgeseiten vertiefen. Wer will, kann sich dem Smart Home-Thema auch über ein virtuelles Haus mit unterschiedlichen Wohnbereichen nähern. Über die Fachhandwerker-Suche erhalten Kunden zudem die Kontaktdaten von zertifizierten eNet SMART HOME Service-Partnern aus der Nähe. Eine weitere Option, geeignete Installateure zu finden, ist die neue Referenzgalerie auf der Website. Hier werden ausgewählte Service-Partner gemeinsam mit den von ihnen umgesetzten eNet SMART HOME Lösungen vorgestellt.

VERBESSERTER WEB-BEREICH FÜR FACHHANDWERKER.

Ebenfalls hilfreich sind die Web-Optimierungen für die Fachhandwerker als Mitanbieter von eNet SMART HOME Lösungen. So wurden im Rahmen der Homepage-Überarbeitung sowohl der Zertifizierungsprozess als auch grundlegende Vorteile der Produkte deutlicher herausgestellt. Dasselbe gilt für die eNet SMART HOME Leistungen, von denen zertifizierte Service-Partner profitieren. Schließlich müssen auch für Fachbetriebe die Informationen möglichst verdichtet und klar dargestellt werden – die zur Verfügung stehende Zeit ist hier ebenfalls eine knappe Ressource. Schnelle Orientierung war daher auch im Fachhandwerker-Bereich oberstes Gebot.

EINE ERFOLGSSTORY: DIE STARKEN MARKEN VON eNet SMART HOME.

Das 2017 in den Markt eingeführte bidirektionale Funksystem eNet SMART HOME ermöglicht die intelligente Vernetzung und Steuerung der Haustechnik über eine einzige Plattform. Der Vorteil: Die jeweiligen Produkte und Lösungen lassen sich auch

markenübergreifend einbinden. Schon jetzt deckt eNet SMART HOME mit den sieben Partner-Marken Gira, JUNG, Brumberg, Häfele, Siedle, STEINEL und tado° ein großes Spektrum der Hausautomation ab. Angefangen bei Licht-, Heizungs- und Jalousiesteuerung bis hin zu den Themen Energieeffizienz und Sicherheit. Gleichzeitig steht für die sorgfältige und fachgerechte Installation ein dichtes Netzwerk speziell geschulter eNet SMART HOME Service-Partner bereit. Und ihre Zahl wächst kontinuierlich. Aktuell engagieren sich rund 3.200 Fachhandwerker unter dem Dach von eNet SMART HOME. Davon haben über 2.300 Betriebe bereits eine entsprechende Qualifizierung durchlaufen. Damit finden potenzielle Kunden bundesweit einen kompetenten Ansprechpartner in ihrer Nähe. Die Neugestaltung der eNet SMART HOME Website auf www.enet-smarthome.com ist eine weitere Maßnahme, Smart Home-Interessenten ihren Weg von der Erstinformation über den Kaufentschluss bis zur Montage durch den Fachmann noch leichter zu machen.