

Das Internet Marketing & SEO Inhouse Coaching

Vorwort

Unternehmer verlassen sich heute beim Aufsetzen bzw. der Beauftragung und Optimierung Ihrer Webseite oft allein auf Ihre zuständige Web-Agentur. Das ist absolut verständlich. Eine Webagentur sollte ja wissen, wie es richtig geht. Abgesehen davon, dass selbst größere Agenturen auch heute noch hin und wieder nur Mittelmaß produzieren, sollte man heute von einem Webmaster zumindest eine technisch versierte und vom Design her professionelle Umsetzung erwarten...

Jedoch begreifen immer noch die wenigsten Unternehmer Ihre Webseite als klares Marketing-Instrument. Darüber hinaus können von einer Webagentur schon allein deswegen – über die technische Umsetzung hinaus – kaum etwaige Marketing-Erfolge abverlangt oder erwartet werden.

Sicher gestalten Agenturen Ihre Webseite – nach Ihren Wünschen und Vorgaben. Letztendlich kann eine Webagentur aber nur das umsetzen, was Sie als Unternehmer im Vorfeld auch konkret vorgegeben haben. Meist werden dazu im Hinblick der Erstellung vorhandene Imagebroschüren, Werbe-Flyer oder ähnliche Publikationen ausgetauscht, welche zuletzt für das Unternehmen in der Offline-Welt entworfen wurden. Oft verbunden mit dem Satz: *"Machen Sie was Schönes draus..."*

Allerdings kann das gedruckte Offline-Material nicht 1:1 in die Online-Welt übernommen werden. Eine Webseite – in Form einer Imagebroschüre für das Internet – interessiert heute kaum einen User mehr und ist damit in der Regel wert- und nutzlos. Leider sehen immer noch ein Großteil aller Firmen-Webseiten so aus – und haben deswegen auch keinen Erfolg. Auch wenn Sie als Unternehmer Ihre Webseite selbst bzw. Inhouse umsetzen, fehlt regelmäßig das richtige KnowHow.

Geht es Ihnen auch so: Sie haben zwar eine Webseite, aber über diese kommen immer noch zu wenig Anfragen, geschweige denn (ausreichend) Kunden? Die schönste digitale Image-Broschüre (Webseite) ist meist nur einseitig gestaltet! Die Online-Welt "tickt" völlig anders. Heute finden im Internet Interaktionen statt, bei denen Sie nur gewinnen können, wenn Sie als Unternehmer daran „aktiv“ mitwirken. Eine Webagentur ist dafür (in der Regel) weder zuständig noch verantwortlich.

Sie selbst müssen mit Ihrer Webseite und den Usern (Ihren potentiellen und bestehenden Kunden) aktiv arbeiten. So sollten Sie Ihre Webseite (und weitere Portale wie z.B. Soziale Netzwerke, Blogs, Presse- oder Firmenverzeichnisse etc.) regelmäßig mit den richtigen Inputs versorgen. Welche Produkte/Dienstleistungen bieten Sie im Einzelnen an? Wo kann man das explizit auf Ihrer Webseite erfahren? Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale? Was ist neu diesen Monat/diesem Jahr? Wird Ihre Seite unter Produkt/Dienstleistung „x,y,z“ schon bei Google gut gefunden?

Sicher können Sie für die meisten Dinge wiederum Ihre Web-Agentur einspannen. Das kann aber nur dann funktionieren, wenn Sie Ihrer Agentur auch hierzu jeweils die richtigen Vorgaben machen und vor allem das Ergebnis dann auch erfolgreich kontrollieren. Dazu benötigen Sie entsprechendes Know How. Dieses erhalten Sie exklusiv innerhalb eines Tages – in Ihrem Coaching.

Denken Sie immer daran, dass "Sie" mit Ihren Kunden kommunizieren und nicht Ihr Webmaster. Dies gilt auch zu 100% für Ihre Webseite. Im Internetmarketing Coaching zeige ich Ihnen, wie diese Art der Kommunikation im Internet genau funktioniert. Damit bleibt das Thema Internetmarketing in Ihrer Hand – und Ihre Agentur setzt dann im Nachgang die notwendigen Details zielgerichtet um. Selbstverständlich steht es Ihnen frei, Ihre Webseite danach auch weiterhin selbst zu optimieren...

Das Internet Marketing & SEO Inhouse Coaching

Der Grundgedanke

- maximales Verständnis für das Thema Internetmarketing & SEO in Bezug auf Ihre Webseite
- höhere Sichtweise in Bezug auf die einzelnen Komponenten des Internetmarketings & SEO in Verbindung mit Ihrer Webseite – und das dafür notwendige Zusammenspiel
- sich zukünftig die Arbeit an und mit Ihrer Webseite / dem Internet erleichtern
- zukünftige Zeit- und Geld-Ersparnis (z.B. zu hohe Investitionen in Online Anzeigen, *Adwords* oder in Ihre Webagentur) – bei gleichzeitiger Erhöhung von Effizienz und Effektivität
- zielgerichtete Steuerung aller Internet Marketing- SEO- und *Social-Media*-Prozesse (erfolgreich umsetzen, automatisieren, delegieren und kontrollieren)
- optimales Controlling sämtlicher Arbeiten Ihrer Webagentur (oder weiterer Dienstleister) durch das im Internetmarketing & SEO-Coaching erworbene Hintergrund-Wissen

Mehr Erfolg, mehr Anfragen, mehr Kunden, mehr Umsatz, mehr Gewinn.

--- So wird Ihre Webseite zukünftig auch in finanzieller Hinsicht ein voller Erfolg ---

Leistungsbeschreibung und Inhalte

Dauer des Coachings:

- 6-8 h (z.B. 09:00 – 18:00 Uhr incl. 1h Pause) – auf Wunsch gerne auch SA oder SO

Ort des Coachings:

- in der Regel in Ihrer Firma (Inhouse) / oder einem Ort Ihrer Wahl

Teilnehmer:

- Sie als GF/Inhaber zuzüglich eventuell weiterer interner Mitarbeiter
Hinzunahme Ihrer externen Webagentur/Webmaster nach vorheriger Absprache

Vorbereitungszeit für Thomas Benedikt:

- 4-8 h (je nach Umfang des Projektes/Webseite), ggf. auch länger
Die Vorbereitung umfasst insbesondere die umfassende Sichtung, Analyse und Bewertung Ihres Projektes (Webseite), Stärken und Schwächen im Hinblick zu Ihren Zielen, der direkte Vergleich zu Ihren wichtigsten Mitbewerbern, die exklusive Anfertigung einer speziell auf Sie abgestimmten *Roadmap* (PowerPoint/PDF) zum jederzeitigen Nachfassen (wichtig für die nachfolgende Umsetzung und Optimierung)

Vorbereitungszeit für Sie:

- in der Regel keine

Ihre finanzielle Beteiligung:

- **Modell 1:** Tages-Coaching 890,00 EUR* – eine Investition, die sich nach kürzester Zeit bei Ihnen wieder eingespielt hat – siehe auch *Geld zurück-Garantie* (nach Absprache in besonderen Fällen auch Ratenzahlung möglich)

- **Modell 2:** Tages-Coaching 690,00 EUR* + 6 x 99,00 EUR* monatlich (6-monatliche Projektbegleitung bei 6 x 90 min Telefon-Coaching)
(o.g. Modelle / Preise sind Richtwerte und werden ggf. Ihrer individuellen Situation, z.B. auch mit einem „Mehr-Tages-Coaching“ entsprechend für Sie angepasst)

Meine 100% Geld zurück-Garantie:

- Haben Sie die im Coaching besprochenen Strategien nachweislich umgesetzt und sich die Investition bei Ihnen nicht spätestens nach einem ½ Jahr nach erfolgter Umsetzung amortisiert, erhalten Sie ohne *Wenn und Aber* Ihr in das Coaching investierte Geld komplett zurück

Eventuelle Fördermöglichkeiten:

- Meine Internetmarketing Coachings werden (je nach Voraussetzung) bis zu 75% gefördert. Weitere Informationen dazu auf Anfrage

Ihr persönlich auf Sie abgestimmtes Angebot:

- können Sie gerne jederzeit telefonisch oder schriftlich anfordern...

* Preise zuzgl. gesetzlicher MwSt.

Wichtig:

Die folgende Leistungsbeschreibung umfasst die gesamte Palette aller im Coaching zu behandelnder Themen. Ihr persönliches Coaching wird dabei konkret Ihrer Situation und Ihrem derzeitigen Wissensstand angepasst. Möglich, dass einige Inhalte weniger oder umso ausführlicher besprochen werden.

Sofern Sie im Anschluss alle weiteren Aufgaben an Ihre Web-Agentur übertragen, ist es sicher nicht notwendig, sich mit einzelnen Dingen (wie z.B. Meta-Angaben, Erstellung eines seo-optimierten Textes etc.) tiefgründiger zu beschäftigen. Für Sie als Unternehmer ist es jedoch essentiell, sich über alle der nachfolgenden Aspekte umfassend und ganzheitlich – innerhalb eines Tages – zu informieren. Nur so sind Sie in der Lage, sämtliche Vorgaben Ihre Webseite betreffend exakt und erfolgreich an Ihre Agentur zu delegieren und (...das ist noch viel wichtiger...) im Nachgang erfolgreich zu kontrollieren. Wenn Sie Ihre Webseite weiterhin selbst bzw. von Mitarbeitern Inhouse optimieren möchten, erhalten Sie mit diesem Coaching alle Informationen, die Sie zukünftig zur strategisch richtigen Umsetzung benötigen.

Damit liegt der zukünftige Erfolg Ihrer Firmen-Webseite zu 100% in Ihrer Hand. Wichtig: Lassen Sie sich nicht von der Vielfalt der nachfolgenden Themen noch von einzelnen *Fremdwörtern* "erschlagen". Sämtliche Themen erhalten Sie - *auf Ihre persönliche Situation angepasst* - im Nachgang in einer ausführlichen *Roadmap* (PowerPoint und PDF) zur Verfügung. Damit können Sie jeden einzelnen Punkt immer wieder nachfassen. Darüber hinaus bleibe ich auch im Nachgang hinsichtlich des Controllings einzelner Umsetzungen gerne Ihr Ansprechpartner und stehe Ihnen zur Beantwortung weiterer Fragen jederzeit zur Verfügung.

Direktkontakt für weitere Fragen? → 0371 . 337 189 69

Per Email → thomas@benedikt24.de

Das Internet Marketing & SEO Inhouse Coaching

Teil 1: Einleitung

- Die heutige Macht und Möglichkeit des Internets – und wie Sie diese für sich nutzen können
- Warum immer noch über 90% aller Firmen-Webseiten keinen Erfolg haben – eine Spurensuche und Erklärung zum eindeutigen Verständnis
- Was ist Internetmarketing? Warum Internetmarketing? Warum SEO? Die einzelnen Komponenten Ihrer Webseite für Google & Co und das dafür notwendige Zusammenspiel
- Warum Ihre Webagentur oder Webmaster in Sachen Internetmarketing regelmäßig der falsche Ansprechpartner ist (und warum sich dieses Missverständnis so hartnäckig hält)
- Wie Sie die Vielzahl am Markt erhältlicher Internet- & SEO-Angebote richtig einschätzen, welche Sie für sich persönlich nutzen können – und hier die Spreu vom Weizen trennen
- Warum Internetmarketing Chefsache ist – und wie Sie dennoch die meisten Dinge auch zukünftig erfolgreich an Ihre Webagentur (oder weitere Dienstleister) delegieren können
- Warum Internetmarketing & SEO nach dem Coaching für Sie kein *Buch mit sieben Siegeln* mehr ist und Sie zukünftig motivieren wird (*weil Sie jetzt wissen, wie es richtig „geht“...*)

Teil 2: Grundsätzliches zu Ihrer Webseite

- Der *Ist-Stand* Ihrer Webseite – Analyse, Geschichte und Technik
- Mit welchen Analyse-Tools Sie *selbst* jederzeit – auch zukünftig – den Status Ihrer Webseite prüfen können und welche Informationen hier tatsächlich für Sie von Nutzen sind
- Der *Mind Change*: Warum Ihre Webseite für Sie die wichtigste Vertriebsmitarbeiterin ist und warum Ihnen dieser Vergleich zukünftig die optimale Einstellung verschafft
- Kann Ihre Webseite im vorhandenen System fortgeführt und optimiert – oder sollte diese neu aufgesetzt werden?
- Warum die Verwendung eines modernen CMS (Content Management System) – u.a. auch in finanzieller Hinsicht – für Ihre Webseite die bessere Wahl – und welche Tools für Ihre Belange genau die Richtigen sind

Teil 3: Ziele Ihrer Website

- Die – aus Ihrer Sicht – wichtigsten Ziele Ihrer Webseite
- Analyse Ihrer Zielgruppe(n)
- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Was wird von Ihnen genau angeboten?
- Wie und nach was sucht Ihre Zielgruppe?
- Erwartungshaltung Ihrer Zielgruppe – und wie Sie dieser im Internet zu 100% gerecht werden

Teil 4: Suchmaschinen, Suchbegriffe, Suchmaschinenoptimierung

- Die aus Ihrer Sicht wichtigsten 3 Hauptsuchbegriffe/Kombinationen für Ihre Webseite
- Wie eine Suchmaschine funktioniert. Wie Google tickt. Wie Google eine Suchanfrage verarbeitet und anzeigt. Auf welche Kriterien Google tatsächlich achtet – und wie Sie diese Informationen hervorragend für die eigene Web-Optimierung nutzen können
- Wie Google Ihre Seite derzeit indexiert (gelistet) hat
- Warum Ihre Zielgruppe oft ganz andere Such-Kombinationen eingibt, als Sie vermuten
- Warum die richtigen *Metatags* Ihrer Webseite die Grundlage allen Erfolges sind
- Der *Title Tag* (die einzelnen Titel Ihrer Hauptseite und Unterseiten)
- Die *Meta Description* (die im Quelltext hinterlegte Beschreibung Ihrer Seiten)
- Die *URL* (Ihre Haupt-Domain und die dazugehörigen Unterseiten)
- Die Schlüsselwörter (*Keywords*) auf Ihrer Webseite – der *Meta Keyword Tag*
- Welche Überschriften derzeit auf Ihrer Webseite gesetzt sind und wie Sie diese optimieren
- Warum Sie auf eine saubere *W3C Konformität* (Programmierung) achten sollten
- Warum Ihre Website keine einzelne Startseite mehr haben sollte und warum jede Ihrer einzelnen Unterseiten genauso der perfekte Einstieg Ihrer Kunden sein kann
- Eine gute Suchwortanalyse ist das A + O. Der *Keyword-Check* – die richtige Suchwort-Analyse
- Das *Google Keyword-Tool* und wie Sie dieses Tool richtig für Ihren Erfolg verwenden sollten
- Wie Sie artverwandte und *semantische* Suchbegriffe finden und nutzen
- Die Mitbewerberanalyse, wie Ihre Mitbewerber im Internet aufgestellt sind und an welchen Sie – vor allem in Google – vorbei müssen
- Schlüsselwort-Domains suchen, recherchieren und finden – Reservierung und Domainkauf
- Top-Platzierungen mit dem richtigen Domain-Namen – wie Sie *sprechende URL* dafür erfolgreich einsetzen können
- Die richtige Domain-Verlinkung

Teil 5: Die Onpage-Optimierung Ihrer Website

- Grundsätzliches zur Anpassung und Optimierung Ihrer Website
- Was Internet-User heute von einer modernen Webseite erwarten
- Wie erfolgreiche Webseiten heute aussehen – Demonstration einiger Beispiele
- Der *Call to Action* - Bereich (*Direct – Response*) – warum und mit welchen Elementen Sie diesen Bereich unbedingt in Ihre Webseite integrieren sollten
- *Call to Action* – Beispiele und Möglichkeiten – eine gemeinsame Entwicklung
- Wie Sie kostenlose Broschüren und *E-Books* für Ihre Webseite und für das Internet entwickeln, mehr User erreichen sowie Ihre Kompetenz und eigene Sichtbarkeit erhöhen
- Die Startseite (*Home*) – und wie Sie Ihre *Eingangsseite* gestalten und optimieren sollten
- Tipps und Tools für treffende *Headlines* – und warum diese 50% Ihres Erfolges ausmachen
- Das richtige Email-Marketing – Automatisieren mit dem *Autoresponder*

- Der *Autoresponder* – Software – Beispiele – Empfehlungen
- Inhalte, Überschriften, Bilder Ihrer Webseite – der richtige Aufbau und Optimierung
- Die besten Texte für entsprechende Top Platzierungen bei Google (Content is King)
- Die richtige Bild Optimierung – warum eine treffende Hintergrund-Beschreibung essentiell ist
- Der strategische Einbau Ihrer Schlüsselbegriffe (*Keywords*) – die richtige und optimale Strategie als Optimierungsgrundlage
- Top Verlinkung – wie Sie eine vernünftige und logische Navigation erstellen
- Warum Ihnen auch eine *FAQ*-Seite regelmäßig neue Besucher auf Ihre Webseite bringt
- Was ein *RSS*-Feed ist und warum Sie diesen in Ihre Webseite einbauen sollten
- Warum und wie Sie *PDF*-Dateien auf Ihrer Webseite integrieren sollten und wie Sie diese für Suchmaschinen erfolgreich optimieren
- Wie Sie interessante und passende Statistiken in Ihre Webseite einbinden
- Der *Social Media Button Generator* – und wie Sie den Usern die richtigen Lesezeichen geben
- Der *Ladezeit-Check* Ihrer Webseite – und warum Sie das regelmäßig überprüfen sollten
- Der *Suchmaschinenranking Check* – und wie Sie regelmäßig Ihr *Keyword-Ranking* überprüfen können
- Weitere interessante Tipps, Tools und Beispiele, die Ihnen die Arbeit zukünftig erleichtern
- Wie Ihre Webseite in allen gängigen – auch mobilen – *Browsers* angezeigt wird – warum das absolut wichtig ist und wie Sie das überprüfen können
- Haben Sie den richtigen *Provider* gewählt? – das richtige *Webhosting* – und warum sich das essentiell auf Ihre Erreichbarkeit und Google-Platzierung auswirkt
- Wo Sie sich ständig über aktuelle internet-rechtliche Grundlagen informieren können und auch hier immer – *up to date* – bleiben

Teil 6: Die Offpage-Optimierung Ihrer Webseite

- Warum Sie sich unbedingt in *Google Maps* eintragen sollten – und wie Sie es so innerhalb weniger Tage sogar auf die erste Seite schaffen können (der Eintrag ist kostenfrei)
- Wann sich *Google Adwords* Anzeigen lohnen und wann Sie besser darauf verzichten sollten
- der *organische* – kostenfreie – Suchtreffer-Bereich und warum Sie sich vor allem in langfristiger Hinsicht darauf konzentrieren sollten
- der *bezahlte* Suchtreffer-Bereich (*Adwords*) inkl. Optimierung – und wann sich die Investition wirklich rechnet – Tipps & Tricks (wenn schon *Adwords*, dann aber richtig)
- Warum und wie Sie *Youtube* erfolgreich für Ihr Unternehmen nutzen sollten
- Ihr/e (erstes) Firmenvideo/s – und wie Sie das ganz schnell ohne fremde Hilfe erstellen
- Virales Marketing und deren Möglichkeiten
- Warum *Backlinks* immer noch zum wichtigsten *Offpage*-Optimierungs-Bereich gehören
- *Linkbuilding* in Adress- und Artikelverzeichnissen, Publikationen, *Social Bookmarks*, Webkataloge oder *Blogs* – und warum Sie sich auch hier unbedingt eintragen (lassen) sollten

- Wie und wo Sie *Backlinks* erhalten und aufbauen – und wie es wirklich richtig geht
- Wann Sie den Aufbau Ihrer *Backlinks* besser an einen Profi delegieren sollten
- Wie Sie *Pressemitteilungen* kostenlos veröffentlichen und Sie es damit durch die *Google News* auf Seite 1 schaffen können
- Welche kostenpflichtigen Portale in diesem Bereich Ihnen tatsächlich etwas bringen
- Wie Sie die Attraktivität Ihrer Website so erhöhen können, dass Inhaber von anderen wichtigen Webseiten von ganz alleine zu Ihrer Seite verlinken
- Wie Sie *SEO* und *SEM* optimal verknüpfen
- *Affiliate Marketing* – was es Ihnen bringt, welche Partnerprogramme für Sie wirklich interessant sind und wie Sie diese für sich nutzen können
- Wann und in welcher Form *Ebay & Co* für Ihre Produkte und Dienstleistungen interessant ist

Teil 7: Web 2.0. – Soziale Netzwerke – Blogs

- *XING* – die Business-Plattform für Entscheider – auch hier wird gesucht und gefunden
- Die *Facebook* - Firmenseite – bald wichtiger als Google?
- Die *Facebook* – Privatseite und wann Sie sich als Inhaber/GF auch hier zeigen sollten
- Was ist mit *Google Plus*?
- *Twitter* – der 140 Zeichen Kurznachrichten-Dienst – und was er Ihnen wirklich bringt
- Profilbilder – das Tool für *Xing, Facebook, Twitter* & CO – in nur 5 Min. perfekt erstellt
- Wie Sie Ihre Profile richtig auf- und ausbauen und diese auf Ihrer Webseite einbinden
- Wie regelmäßige Statusmeldungen Ihre eigene Sichtbarkeit erfolgreich erhöhen
- Optimierung Ihrer Social Network Portale: *XING, Facebook, Google Plus, ggf. Twitter*
- Das *7h Social Media Training* – im Büro, zu Hause – wo Sie wollen
- Der *Social Media Planner* und wie Sie diesen für sich nutzen können
- Warum auch ein eigener *Firmen-Blog* erfolgreich ist und Google solche Seiten mag
- Welche Tools Sie für einen *Blog* nutzen können und wie einfach das geht
- Wie Sie in 1h (oder kürzer) Ihren ersten eigenen *Blog* aufsetzen können
- Wie Sie Webseiten (z.B. Blogs mit Ihrer Webseite) intelligent miteinander verbinden

Teil 8: Webanalyse, Statistiken und Controlling

- Webanalyse mit *Google Analytics* – und wie Sie diese Daten optimal verwerten können
- Webcontrolling mit *Piwik* – die kostenfreie Alternative
- Weitere Gratis Tools zur regelmäßigen Webseitenanalyse – was diese tatsächlich bringen und welche Aspekte hier wirklich für Sie interessant sind

Teil 9: Weitere interessante Tipps & Tools

- Kostenloser Zugang zu vielen praktischen Video-Tipps und deren Umsetzung
- Zukunft und Ausblicke (Internet als Werbe-Leitmedium; *Mobile Marketing*; *Performance Marketing* u.v.m.)
- Die steigende Nutzung von *Smartphones, iPads, Tablets* etc. – und wie Sie Ihre Webseite darauf vorbereiten sollten
- Wie Sie im Internet Ihre Mitbewerber im Auge behalten (z.B. *Google Alert*, *RSS Feeds*)
- Wie Sie mit interessanten Partnern im Internet strategisch wertvolle Allianzen knüpfen
- Sammlung empfehlenswerter Tools für Ihren Online Marketing Erfolg und viele weitere interessante Links und Insider Tipps
- Der richtige Umgang mit den Gratis Tools und Videos auf dem Portal *benedikt24.de*
- Wie Sie die richtige Agentur für die Umsetzung und Optimierung Ihrer Webseite finden, mit Ihrer Agentur optimal zusammen arbeiten und deren Arbeiten erfolgreich kontrollieren
- Ob und welche Form einer eventuellen Projektbegleitung durch Thomas Benedikt Sie für Ihre Webseite mittel- und langfristig tatsächlich benötigen
- Wie Sie sich (oder Ihre Mitarbeiter) im Bereich des Internetmarketings optimal weiterbilden können und so mittel- und langfristig immer auf dem laufenden Stand bleiben
- Zum Schluss – Die perfekte Nachbereitung und wie Sie diese nun erfolgreich umsetzen

Wichtig:

Thomas Benedikt wird Sie in o.g. Punkten umfassend und ausführlich beraten. Nach dem Internet Marketing & SEO Coaching wissen Sie regelmäßig mehr als 90% aller Unternehmer. Sie erhalten eine ausführliche *Roadmap* (PowerPoint und PDF), mit deren Hilfe Sie selbst, mit Ihrer Web-Agentur, mit mir oder einem passenden Partner die Optimierung Ihrer Website durchführen können.

Als Schnittstelle zwischen Ihnen und Ihrer Agentur bzw. Ihrem Webmaster ist Thomas Benedikt der reine strategische Begleiter Ihres Internet-Projektes (Webseite). Die konkrete Umsetzung aller im Coaching vorgeschlagenen Internetmarketing-Strategien, Tipps, Änderungen und Maßnahmen sind nicht Gegenstand des Coachings. Beachten Sie daher bitte, dass Sie im Nachgang für die Umsetzung aller im Coaching besprochenen Dinge als Unternehmer und Entscheider selbst verantwortlich sind.

Thomas Benedikt empfiehlt und vermittelt Ihnen – hinsichtlich einer professionellen Umsetzung – bei Bedarf gerne die für Sie richtigen Ansprechpartner und Agenturen. Darüber hinaus wird im Nachgang auch gerne selbst für Sie tätig.

Auf Ihren Wunsch überwacht Thomas Benedikt auch weiterhin sämtliche Aktivitäten bis zur Fertigstellung Ihres Internet-Projektes (Webseite) und steht Ihnen auch langfristig als Begleiter für weitere Anpassungen jederzeit zur Verfügung.

Direktkontakt für weitere Fragen? → 0371 . 337 189 69

Per Email → thomas@benedikt24.de