

## **Medienmitteilung**

---

**Rapperswil, 3. August 2015 – Umfrage von gryps.ch Offertenportal zeigt: Online-Kanäle funktionieren für das Marketing von KMU besonders gut. Von grosser Bedeutung sind auch Drucksachen, Networking und PR.**

### **Social Media, SEO, E-Mail-Marketing und AdWords funktionieren für KMU sehr gut**

Für KMU von bis zu 10 Mitarbeitern ist Online-Marketing die wichtigste Waffe im Kampf um Kunden. Das zeigt eine Umfrage des Offertenportals gryps.ch bei Schweizer KMU. Rund zwei Drittel der befragten KMU nutzen SEO, Social Media, E-Mail-Marketing und AdWords. Diese Online-Tools sind für KMU also sehr wichtig.

### **Display-Marketing wird oft falsch eingesetzt**

Interessant sind die Erfahrungen der befragten KMU mit Display-Marketing. Zwar wird es nur von einer Minderheit durchgeführt, diese hat damit jedoch eher negative Erfahrungen gemacht. «Die meisten KMU sind sich nicht bewusst, dass Display-Marketing ähnlich wie klassische Werbung funktioniert», sagt Priska Schoch, Co-CEO von Gryps Offertenportal. «Es geht um die Erhöhung des Bekanntheitsgrades und um Image. Das bedeutet, dass man langfristig in diesen Kanal investieren muss, um ein Resultat zu sehen. Diese Möglichkeit haben die wenigsten KMU.»

### **Zweispältiges Remarketing**

Bei der Umfrage zeigten sich die KMU betreffend Remarketing gespalten. Während für die einen Remarketing ein erfolgreiches Tool ist, funktioniert es für andere gar nicht. «Remarketing funktioniert nur bei grossen Besucherzahlen», erklärt Priska Schoch. «Kleinere KMU mit geringen Besucherzahlen werden damit kaum Erfolg haben.»

### **Eine Firmen-Website ist heute Standard.**

#### **Eigene Blogs nicht für alle KMU wichtig.**

Für jedes der befragten KMU ist die Firmen-Website eine Selbstverständlichkeit. Oft genügt eine informative Site, die mit einfachen Mitteln erstellt wird. Beim eigenem Blog machen die KMU unterschiedliche Erfahrungen: Für einen Teil der KMU ist ein eigener Blog sehr wichtig. Für andere KMU spielt dieser überhaupt keine Rolle. Priska Schoch: «Ein Blog funktioniert nur, wenn man ihn mit neuem, interessantem Content füllt. Enthält er nur Produktneuheiten, dann ist dies mehr Werbung als ein Blog. Das wird von den KMU oft unterschätzt.»

### ***Online ist für KMU ein effizienter Marketing-Kanal***

«Online ist für KMU ein effektiver, budgetkonformer Marketingkanal für KMU», so Priska Schoch. «Die Effizienz der eingesetzten Marketinggelder ist gerade für ein kleineres Unternehmen von grosser Bedeutung.» So erstaunt es nicht, dass die Ausgaben für klassisches Marketing wie Anzeigen, Plakate oder Radio und TV-Spots parallel mit dem Wachstum des Unternehmens zunehmen. «Wer mangels Budget nur punktuell auf Werbung setzt und keine ganze Kampagne fährt, macht negative Erfahrung mit diesem Marketingkanal», weiss Priska Schoch. «Einzelne Werbeflashes verpuffen wirkungslos.»

### ***Welche anderen Marketingtools funktionieren auch für KMU?***

Die Umfrage zeigt, dass neben Online-Marketing auch einfache Marketingmassnahmen wie Drucksachen und Telefonmarketing für KMU sehr gut greifen. Für sehr kleine KMU nimmt zudem PR eine bedeutende Stellung ein. Networking hat bei KMU einen grossen Stellenwert. Die gute alte Mund-zu-Mund-Propaganda ist auch in Zeiten des Online-Marketing ein wirksames Marketing-Tool.

Gryps Offertenportal AG ist die unabhängige Plattform für Offerten in der Schweiz. Das in Rapperswil ansässige Unternehmen zählt heute elf Mitarbeiter und wurde 2010 von Gaby Stäheli und Priska Schoch gegründet. Es bietet Geschäfts- sowie Privatkunden eine individuelle Hilfestellung für einen bevorstehenden Kaufentscheid. Kaufinteressenten von Gütern und Dienstleistungen ab CHF 2'000 erhalten auf gryps.ch kostenlos drei passende Anbieter und damit innerhalb kurzer Zeit eine zeitnahe Entscheidungsgrundlage. Die rund 2'000 registrierten Anbieter erweitern so ihren Kundenkreis und die Kunden erhalten für über 85 Produkte und Dienstleistungen auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Offerten. 2014 vermittelte Gryps Transaktionen in der Höhe von rund CHF 36 Mio.

#### ***Kontakt:***

Simone Ott  
PR & Communications Manager  
GRYPS Offertenportal AG  
Obere Bahnhofstrasse 58, 8640 Rapperswil  
+41 55 211 05 30 / +41 79 912 42 63 /medien@gryps.ch