

Sales Pack – <https://www.emagnetix.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 07.04.2026

Profil des Vertriebsassistenten

- Schwierigkeitsstufe: medium
- Position: CEO

Aktuelle Signale & Gesprächs-Trigger

- ? Wachstum / Aufbauphase erkennbar

USPs vs Wettbewerb

- Maßgeschneiderte Online Marketing Lösungen mit Fokus auf SEO und Generative Engine Optimization (GEO) – Spezialisierung auf SEO und GEO ermöglicht präzise und innovative Optimierung, die über Standard-Online-Marketing hinausgeht (Beleg: Über 16 Jahre Erfahrung mit über 200 aktiven Kunden, Referenzen und Fallbeispiele vorhanden)
- Ganzheitlicher Ansatz von Strategie bis Erfolgsmessung – Integration aller Marketingphasen sichert konsistente Umsetzung und transparente Erfolgskontrolle (Beleg: Langjährige Marktpräsenz und betonter Qualitätsanspruch mit partnerschaftlicher Zusammenarbeit)
- Branchenspezifische Expertise in Tourismus, Hotellerie, Bau/Wohnen/Architektur und IT/Software – Branchenkenntnis ermöglicht passgenaue Lösungen, die branchentypische Anforderungen und Herausforderungen adressieren (Beleg: Kunden aus Hotellerie (4-Sterne Hotels), Bau/Wohnen/Architektur und IT-Sektor belegt durch Referenzen)
- Fokus auf Effizienzsteigerung, Kostenreduktion und Digitalisierung – Lösungen zielen auf konkrete betriebliche Herausforderungen wie Prozessverbesserung und Modernisierung ab (Beleg: Kernprobleme wie Effizienz, Kosten, Digitalisierung und Qualität werden adressiert, was durch Kundenbeispiele gestützt wird)
- Regionale Fokussierung auf Österreich mit Schwerpunkt Oberösterreich – Lokale Marktkenntnis und Nähe ermöglichen schnelle Reaktionszeiten und passgenaue Beratung (Beleg: Geografischer Schwerpunkt explizit genannt, unterstützt durch lokale Kundenbasis)

Zielgruppen

- Eigentümergeführte KMUs in Oberösterreich – Pain: Steigerung der Online-Sichtbarkeit und Effizienz bei begrenzten Ressourcen – Fit: eMAGNETIX bietet maßgeschneiderte Online Marketing Lösungen mit Fokus auf SEO, GEO und ganzheitlicher Strategie, ideal für KMUs mit Fachbedarf in der Region
- 4-Sterne Hotels und Hotellerie in Österreich – Pain: Verbesserung der Online-Präsenz und Buchungszahlen durch gezielte Suchmaschinenoptimierung und Werbung – Fit: eMAGNETIX verfügt über branchenspezifische Erfahrung und bietet umfassende Online Marketing Services inklusive Content Marketing und SEA
- Unternehmen aus Bau, Wohnen und Architektur – Pain: Digitalisierung und Modernisierung der Marketing- und Vertriebsprozesse zur Steigerung von Effizienz und Transparenz – Fit: eMAGNETIX unterstützt mit innovativen digitalen Lösungen, SEO, Consulting und Vertriebsunterstützung speziell für Bau- und Architekturunternehmen
- IT- und Softwareunternehmen mit Fokus auf Digitalisierung – Pain: Komplexe Anforderungen an Online Marketing und Vertrieb bei gleichzeitigem Bedarf an Qualität und schneller Umsetzung – Fit: eMAGNETIX bietet spezialisierte IT-Leistungen, Plattformlösungen und ganzheitliche Marketingstrategien für technologieorientierte Unternehmen

Gesprächsaufhänger – Gatekeeper

- Ich möchte kurz mit dem Geschäftsführer sprechen, es geht um eine effiziente Online-Marketing-Lösung.
- Könnten Sie mich bitte mit dem CEO verbinden? Es geht um eine innovative SEO-Strategie.
- Ich habe einen konkreten Vorschlag, der die Online-Sichtbarkeit Ihres Unternehmens steigert.
- Es geht um eine maßgeschneiderte Lösung, die speziell für KMUs in Oberösterreich entwickelt wurde.
- Ich möchte kurz erläutern, wie wir Hoteliers helfen, Buchungszahlen zu erhöhen.

Gesprächsaufhänger – GF/Bereichsleiter

- Wie zufrieden sind Sie aktuell mit der Sichtbarkeit Ihres Unternehmens im Internet?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Online-Präsenz Ihres Hotels oder Unternehmens?
- Haben Sie schon einmal über Generative Engine Optimization nachgedacht, um Ihre Reichweite zu erhöhen?
- Wie messen Sie derzeit den Erfolg Ihrer Online-Marketing-Maßnahmen?
- Wäre es für Sie interessant, eine Strategie zu besprechen, die Effizienz und Buchungen gleichzeitig steigert?

Sales Pack – <https://www.emagnetix.at>

Interne Arbeitsunterlage – Stand: 07.04.2026

Was vermeiden

- Zu technisch und jargonlastig sprechen
- Unpersönlich und standardisiert wirken
- Direkt mit Preisen oder Verträgen starten
- Zu lange Monologe ohne Rückfragen
- Unklare Nutzenargumentation ohne Bezug zum Kunden

Gesprächsleitfaden (kurz)

- Wie zufrieden sind Sie aktuell mit der Sichtbarkeit Ihres Unternehmens im Internet?
- Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Online-Präsenz Ihres Hotels oder Unternehmens?
- Haben Sie schon einmal über Generative Engine Optimization nachgedacht, um Ihre Reichweite zu erhöhen?
- Wie messen Sie derzeit den Erfolg Ihrer Online-Marketing-Maßnahmen?
- Wäre es für Sie interessant, eine Strategie zu besprechen, die Effizienz und Buchungen gleichzeitig steigert?