

muehlhausen  
Marketing • Kommunikation

+



Rüdiger Mühlhausen



Manfred Gorgus

## Webinar

Effizient neue Kunden gewinnen -  
Marketing für Handwerksbetriebe im  
Solarbereich

## SOLAR professionell

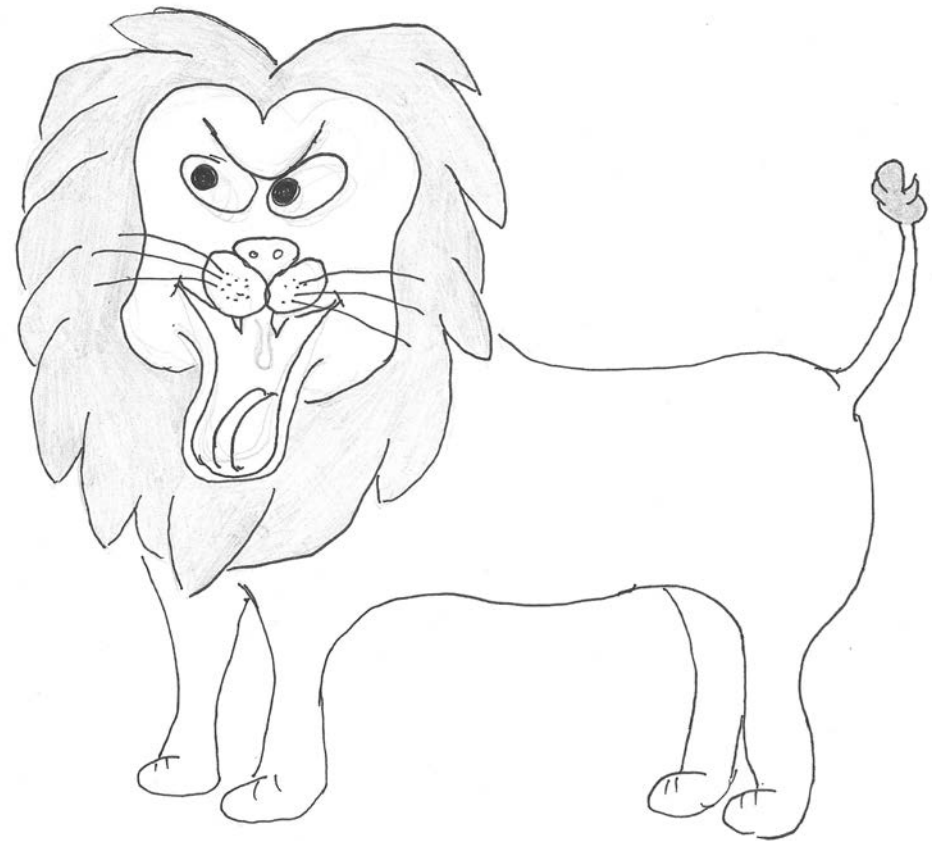
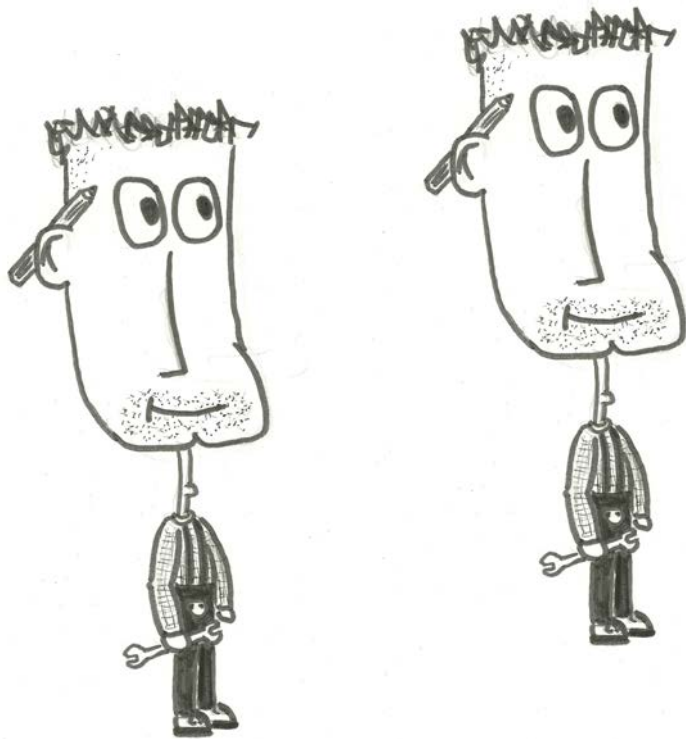
- ✓ **Digitales Fachmagazin** Photovoltaik und Erneuerbare Energien für Handwerk und Gewerbe in Deutschland-Österreich-Schweiz (DACH-Region)  
[www.solar-professionell.de](http://www.solar-professionell.de)
- ✓ **Marketing-Futter**: digitale Marketingprogramme für Ihr Endkundenmarketing  
Geodatensolarrechner, Newsticker und Lexikon Erneuerbare Energien.
- ✓ Jeden Montag, **kostenloser Newsletter** mit recherchierten, ausgewählten und bewerteten Nachrichten für unser PV-Handwerk und Gewerbe in der DACH-Region.
- ✓ 8.000 aktive Kontakte zu PV-Profis pro Monat.

# Muehlhausen Marketing und Kommunikation

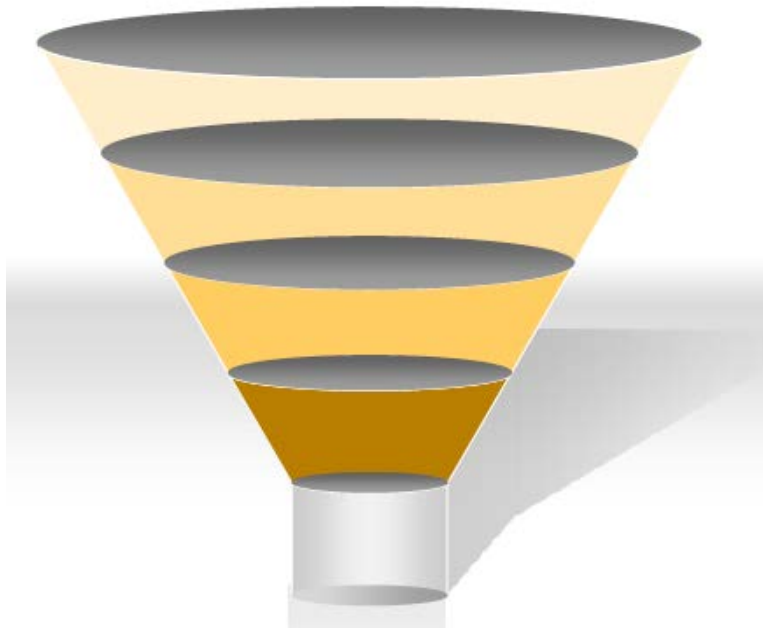
- ✓ Spezialisiert auf Erneuerbare Energien
- ✓ Verantwortlich für die jährliche Solar-Installateurs-Umfrage
- ✓ Herausgeber der Studie  
„Marktstrategien für Erfolg in der Photovoltaik“
- ✓ Fokussiert auf Marketing und Kommunikation im mehrstufigen Vertrieb und im Handwerk



## Vorsprung sichern



# Der Entscheidungsprozess



## Kaufphasen

Bedürfnis erkennen

Informationen suchen

Anbieter/Produkte evaluieren

Kaufen

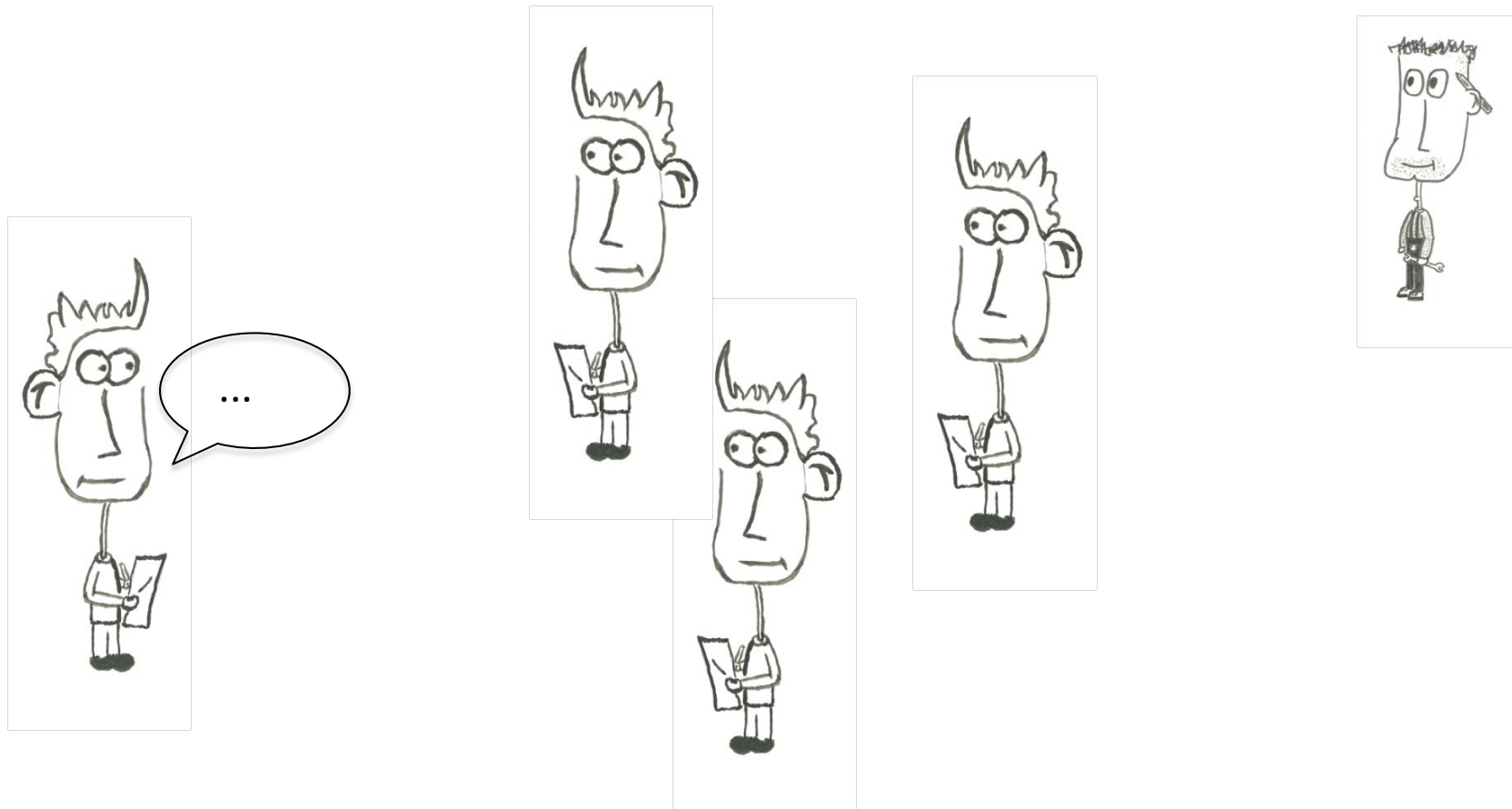
## Referenzen – wirkungsvolles Marketing-Werkzeug



© Martin Zak

# Aktivieren Sie Ihre Referenzen

**Schaffen Sie Kontaktmöglichkeiten!**



# Überzeugende Referenzen überzeugend darstellen

Referenzen müssen die Stärken Ihres Unternehmens widerspiegeln!



„Die Zusammenarbeit lief wirklich reibungslos. Durch das große Verständnis für unser Geschäft kamen wir schnell auf eine gemeinsame Linie.“

(...)

„Das Projektmanagement war klasse und vermied den sonst so häufigen Zeitstress bei termingebundenen Aufgaben.“

A. Muck, Marketingleiterin RenoSolar





Familienunternehmer  
@FamUnt

Folgen

Mehr muss man zum Wahnsinn der  
Eigenstrom-Belastung nicht sagen.

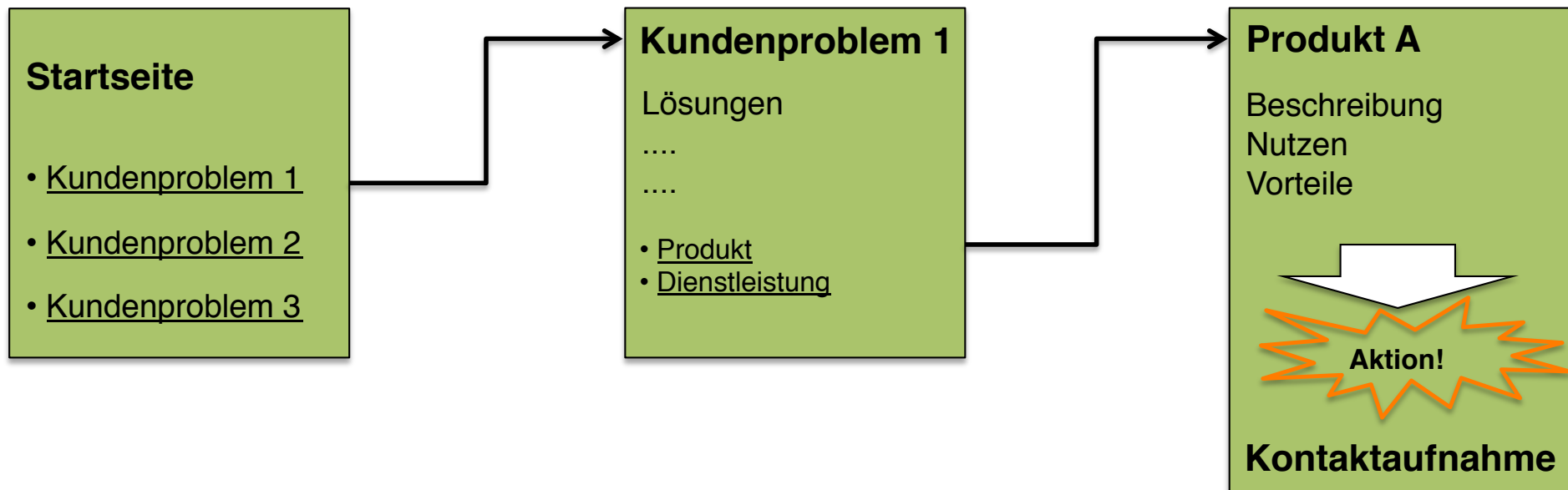
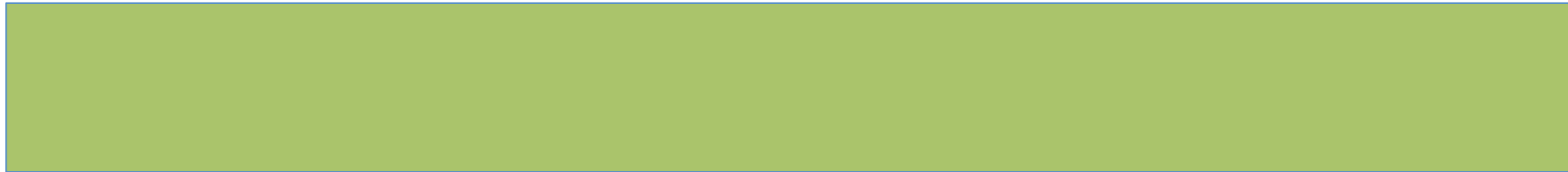
Antworten Retweeten Favorisieren Mehr



## Brauch ich als lokaler Betrieb eine weltweite Seite?



# Eine gute Website braucht Struktur



# Das Hohe ©

der guten Inhalte Ihres Marketing:

- Texte
- Fotografie
- Grafiken
- Videos
- Audio (Sprache & Musik)

# Das Urheber & Nutzungsrecht



# Das deutsche Urheber & Nutzungsrecht

Unterschied: 1632,90 Euro



Quelle: getty

Royalty,  
5 Jahre,  
werbliche Homepage  
1635 Euro



Quelle: Panther Media

Royalty free  
Unbegrenzt  
Werbliche Homepage  
2,10 Euro

## Wichtige rechtliche Grundlagen



**Das Geheimnis der Schnappschüsse**

## Wichtige rechtliche Grundlagen



**Persönlichkeitsrechte • Autorenrechte • Markenrechte**

**Locationrechte**



# Wie bin ich auf der sicheren Seite bei Bild, Text und Audiorechten?

1. Sie machen alles selbst:

Fotos  
Musik  
Gesang  
Sprache  
Videos  
Texte  
Grafiken  
Layouts

2. Sie machen es auf eigenem Gelände

3. Sie machen es mit eigenen Menschen

## Wie kläre ich Rechte ab:

1. Freigabeerklärung unterschreiben lassen für Foto, Video und Audioaufnahmen für
  - a) Aufnahmen auf privatem Grund und Boden.
  - b) von Kunden, deren Familie und andere Personen die zu sehen sind.
  - c) von abgebildeten Produkten, wenn diese in Ihrer Werbung auftauchen.

## Wie kläre ich Rechte ab:

### A) Do-It-Yourself

Beschreiben Sie in Ihrer Freigabeerklärung

1. Was Freigegeben werden soll, z.B. Aufnahmen von PV- Anlage mit Kunde auf Grundstück xy
2. Die Nutzung möglichst genau.z.B. Homepage, Flyer, Messestand

Was im Streitfall nicht gilt sind Formulierungen wie:

***„Nutzung für alles, für immer, in der Vergangenheit und in der Zukunft, für alle existierenden und in der Zukunft noch kommenden Verwendungsarten.“***

- B) Sie nutzen einen Artbying oder Compliance (Regeltreue) Service.

## Zusammengefasst:

**Bei werblicher Nutzung ist auf auf die folgenden Freigaben zu achten:**

1. Nutzungsrechte vom Autor für Texte, Fotos, Grafiken, Videos, Audiostücke.
2. Persönlichkeitsrechte für Aufnahmen von Kunden
3. Original-Töne von Kunden.
4. Locationrechte für Fotos und Videos.
5. Markenfreigabe, wenn Produkte erkennbar abgebildet sind.
6. Musik: Gema-freie Musik verwenden.

Tip: ***machen Sie selbst was Sie selbst machen können, Texte, Videos, Fotos. Was Sie selbst nicht können, lassen Sie weg oder Sie holen sich dafür professionelle Hilfe.***

**Tip:**

*Machen Sie selbst was Sie selbst machen können.  
Texte, Videos, Fotos.*

*Agenturen setzen Webcrawler ein, die optische Matrixvergleiche anstellen.  
Nicht lizenzierte Bilder werden so im Internet gefunden. Bilder lizenzieren.  
Mikrostockagenturen bieten günstige und brauchbare Fotos an.*

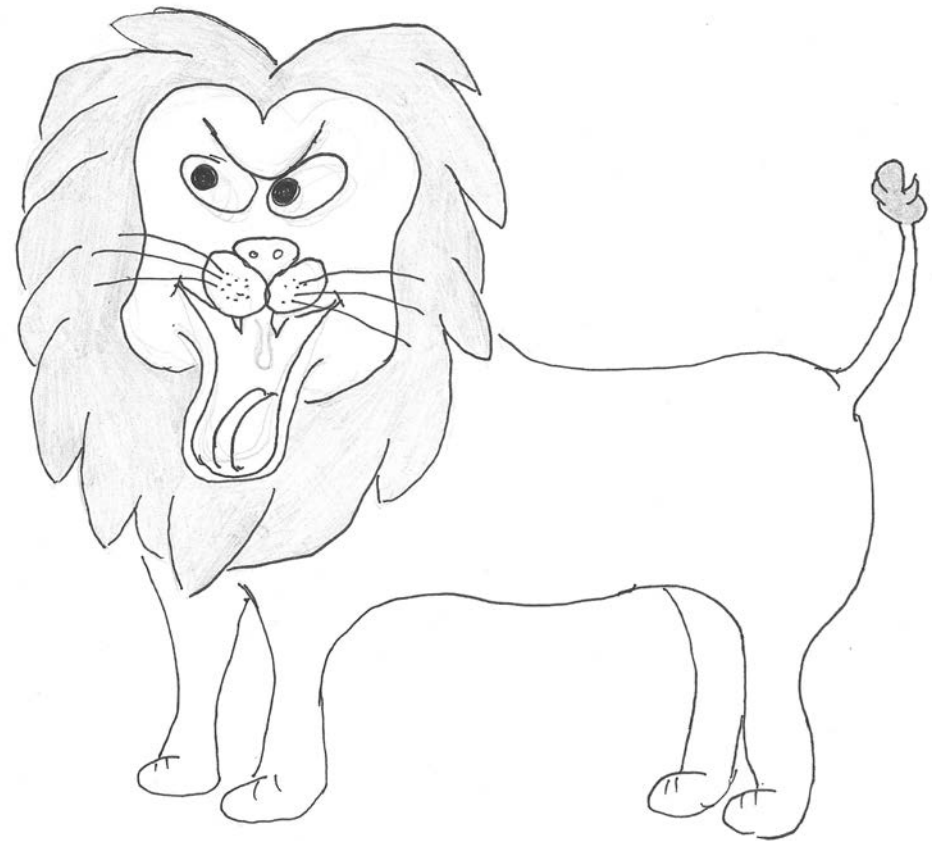
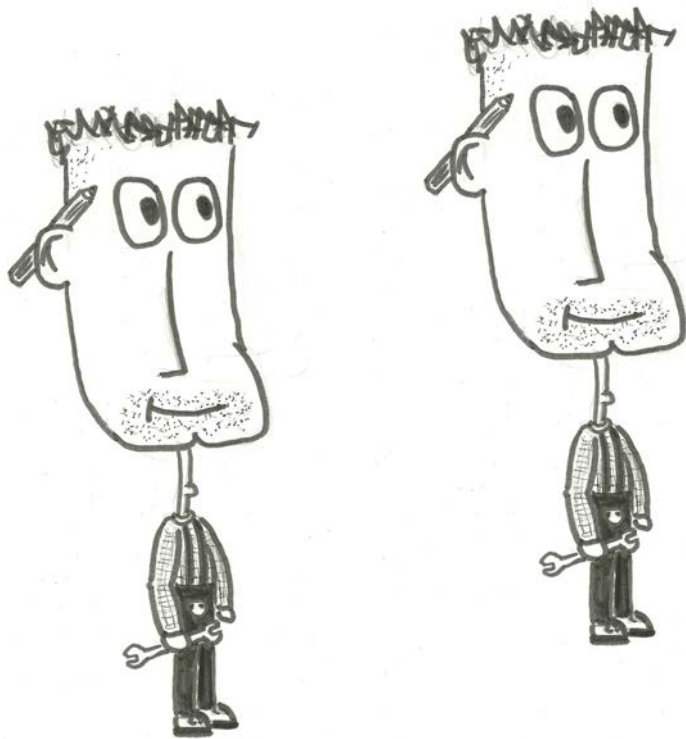
*Was Sie selbst nicht können lassen Sie weg, oder Sie holen sich dafür  
professionell Hilfe. Sie können z.B. auch selbst Texte schreiben und diese  
vor der Nutzung noch Gegenlesen und mit einem grammatikalischen  
Feinschliff versehen lassen.*

# Effizient Kunden gewinnen

## Was Sie mitnehmen sollen

- ✓ Klappern gehört zum Handwerk – zeigen Sie, dass Sie gute Arbeit leisten!
- ✓ Lassen Sie sich empfehlen, von Kunden, Kollegen und Experten!
- ✓ Führen Sie Interessenten zu Ihrer Webseite und holen Sie ihn da ab!
- ✓ Schaffen Sie über den gesamten Entscheidungsprozess Vertrauen!
- ✓ Gestalten Sie Ihren Auftritt genauso professionell wie Ihre Arbeit!


## Vorsprung sichern!



# Werden Sie Profi und sichern sich Ihren Vorsprung

## Ihre Seminartermine

---




**Seminar 01-2015**  
**Effizient neue Kunden gewinnen – Internet-Marketing für Handwerksbetriebe** [Zum Seminar](#)

Lernen Sie, wie Sie eine verkaufsstarke Webseite aufbauen, die Sie selber pflegen können. Verstehen Sie, was Search Engine Optimization (SEO) heißt, wie Sie in den Suchmaschinen ganz oben stehen und wie Sie die Sozialen für Ihre Zwecke nutzen können ...mehr erfahren

Wann: Donnerstag 15.01.2015, 09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Donnerstag 19.02.2015, 09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Wo: Hotel Hotel-Restaurant Forsthaus am See - 82343 Possenhofen-Pöcking

---




**Seminar 02-2015**  
**Gute Referenzen nutzen – Empfehlungs-Marketing für Handwerksbetriebe** [Zum Seminar](#)

Lernen Sie, wie Sie gute Referenzen bekommen und wie Sie die für die Gewinnung von Neukunden bestmöglich einsetzen. ...mehr erfahren

Wann: Dienstag 20.01.2015 09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Donnerstag 05.03.2015 09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Wo: Hotel-Restaurant Forsthaus am See - 82343 Possenhofen-Pöcking

---



**Seminar 03-2015**  
**Video und Fotomarketing für Handwerk und Gewerbe mit Urheber-, Persönlichkeits- und Nutzungsrechten** [Zum Seminar](#)

Bilder und Videos sagen oft mehr als viele Worte. Allerdings müssen die Rechte beachtet werden. Wir zeigen Ihnen, wie sie rechtssicher Bilder und Videos einsetzen. ...mehr erfahren

Wann: Mittwoch 28.01.2015 09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Dienstag 03.03.2015 09:00 Uhr - 16:30 Uhr  
Wo: Hotel-Restaurant Forsthaus am See - 82343 Possenhofen-Pöcking

---

<http://www.solar-marketing-akademie.de/marketing-seminare>



## Holen Sie Profis und sichern sich Ihren Vorsprung





Rüdiger Mühlhausen



Manfred Gorgus

Stellen Sie uns Ihre Fragen?

[ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de](mailto:ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de)  
Tel.: +49 (0)89 9589-0731

[m.gorgus@solar-professionell.de](mailto:m.gorgus@solar-professionell.de)  
Tel.: +49 (0) 8157 9265425



Rüdiger Mühlhausen



Manfred Gorgus

Gern beraten wir Sie bei allen Fragen rund um Ihr Marketing.  
Mehr Infos erhalten Sie schnell und direkt per Telefon.  
Rufen Sie uns einfach an. Wir freuen uns auf das erste Gespräch.

[ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de](mailto:ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de)  
Tel.: +49 (0)89 9589-0731

[m.gorgus@solar-professionell.de](mailto:m.gorgus@solar-professionell.de)  
Tel.: +49 (0) 8157 9265425