

Checkliste „Werbeagentur für Investitionsgüter

Wie gut ist Ihre B-to-B-Agentur?

Sie benötigen eine Werbeagentur für Investitionsgüter? Mit dieser Checkliste können Sie prüfen, wie gut Ihre B-to-B-Agentur ist.

- 1. Lassen Sie sich nicht von Siegeln und Zertifikaten blenden? Sie sind kein Garant für die Qualität der B2B-Agentur.**

Ja Nein
- 2. Bietet „Ihre“ B-to-B-Agentur eine auf Ihre Anforderungen basierende Dienstleistung an?**

Ja Nein
- 3. Gibt es Vertragslaufzeiten für SEO-Dienstleistungen? Suchmaschinenoptimierung braucht Zeit und sollte immer von derselben Agentur durchgeführt werden.**

Ja Nein
- 4. Ist Ihre B-to-B-Agentur zu günstig? Wer billig kauft, kauft zweimal. Das gilt auch für B2B-Agenturen.**

Ja Nein
- 5. Bietet Ihre B-to-B-Agentur einen festen Ansprechpartner und reagiert zeitnah?**

Ja Nein
- 6. Gibt Ihre B2B-Agentur Rankingversprechen? Das ist unseriös.**

Ja Nein
- 7. Nimmt Ihre Agentur Analysen vor der Entwicklung der Strategie vor?**

Ja Nein
- 8. Deckt die B2B-Agentur Technik und Marketing ab?**

Ja Nein
- 9. Ist die Agentur in der Lage, gute Landingpages zu machen?**

Ja Nein

10. Welche Referenzen hat die B2B-Agentur bei Investitionsgütern?

11. Welche Budgetgrößen wurden bisher betreut?

12. Wie ist die Erfahrung in anderen Gebieten wie Google Analytics, Facebook, AdWords, etc.?

13. Rechnet Ihre Agentur nach Suchwort-Erfolg ab? Dann Finger weg. Ja Nein

Bitte senden Sie uns Ihre ausgefüllte Checkliste mit Ihren Kontaktdaten per Fax, damit wir bei unserem ersten / nächsten Gespräch optimal vorbereitet sind.

Bitte Fax an: 07351 / 1897 - 29

Firma

Branche

Ansprechpartner

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

Telefon

 Fax

E-mail

Internetadresse

Weitere Informationen:
