

ncm

MAGAZIN

ZWEI MIT HERZ, HIRN UND NCM

Aktualisierte Website für mehr
Privatpatienten/-innen

CHECKEFFECT

Das NCM-Tool, das
Google Analytics ersetzt

ALTES HAND- WERK MIT DIGITALEM HEIMATHAFEN

NCM als kompetenter Segel-Partner
im World-Wide-Web

ncm.at
Ihr Erfolg im Internet.



04 | DIE ZWEI MIT HERZ UND HIRN ERFOLGREICH IM TEAM

Zwei Neurochirurginnen erzählen über die langjährige Zusammenarbeit mit NCM und die daraus entstandenen Neuerungen.

06 | GOOGLE: SEA ODER SEO? AM BESTEN BEIDES!

NCM erklärt die grundlegenden Begriffe und zeigt, wie man mit gutem Content den Erfolg im Internet steigern und auf lange Sicht unnötige Kosten sparen kann.

10 | BOUTIQUEWERFT GRAF AUF ZU NEUEN UFERN MIT NCM

Gemeinsam stechen ab sofort die Boutiquewerft Graf und NCM in See. Mit Marcel Graf übernimmt dabei die nächste Generation das Ruder.

12 | GOOGLE ANALYTICS VS. CHECKEFFECT

Das NCM-Tool bietet gleiche Vorteile wie der Internet-Riese, ohne die Persönlichkeitsrechte der User zu verletzen. Einfaches Handling inklusive.

16 | DAS HINTERSEE SEIT 26 JAHRE UP-TO-DATE

Hausherr Albert Ebner erzählt von einer einzigartigen Online-Erfolgsstory mit Michael Mrazek und NCM, die bis heute anhält.

IMPRESSUM

Medieninhaber und Herausgeber:
ncm – Net Communication Management GmbH,
Aigner Straße 55a, A-5026 Salzburg
Tel.: +43 (0) 662 644 688, www.ncm.at
Redaktion: ncm.at, Layout: JAGER PR – Agentur für
Content Marketing, www.jager-pr.at
Basisdesign: Knauseders; Bilder: ncm.at, Adobe Stock;
Druck: druck.at

ES GEHT MOTIVIERT IN DAS JAHR 2022!



Michael Mrazek



Denis Banovic

Wir hatten gehofft, dieses Jahr ein viel positiveres Statement herauszugeben als in den vergangenen zwei Ausgaben, aber leider hat sich diese Hoffnung nicht ganz erfüllt. Das Jahr 2021 zeigte sich zwar insbesondere in der Tourismusbranche erfolgreicher als jenes von 2020, dennoch gestaltete es sich herausfordernd für uns. Umso motivierter sind wir für ein erfolgreiches 2022 - Erfolg, vom dem Sie profitieren.

Nichtsdestotrotz freuen wir uns über das einzigartige NCM-Team, das trotz Barrieren herausragende Leistungen erbracht und viele tolle Projekte verwirklicht hat. Und diese Leistungen haben Ihnen ganz klare Vorteile im Vergleich zu Ihren Mitbewerbern verschafft – dank einem exzellenten Onlineauftritt.

Aufgrund der anhaltenden weltweiten Situation, die durch Covid-19 hervorgerufen wird, hat NCM gemeinsam mit Kunden, die **Covid-Customer-Journey** geschaffen. Ziel ist, den Besuchern bereits beim Aufruf der Website ein sicheres Gefühl zu geben und stetig zu informieren – und die tatsächliche Umsetzung wirkt sich nachhaltig auf die Zahlen der Conversions aus. Dieses Konzept kann auf verschiedenste Branchen angewendet werden. Informieren Sie sich jetzt zum Konzept der optimierten Customer-Journey – es wird sich auch für Ihren Betrieb lohnen.

Also los geht's und starten Sie mit uns motiviert in das kommende Jahr!

Michael Mrazek, Denis Banovic und das ganze NCM-Team

DAS SIND DIE NCM-TOOLS



CheckEffect ist ein „must-have“ für alle Fans von Datenanalysen. CheckEffect ermöglicht es, die Sichtbarkeit, Auffindbarkeit und Performance einer Website herauszulesen. Und das Beste an CheckEffect: die Cookies müssen von den Website-Besuchern nicht akzeptiert werden, damit Daten gespeichert werden, denn CheckEffect verwendet nur Cookies, die für den Betrieb der Website notwendig sind.



Mit dem **RezeptionsAssistenten** spart man Geld und Zeit, denn dieses Tool sammelt eingegangene Anfragen und beantwortet diese innerhalb kürzester Zeit. So ist man schneller als die Mitbewerber, erkennt Stammgäste anhand der Korrespondenz, kann fremdsprachige Anfragen beantworten und eigene Textvorlagen integrieren. Und gemeinsam mit CheckEffect ist es möglich zu erkennen, über welche Suchmaschinen und Suchbegriffe die Gäste eine Anfrage stellen.



Der **BewertungsAssistent** stellt dem Websitebesucher drei konkrete Fragen. Diese können zur Qualitätssicherung genutzt werden und dienen, als Widget in die Website integriert, als Gütesiegel des Unternehmens. Dazu kommt, dass man sich so die Provision an etwaige Drittanbieter erspart.

AUF ERFOLGSKURS: DIE ZWEI – PRIVATÄRZTINNEN MIT HERZ UND HIRN

DAS VERSPRICHT DIE LANGJÄHRIGE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN DER ORDINATIONSGEMEINSCHAFT „DIE ZWEI MIT HERZ UND HIRN“ UND NCM.



Die neue Website der Ärztinnen erstrahlt in den Farben der Praxis und kommt bei den Patienten gut an.



„Auf gute Nachbarschaft“, Michael Mrazeks Worte klingen noch heute in den Ohren von Dr. Petra Gürtner, Neurochirurgin und Hälfteigentümerin der Ordinationsgemeinschaft „Die Zwei mit Herz und Hirn“. „Wir waren damals auf der Suche nach einer Digitalagentur, in der es auch menschelt und nicht nur Technokraten das Sagen haben“, ergänzt Praxispartnerin und Neurochirurgin Dr. Astrid Takacs-Tolnai. „Und ja, falls man uns jetzt fragt: Wir würden wieder so entscheiden und der NCM den Zuschlag geben“, kommt es prompt wie aus einem Mund der beiden Akademikerinnen. Auch die kurzen Laufwege zwischen den Standorten von NCM und der Ordination – beide liegen im selben Salzburger Stadtteil Aigen und nur rund 300 Meter Luftlinie voneinander entfernt – waren ein weiteres wichtiges Entscheidungs-

kriterium der zwei Ärztinnen, wie NCM-Eigentümer Michael Mrazek betont.

AKTUALISIERTE WEBSITE VERBESSERT DEN PATIENTENSERVICE

Um den Internetauftritt für heutige Anforderungen fit zu machen, waren einige Eingriffe in Struktur und Aufbau notwendig. So erhielt die Website eine neue Cookiebar und dem ganzheitlichen medizinischen Aspekt in der Neurochirurgie wurde mit speziellen Updates Rechnung getragen. Mittels übersichtlicherer Menüführung gelangen die Rezipienten schneller und einfacher zu bildhaften Erklärungen, YouTube-Videos, den Ordinationszeiten und zu neuen Unterseiten wie dem informativen Online-Blog. Anpassungen von „Google My Business“ sorgen darüber hinaus für noch mehr Patiententräffic. „Summa Summarum

Änderungen, die sich gerechnet und uns noch mehr zufriedene Patienten in die Praxis gebracht haben.

alles Änderungen, die sich gerechnet und uns noch mehr zufriedene Patienten in die Praxis gebracht haben“, wie beide sichtlich zufrieden anmerken. ■



Dr. Petra Gürtner & Dr. Astrid Takacs-Tolnai, Eigentümerinnen

ERFOLGSKONZEPT NACH NCM-REZEPT

WARUM MACHT ES NCM SO?

Website, Vermarktung, Kontrolle: Die 3 Säulen der Erfolgslogik von NCM. Diese Begriffe prägen seit über 20 Jahren die Erfolgsbasis unserer Agentur und bilden die Schlüsselfaktoren für den langfristigen Erfolg eines Unternehmens im Internet. Bereits über 1000 Webprojekte konnten basierend auf einer umfassenden Strategie in den letzten Jahren umgesetzt und mit Preisen und Auszeichnungen belohnt werden.

Durch geschicktes Jonglieren und ein gutes Zusammenspiel von Website, Vermarktung und Kontrolle hat sich das Erfolgskonzept mithilfe der digitalen Experten unter Beweis gestellt. Von der Konzeption bis zur Websiteproduktion, bis hin zu Online-Marketing-Maßnahmen und Optimierung entwickeln wir eine ganzheitliche Lösung nach individuellen Bedürfnissen.

WIR MACHEN WEBSITES, DIE GELD VERDIENEN

Die Website stellt die grundlegende Basis für den Online-Erfolg bereit, um gezielte Marketingmaßnahmen umzusetzen. Damit diese leistungsstark und zuverlässig bei der Zielerreichung mitwirken können, sind die Faktoren Information, Emotion und Handlungsaufforderung ausschlaggebend.

- **INFORMATION** – Relevante Keywords machen Websites für potenzielle Kunden auffindbar, während schnell und leicht zugängliche Informationen den Mehrwert für die Kunden bilden.
- **EMOTION** – Ein ansprechendes Design, dass durch dramatische Textpassagen und anregenden Bildern echte Emotionen weckt.
- **HANDLUNGS-AUFFORDERUNG** – Direkte Ansprache der Kunden und eine klare Aufforderung zur Handlung sind maßgeblich für eine gute Performance.



NCM bietet ganzheitliche Lösungen für Ihren perfekten Webauftritt.

Mit einem durchdachten Konzept und dem individuellen Corporate Design des Unternehmens als Basis kreieren unsere Web-Experten Websites, die nicht nur funktionieren, sondern auch gut aussehen. Unter Beachtung der aktuell gültigen Usability Guidelines und relevanten Funktionalitäten wird so die Erfolgsbasis entwickelt.

DAS LIEBLINGSKUNDENPRINZIP

Nach dem Motto „Gefunden vom Kunden“ stellt das Lieblingskundenprinzip von ncm den wesentlichsten Erfolgsfaktor der Website-Performance dar. Die Vermarktung des Unternehmens ist stark abhängig von den Präferenzen der jeweiligen Kunden. Deshalb ist eine umfassende Analyse der Zielgruppe erforderlich, um diese gezielt anzusprechen und die Dienstleistungen, Produkte und Services erfolgsorientiert anzusprechen. Anhand der Evaluierung der Kundenpräferenzen lässt sich ein Profil von dem perfekten Kunden ableiten. Der perfekte Kunde liebt die Produkte des Unternehmens, vertraut auf den einzigartigen Services, ist begeistert von

den angebotenen Dienstleistungen und ist gewillt den angegebenen Preis zu zahlen. Das Unternehmen bietet dem Kunden einen entscheidenden Mehrwert und so bietet dieser im Gegenzug einen Mehrwert für das Unternehmen: Er lässt die Website performen, sobald der Kunde diese gefunden hat.

DOCH WIE WIRD MAN VOM KUNDEN GEFUNDEN?

Unsere Online-Marketing-Experten setzen umfassende Maßnahmen, die anhand des Kundenprofils den Lieblingskunden gezielt anspricht. Effiziente Suchmaschinenoptimierung auf Basis von aussagekräftigen Webtexten macht es möglich, über Suchmaschinen und themenspezifische Seiten von (Lieblings-)Kunden gefunden zu werden und die nötige Aufmerksamkeit zu generieren. Durch eine permanente Analyse der Website-Performance und Kampagnen durch das hauseigene Trackingtool CheckEffect, werden nötige Optimierungsmaßnahmen abgeleitet und umgesetzt, um die maximale Leistung aus der Website zu holen. ■

GOOGLE KENNT NUR 2 MÖGLICHKEITEN: GELD ODER CONTENT

WER EINMAL IN GUTEN CONTENT INVESTIERT, SPART AUF LANGE SIGHT UNNÖTIGE KOSTEN

Sie haben die Wahl: Geben Sie monatlich lieber viel Geld für Google Ads aus, oder investieren Sie lieber einmalig in einen zielgruppen- und SEO-relevanten Content?

Google Ads (SEA) ist ein schnelles und einfaches Werbekonzept, bei dem nicht viele Kenntnisse notwendig sind. Aber SEA endet auch sofort, sobald der Geldfluss stoppt, also dann, wenn die Zahlungen stoppen. Und genau so schnell wie die konkrete Anzeige, verschwindet auch die Online-Präsenz. Suchmaschinenoptimierung (SEO) ist im Vergleich dazu ein mittelfristiges Konzept. Dieses dauert in der Umsetzung etwas länger, braucht einige Zeit bis eine Wirkung eintritt, bleibt aber langfristig bestehen, auch wenn die SEO-Maßnahmen stoppen.

SEA VS. SEO IM DETAIL

SEA und SEO sind beides zielführende Ansätze. Es ist dabei vollkommen die eigene Entscheidung, ob man lieber monatlich einen bestimmten Betrag für laufende oder wiederkehrende Kampagnen ausgibt oder ob lieber einmal in die Ausgestaltung und Erstellung SEO-relevanten Contents investiert wird. Eine Betrachtung der jeweiligen Vor- und Nachteile ist daher ratsam.

SEA:

SEA ist ohne Frage kostspielig und man läuft dabei stetig Gefahr, sich in wiederkehrenden Kosten zu verirren. SEA-Strategien verknüpfen die Anzeigenschaltung direkt mit den jeweiligen Kosten. Das bedeutet, Anzeigen der SEA-Kampagne sind für die Zielgruppe sichtbar, wenn die Zahlung erfolgt und enden aber auch dann, wenn die Zahlung abgebrochen wird. Gleichzeitig bietet SEA die Möglichkeit, die Zielgruppe direkt anzusprechen

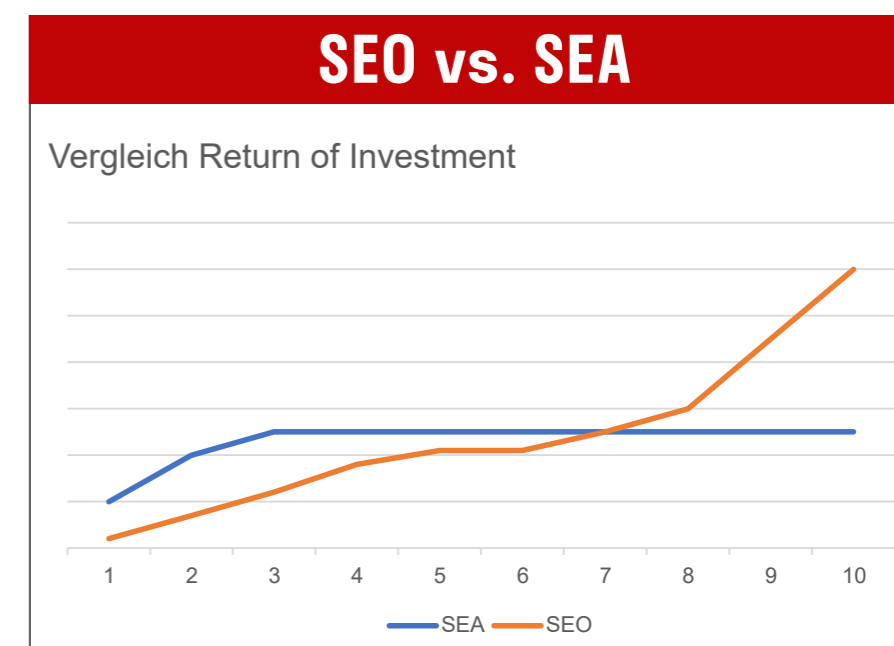
SEO: langfristiger, nachhaltiger ROI
SEA: unmittelbarer Effekt, entsprechend dem Budget

Der Vergleich zeigt deutlich, dass sich die langfristige Investition in SEO-relevanten Content für eine Website lohnt.

und zwar genau da, wo sie sich aufhält. So generiert man nur potenzielle Kunden, die sich auch tatsächlich für den Betrieb, dessen Waren oder Dienstleistungen interessieren, was die Absprungrate verringert und die Streuverluste minimiert. Interesse an einem individuellen SEA-Konzept? NCM ist Ihre zertifizierte Google Ads Marketing Agentur in Salzburg. Informieren Sie sie gerne jederzeit unter +43 (0) 662 644 688 oder mittels E-Mail an info@ncm.at.

SEO:

SEO geht die ganze Sache von einem anderen Blickwinkel an und konzentriert sich dabei gezielt auf die breite Masse, um bei potenziellen Kunden Aufmerksamkeit zu generieren. Mit Hilfe von verschiedenen Tools und Prozessen werden die bestehende Website, die



Seiten und die Content-Elemente optimiert und gegebenenfalls erweitert, um Interessenten auf die Website zu locken, diese zu überzeugen und sie als tatsächliche Kunden zu gewinnen. Generell wird im SEO zwischen den Onpage-Optimierungen und den Offpage-Optimierungen unterschieden. Onpage-Optimierungen sind z. B. gute Keywords im Content, Verbesserung der Metadaten der Unterseiten oder eine bessere Bildauswahl. Offpage-Optimierungen sind unter anderem Linkbuilding oder Social-Media Auftritte. Dies bietet die Gelegenheit, die Mitbewerber in den Suchergebnissen hinten liegen zu lassen.

SEA ODER SEO? AM BESTEN BEIDES!

Warum für SEA oder SEO entscheiden, wenn eine balancierte Strategie die

beste Lösung ist? Die SEA-Konten stecken voller wertvoller Details, die für SEO gezielt genutzt werden können. Anhand regelmäßiger Performance-Checks und Anpassungen des Konzepts, werden Suchbegriffe gezielt im Content der Website eingesetzt. Dies erhöht auf mittelfristige Sicht die Sichtbarkeit, fördert eine optimale Vernetzung und verringert die laufenden SEA-Kosten.

BALANCIERTE STRATEGIE – DER ABLAUF

Die balancierte Strategie läuft folgendermaßen ab:

- Es wird ein Ads-Konto erstellt und individuelle Kampagnen mit relevanten Keywords gestaltet.
- Die Kampagnen werden vom SEA-Team in regelmäßigen Abständen kontrolliert und die nützlichsten Keywords werden an das SEO-Team übergeben.

NCM FACT-BOX „WAS WAR NOCH EINMAL SEA?“

SEA ist die Abkürzung für den Begriff „Search Engine Advertising“, Suchmaschinenwerbung auf Deutsch. Diese bezeichnet die konkrete Schaltung von bezahlten Anzeigen in den Suchmaschinen, wie z.B. Google.

SEA = Bezahlte Werbung

Dabei werden Anzeigen und Kampagnen zu relevanten Keywords erstellt, die dann zu bestimmten, vorab definierten Zeitpunkten veröffentlicht werden. Die Preise beziehen sich dabei auf viele Faktoren, wie z.B. das Keyword, die Zeit zu der die Anzeige veröffentlicht werden soll, die Laufzeit der Anzeige, etc. Und hier gilt: je mehr Anzeigen für eine Seite über SEA geschaltet werden, desto mehr Aufrufe der Website mit tatsächlichem Interesse entstehen und desto geringer ist der Streuverlust.

NCM FACT-BOX „WAS WAR NOCH EINMAL SEO?“

SEO ist die Abkürzung für den Begriff „Search Engine Optimization“, Suchmaschinenoptimierung auf Deutsch. Diese bezeichnet die konkrete Optimierung der Website im Allgemeinen, der einzelnen Seiten und der Content-Elemente für Suchmaschinen, wie z.B. Google.

SEO = Optimierung der Website für Suchmaschinen

Mit Hilfe von „Keywords“ finden potenzielle Kunden die Website in den SERP's („Search Engine Result Page“ / Suchmaschinenergebnisseite). Und hier gilt: je besser die Seite durch SEO optimiert ist, desto besser ist die Rankingposition in den Suchergebnissen, was zu einer höheren Klickrate der Seite führt.



„Der effizienteste Weg, um Geld zu sparen, ist auf die Daten funktionierender bezahlter Werbung zurückgreifen und dadurch Content zu entwickeln, der sich quasi von alleine verkauft.“

- Gudrun Peter, Geschäftsführerin des Romantik Hotel „Im Weissen Rössl“

- Das SEO-Team baut diese Keywords gezielt in die Seiten-Metadaten und in den Content ein.
- Die Budgetverteilung verschiebt sich: Die laufenden SEA-Kosten werden mit zunehmenden SEO verringert, die Langzeitauswirkungen durch SEO werden gezielt genutzt, um die Website zu den verschiedenen Keywords in den SERP's weit vorne zu platzieren und diese Positionen zu halten.

NCM, IHR ANSPRECHPARTNER FÜR EINE OPTIMALE STRATEGIE

Egal wie Sie sich entscheiden, ob SEA, SEO oder die balancierte Strategie – bei NCM sind Sie in besten Händen. Die Digitalagentur ist dank der langjährigen Erfahrung, erfolgreichen Kooperationen und den Experten der Branche ein Vorreiter von digitalen Strategien mit nur einem Ziel: Ihren Erfolg im Internet zu steigern. ■

Informieren Sie sich jederzeit auf www.ncm.at, per Telefon unter +43 (0) 662 644 688 oder per E-Mail an info@ncm.at.

GOOGLE ADS VS. SEO: DEN KOSTEN AUF DER SPUR

Besucher, die eine Website regelmäßig besuchen sind so stark von Bedeutung, wie der Sauerstoff zum Atmen. Geht es darum potenzielle Kunden zu animieren, die Unternehmenswebsite aufzurufen, bietet die Suchmaschine Google zwei Möglichkeiten: **Schalten von Google Ads** oder **Suchmaschinenoptimierung**. Unternehmen werden dadurch häufig mit der Entscheidung konfrontiert, ob das Marketingbudget in Werbeanzeigen bei Google Ads oder lieber in die Optimierung der natürlichen Google-Rankings investiert werden soll.

KOSTENVERGLEICH: WARUM WIR AUF SEO SETZEN

Geht es darum, kurzfristige Erfolge durch Werbung zu erzielen, ist das Schalten von Google Ads definitiv der

richtige Weg. Sie sind genau so schnell in den Suchergebnissen zu finden, wie sie aus den Augen der Kunden wieder verloren werden. Dies zeigt sich im direkten Vergleich der **Click-Through-Rate** deutlich erkennbar: Die natürlichen Suchergebnisse sind mit einer Klickrate von mehr als **90% wesentlich erfolgreicher als bezahlte Ergebnisse, die maximal 10%** erreichen.

Die natürlichen Suchergebnisse sind mit einer Klickrate von mehr als 90 % wesentlich erfolgreicher als bezahlte Ergebnisse.

Betrachtet man die Kosten die für das Schalten bezahlter Werbung entstehen, wird schnell erkenntlich, dass diese trotz zeitlich begrenzter Wirkung sehr hoch ausfallen. Im Vergleich bietet **SEO** mehr für die anfallenden Kosten: Die eigene Website wird dauerhaft unter den obersten Ergebnissen gereiht und wird so von Ihren Kunden besser gefunden. Das Marketingbudget wird effektiv eingesetzt und sichert somit einen langfristigen Erfolg.

Das Expertenteam des Online-Marketings von **NCM** empfiehlt daher eine **ausbalancierte digitale Strategie** aus SEO, SEA, Social Media Marketing sowie Social Ads und Content Marketing, um den Unternehmenserfolg nachhaltig zu sichern. ■

FULLSERVICE, WIE ER SEIN KANN UND SOLL!

„Ohne den umfangreichen Support von NCM wäre bei mir sprichwörtlich die Hölle los!“

„Höllenfürst“ Ernst Pühringer, Gastgeber in den Hotels und Gasthöfen „Hölle“ und „Brauwrith“, weiß nur allzu gut, wovon er spricht. Der Obmann der Fachgruppe Gastronomie in der Wirtschaftskammer Salzburg hat mittlerweile alle seine Marketingagenden im Netz vollständig ausgelagert. „Das Pensum inhouse zu stemmen ginge sich selbst bei einem 25-Stunden-Tag bei mir nicht aus“, merkt der vielbeschäftigte Funktionär der WKÖ an, aber: „Wir haben 25 Stunden Freude mit dem Support des NCM-Teams.“ Ja, Sie haben richtig gelesen: 25 Stunden. So lang kann ein Freudentag dank der Lösungen der Digitalagentur dauern. „Denn, was sich auf den ersten Blick noch als Geheimtipp entpuppte, war auch auf den zweiten, dritten, vierten die beste Entscheidung.“

AUCH GROSSE ERFOLGE BEGINNEN SEHR OFT MIT KLEINEN SCHRITTEN

2001 gab es die entscheidende Weichenstellung für die Zusammenarbeit mit NCM. „Der Chef vom Hotel Mohren hat uns miteinander bekannt gemacht. Es hat sofort gepasst mit Michael Mrazek“, erinnert sich der Höllenfürst. Zuerst kam eine neue Homepage, in weiterer Folge wurden erfolgreich Mailings versandt. Mittlerweile gibt es auf sämtlichen Social-Media-Kanälen wie Facebook, Instagram, etc. einen professionellen, stringenten Auftritt der beiden Häuser. „Vor allem der kürzlich erfolgte Relaunch der Homepage und das SEO-Marketing haben uns nochmals einen enormen Buchungsschub verpasst“, ist der Herr der Hölle und des Brauwrith voll des Lobes. ■



Im 4-Sterne Hotel Gasthof Hölle herrscht Salzburger Charme und höchster österreichischer Genuss.



Ernst Pühringer
Geschäftsführer



Der Panoramagasthof Kristberg bietet Entspannung im Herzen der Voralberger Alpen auf 1.425 m Seehöhe.



Jürgen Zudrell
Geschäftsführer

BESONDERE GÄSTE ERFORDERN BESONDERE MASSNAHMEN!

Schön zu sehen, wie im Ländle Buchungen funktionieren und ein Rad ins andere greift. Man kann sich seine Gäste nicht immer aussuchen, obwohl: Mit der zielgruppengerechten Ansprache – off- wie online – kommen einem nur die Lieblingsgäste in Haus. „Bei uns urlauben nur die, bei denen wir auch unseren Urlaub verbringen würden“, definiert Jürgen Zudrell, Hausherr des Panoramahotels Kristberg seine Werbephilosophie. Alle Online-Maßnahmen von NCM sind daher erfolgreich auf diese Zielsetzung programmiert. Der digitale Rezeptionsassistent von NCM spielt dabei eine wesentliche Rolle und spricht erfolgreich alle Buchungstückerl. „Über meinen mechanischen Kollegen, kann ich wirklich nicht klagen. Mit diesem Tool ist der NCM wahrlich ein Volltreffer gelungen“, frohlockt der Oberverwöhner des Panoramahotels über seine gelungene Agenturauswahl.

GLÜCKLICHE GÄSTE SIND DAS LEBENSELIXIER JEDES GASTGEBERS

Hinter dem Arlberg sagt man: Kundenlob stinkt nicht. Die ganze Kommunikation im Kristberg ist teilautomatisiert, wirkt trotzdem aber menschlich und persönlich. Fast alle Reservierungsanfragen und Online-Buchungen laufen via Email über den Rezeptionsassistenten. „Das spart uns jede Menge Zeit, die wir dadurch sinnvoller den Gästen widmen können“, freut sich Familie Zudrell. Auch der professionelle Newsletter, der CheckEffect und der mittlerweile zweite, komplett neu adaptierte Internetauftritt sorgen für große Begeisterung im Haus. Und wie man anhand der Buchungslage für heuer sehen kann, auch bei den Kunden. ■

LEINEN LOS AM WOLFGANGSEE LAUTET DIE DEVISE!

Gemeinsam stechen ab sofort die Boutiquewerft Graf und NCM in See. Mit Marcel Graf übernimmt dabei die nächste Generation das Ruder.

Der Name Graf steht für vielerlei in Österreich – im Salzkammergut aber für erstklassige Revitalisierung von Holzbooten und Segelschiffen. Egal ob fachgerechte Wartung, Reparatur und Lagerung sowie vertrauensvoller Bootsverkauf – die Boutiquewerft Graf in Sankt Wolfgang ist schon längst nicht mehr ein Geheimtipp für Alles rund ums Boot. Jahrzehntelange Handwerkskunst und technisches „State of the Art“ begeistern landab, landauf die Enthusiasten unter den Bootsbesitzern und Freizeitkapitänen. Kein Wunder, denn Qualität und Stil werden bei der Restauration als oberste Prämisse immer bewahrt. So kommen Liebhaber edler, alter Seefahrtsklassiker nicht nur am Wolfgangsee voll auf ihre Kosten. Selbst die Bootseigner im südlichen Bayern schätzen die Expertise von Uwe Graf.

ALTES HANDWERK STEHT WIEDER HOCH IM KURS

Nichts ist den „Doyen der Bootsbaukunst“ zu aufwendig, um historische Schmuckstücke wieder seetauglich zu machen. Ein geht nicht, gibt es nicht bei den Grafs. Alte Segelyachten und traditionsreiche Motorboote der Marken Riva, Boesch, Terhi und Frauscher haben es sich sprichwörtlich verdient, neues Leben eingehaucht zu bekommen. Edlen Feinschliff natürlich inklusive. Auch für individuelle Ausstattungswünsche und trendige Sonderanfertigungen findet man in der Familie einen zuverlässigen Partner auf Augenhöhe. Wie meistens im Leben braucht „Gut Ding aber Weile“. Gemeinsam mit den Kunden werden Vorgehensweise und Zeitplan der Restauration, Um- bzw. Neubau erstellt. Nicht selten werden mehr als 500 Arbeitsstunden in eine Komplettsanierung investiert. Solcherart wurde frischer Wind der Sonderklasse Freya und dem 11 Meter langen französischen Marineschiff



Die Pflege und Servicierung der wertvollen Motorboote und Segelschiffe aus Holz ist bei der Boutiquewerft Graf Chefsache.

Requin eingehaucht. Auf speziellen Wunsch wird auch eine umfangreiche Fotodokumentation angeboten. So haben die Kunden immer alles im Blick und die Versicherung ein Wertgutachten im Fall der Fälle.

AUF ZU NEUEN UFERN MIT DEM NACHWUCHS

Der Meister selbst kümmert sich leidenschaftlich mit Rat und Tat um die ihm anvertrauten maritimen Schätze. Gemeinsam mit seinem Sohn und Nachfolger Marcel Graf wird aktuell an der Wiederbelebung eines Boesch Lemania de Luxe 560, Baujahr 1961 gewerkt. Apropos: Runderneuert wird gerade auf Wunsch des Sohnes auch die Website der Firma Graf durch NCM, damit die „Performance auch im Internet künftig für hohe Wellen sorgt“, so

NCM versteht sich so wie wir als kompetenter und seriöser Partner in sämtlichen Kundenwunschanfragen.

Marcel Graf. Die vielen Kompetenzen seiner Bootswerft sollen schlussendlich auch digital ins hier und heute transportiert werden. Der Kauf und Verkauf von Neu- und Gebrauchtbooten beispielsweise geht natürlich via optisch ansprechend aufbereitetem Webauftritt um vieles effizienter. Reparatur und Wartungs-

termine sollen in Zukunft online eingesehen und direkt gebucht werden können. Das gilt übrigens auch für fachgerechte Lagerungsplätze in der Werft im Sommer und Winter.

BOOTSBAU HAT EINEN NEUEN DIGITALEN HEIMATHAFEN

Auch die Firma NCM ist, wie Uwe Graf in seinem Metier, Pionier und Kapitän: halt eben in Sachen Internet. Kein Wunder, dass sich die zwei da gefunden haben, die sich den Hang zur bestmöglichen Qualität, zur Tradition kombiniert mit technischen Innovationen und zur herausragenden Kreativität auf ihre Fahnen geheftet haben. Konsequenter und logischer, dass einer wie Uwe, dem anderen da in so einer Konstellation seine Leistungen und Services anver-



SITZT, PASST UND HAT LUFT

Was im exquisiten Möbelbau zu Recht gang und gäbe ist, ist auch in der Boutiquewerft Graf ein täglicher Maßstab bei Wartung, Service und Reparatur.

Diese Leistungen machen Kunden wunschlos glücklich und ihr Boot seetauglich:

- Anstriche Ober- und Unterwasser
- Motor und Elektrik
- Elektronik
- Holz- und Kunststoffreparaturen

IHRE LEEREN BETTEN SIND UNS EINE MENGE WERT!

Auch Wunderwuzzis schaffen es derzeit nicht, immer eine 100%ige Auslastung ihrer Betriebe auf die Reihe zu bekommen. Kein Wunder! Die Pandemie lässt immer noch grüßen.

Viele reden nicht gerne darüber. Wir von der NCM und der SST Touristik halten damit aber nicht hinterm Berg und schauen, dass Sie trotz Leerstand weiterhin online werben können. Jedes Ihrer nicht verkauften Zimmer bringt Gutscheine, die in umsatzbringende, digitale Agenturleistungen investiert werden können. Da gilt es sofort Nägel mit Köpfen zu machen und die Experten von der NCM ranzulassen. Egal, ob in Sachen GoogleAds, CheckEffect, Online Marketing oder Websiterelaunch: Ihre Leerkapazitäten machen wir zu Geld und generieren einen echten Mehrwert für Sie.

Aber sehen Sie selbst, wie sich dieses Betthupferl für Sie vorteilhaft rechnet:

- KEINE BARGELDINVESTITION VON IHRER SEITE
- DIE LIQUIDITÄT BLEIBT UNBERÜHRT
- DAS WERBEBUDGET BLEIBT UNANGETASTET
- DIE AUSLASTUNG WIRD GESTEIGERT
- NCM-LEISTUNGEN WERDEN BEIBEHALTEN

Und so läuft dieses Gewinnmodell in der Praxis: Sie wollen etwa eine neue Website. Die NCM und SST Touristik legen ein Angebot und finanzieren die Rechnung auf Gutscheinbasis für die ansonsten leer verbleibenden Zimmer. Ob oder wie viel der Rechnung mit nicht verkauften Zimmern bezahlt wird, liegt dann nur noch in Ihren Händen. ■



Marcel Graf
Geschäftsführer

TRENDSETTER SETZEN AUF CHECKEFFECT

GOOGLE ANALYTICS UNTER KRITIK. CHECKEFFECT ALS ALTERNATIVE FÜR SICHERE DATENANALYSE.

Die vom EU-Parlament im April 2018 verabschiedete Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) und die österreichische Datenschutzbehörde stellen heimische UnternehmerInnen und deren Websites immer wieder völlig zu Recht vor neue Herausforderungen.

Die Persönlichkeitsrechte der User müssen und sollen – natürlich auch im Internet – jederzeit durchgehend gewahrt bleiben. Schließlich will man ja wissen, was mit seinen Daten so passiert und ganz wichtig: wofür sie verwendet werden. Wer kennt das nicht: Man will auf einer Site surfen, muss aber vorher sein Ok unter die Cookie-Zustimmung platzieren. Die meisten Nutzer fühlen sich zwar dadurch gestört, akzeptieren diese aber meist ungelesen. Immer mehr verweigern aber auch die Annahme.

Bis zu 70% der User verweigern allumfassende Cookie-Zustimmungen.

CHECKEFFECT IST TREFFSICHERER UND OHNE DATENVERLUST

Die für den Erfolg im Internet relevante Datennutzung, kann seit dem Urteil der obersten österreichischen Datenschutzbehörde 2021, zum Beispiel Google Analytics, heutzutage nicht mehr in diesem Ausmaß garantieren. Für eine Zustimmung ist die ausdrückliche Einwilligung der Betroffenen mittels Akzeptieren der Cookies einzuholen. Untersuchungen zum gegenwärtigen Surfverhalten im Internet zeigen aber, dass bis zu 70% der User allumfassende Cookie-Zustimmungen verweigern. Folge: Viele wertvolle Informationen zum Nutzer-

verhalten der Website-Besucher können dadurch für Site-Betreiber verloren gehen. Gerade für erfolgreiches Tracking von Google Ads Kampagnen, sprich eine exakte Auslese und Auswertung der Daten, ist das weder förderlich noch zielführend. CheckEffect, ein österreichisches Produkt und bereits länger erfolgreich am Markt etabliert, sichert auch weiterhin den Zugriff auf wertvolle Datenressourcen. Diese lückenlosen Aufzeichnungen dokumentieren umfassend, wie gut Websites gefunden, proaktive Kontakte gesucht und beabsichtigte Konsumhandlungen, sprich Buchungen etwa getätigt werden.

SCHUTZ VOR UNERWÜNSCHTER DATENWEITERGABE

Mit CheckEffect benötigen Sie keine ausdrückliche Zustimmung Ihrer BesucherInnen für den Datenzugriff – auch wenn der Nutzung herkömmlicher Cookies widersprochen wird. CheckEffect kann nämlich zu jener Art Analysetools gezählt werden, die nur Cookies verwendet, welche für die Funktionen der Website benötigt werden. Es erfolgt keine Datenweitergabe an Dritte. Dem User bleiben dabei die Persönlichkeitsrechte gewahrt, den Betreibern die wertvollen Informationen zum Nutzerverhalten. Dadurch wird vollkommen legal und gezielt getrackt. Selbstverständlich auch dann, wenn der Verwendung herkömmlicher Cookies widersprochen und diese deaktiviert wird.

KAMPAGNEN-ANALYSEN VERBESSERN DIE GÄSTEWERBUNG

Werbung wirkt. Auch im Internet. Egal, was man bewirbt, ob 360° Hotel-Branding, die Neuinszenierung von Marken oder Werbekampagnen zu den verschiedensten Services. Mit



CheckEffect liefert genaue Informationen und echte Daten zur Performance, der Internet-Präsenz und zu aktuellen Entwicklungen einer Website, sowie zum Nutzerverhalten der Website-Besucher.

Dem User bleiben die Persönlichkeitsrechte gewahrt, den Betreibern die wertvollen Informationen zum Nutzerverhalten.

CheckEffect hat man immer alle relevanten Zugriffszahlen am Schirm. Und messbare Ergebnisse vor Augen, um im Fall der Fälle rechtzeitig die Schrauben bei den Aktivitäten nachzujustieren. Das Analyse-Tool setzt Maßstäbe in punkto Datentracking und sorgt so für erfolgreiche Kampagnenauswertungen in jeder Branche.

SITUATIVES REPORTING SORGT FÜR DEN SCHNELLEN DURCHBLICK

CheckEffect ermöglicht, wie gesagt, eine lückenlose Aufzeichnung der Daten. Das garantiert auch eine lückenlose Auskunft über die Performance der Website und das Verhalten der Besucher. Beides zusammen liefert die optimale Grundlage für Verbesserungen. Je nach Zielsetzung kann der Report über das Surfverhalten der User zeitlich individuell erfolgen: Ob täglich,

wöchentlich oder monatlich liegt in der Hand der Betreiber. Marketingaktivitäten können so gegebenenfalls umgehend bzw. zeitnah nachjustiert, adaptiert, optimiert oder im Fall der Fälle gänzlich neu aufgesetzt werden.

CHECKEFFECT MACHT KEINE WISSENSCHAFT AUS DER HANDHABE

Nichts ist einfacher als das Unternehmen auf Hochglanz poliert, erstrahlen zu lassen. Dank übersichtlichem Datenmanagement und sinnvollem Themen-Clustering kein Problem. Spezielle IT-Kenntnisse sind für CheckEffect nicht notwendig. „Plug & Play“ ist die Devise. Übrigens: Die Page Speed, also die Übertragungsgeschwindigkeit der Website bleibt dabei unvermindert!

BENCHMARKING: NUR DER VERGLEICH MACHT SICHER

Nicht nur, aber auch der Vergleich macht sicher, ob online auf die richtigen Marketingmaßnahmen für die neue Saison gesetzt worden sind. Ziel ist es ja, mindestens eine genauso gute Auslastung wie der Wettbewerb zu erreichen. Mit CheckEffect kann man anonym verfolgen und anhand von Kennzahlen interpretieren, warum gerade andere Tourismusbetriebe Konjunktur haben und man

selbst nicht. Damit nicht Äpfel mit Birnen verglichen werden, werden vom System Betriebe gleicher Kennzahlen wie Zimmeranzahl, etc. ausgewählt. So sieht man sofort, wo die Hebel für mehr Umsatz künftig anzusetzen sind. Für kleinere und mittelständische Unternehmen in der Tourismusbranche eignet sich CheckEffect daher besonders als unverzichtbares Steuerungselement im Marketing. Nutznießer der ersten Stunde sind bereits viele namhafte Hoteliers in Österreich, Bayern und Südtirol, die so ihre Online-Marketing Entscheidungen nachhaltig positiv beeinflussen konnten. ■

DIESES WERKZEUG IST GELD WERT!

Die Vorteile von CheckEffect im Schnellcheck:

- Kein Datenverlust
- Datentracking nach DSGVO
- Kampagnen-Analyse
- Situatives Reporting
- Einfaches Handling
- Benchmarking Feature
- Mehr Erfolg

GEMEINSAM ALS TEAM - MIT DEM EMPLOYER-BRANDING

Der gravierende Mitarbeitermangel ist etwas, das viele bereits seit einigen Jahren kennen. Wir zeigen Ihnen, wie NCM das Employer-Branding in der Agentur nachhaltig verbessert.

Aktuell ist es leichter Kunden zu generieren, als Mitarbeiter zu gewinnen. Aus diesem Grund ist es umso wichtiger, die bestehenden Mitarbeiter und ein gutes Betriebsklima zu sichern. Denn das Image und die Weiterempfehlung sind besonders wichtig bei der Personal-Gewinnung. Genau aus diesem Grund ist die Mitarbeiterzufriedenheit eine der 3 Kernwerte der NCM: Kundenzufriedenheit, Mitarbeiterzufriedenheit und Zahlen.

DIE TOOLS DER NCM:

#1 Das anonyme Stimmungsbarometer. Hier können die Mitarbeiter auf einer Skala von 5 abstimmen, wie ihr Arbeitstag war. Das Stimmungsbarometer ist eine wichtige Grundlage für die Weiterentwicklung des Teams, da gezielt auf Situationen oder Unstimmigkeiten des Arbeitstages eingegangen werden kann.

#2 Das anonyme Feedback. Durch dieses kommen Mitarbeiter anonym zu Wort und verschaffen sich Gehör. Das vermittelt ein Gefühl von „gehört werden“ und stärkt die bestehende Zusammenarbeit. So können Sie den Braten bereits riechen, bevor er anbrennt und vorab gezielt darauf reagieren.



Mitarbeiterzufriedenheit gehört neben Kundenzufriedenheit und genauen Zahlen zu den drei wichtigsten Kernwerten der NCM.

#3 Der NCM Mitarbeiter BewertungsAssistent. Durch gezielte Fragen, wie „Was ist Ihnen wichtig?“ oder „Wo besteht noch Gesprächsbedarf?“, entsteht ein authentisches und sympathisches Bild. Die Antworten

Das Image und die Weiterempfehlung sind besonders wichtig bei der Mitarbeiter-Gewinnung.

auf die Fragen werden gezielt genutzt, um das Betriebsklima noch weiter zu verbessern und hilft bei der Anwerbung von neuen Mitarbeitern.

WARUM KEINE BEWERTUNGSPLATTFORM?

Bewerbungsplattformen wie „Kununu“ werden nicht selten durch falsche Angaben oder persönliche Differenzen ehemaliger Mitarbeiter zweckentfremdet, um gezielt Schaden herzustellen. Um Szenarien wie diese zu vermeiden, entwickelte NCM den Mitarbeiter-BewertungsAssistenten und das Stimmungsbarometer. ■

VERKAUFSERFOLGE OPTIMIEREN MIT DEM REZEPTIONSASSISTENT

Hotelbetreiberwünsche werden wahr, denn ab sofort wissen diese fast alles über ihre Gäste. Wer wann wo letztens in einem bestimmten Zimmer übernachtete, welche Themen wie Romantik, Wellness, Abenteuer oder Sightseeing etc. besonders nachgefragt waren und wie hoch der Logis-Umsatz war, ist künftig bestens

dokumentiert. **Customer History** und **Customer Journey** heißen die zwei neuesten Verkaufsoptimierer-Tools beim Rezeptionsassistenten der NCM. Beispiel gefällig? Max Mustermann übernachtet Winter wie Sommer in der Romantik Suite. Der RA erkennt die Vorliebe für Romantik und integriert automatisch individuell maßgeschneiderte

Angebote wie Packages und Pauschalen in sein Feedback-Email. Den Gast erfreut die Wertschätzung, den Hotelbetreiber die verbesserte Kundenakquisition. ■



WIR DÜRFEN VORSTELLEN: DIE NEXT GENERATION NCM

Die NCM ist jährlich stolz auf seine Lehrlinge, die kontinuierlich große Arbeit leisten, das NCM-Experten-Team bestens unterstützen und selbst zu Experten für digitale Unternehmensauftritte werden. Diese mal dürfen wir zwei Lehrlinge vorstellen.



KERSTIN MÖDLHAMMER
ONLINE MARKETING

Kerstin begeistert durch ihre hohe Motivation, ihren Humor und durch ihr großes Hilfsbewusstsein. Sie freut sich immer neue Aufgaben zu lernen und umzusetzen. Kerstin ist ein wertvolles Mitglied im Team und wir freuen uns, sie bei uns zu haben.



DAVID ROIDER
ONLINE MARKETING

David beeindruckt immer wieder durch sein großes Engagement, was die Recherche von Tätigkeiten angeht und geht gänzlich ohne Angst an neue Herausforderungen heran. Er ist zu einem wichtigen Teil unseres Teams geworden und wir freuen uns, ihn im Team zu haben.

Was macht die NCM zum optimalen Ausbildungsbetrieb für dich?

„Die Firma ermöglicht es mir, auch als Lehrling, auf Events, Messen und Workshops zu gehen. Seit der ersten Woche arbeite ich selbstständig an Aufgaben und mir wird viel Vertrauen geschenkt. Ich fühle mich gut aufgehoben, die Kollegen und das Arbeitsklima sind wunderbar und auch der Spaß kommt nicht zu kurz.“

„Ich wurde von Anfang an in den Arbeitsalltag der NCM mit einbezogen, darf seit Beginn meiner Ausbildung frei arbeiten und habe viele Kollegen die mich jederzeit unterstützen. Ich bin froh hier meine Lehre abschließen zu dürfen und fühle mich vom ganzen Team aufgenommen und wertgeschätzt.“

Wie sieht dein typischer Arbeitstag aus?

„Wenn ich in die Arbeit komme, informiere ich mich über Aktuelles, beim täglichen Team-Meeting bringen wir uns gemeinsam auf den neusten Stand. Den restlichen Tag kümmere ich mich selbstständig um meine Aufgaben.“

„Ich erreiche kurz vor 9 Uhr das Büro und bereite mich dann auf das Team-Meeting vor, um auf dem aktuellen Stand zu sein. Danach arbeite ich den restlichen Tag an meinen, am Kanban priorisierten, Tätigkeiten.“



Das 3-Sterne Superior Hotel DAS Hintersee vereint als familiär geführtes Hotel Tradition mit modernem Komfort.

GEMEINSAM SCHREIBT MAN GESCHICHTE

IM JAHR 1996 BEGANN EINE KOOPERATION MIT NCM, DIE BIS HEUTE ANHÄLT UND EINE EINZIGARTIGE ONLINE-ERFOLGSSTORY IST.

Stichwort Garage, Stichwort Microsoft, Apple und Google: Nicht nur im berühmten Silicon Valley begannen Kooperationen, die die Welt im Internet verändern sollten. Auch im Salzburger Land trafen sich damals zwei Seelenverwandte in einer Garage, die von der künftigen Digitalisierung felsenfest überzeugt waren.

Albert Ebner vom familiär geführten Hotel DAS Hintersee war der erste Kunde von der vom Michael Mrazek gerade gegründeten NCM. Was mit einem simplen Commodore 64 erstmals in einem kleinen Hotelrestaurant begann, hat sich im Laufe der Zeit zu einem erfolgsversprechendem Partner für digitale Kommunikation

entwickelt. Hotel, Chalets, Gasthof und (E-)Mountainbikeverleih profitieren heute im großen Stil von dieser Entwicklung.

EIN RUNDUM-SERVICE DAS SEINESGLEICHEN SUCHT

„Bei Allem, was gerade up-to-date und innovativ im Sektor Internet ist, sind wir vorne mit dabei“, umschreibt der Hausherr sein Credo und gibt sich begeistert von Informationen dazu aus erster Hand. „Das Team von NCM kommt immer auf mich zu, wenn es gilt, ein richtungsweisendes Produkt wie z.B. den CheckEffect zu testen. Das war auch bereits beim Suchmaschinen-Setup und der komplett neu aufgesetzten Firmenwebsite

so“, begründet Gastgeber Ebner den Fullservice-Vertrag mit der NCM. „Von den Mitarbeitern dort gibt es einfach die schnellste Reaktion auf unsere Inputs. Wir als Hoteliersfamilie fühlen uns jederzeit mit allen unseren Anliegen bestens betreut.“ ■



DAS Hintersee

Albert Ebner
Geschäftsführer