

Kontakt-Gespräch für App-Verkauf

„Sag mal (Vorname), Du hast doch eine Website.“

Bekannten-Antwort (ja oder nein)

Fortsetzung A1 (vorhandene Website):

Hast Du auch eine App fürs Handy?

Bekannten-Antwort (naja oder nein)

Fortsetzung A2 (keine Website):

Warum hast Du keine Website? War Dir das vielleicht immer zu teuer? (Antwort abwarten)

Bekannten-Antwort (keine Zeit, nicht so wichtig, oder war mir zu teuer)

Dann Fortsetzung auf A1 oder A2:

Ich muss Dir was zeigen (am Smartphone eine Worldsoft-App zeigen). Sieh mal, wenn ich hier (Telefon klicken) tippe kommt gleich die Nummer zum Anrufen.

Das ist ein App die kostengünstig zu realisieren ist und nicht für Apple oder Android programmiert werden muss. Eine App kostet schnell mal Tausende von Euro/Franken und muss ständig angepasst werden. Deshalb hast Du auch immer ständig die Updates für WhatsApp, Facebook, YouTube usw.

Das hier nennt man eine Progressive Web App, oder kurz PWA. Die wird einmal geladen wie eine Website über eine Internetadresse oder einen QR-Code und kann dann auf dem Handy gespeichert werden. Durch neuste Technologie wird aus einer Website eine App mit App-Funktionen.

Die Firma Worldsoft, mit der ich zusammenarbeite, bietet das für nur 4,90 Euro im Monat an. Damit ist eine App als Ergänzung zur Website für jedes Unternehmen erschwinglich.

Ist das interessant für Dich?

Bekannten-Antwort (ja oder Wie geht das?)

Vorschlag, wir setzen uns zusammen und wir besprechen welche App für Dich sinnvoll wäre. Geht es bei Dir am um, oder am ... um...

(Falls der Interessent sehr aufgeschlossen ist und sich auch ein bisschen auskennt, kann man mehr ins Detail gehen und die Vorteile näher erklären. Z.B. die Funktion der App, z.B. Anfrage, Newsletter, Reservation usw.

Sie finden die Vorteile und Argumente der PWA auf dieser Seite: <https://www.worldsoft.info/70>)