

Monatsbericht

Talbach Sanitär GmbH

Berichtszeitraum: 2026-05

Zusammenfassung

Im Berichtszeitraum verzeichnete die Webseite 820 Aufrufe (gesunken gegenüber dem Vormonat) und 10 Kontaktanfragen bei einer Konversionsrate von 1,2 %. Es wurden 6 Projekte abgeschlossen, aktuell sind 9 Leads offen. Es bestehen 2 Empfehlung(en) mit hoher Priorität, die zeitnah umgesetzt werden sollten.

Kennzahlen im Überblick

Kennzahl	Wert	Trend ggü. Vormonat
Seitenaufrufe	820	runter (-18,0 %)
Kontaktanfragen	10	runter (-44,4 %)
Konversionsrate	1,2 %	runter (-32,2 %)
Offene Leads	9	hoch (+125,0 %)
Abgeschlossene Projekte	6	hoch (+20,0 %)
Abschlussquote	42,9 %	
Anteil lokaler Aufrufe	14,6 %	runter (-41,5 %)
Reaktionszeit auf Leads	30,0 h	
Supportfälle	7	hoch (+133,3 %)

Empfehlungen

Kontaktseite verbessern (Hohe Priorität)

Die Konversionsrate liegt bei 1,2 Prozent und damit unter dem Zielwert von 1,5 Prozent. Eine klarere Kontaktseite mit gut sichtbarem Formular und Telefonnummer kann mehr Anfragen erzeugen.

Schneller auf Leads reagieren (Hohe Priorität)

Die durchschnittliche Reaktionszeit auf neue Leads beträgt 30,0 Stunden und liegt damit über 24 Stunden. Wer innerhalb weniger Stunden antwortet, gewinnt deutlich mehr Aufträge.

Mehr lokale Keywords nutzen (Mittlere Priorität)

Nur 14,6 Prozent der Aufrufe kommen aus lokaler Suche (Ziel: mindestens 20 Prozent). Ortsbezogene Inhalte und ein gepflegtes Branchenbuch-Profil stärken die lokale Sichtbarkeit.

Offene Leads schneller bearbeiten (Mittlere Priorität)

Die Zahl offener Leads ist

gegenüber dem Vormonat um 125,0 Prozent gestiegen. Ein fester Bearbeitungs-Rhythmus verhindert, dass Anfragen liegen bleiben.

Sichtbarkeit erhöhen (Mittlere Priorität)

Die Seitenaufrufe sind gegenüber dem Vormonat um 18,0 Prozent zurückgegangen. Neue Inhalte und gezielte Verbreitung können die Reichweite wieder steigern.

Häufige Supportthemen als FAQ aufbereiten (Niedrige Priorität)

Die Supportfälle sind gegenüber dem Vormonat um 133,3 Prozent gestiegen. Eine FAQ-Seite zu wiederkehrenden Fragen entlastet den Support spürbar.

Automatisch erstellt von ReportFlow.
Der E-Mail-Versand erfolgt simuliert.