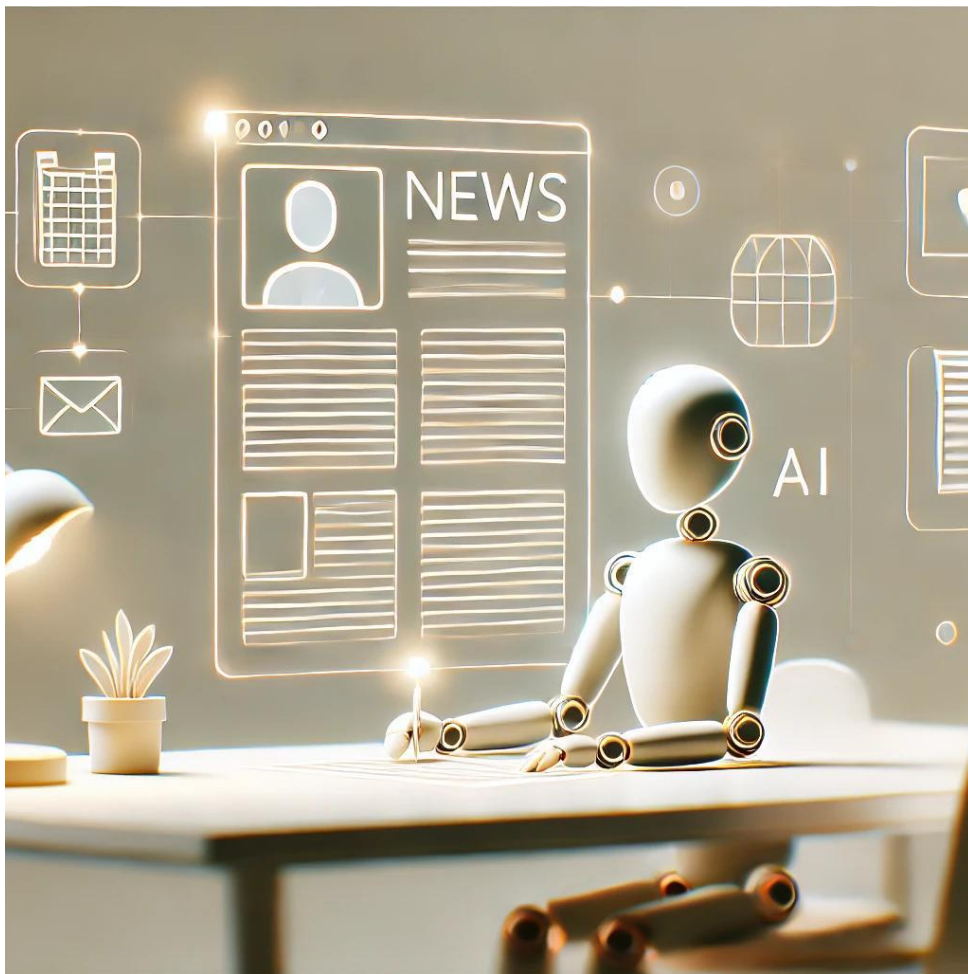


Digitale Chancen

mit und ohne KI!



Stefan Hollmann | Effektive Online-Tools für Weingüter



Die-Weingut-Website.de

Dies ist ein kleiner Leitfaden, der dich für die digitalen Möglichkeiten und die Chancen, die sich daraus für deinen Weinbetrieb ergeben, sensibilisieren soll und der dir zeigt, wo du heute ansetzen kannst, z.B. im Weinmarketing und mit KI. Aber es gibt noch viele andere Möglichkeiten.

KI ist ein heißes Thema, aber letztlich ist es auch nur ein weiteres Werkzeug, das dir helfen kann, deine Ziele zu erreichen: Mehr Interessenten und Kunden, mehr Umsatz, mehr Zeit!

Und genauso musst du es betrachten: als ein Tool, das du an den passenden Stellen einsetzen solltest, um davon maximal zu profitieren.

Und auch hier gilt: Keine Angst vor dem Neuen; es gibt für alles eine Lösung, damit du entspannt bleiben kannst.

Aber auch ohne oder neben KI gibt es eine Menge digitale Chancen, die du dir am besten mit einem Glas deines besten Weins einmal zu Gemüte führen solltest!

Ich helfe dir gerne, wenn du Fragen hast oder Unterstützung brauchst!

Herzliche Grüße!

Dein Stefan



1 Vorgehensweise

- Frag dich zuerst: **Welche Probleme habe ich?** Starte mit klaren und eng definierten Schmerzpunkten (z. B. No-Shows bei Planwagenfahrten, leere Weinproben-Termine, ...) statt mit Tools.
- **Was sind die „low hanging fruits“**, d.h. kleine Probleme, die ohne großen Aufwand zu lösen sind? Automatisiere z.B. zuerst Tätigkeiten mit hohem Zeitfresser-Faktor oder solche, die sich ständig wiederholen und einfach nur lästig sind.
- **Was – und wer – hilft mir bei der Lösung?** Wer kennt meine Probleme, wer hat das schon mal gemacht, und wie und womit?
- **Welche Tools helfen mir?** Wähle wenige, für deinen Fall spezialisierte Systeme, die gut zusammenarbeiten und integriert werden können. Verliere dich nicht in der ständig wachsenden Zahl von Tools.

2 Wo stehen wir gerade bzgl. KI?

- **AI Overviews:** Die Online-Suche ändert sich gerade massiv: Man wird nicht mehr gefunden, sondern man wird von der KI empfohlen! Du musst aufpassen, dass du diesen großen Umbruch nicht verschläfst und den Zug nicht verpasst!
- **KI-Browser:** Der klassische Browser und KI werden eins. Das Surf- und Suchverhalten der Internetnutzer wird sich ändern und vermehrt KI-Assistenz direkt im Surfprozess nutzen.
- **In ChatGPT kaufen:** Bald werden aus der KI heraus Käufe getätigt werden. PayPal ist z.B. ab 2026 in ChatGPT integriert. Deine Kunden kaufen dann (teilweise) nicht mehr in deinem Online-Shop, sondern direkt in der KI. Wenn du dabei sein willst, müssen dein Online-Shop und deine Website

entsprechend organisiert sein. Damit du nicht Kunden verlierst, sondern neue gewinnst.

- **KI-Agenten**, die selbstständig agieren: Wiederkehrende Aufgaben laufen im Hintergrund, du konzentrierst dich auf Weinqualität und Erlebnis. Nutze diese neuen Möglichkeiten: für mehr Freiheit in deinem Business!

3 Herausforderungen bzgl. KI

- **Datenschutz** (Persönliche Daten, ...): Schaffe Vertrauen, indem du personenbezogene Daten nur zweckgebunden verarbeitest und transparent kommunizierst. Sieh Datenschutz nicht als lästige Aufgabe, sondern als Chance!
- **Rechtliches** (AI Act z.B.): Informiere dich gezielt über die Pflichten, die du ggf. zu erfüllen hast, wenn du KI einsetzen möchtest. Meistens ist es gar nicht so schlimm, wie befürchtet. 😊
- **KI-Halluzinationen**: Sei stets kritisch und prüfe ggf. die KI-Antwort, bevor du sie weiterverwendest. Beim Erzeugen von Marketing-Content gibt es das Problem wahrscheinlich weniger als z.B. bei Recherchen.
- **AI Overviews**: Optimierte deine Inhalte z.B. deiner Website oder deines Webshops so, dass du in den KI-Empfehlungen auftauchst. Wer nicht in KI-Zusammenfassungen erscheint, verliert Sichtbarkeit! Deine Inhalte müssen präzise, strukturiert und vertrauenswürdig sein – so landest du in den neuen, KI-gestützten Antworten.
- **Das Tempo** der Entwicklungen: Man kann sich darin verlieren, immer alles mitzukriegen, was es gerade wieder Neues bzgl. KI gibt. Konzentriere dich auf das Lösen der Probleme in deinem Business und besorg dir jemanden, der für dich den Überblick behält und den du jederzeit fragen kannst.

4 Chancen jetzt mit KI

- **Im Dialog:** Nutze KI als Sparringspartner, um z.B. Herausforderungen und Probleme zu diskutieren und Lösungen zu finden und zu planen. Finde Ideen und lass Konzepte und Angebote erarbeiten. Formuliere dafür konkrete Prompts und diskutiere die Ergebnisse mit der KI, bis du keine Fallstricke mehr findest und zufrieden bist.
- **Content für mehrere Kanäle erzeugen** (Website, Social Media, Newsletter) und automatisiert veröffentlichen: Erarbeitete (zusammen mit der KI) einen Plan, den dein KI-gesteuertes Automatisierungstool selbstständig umsetzt. Du prüfst nur noch und gibst die Veröffentlichung frei. Das spart enorm viel Aufwand!
- **Nutze KI-Assistenten:** Beispiel Die-Weingut-Website.de: Mit dem sprachgesteuerten KI-Assistent erzeugst du z.B. News, optimierst Inhalte und erhältst Optimierungsvorschläge!
- **Automatisierte Prozesse:** Von Bestellbestätigungen bis Terminerinnerungen – Workflows laufen automatisch und nachvollziehbar.
- **Social Commerce** (Instagram z.B.): Reagiere automatisch auf Kommentare mit passenden Links – aus Interesse wird Kauf.
- **Kundensupport:** KI wertet Anfragen und Rückmeldungen aus und extrahiert automatisch Lob und Kritik, schlägt passende FAQ vor, die du ergänzen solltest, und zeigt dir Potenzial für Verbesserungen auf.
- **GEO** ist das neue SEO: Um jetzt vorne mit dabei zu sein und in ChatGPT empfohlen – und gekauft! – zu werden, musst du deine Shop- und Websiteinhalte entsprechend aufbereiten. Eine Riesenchance für dich, wenn du jetzt aktiv wirst.
- **Chatbot:** Ein Shop-Chatbot berät nach Geschmack, Anlass und Budget – und führt direkt zum Kaufabschluss.
- **Personalisierung:** Intelligente, persönliche Empfehlungen erhöhen den Warenkorb und erzeugen mehr Kundenbindung.

5 Digitale Chancen neben KI

- **Webshop/Website:** Ein reibungslos funktionierendes, integriertes System ist die Basis – alles andere baut darauf auf.
 - **Online-Bezahlung** z. B. mit PayPal: Sofort-Zahlung senkt Abbrüche und erhöht Vertrauen. Außerdem sparst du Zeit und hast dein Geld sofort, im Vergleich zu Rechnungszahlung.
 - **Geschenkgutscheine:** Leicht verdientes Geld für dich und die Chance, Neukunden gewinnen. Unverzichtbar in jedem Online-Shop!
 - **Abo/Weinclub:** Planbare Umsätze, starke Bindung – mit exklusiven Inhalten und Vorteilen.
 - **Barrierefreiheit:** Zugänglichkeit erweitert Reichweite und erschließt neue Kundensegmente.
- Nutze **Google MyBusiness**, um deinen Weinbetrieb zu präsentieren.
- **Google Maps:** Halte Öffnungszeiten, Produkte und Events aktuell. Viele Internetnutzer suchen in Google Maps nach Weingütern.
- **Feedback und Bewertungen** einholen und nutzen: Hole (rechtskonform) Feedback ein, sammle es und werte es aus. Nutze positive Stimmen für den Verkauf und negative für Verbesserungen. Es lohnt sich also in jedem Fall!
- **Empfehlungsprogramme** mit personalisierten Incentives: Belohne Weiterempfehlungen; so werden aus Fans Botschafter.
- **Nutze automatisierte Online-Systeme**, mit denen du Zeit und Aufwand sparst und deinen Umsatz steigerst:

- **Tischreservierung:** Damit du nicht ständig vom Telefon abgelenkt wirst.
- **Unterkunftsbuchung:** Gäste sehen Preise und Verfügbarkeiten und fragen dann an. Viel weniger Aufwand für dich.
- **Planwagen- und Weinproben-Reservierung:** Erhöhe deine Planwagen-Auslastung mit einem Online-Reservierungssystem - einer meiner Kunden hat sie damit verdoppelt! Nutze Online-Wartelisten, um keine Interessenten zu verlieren, sowie integriertes Messaging, um die Kunden bei Änderungen zu informieren.
- **Event-Tickets-Online-Verkauf:** Sofortkauf statt Anfrage. Du hast sofort dein Geld und der Kunde sofort sein Ticket.
- **Je inkl. Newsletter-Anmeldung:** Mit jeder Anfrage oder Anmeldung sammelst du potenzielle Kunden.
- **Digitales Bonusprogramm oder Treueprogramm zur Kundenbindung:** Punkte, Stufen und Vorteile binden Gäste – online wie offline, z.B. mit *www.WeinpassDigital.de*
- **Anschluss von Drittsystemen:** Sicherheit und Zeitersparnis z.B. durch automatisches Übertragen von Newsletter-Abonnenten in dein bevorzugtes Newsletter-Tool oder durch automatische regelmäßige Synchronisierung deiner Weindaten mit deinem Online-Shop (z.B. mit Winestro).
- **Newsletter-Tools:** Zielgruppengenaue Ansprache mit passenden Inhalten. Nutze konsequent E-Mail-Marketing, nicht nur einen halbjährlichen Newsletter.
- **2-QR-Code-Strategie bei E-Labels:** Statt nur zu gucken, dass das E-Label schick aussieht, schau lieber, dass du den QR-Code-Effekt marketingtechnisch nutzt – mit der 2-QR-Code-Strategie von Die-Weingut-Website.de.

Starte jetzt durch, und hol dir meine Unterstützung für deinen Schritt in die KI-getriebene Zukunft!

So startest du jetzt:

1. Verschaff dir Klarheit über deine Probleme und den Verbesserungsbedarf.
2. Wähle zum Start ein klar umrissenes, eher kleines Problem oder Ziel, das in 2–4 Wochen umgesetzt werden kann und bei dem du den Erfolg möglichst leicht messen kannst.
3. Melde dich bei mir – ich helfe dir bei der Umsetzung.

Schreib mir einfach oder ruf mich an, ich helfe dir gerne weiter, auch bei Fragen:

E-Mail: info@die-weingut-website.de

Tel: **0173 - 835 1323**

Viel Erfolg!

Dein Stefan