

Einführung ins Onlinemarketing

Hinweis: In dieser Präsentation befinden sich Hyperlinks (z.B. „Hier klicken, um mehr zu lesen“). Diese führen zu Webseiten Dritter und dienen zur weiteren Information zum Thema. Auf deren Inhalte wir dennoch keinen Einfluss. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar.

Das Internet- bzw. Onlinemarketing entwickelt sich rasant

Kunden sind nicht mehr gebunden an die begrenzten Möglichkeiten von Printformaten wie Zeitungen und Zeitschriften. Daher suchen Unternehmen verstärkt nach innovativen und vor allem **kostengünstigen Möglichkeiten, ihre Kunden zu erreichen.**

Kunden erwarten von einem Unternehmen, dass es eine Webseite betreibt und wollen dort möglichst schnell die gewünschten Informationen finden.



Mit Onlinemarketing können Sie als Werbetreibende in Ihrem kleinen oder mittelständischen Unternehmen es potenziellen Kunden leicht machen, Ihre Website zu finden.

**Was ist
Onlinemarketing/
Internetmarketing
genau?**

Erreichen Sie neue Kunden durch das Internet

Internet- bzw. Onlinemarketing bezieht sich auf alle Formen der Sichtbarkeit durch das Internet. Angefangen von der eigenen Webseite über Onlinewerbung bis hin zu Werbeaktionen per E-Mail.

Nutzer aller Altersgruppen informieren sich inzwischen überwiegend online. Auch Ihre Werbeetat sollten Sie dahin verlagern, wo Ihre Kunden nach Ihren Produkten oder Dienstleistungen suchen.



Mit Internet-/Onlinemarketing können Sie eine größere, für Sie relevantere Zielgruppe erreichen und dabei Kosten einsparen.

Onlinewerbung muss nicht teuer sein

Firmen brauchen nicht, wie manche glauben, ein riesiges Budget, um im Internet zu werben.

Mit den richtigen Onlinemarketing-Strategien können sich auch kleine und mittelständische Unternehmen mit den Marketinggrößen messen.

Onlinemarketing hat den Vorteil, dass Sie die Anzeigen sehr exakt mit geringen Streuverlusten steuern können.



Auch mit einem begrenzten Budget können Sie mit Ihrem Unternehmen kreativ werden und ihre Kunden zu jedem Zeitpunkt im Kaufprozess erreichen.

Warum ist Onlinemarketing wichtig?



**Momentan gehen bei Google
über 3,5 Milliarden Suchanfragen
pro Tag ein.**

Und die Anzahl der Nutzer, die online nach etwas suchen, nimmt ständig zu. Dadurch ist eine riesige Onlinemarketing-Plattform entstanden – mit Kunden, die nur darauf warten, Ihr Unternehmen zu entdecken.

Indem Sie Datenanalysen und Tools zur Verfeinerung nutzen, können Sie die für Sie relevante Zielgruppe am besten ansprechen. So setzen Sie Ihr Onlinemarketing-Budget effizienter ein.

Gemeinsam finden wir mit Ihnen eine passende Onlinemarketing-Strategie!

Damit Ihr Budget optimal genutzt wird, entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine passende Strategie und zeigen Ihnen wie Sie Ihr Potential bestmöglichst ausschöpfen können.



**Mit der passenden Strategie schöpfen Sie
Ihr Potenzial bestmöglichst aus.**

Onlinemarketing – Ihre Möglichkeiten

Onlinemarketing ist mehr als nur das Schalten von Anzeigen und fängt bei Ihrer Webseite an.

SEO/Suchmaschinenoptimierung

Der richtige Inhalt macht's! Je besser Ihre Inhalte für Besucher verständlich sind, je besser die Inhalte bei Suchmaschinen im Ranking stehen, um so mehr zufriedene Besucher werden Sie kontaktieren.

Je besser Ihre Webseite ist, um so wahrscheinlicher wird sich auch bezahlte Werbung positiv auf Ihr Geschäft auswirken.

E-Mail Marketing

Nutzen Sie die E-Mail um Ihre Kunden auf dem Laufenden zu halten. Ein wichtiges Instrument zur Kundenbindung.

SEA/Search Engine Advertising

Die oberen Plätze in den Suchergebnissen bei Google und Bing sind den bezahlten Anzeigen vorbehalten.

Werben Sie hier in genau dem Moment, in dem Nutzer nach Ihren Produkten/Dienstleistungen suchen.

Werben Sie mit Bildanzeigen auf Millionen von Webseiten im Partnernetzwerk von Google oder auch Bing.

SEO/Suchmaschinenoptimierung

Der richtige Inhalt macht's!

Je besser Ihre Inhalte für Besucher verständlich sind, je besser die Inhalte bei Suchmaschinen im Ranking stehen, um so mehr zufriedene Besucher werden Sie kontaktieren.

Vorteil: Bessere Rankings zu den richtigen Suchbegriffen sorgen für gute Sichtbarkeit und mittelfristig für Besucher - ohne dass man dafür zahlen muss.

Weiter sind Inhalte, die auf die Bedürfnisse der Besucher angepasst sind, zielführend und sorgen automatisch für neue Anfragen.

Je besser Ihre Webseite ist, um so wahrscheinlicher wird sich auch bezahlte Werbung positiv auf Ihr Geschäft auswirken.

Nachteil: Es ist mit Aufwand verbunden und eine langfristige Strategie.

SEA/Search Engine Advertising

Verschiedene Werbeformen bieten verschiedene Möglichkeiten!

Die oberen Plätze in den Suchergebnissen bei Google und Bing sind den bezahlten Anzeigen vorbehalten.

Werben Sie hier in genau dem Moment, in dem Nutzer nach Ihren Produkten/Dienstleistungen suchen.

Werben Sie mit Bildanzeigen auf Millionen von Webseiten im Partnernetzwerk von Google oder auch Bing.



SEA/Search Engine Advertising

Verschiedene Werbeformen bieten verschiedene Möglichkeiten!

Anzeigen in den Suchergebnissen: Sie erreichen schnell Direct-Response Kunden (also Kunden im kaufbereiten Prozess). Sie sind in dem Moment sichtbar, wenn potenzielle Kunden nach Ihren Leistungen suchen.

Anzeigen im Displaynetzwerk: Schalten Sie Bildanzeigen auf Millionen von Webseiten! Perfekt um die Markenbekanntheit zu erhöhen und Kunden zu animieren, sich für Ihre Produkte zu interessieren.

Google Shopping: Bewerben Sie Ihr gesamtes Inventar aus dem Webshop. Mit Google Shopping erscheinen Ihre Produkte immer dann, wenn Kunden danach suchen.

Remarketing: Kunden mehrfach erreichen – schalten Sie Anzeigen für Kunden, die Ihre Seite verlassen haben ohne zu kaufen.

Weiter gibt es die Möglichkeit, eine App zu bewerben oder bei Youtube Sichtbarkeit zu erreichen.

Neben Google ist die Werbung bei Bing für manche Zielgruppen ebenso interessant.

SEA/Search Engine Advertising

Anzeigen in den Suchergebnissen und im Displaynetzwerk

The screenshot shows a Google search for 'Büromaterial'. The search bar is highlighted in yellow. Below the search bar, there are navigation options like 'Alle', 'Bilder', 'Shopping', 'Maps', 'News', 'Mehr', 'Einstellungen', and 'Tools'. The search results show approximately 4,560,000 results in 0.46 seconds. A data protection notice is visible. The main search results are highlighted with a red border and include:

- Büromaterial bei Ihrer Nr.1 | Günstige Preise & Top Qualität** (Anzeige) www.viking.de/
 - ★★★★★ Bewertung für viking.de: 4,7 - 1.358 Rezensionen - Wartezeit für Anruf: Etwa 1 Min...
 - Bestellen Sie ab 49€ versandkostenfrei. 3 Jahre Garantie & 30 Tage Rückgaberecht. Vertrauen Sie beim Büromaterial auf die Kompetenz von Viking als kompetenter Partner. Mehrere Zahlungsarten. Kundenservice. Rückgabe Möglich.
 - Gratis Marken- Rucksack** Ab einer Bestellung von 49€ Nur für Neukunden
 - Niceday für nur 2,48€** Kopierpapier A4 80 g/m² 500 Blatt Unschlagbare Preise bei Viking
- Office Discount Shop | Büromaterial Onlineshop** (Anzeige) www.office-discount.de/
 - ★★★★★ Bewertung für office-discount.de: 4,7 - 786 Rezensionen
 - Über 50.000 Artikel. Sparen Sie bis zu 61%. Super-Niedrig-Preise für Gewerbe! Bestellen zum Nulltarif. 30 Tage Rückgabe-Garantie. Geprüfter Online-Shop. Möbel-Aufbau-Service. Persönliche Beratung. Frachtkostenfrei ab 50 €. Sicher online einkaufen.
- Büromaterial günstig bestellen | office discount** <https://www.office-discount.de/buromaterial>
 - Büromaterial günstig kaufen. Büromaterial günstig online kaufen ist bei office discount besonders einfach! Im Bereich Büromaterial finden Sie ein riesiges ...
 - Papier · Ordner & Ringbücher · Schreibwaren · Briefumschläge ...
- Büromaterial für Gewerbekunden | Printus** <https://www.printus.de/buromaterial>
 - Büromaterial - günstiger Bürobedarf für Ihr Gewerbe | Ihr Wunschartikel schon morgen bei Ihnen | ohne Expressaufschlag | Gratis Geschenke.

On the right side, there is a 'Büromateri... ansehen' sidebar with a red border, showing a grid of product cards:

- HAN Schubladenbox** 20,87 € büroshop24 +3,99 € Versa... Von smec
- Styro Sortiersystem ...** 30,33 € Viking DE +5,83 € Versa... Von Productc...
- LANDRÉ Stehsammler ...** 0,52 € büroshop24 +3,99 € Versa... Von smec
- Prospektständer 'tec-art II'** 99,00 € Schönherr +5,80 € Versa... Von Adferenc...
- PlanoSpeed Universal ...** 2,94 € Viking DE +5,83 € Versa... Von Productc...
- HAN Briefablage blau** 0,93 € büroshop24 +3,99 € Versa... Von smec

Keywords

Lösen Suchergebnisse und Anzeigenschaltung aus

Organische Suchergebnisse

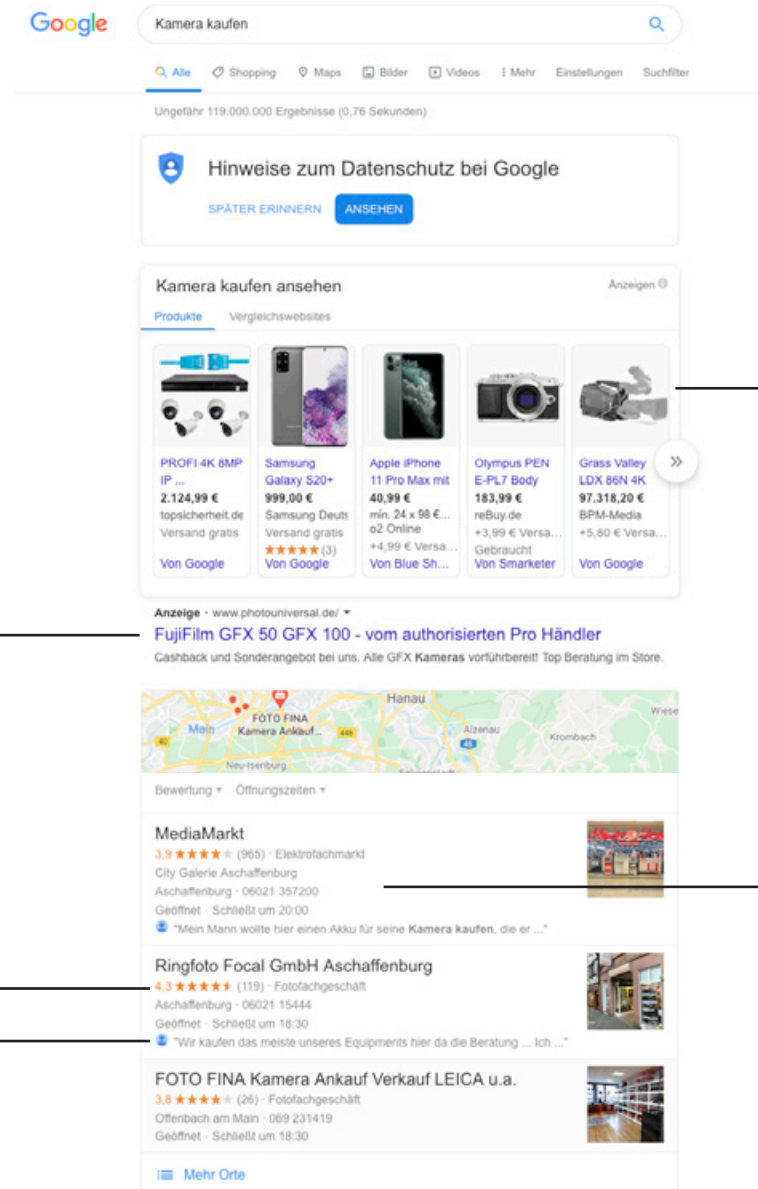
Hier greift die SEO/Suchmaschinenoptimierung.

Bezahlte Anzeigen

hier greift die SEA/Search Engine Advertising

SEA/Search Engine Advertising

Google Shopping



Shopping-Anzeigen

Einen aktive Produktfluss in einem Google Merchant Center Account haben und Google Ads aktivieren

Links

Hilfe von URLs
spezifische Ziele wählen

Bewertungen

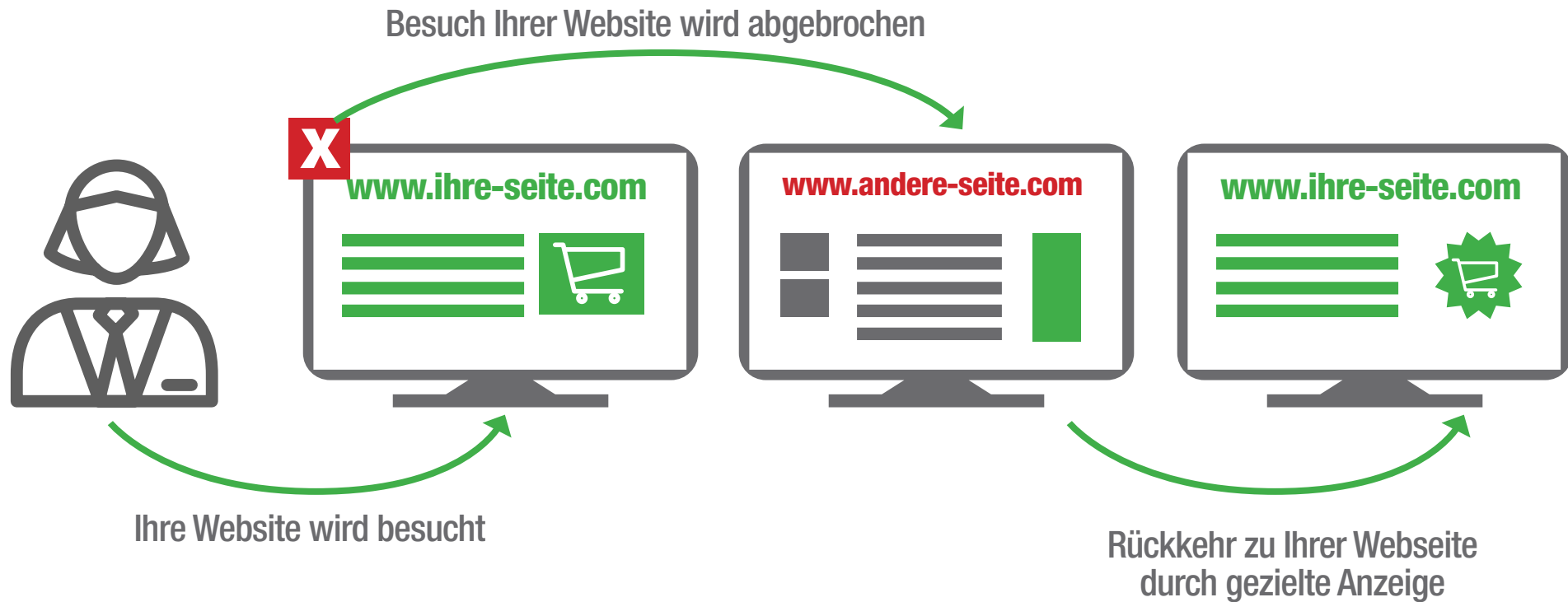
Meinung der Käufer

Sonstiges

Anruferweiterungen, Download-erweiterungen der mobile Apps, Angebots-erweiterungen...

SEA/Search Engine Advertising

Remarketing



Mit Remarketing können Sie Ihre Kunden, die zwar Interesse an Ihren Artikel gezeigt haben, den Kauf aber nicht abgeschlossen haben, immer wieder mit Werbebannern gezielt auf auf Ihre Seite und Artikel aufmerksam machen. Durch Remarketing können Sie mehr Kaufabschlüsse erzielen und die Kunden langfristig an Ihren Shop binden.

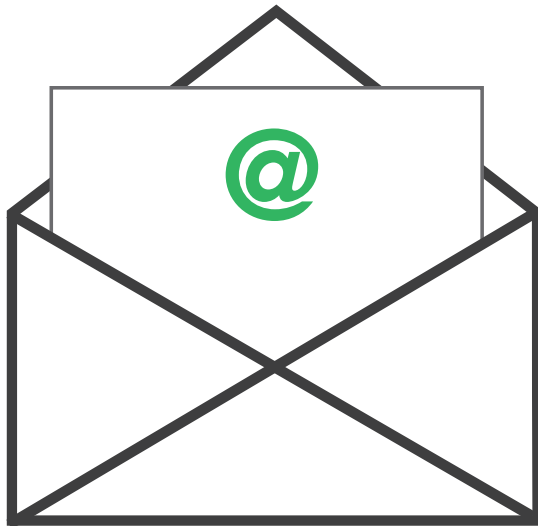
E-Mail-Marketing

Newsletter und Angebote per Mail schaffen Kundenbindung

Erreichen Sie Ihre Kunden ganz einfach via E-Mail!

Die Bandbreite dieser E-Mails reicht von Werbung für einen Schlussverkauf oder Sonderangebote über wöchentliche Branchennews bis hin zu Artikeln von Meinungsführern.

Beim E-Mail-Marketing ist es wichtig, dass Ihre Kunden an den Informationen wirklich interessiert sind und Sie keine Nutzer anschreiben, deren Adressen von externen Listen stammen. Erhalten Nutzer E-Mails unfreiwillig, nehmen sie eher an, dass es sich dabei um Spam handelt.



Social-Media

Kunden finden und Kunden binden

Diese Onlinemarketing-Strategie umfasst sowohl kostenlose als auch kostenpflichtige Optionen in sozialen Netzwerken. Sie haben mit Ihrem Unternehmen verschiedene Möglichkeiten: Entweder veröffentlichen sie kostenlos interessante Artikel von ihrer eigenen

oder einer fremden Website oder sie bezahlen dafür, ihre Beiträge vor einer bestimmten Zielgruppe zu positionieren. Soziale Netzwerke sind für Werbetreibende besonders relevant, da Kunden dort interessante Inhalte mit Gleichgesinnten teilen können.



Onlinemarketing ist vielfältig

Onlinemarketing-Strategien unterscheiden sich je nach der Branche und dem Werbeziel. Eines ist jedoch sicher: An Internetmarketing kommt heute niemand mehr vorbei. Unabhängig davon, welcher Branche Ihr Unternehmen angehört oder wie groß es ist: Mithilfe von Onlinemarketing können Sie sich kostengünstig mit relevanten Kunden vernetzen.

Der erste Schritt zum Erfolg besteht darin, zu verstehen, was Internetmarketing ist und wie Ihr Unternehmen davon profitieren kann. Mit der richtigen Onlinemarketing-Strategie wird Ihr Unternehmen auch in Zukunft Erfolg haben.

WIR WÜNSCHEN IHNEN
VIEL ERFOLG!