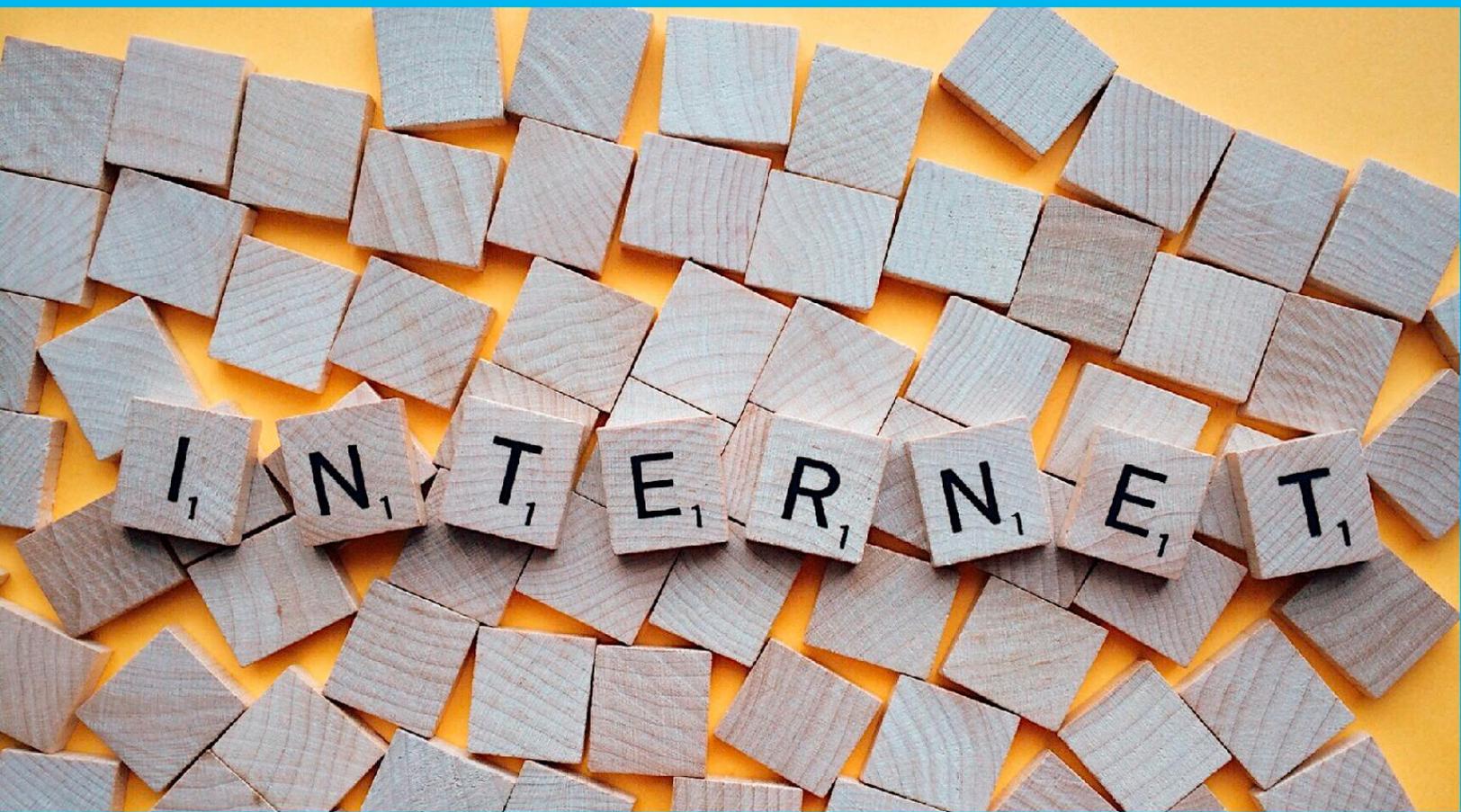


André Sternberg

# Techniken für Online Marketing



# Techniken für Online Marketing

[Einführung](#)

[Kapitel 1: Die Vorteile von online marketing](#)

[Kapitel 2: Zielgruppe erreichen](#)

[Kapitel 3: Inhalte erstellen, die effektiv sind](#)

[Kapitel 4: Werbung generieren, die kostenlos ist](#)

[Kapitel 5: E-Mail-Marketing](#)

[Kapitel 6: Eine Community online erstellen](#)

[Kapitel 7: Strategien für Co-Branding](#)

[Kapitel 8: An die Spitze der Suchmaschinen steigen](#)

[Kapitel 9: Erstellen von E-Mail-Listen](#)

[Kapitel 10: Vergessen Sie Suchmaschinenoptimierung](#)

[Kapitel 11: Website-Entwicklung](#)

[Schlussfolgerung](#)

[Weitere Artikel zu Online-Marketing](#)

[Impressum](#)

# EINFÜHRUNG

## André Sternberg

Wenn Sie ein Unternehmen haben und online-Marketing-Ergebnisse wünschen, die erfolgreich sind, müssen Sie in kreativer Denker sein und über den Tellerrand hinausdenken. Das Internet ist der perfekte Ort für kleine Unternehmen, um ihre Marketingkampagne zu etablieren. Die Nutzung des Internets für Werbung ist äußerst kosteneffektiv, weil es so messbar ist und auf die Menschen ausgerichtet ist, die Sie erreichen möchten. Internet-Marketing ermöglicht es Ihnen, mit der Konkurrenz zu konkurrieren und herauszukommen.

Dieses Buch zeigt Ihnen, was Sie tun müssen, um ihre Online-Website zu einer Ressource zu machen, auf die Ihre Kunden vertrauen können. Sie erfahren auch, wie Sie mehr Kunden dazu bringen, Ihre Website zu besuchen. Das Hauptziel dieses Buches ist es, Ihnen beizubringen, welche Online-Marketing-Techniken für Ihr Unternehmen am effektivsten sind. Einige der Dinge, die Sie lernen werden, sind

- ***Wie Sie Ihre Website so gestalten, dass Sie die gewünschten Kunden anziehen***
- ***Wie erreichen Sie Ihre Kunden durch E-Mail-Marketing***

- **Warum Co-Branding wichtig ist**
- **So wählen Sie Online-Partner aus, die für Sie geeignet sind**
- **So erstellen Sie benutzerdefinierte Inhalte für Ihre Website, damit Ihre Kunden häufig besuchen**
- **Wie etabliere ich mich als Experte in ihrer Branche?**
- **Wie Sie Ihr Marketing-Budget ohne Mehrausgaben nutzen können**

In diesem Buch erhalten Sie die neuesten Informationen zu Marketing-Trends, damit Sie Ihr Marketing-Budget optimal nutzen können.

# KAPITEL 1: DIE VORTEILE VON ONLINE MARKETING

André Sternberg

Marketingregeln sind gleich, egal wie groß oder klein Ihr Unternehmen ist.

(1) Marke Ihr Produkt, (2) bestimmen, wer Ihre Zielgruppe ist, (3) die Verkäufe erhalten, (4) wiederkehrende Kunden etablieren. Online-Marketing ist sehr effektiv bei der Verwaltung aller vier dieser Regeln.

## **Online Marketing definiert**

Die Definition von Online-Marketing lautet: Ihr Unternehmen oder Ihr Produkt im Internet zu platzieren so dass Millionen von Benutzer Zugriff darauf haben, so dass Ihre Website ein starkes Tool ist, um Ihre Umsatz- und Geschäftsmöglichkeiten zu maximieren.

Aber Online-Marketing ist viel mehr als nur Werbung online.

Marketing online umfasst Bereiche wie die Kommunikation mit Ihrem Kunden, die Ihr Unternehmen oder Produkt online bewerben und sicherstellen, dass Ihre Website-Inhalte nützlich und auf dem neuesten Stand sind. Das Tolle an Online-Marketing ist, dass Sie kein großes Budget haben müssen, um eine effektive Marketing-Kampagne zu führen, die effektiv ist. Es gibt Werkzeuge, die Ihre Marketing-

Techniken einfach und Profitabel machen, wie Website-Vorlagen, Einkaufswagenvorlagen und Online-Marketing Vorlagen.

Was Sie für Online-Marketing benötigen, um erfolgreich zu sein:

Es gibt einige wichtige Punkte zu berücksichtigen, bevor Sie in die Strategien und Feinheiten des Online-Marketings einsteigen:

- **Kommunikation.** Ein wichtiger Teil des Online-Marketings ist, wie Sie auf die E-Mail Ihres Kunden antworten. Sie wollen keine potentiellen Kunden verlieren, nachdem Sie sich bemüht haben, Ihre Website zu besuchen und Sie für weitere Informationen kontaktierten. E-Mail ist ein sehr effektiver und kostengünstiger Weg, um mehr Umsatz zu generieren. Der Schlüssel zu dieser Effektivität ist "*Konsistenz*". Sie müssen konsequent sein in Ihrer Reaktion auf Ihre Kunden. Sie mögen auch sicherstellen wollen, dass der Ton Ihrer E-Mail dem Ton entspricht, den Sie in Ihrem Website-Inhalt eingestellt haben.
- **Personalwesen.** Wenn Sie online erfolgreich sein wollen, müssen Sie genug Leute haben, die mit Ihnen arbeiten. Effiziente Websites mit einer persönlichen Note mit einer schnellen Reaktionszeit des Kunden. Ihr Ziele ist es, die Besucher Ihrer Website in Kunden umzuwandeln. Die Standardzeit für eine Rücksende E-Mail beträgt 48 bis 72 Stunden. Wenn Sie noch länger auf eine E-Mail warten, riskieren Sie Kunden. Dies bedeutet, Sie müssen für Ihre Marketingstrategie jemanden haben, der die E-Mail in zwei bis drei Tagen zurückgeben kann.

- **Produkte die Menschen online kaufen möchten.** Bevor Sie mit dem Marketing online beginnen müssen Sie sicher, dass Sie ein Produkt oder eine Dienstleistung haben, die Leute kaufen wollen. Kunden müssen einen Wert darin finden, was Sie zum Verkauf anbieten. Es gibt zwei motivierende Faktoren, wenn es um den online Verkauf geht: Kosten und Bequemlichkeit. Fragen Sie sich, ob die Kunden es einfacher finden, online zu kaufen, als ein lokales Geschäft zu finden. Ist es günstiger für sie dies von Ihnen online zu kaufen?
- **Online Ziele.** Sobald Sie festgestellt haben, dass ein Bedarf an Ihrem Service oder Produkt besteht sind Sie bereit, Ihr Geschäftsziel zu bestimmen und ob Sie dieses Ziel online erreichen. Wenn Ihr Hauptziel darin besteht, ein Produkt online zu verkaufen sollten Sie entscheiden, wo Sie diese Verkäufe machen möchten. Zum Beispiel möchten Sie dass die Kunden von Ihnen online kaufen oder möchten Sie dass sie zu Ihnen kommen, um den Verkauf zu schließen? Sie müssen entscheiden, welche Maßnahmen für den Verkauf abgeschlossen werden sollen. Kleine Unternehmen brauchen Marketing-Bemühungen, die gezielt und präzise sind.