



B L A U P A U S E
CONSULTING

5 Clevere Marketing Strategien für mehr (online) Sichtbarkeit

Der Weg zu mehr Kundenempfehlungen und Erfolg im Business.

[Handout zum Webinar](#)

Wie gut ist deine Website?

Wenn dir deine Website Kunden bringen soll, dann mache gerne mein Website-Check Quiz und finde es raus, wie gut sie das schon kann.

➔ www.blau-pause.at/website-check

Online Sichtbarkeit und eine optimierte Webseite sind entscheidende Faktoren um neue Kunden zu gewinnen.

Du bekommst dein Ergebnis sofort + eine GRATIS Checkliste mit Verbesserungsvorschlägen, die du umsetzen kannst.

Im Web-Check Quiz erfährst du:

- ✓ wie SICHTBAR dein Unternehmen ONLINE ist
- ✓ wie GUT dein Unternehmen GEFUNDEN wird und
- ✓ wie gut deine Website generell OPTIMIERT ist,

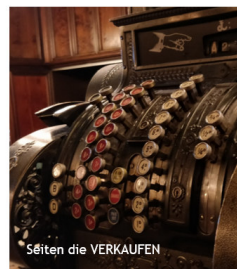
um aus einfachen "Besuchern" im Idealfall neue KUNDEN zu machen.



Wir suchen und finden online – unsere Website ist dabei ein zentrales Element.
Was Nutzern nicht gefällt ist:

- ☹️ Webseiten, die unübersichtlich sind
- ☹️ Webseiten, die nicht mobil-tauglich sind
- ☹️ Webseiten, die kompliziert zu nutzen sind
- ☹️ Webseiten, die uns nicht ansprechen
- ☹️ Webseiten, die langsam sind
- ☹️ Webseiten, die nicht sicher sind
- ☹️ Webseiten, die unser Problem nicht lösen

2 Arten von Webseiten



Möglichkeiten (Re)Aktion auf der Website zu fördern

- ✓ Kontaktinformationen und -möglichkeiten gut platzieren
- ✓ CTA (=call to action = Handlungsaufforderung) im ersten Screen
- ✓ Handlungsaufforderung auf (fast) jeder Seite – was soll der Besucher tun? Was ist die Wunsch-(Re)Aktion?

Mögliche „Aktionen“

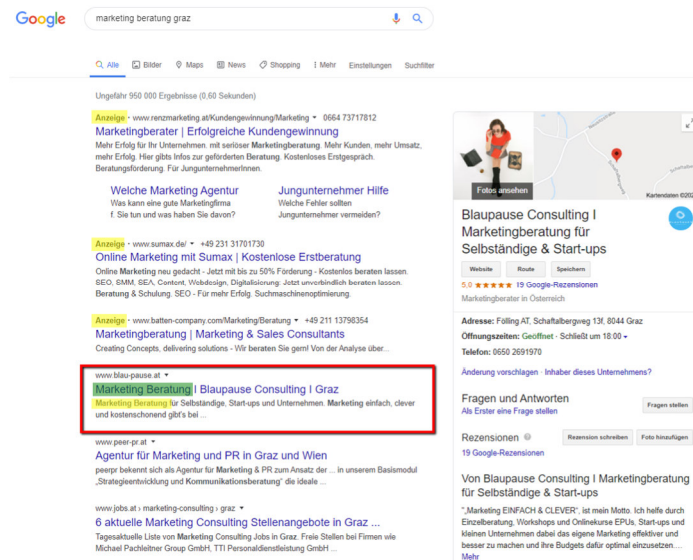
- ✓ Anrufen / Anfrage schicken
- ✓ Termin buchen / Reservierung machen
- ✓ Newsletter abonnieren (Mehrwert bieten!)
- ✓ Download (Lead generieren)
- ✓ Chat
- ✓ Kommentar hinterlassen (Blog)



(1) So überprüfst du deine Online Sichtbarkeit

1. Google dein Unternehmen
Ist das Ergebnis ein ansprechender Text, der dazu einlädt auf das Suchergebnis zu klicken?
2. Google dann einen Suchbegriff, für den dein Unternehmen gefunden werden soll.
Wer erscheint im Google Ergebnis?

(nicht vergessen im Inkognito Modus bzw. Privaten Fenster die Google Suche starten, denn sonst ist sie von deinem persönlichen Such- und Surfverhalten beeinflusst)



(2) Nutze einen Google Business Eintrag

Wenn du noch keine Business Eintrag hast, lege einen an. Wenn du einen hast nutze die vielen Möglichkeiten, die er bietet.

Link Tipps

So nutzt Du Google Business richtig - Ein Praxis Guide

<https://de.ryte.com/magazine/nutzt-du-google-mybusiness-richtig-ein-praxisguide>

<https://www.google.com/business/>



(3) Social Media Tipps

Social Media ist ein wunderbares Medium um die Online Sichtbarkeit zu erhöhen und Image und Vertrauen zur Zielgruppe aufzubauen. Es ist ein tolles Instrument um den sogenannten KNOW.LIKE.TRUST Prozess zu unterstützen

Zuerst müssen die Kunden dein Unternehmen sehen und kennenlernen

Dann musst du/dein Unternehmen sympathisch sein

Und dann musst du dir das Vertrauen der Kunden erst erarbeiten

Es gilt:

- ✓ Pay to play
- ✓ Social Media ist kein Hobby
- ✓ Lieber 2 Hauptkanäle gut und professionell bespielen als 5 halbherzig
- ✓ Echten Mehrwert bieten und einen guten Grund warum man Ihnen folgen soll
- ✓ 1:1 Kommunikation

Merke: Niemand ist auf Social Media unterwegs, weil er etwas kaufen möchte. Die Social Media Nutzer wollen Unterhaltung, sie wollen etwas Neues erfahren, sie wollen etwas lernen, sie wollen sich austauschen....

Daher → Seit nützlich, biete Mehrwert und gib deinen Followern und Fans einen guten Grund dir zu folgen.

Wie man am besten online und offline Kanäle verbindet, kannst du hier in meinem Blogartikel nachlesen. Inklusive 10 konkrete Tipps wie du deine Marketing Aktivitäten (online/offline und plattform-übergreifend) verknüpfen kannst.

- ➔ <https://www.blau-pause.at/blog-cross-channel-marketing/>
- ➔ Noch mehr Social Media Tool Tipps findest du im Anhang



(4) Die Macht von Referenzen

Für mehr Glaubwürdigkeit und Sichtbarkeit empfehle ich dir Referenzen auf der Website zu verwenden und den Prozess des Referenzmanagement kontinuierlich zu optimieren und zu pflegen.

- ✓ Einholung von Rezensionen/Kundenstimmen automatisieren
- ✓ Testen und laufend optimieren, wie du die Kunden ansprechen musst, um Referenzen zu bekommen
- ✓ Google Bewertungen sind wichtiger als Social Media Bewertungen
- ✓ Echte Testimonials idealer Weise immer mit Bild und Namen verwenden
- ✓ Gute Rezensionen belohnen

Merke:

Über alle Kommunikationskanäle und Aktivitäten muss du Relevanz für deine Kunden erzeugen, denn sonst werden die kreativsten Kampagnen und Umsetzungen keine Conversion (=Kauf) erzeugen.





Zusammenfassung – 5 Clevere Strategien

- ✓ Optimierte deine Website
- ✓ Nutzen Google Business
- ✓ Seien aktiv auf Social Media und setze die Kanäle sinnvoll ein und liefere echten Mehrwert
- ✓ Nutze die Macht von Referenzen

Und da die beste Beratung keinen Erfolg hat, wenn du sie nicht umsetzt:

- ✓ Setze die Strategien für mehr Sichtbarkeit auch wirklich um



Und da ich nicht nur vom Mehrwert spreche, sondern ihn auch ganz konkret biete 😊

Willst du noch mehr clevere Marketing Tipps?

Dann komm gerne in meine Facebook Gruppe, schau dich auf meiner Website um oder bewirb dich als Testkunde.

fb Gruppe: www.facebook.com/groups/cleveresmarketing

Kostenfreie Angebote: www.blau-pause.at/kostenfrei

Test-Kundenbewerbung für den Sichtbarkeits-Speedkurs:
<https://forms.gle/2hfnc1TxPHyiZnj19>



Viel Spaß beim umsetzen!

Deine Ulli



Anhang

Link-Tipps Social Media

Diese Social Media Tools können unterstützend zu deinen Marketing Aktivitäten verwendet werden:

fb Online Kurse direkt von der fb Plattform <https://www.facebook.com/business/learn>

<https://www.canva.com/> - Grafik Programm mit vielen Vorlagen, auch kostenfrei nutzbar

Lizenzfreie und kostenfreie Bilder Datenbanken

<https://pixabay.com/>

<https://www.pexels.com/>

<https://unsplash.com/>

<https://www.freepik.com/free-photos-vectors/pics>

Noch mehr Emojis mit <https://emojipedia.org/>

In Plattformen, wo du keine emojis hast, verwende diese Tastenkombination:

Windows-Taste + . (die Punktaste)

Planungstools für Social Media Beiträge:

www.buffer.com

www.hootsuite.com

www.recurpost.com

Datenschutz-Mustererklärung für Facebookseiten von lawlikes

<https://lawlikes.de/fbdse/?fbclid=IwAR2pkgIwUodEvaJWGzgd8vUDv9CY5sZbseOOEdqe50QVA-H8cnA8IzXzwzw>