

DER DIGITALE WEG ZUM KUNDEN

„Warum online Marketing einfach dazu gehört“

ZUSAMMENFASSUNG



www.michaelreiter.net
office@michaelreiter.net

Götzis, 4. November 2016

WEBSEITE, E-MAIL, SUCHMASCHINENMARKETING



- **Webseiten**, die für die mobile Nutzung auf Smartphones und Tablets optimiert sind, werden bei Google ein höheres Ranking bekommen und auch dadurch häufiger angeklickt. Responsives Design (Internetseite passt sich dynamisch an das jeweilige Smartphone/Tablet/Computerbildschirm an) ist hier das Stichwort.
TOOLTIP: Google Speed Test → <https://developers.google.com/speed/pagespeed/insights/>
- Responsives (dynamisches) Webdesign selbst machen. Viele Internetprovider bieten bereits „Do-it-yourself“ Baukästen an. z.B. www.world4you.com. Tools wie www.jimdo.com/de, www.motocms.com/de/. Diese bieten sehr gute Vorlagen um ohne Programmierkenntnisse responsive Webseiten zu erstellen. Alternativ ist es auch ratsam sich professionelle Unterstützung zu holen.
- Beim **E-Mail Marketing** (Aussendung von gezielten E-Mails an Kunden bzw. Newsletter) erwarten sich Kunden ausschließlich relevante und brauchbare Informationen. Diese führen zu einer höheren Öffnungsrate und wiederum zu einem wahrscheinlicherem Kauf. 33% der Empfänger öffnen E-Mails aufgrund interessanter Betreff-Zeilen!
TOOLTIP: → www.mailchimp.com (bis zu 2000 Empfänger kostenlos).
- Durch richtiges **Suchmaschinen Marketing** (Werbung und Optimierung) wird Ihre Webseite bei Google & Co. weiter oben bei den Suchergebnissen gelistet. Dies kann durch Google AdWords Werbeschaltungen oder durch Optimierung der eigenen Internetseite vorgenommen werden. Unbedingt Profis (Agenturen, Spezialisten) kontaktieren!
TOOLTIP → <https://www.google.at/intl/de/adwords/express/> (in 15 Minuten zur eigenen Google Anzeige)



- Durch die kostenlose Eintragung bei **Google Business** („www.google.at/business“) können Sie selbst die Google Informationen über Ihr Unternehmen (Ort, Öffnungszeiten, Unternehmensbild, Firmenlogo, Produktfotos uvm.) ändern. Das erhöht die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens bei Google. Außerdem werden durch positive Bewertungen potentielle Kunden noch interessierter.
- **Bewertungsportale** wie Google, Herold, Yelp, MyHammer und Tupalo spielen eine immer größere Rolle genauso wie Bewertungen auf Ihrer Facebook Seite. Kundenentscheidungen für Aufträge / Käufe werden zunehmend durch positive Bewertungen auf Google, Facebook und auf den Bewertungsportalen beeinflusst. Tragen Sie Ihr Unternehmen gleich ein und ersuchen Sie Ihre zufriedenen Kunden um positive Bewertungen!

TIPPS FÜR EFFIZIENTES SOCIAL MEDIA MARKETING



Durch den gezielten Einsatz von **Social Media** (Facebook und Co.) können Sie mit wenig Aufwand und Kosten die Bekanntheit Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte steigern, potentielle Kunden aufmerksam machen und damit auch die Zugriffszahlen Ihrer Webseite erhöhen. Zusätzlich entsteht gegenseitiges Vertrauen und Bindung zum Kunden.

- Wenn Social Media dann richtig, nachhaltig und professionell!
- Definieren Sie die Kanäle wo Sie Ihre Kunden erreichen
- Welche Inhalte sind relevant, interessant und bieten Mehrwert für die Zielgruppe?
- Geben Sie Ihren Kunden Einblicke in Ihre tägliche Arbeit
Kundenbindung und Vertrauen werden dadurch gestärkt und aufgebaut
- Neukundengewinnung und Erreichung bestehender Kunden mittels gezieltem Einsatz von digitaler Werbung. Gute Reichweiten auch für kleine Budgets.

TOOLTIP → <https://www.facebook.com/business/>