

Traffic, Conversion und Co.!

Die Bausteine Ihres Online-Erfolgs.

EIN VORTRAG VON ANDREAS GAß



- seit 1997 im Online-Marketing
- 2001-2010 selbstständiger Online-Consultant
u.a. für die CID GmbH (Softwareentwicklung) – cid.com
- seit Jan. 2011 Geschäftsführer der CID-Tochter CID Media

Die Chance

Im Internet ist Ihr Unternehmen

**24 Std. am Tag,
365 Tage im Jahr**

für potenzielle Kunden erreichbar.

Die Haltung

Häufig stehen Unternehmen, vor allem KMU, Online-Marketing-Investitionen kritisch gegenüber.

Das Problem

Die eigene Internetpräsenz wird nicht oder zu wenig als Teil des Unternehmens verstanden.

Der Ratschlag

**Erkennen Sie Erfolgschancen und
schöpfen Sie Ihre Möglichkeiten bestmöglich aus.**

Die Tatsache

Auch Ihr Kunde ist digital!

Ausgangslage

Bei allen Online-Marketing-Maßnahmen, die Sie für Ihr Unternehmen ergreifen, muss es darum gehen, sich Schritt für Schritt Ihren Zielen zu nähern.

Das bedeutet für Sie:

1. Sie brauchen realistische Ziele.
2. Sie brauchen eine Strategie, um diese Ziele zu erreichen.
3. Sie brauchen Anstöße und gute Ideen, um Ihre Strategie zu entwickeln.
4. Sie brauchen Zeit und die Mittel, um die entwickelte Strategie in die Tat umzusetzen.
5. Sie brauchen Erfolgskontrollen, um festzustellen, ob Ihre Strategie funktioniert.
6. Sie brauchen neue realistische Ziele.
7. **Ohne Ziele keine Ideen, ohne Ideen keine Strategie, ohne Strategie kein Online-Erfolg.**

Ausgangslage

Wie definieren Sie realistische Ihre Ziele?

Mit einem einfachen Fragenkatalog kommen Sie hier schon weiter:

1. Wollen Sie das Vertrauen in Ihre Fachkenntnisse aufbauen?
2. Wollen Sie Ihre Reichweite erhöhen?
3. Wollen Sie das Bewusstsein für Ihre Marke schärfen?
4. Wollen Sie ein neues Produkt vorstellen?
5. Wollen Sie Ihre Qualitäten als Ideengeber hervorheben?
6. Wollen Sie Impulse setzen?
7. Wollen Sie Aktionen oder Publikationen flankieren?
8. Wollen Sie, dass über Sie gesprochen wird?
9. Wollen Sie Aufmerksamkeit erzeugen und Neugier wecken?

Ausgangslage

Im Zentrum Ihrer Online-Marketing-Maßnahmen steht Ihre Business-Website.

Um erfolgreich zu sein, muss es Ziele für Ihre Business-Website geben:

1. Sie brauchen Besucher (Traffic).
2. Sie müssen die Absprungrate (Bounce Rate) so gering wie möglich halten.
3. Sie müssen Traffic in Conversions verwandeln.

Im Wesentlichen geht es im Online-Marketing darum:



4. Sie müssen Ihren Besuchern und Kunden Mehrwert bieten.

Fundament

Im Zentrum Ihrer Online-Marketing-Maßnahmen steht Ihre Business-Website.

Bevor Sie loslegen können, müssen Sie das Fundament legen:

1. Entspricht Ihr Webdesign den aktuellen Trends (Image)?
2. Entspricht die Technologie Ihrer Website modernsten Anforderungen (Performance)?
3. Ist Ihre Website benutzerfreundlich (Usability)?
4. Ist Ihre Website suchmaschinenfreundlich (Onpage, SEO)?
5. Verfügt Ihre Website über alle relevanten Inhalte, die für Besucher wichtig sind (Content)?
6. Erfüllt Ihre Website die anzunehmenden Erwartungen Ihrer Zielgruppen (Content, Value)?
7. **Ist Ihre Website mobile-optimiert (Responsive, Mobile)?**

Erst wenn Sie diese Fragen mit Ja beantworten können, lohnt es sich, loszulegen.

Können Sie diese Fragen nicht alle mit Ja beantworten, empfiehlt es sich, nachzubessern.

Fundament

Im Zentrum Ihrer Online-Marketing-Maßnahmen steht Ihre Business-Website.

Bevor Sie loslegen können, müssen Sie das Fundament legen.



Fundament: Website-Optimierung

Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

Widmen Sie sich den Möglichkeiten, wertigen Web-Traffic zu generieren:

1. **Konventionelle Werbung** mit konkreten Hinweisen wirkt unterstützend.
2. **Newsletter-Marketing** richtet sich an Besucher, die ihr Interesse bereits bekundet haben.
3. Ein stetiges **Wachstum an einmaligen Inhalten** bringt Wettbewerbsvorteile.
4. **Social-Media-Netzwerke** und Foren erreichen die Zielgruppen.
5. **Suchmaschinenoptimierung (SEO)** verbessert die Chancen.
6. **Suchmaschinenwerbung (SEA)** erzeugen substanzuell wertvollen Traffic.

Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

Widmen Sie sich den Möglichkeiten, wertigen Web-Traffic zu generieren:

5. **Suchmaschinenoptimierung (SEO)** verbessert die Chancen.
 - a. Ist-Analyse
 - b. Strategieentwicklung
 - c. Umsetzung
 - d. Recherche und Aufbau von Links zur Steigerung der Linkpopularität
 - e. Beobachtung und Analyse der Platzierungen
 - f. Entwicklungs-Analyse der Besucherzahlen
 - g. Analyse Klickverhaltens und der Abbruchquote
 - h. Optimierung Ihrer Business-Website
 - i. Kontinuierliche Suchmaschinenoptimierung

Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

Widmen Sie sich den Möglichkeiten, wertigen Web-Traffic zu generieren:

5. Suchmaschinenoptimierung (SEO) verbessert die Chancen.

a. Nur die 1. Seite zählt.

Die prozentuale Klickwahrscheinlichkeit nimmt von Pos. 1 (ca. 60 %) zu Pos. 2 (ca. 15 %) rapide ab. *

b. Google bewertet Ihre Webseiten immer nach RELEVANZ.

c. Content is King.

d. Freshness ist ein ganz entscheidendes Kriterium.

e. Externe Bekanntheit (Offpage) stärkt Ihre Reputation.

* Quelle: SISTRIX

Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

Widmen Sie sich den Möglichkeiten, wertigen Web-Traffic zu generieren:

6. **Suchmaschinenwerbung (SEA)** erzeugen substanziiell wertvollen Traffic.
 - a. Optimierung eines Anzeigen-Kontos
 - b. Recherche und Absprache relevanter Keywords
 - c. Erstellung und Strukturierung relevanter Kampagnen
 - d. Einrichten aller Anzeigenerweiterungen
 - e. Fortlaufende Kampagnen-Betreuung
 - f. Fortlaufende Performance-Analyse

Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

Widmen Sie sich den Möglichkeiten, wertigen Web-Traffic zu generieren:

3. Ein stetiges **Wachstum an einmaligen Inhalten** bringt Wettbewerbsvorteile.

Schreiben Sie, oder lassen Sie schreiben. Produzieren Sie, oder lassen Sie produzieren. Ihr Content-Angebot muss wachsen. Kontinuierlich und gleichmäßig. Übrigens, nicht nur interessierte Leser, auch Suchmaschinen stehen auf gut strukturierte Texte.

Verbreiten Sie Ihre Beiträge und Neuigkeiten in anderen Foren. Fachwissen, Erfindungsreichtum und Qualität erregen Aufmerksamkeit. Mit hochwertigen Inhalten heben Sie sich im Wettbewerb ab.

Hochwertiger Inhalt bringt Ihnen Web Traffic.

Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

Widmen Sie sich den Möglichkeiten, wertigen Web-Traffic zu generieren.



Kontrolle

Nur wenn Sie Ihre Daten im Blick behalten, können sie sich gezielt verbessern.

Beobachten Sie alle wichtigen Kenndaten:

1. Messen Sie die **Anzahl der Besucher**.
2. Messen Sie die **Anzahl der Besuche**.
3. Messen Sie den **Anteil der wiederkehrenden Besucher**.
4. Messen Sie **Verweildauer der Besucher**.
5. Messen Sie die **Absprungrate der Besucher**.
6. Messen Sie die **Besucherquellen Ihrer Website**.
7. Messen Sie das **Verhalten der Besucher**.
8. Messen Sie die durchschnittlichen **Ladezeiten wichtiger Seiten**.
9. Messen Sie die durchschnittliche **Verweildauer auf wichtigen Seiten**.
10. Messen Sie die **Conversion Rate** (Conversions x 100 / Visits).

Leiten Sie aus Ihren Erkenntnissen die weiteren Maßnahmen ab.

Kontrolle

Nur wenn Sie Ihre Daten im Blick behalten, können sie sich gezielt verbessern.

Beobachten Sie alle wichtigen Kenndaten, und leiten Sie weitere Schritte ab.



Verbesserung

Nur wenn Sie sich stetig weiterentwickeln, können Sie Erreichtes bewahren und Erfolge ausbauen.

Es gibt viel zu tun, gehen Sie's an:

1. Suchen Sie immer weiter nach nützlichen Keywords.
2. Folgen Sie wichtigen Trends im Webdesign.
3. Verbessern Sie die Benutzerfreundlichkeit.
4. Verbreitern Sie Ihr Online-Angebot, und zwar fortlaufend.
5. Setzen Sie die Ladezeiten auf kritischen Seiten herab.
6. Bauen Sie Ihre Mobile-Angebote aus.
7. Entwickeln Sie Online-Kampagnen.
8. Verwenden Sie Landing-Pages.
9. Beziehen Sie soziale Netzwerke in Ihre Online-Marketing-Strategie mit ein.
10. Reichern Sie Ihre Inhalte immer weiter an.

Begeisternde Websites sind eine Erfindung komplexer Simplizität.

Verbesserung

Nur wenn Sie sich stetig weiterentwickeln, können Sie Erreichtes bewahren und Erfolge ausbauen.

Es gibt viel zu tun, gehen Sie's an:

11. Verwenden Sie unterschiedliche Formate (Text, multimediale Inhalte).
12. Verweben und vernetzen Sie Ihre Inhalte.
13. Erfinden Sie eingängige und einprägsame Botschaften.
14. Hinterlassen Sie Handlungsempfehlungen und Handlungsaufforderungen.
15. Verwenden Sie eine verständliche und starke Bildsprache.
16. Erleichtern Sie die Kontaktaufnahme.
17. Belohnen Sie Ihre Besucher.
18. Beziehen Sie Besucher mit ein.
19. Beziehen Sie Mitarbeiter ein.
20. Beziehen Sie Experten ein.

Begeisternde Websites sind eine Erfindung komplexer Simplizität.

Verbesserung

Nur wenn Sie sich stetig weiterentwickeln, können Sie Erreichtes bewahren und Erfolge ausbauen.

Es gibt viel zu tun, gehen Sie's an:

21. Geben Sie Anwendungsbeispiele.
22. Beschreiben Sie typische Anwender.
23. Legen Sie alle Vorteile für den Anwender auf den Tisch.
24. Erzählen Sie Erfolgsgeschichten.
25. Recyclen Sie wertvolle Inhalte.
26. Liefern Sie Daten, Fakten und Belege.
27. Erhöhen Sie das Vertrauen in Ihre Reputation
28. Verwenden Sie Testimonials.
29. Besetzen Sie Nischen.
30. Erschaffen Sie Unverwechselbarkeit.

Begeisternde Websites sind eine Erfindung komplexer Simplizität.

Verbesserung

Nur wenn Sie sich stetig weiterentwickeln, können Sie Erreichtes bewahren und Erfolge ausbauen.

Es gibt viel zu tun, gehen Sie's an.



Zusammenfassung

Bei allen Online-Marketing-Maßnahmen, die Sie für Ihr Unternehmen ergreifen, muss es darum gehen, sich Schritt für Schritt Ihren Zielen zu nähern.

Es gibt viel zu tun, gehen Sie's an:

1. Fundament

Im Zentrum Ihrer Online-Marketing-Maßnahmen steht Ihre Business-Website.

2. Aufmerksamkeit

Nur wenn Sie Aufmerksamkeit erzeugen, können sich Online-Erfolge einstellen.

3. Kontrolle

Nur wenn Sie Ihre Daten im Blick behalten, können sie sich gezielt verbessern.

4. Verbesserung

Nur wenn Sie sich stetig weiterentwickeln, können Sie Erreichtes bewahren und Erfolge ausbauen.



Begeisternde Websites sind eine Erfindung komplexer Simplizität.

CID Media

INTERNET, MARKETING UND IDEEN FÜR UNTERNEHMEN

www.cid-media.de

Struthweg 1
63594 Hasselroth

Tel. +49 6051 8846-141
Fax +49 6051 8846-480

kontakt@cid-media.de

Unseren Blog finden Sie unter
CIDMediaBox.de



Machen Sie's wie Rudi.
Hören Sie einfach mal rein.

Unsere Beiträge gehn direkt ins Ohr.