# Online-Marketing führt Besucher auf Ihre Website

Die beste Unternehmenswebsite hilft Ihnen wenig, wenn Interessenten sie nicht finden. Die Webpräsenz sollte unbedingt in die gesamten Kommunikationsmaßnahmen des Unternehmens integriert werden. Ziel aller Maßnahmen im Online-Marketing ist es, Interessenten direkt auf Ihre Website zu führen.

#### Suchmaschinenmarketing

- Gefunden werden: Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Keyword-Advertising (z. B. Google AdWords) Displaymarketing &
E-Mediaplanung - Werbung
im Internet: Werbemittel &
Instrumente (Banner, Pop

## Interaktive Angebote

Direkte Dialogmöglichkeit:
 Corporate Blog oder
 Kundenforum

# **Affiliate Marketing**

Ups etc.), Controlling

- Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit anderen Websitebetreibern: Werbenetzwerke, Vertical-/AdNetworks

### Social Media Marketing

- Kundeninteraktion über Facebook, twitter & Co.: Bewertungsfunktion, Empfehlungsmarketing, Strategie, Kampagne, Recht

## E-Commerce & E-Payment

- Verkaufen über die Website: Strategie, Erfolgsfaktoren, Geschäftsmodelle E-Mail-Marketing - Individuelle Zielgruppenansprache:
Newsletter mit relevanten
Inhalten und echtem Mehrwert, Adressgewinnung,
Rechtliches, Erfolgskontrolle

Online-PR – Öffentlichkeitsarbeit im Internet: Fachbeiträge in Foren und Blogs, Fachartikel, Whitepapers

#### Die Unternehmenswebsite

Zentrale Rolle der Onlinekommunikation:
Professionelles Webdesign und gezielte Vermarktung führt zu hohen Besuchszahlen und qualifizierten Kontakten (Leads), Usability, Online-Texte/-Redaktion

Videos - Bewegtbild im Internet: Corporate YouTube Kanal etc.

Erfolgsmessung – Online-Marketing analysieren und optimieren: Traffic-Analyse, Erfolgsanalyse (Konversionsrate: Verhältnis Klicks zu gestellten Anfragen)

#### **Mobile Marketing**

Angebote auf mobilen
 Endgeräten: Mobile Website,
 Apps, Kampagnenmanagement etc.

