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 Ups etc.), Controlling

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

Interaktive Angebote – Direkte Dialogmöglichkeit: Corporate Blog oder Kundenforum

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

Die Unternehmenswebsite

Zentrale Rolle der Online-kommunikation: 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.

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

Social Media Marketing – Kundeninteraktion über Facebook, twitter & Co.: Bewertungsfunktion, Empfehlungsmarketing, Strategie, Kampagne, Recht

E-Commerce & E-Payment – Verkaufen über die Website: Strategie, Erfolgsfaktoren, Geschäftsmodelle

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

wpunktw

wpunktw kommunikation + werbung gmbh · wächterstraße 36 · 04107 Leipzig · Telefon 0341 96212315 · kontakt@wpunktw.com · www.wpunktw.com