



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Inhaltsverzeichnis:

1. Vorwort
2. Grundlagen des Online Marketings
3. Festlegen von Marketingzielen
4. Arten von Online Marketing Kampagnen
5. Wer ist meine Zielgruppe?
6. Wo finde ich meine Zielgruppe?
7. Welchen Prozess durchlaufen meine Kunden bis Sie kaufen?
8. Wie messe ich den wirtschaftlichen Erfolg meiner Online Marketing Aktivitäten?
9. Wettbewerbsanalyse oder welche Online Marketing Methoden verwendet die Konkurrenz?
10. Welche Werbemöglichkeiten bietet das Internet und wie unterscheiden sich diese?
11. SEO
12. SEA
13. Social Media
14. Display Advertising
15. Das Werbenetzwerk von Google
16. Das Werbenetzwerk von Facebook
17. Das Werbenetzwerk von Microsoft
18. LinkedIn als Werbepattform
19. Amazon als Werbepattform
20. Worauf Kunden bei Agenturen achten müssen



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Einleitung:

Mein Name ist Friedrich Kott und ich bin seit 1999 im Internet unterwegs. Mit den Jahren habe ich aufgrund meiner großen Leidenschaft zum Internet mein Hobby zum Beruf gemacht.

Nach einer Ausbildung zum Webdesigner und einem Studium zum Medienmarketing Fachwirt (Baw) helfe ich nun seit über 7 Jahren professionell als Senior Online Marketing Consultant Unternehmen, wie Sie ihre Produkte oder Dienstleistungen über das Internet verkaufen können.

Während meiner häufigen Beratungsgesprächen als Senior Online Marketing Consultant mit den Geschäftsführern und Marketingleitern von kleinen und großen Unternehmen wird mir immer öfters bewusst, dass oft nur sehr wenig bis gar kein Wissen über professionelles Online Marketing vorhanden ist.

Mehr und mehr wird das Internet zu einem essentiellen Marketing bzw. Vertriebswerkzeug was existentiell notwendig für den deutschen Mittelstand ist.

Kurz gefasst kann man sagen: Entweder Sie sind für Ihre potenziellen Kunden online präsent auf den Plattformen wo diese nach Ihnen suchen oder Ihre Konkurrenz macht das Rennen und Sie gehen leer aus.

Mit Hilfe dieses E-Books möchte ich Ihnen ein Verständnis bzw. die Grundlagen vermitteln, wie Sie diese Herausforderung der Digitalisierung unserer Gesellschaft meistern können.

Dieses Buch soll Ihnen das Wissen vermitteln, was Sie beachten müssen, wenn Sie Selbst Online aktiv werden wollen oder was zu beachten ist, wenn Sie einen Dienstleister beauftragen.

Sollten Sie in diesem Fall, dass sie Online aktiv werden wollen Hilfe benötigen, so stehe ich und mein fähiges Team aus Vertriebsexperten, Programmierern, Datenbankspezialisten und Webdesignern mit Rat und Tat zur Verfügung unter der email Adresse:

info@zerberus-online-marketing.de

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Grundlagen des Online Marketings:

In diesem Kapitel soll Ihnen ein grundlegendes Verständnis vermittelt werden, wofür Online Marketing gut ist, wie es aufgebaut ist und wie es funktioniert.

Grundsätzlich kann man sagen, dass das Internet mit Milliarden von Besuchern inzwischen global das Informations und Unterhaltungsmedium Nummer 1 geworden ist. In der Konsequenz kann man also ohne weiteres feststellen, wer mit seinem Unternehmen nicht im Internet ist, ist für viele Personen schlicht nicht existent. Umgekehrt bietet das Internet gigantische Möglichkeiten sein Unternehmen bzw die eigenen Dienstleistungen einem Millionenpublikum ohne weiteres zu präsentieren.

Durch professionelles Online Marketing kann die Bekanntheit, die Reichweite und vor allem der Umsatz massiv gesteigert werden.

Perfekte Beispiele wie innerhalb weniger Jahre Unternehmen allein durch das Internet Milliarden von Euro verdienen konnten sind: AirBnB, Uber, Netflix oder Amazon.

Auch konnten Einzelpersonen alleine durch das Internet zu globalen Superstars werden. Beispiele hierfür sind z.B. der Youtuber PewdiePie mit der unfassbar gewaltigen Zahl von 18.597.105.858 Videoaufrufen auf seinem Youtube Kanal.

Wurde früher viel offline geworben über Zeitungen, Zeitschriften, TV Sender, Telefon und Branchenbücher, so haben viele der alten Werbemedien ihre Effizienz zu Gunsten der neuen digitalen Werbeformen verloren.

Warum fragen Sie sicher? War das klassische Marketing über alte Medien wie Zeitschriften oder Anzeigen an Plakaten und Litfaßsäulen früher ein Glücksspiel, so kann man über digitale Meßmethoden (tracking) die Effizienz und Wirtschaftlichkeit moderner Online Marketing Kanäle transparent und genau messen. Außerdem bekommt der Werbende noch verlässliche Informationen über die Zielgruppe die wirklich an den eigenen Produkten interessiert ist. Man hat sozusagen Marktforschung und Werbung in einem.

Das Internet bietet heutzutage eine sehr große Vielfalt an Werbemöglichkeiten, den sogenannten Online Marketing Kanälen.

Je nach Online Marketing Werbekanal hat jeder dieser Kanäle seine Vor und Nachteile, sowie werbe spezifischen Besonderheiten. Man kann auch sagen, dass gerade das

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Zusammenspiel dieser verschiedenen Marketingkanäle den wirtschaftlichen Erfolg im Internet maximieren kann.

Diese verschiedenen Werbekanäle arbeiten synergetisch Zusammen, wenn man von professionellem Online Marketing und der Funktionsweise der Marketingkanäle Ahnung hat.

Diese Werbekanäle kann man grob einteilen in:

- SEO (Suchmaschinenoptimierung)
- SEA (Search Engine Advertising / Suchmaschinenwerbung)
- Social Media Marketing
- Content Marketing
- E-mail Marketing
- Display Advertising
- Retargeting
- Online PR
- Affiliate Marketing
- Branchenspezifische Werbe und Verkaufsplattformen

Diese Liste soll nur einen kleinen Überblick über Online Marketing Werbekanäle bieten und hat keinen Anspruch auf Vollständigkeit, da das Internet extrem schnelllebig ist und ständig neue Werbemöglichkeiten auftauchen und wieder verschwinden.

Im Online Marketing ist die persönliche Firmenwebseite der Ausgangspunkt des individuellen Firmen Online Marketings. Da aber eine Firmenwebsite oder Corporate Website ohne Webseitenbesucher keinen Nutzen bringt, ist also nun notwendig zu möglichst geringen Kosten möglichst viele Webseitenbesucher auf diese zu schicken.

Hier kommen die verschiedenen Online Marketing Kanäle ins Spiel. Ziel ist es natürlich, dass möglichst viele Besucher sich für die eigenen Produkte und Dienstleistungen interessieren und zu zahlenden Kunden werden. Auch möchte man natürlich mehr Geld verdienen als man ausgegeben hat. Hier spricht man vom sogenannten ROI, dem Return of Investment.

Um zu gewährleisten, dass auch die richtigen Besucher auf die Webseite kommen, die dann auch mehr Geld einbringen als diese kosten definiert man im Vorfeld sogenannte KPIs

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

(wirtschaftliche Kennzahlen). Über komplexe Online Marketing Meßmethoden und Analysewerkzeuge kann man diese Daten erheben, auswerten und Grafisch darstellen.

Webseiten (Landingpages) als Zentraler Bestandteil der Online Marketing Aktivitäten:

Das Ziel auf dem alle Online Marketing Aktivitäten gebündelt werden ist die Firmenwebsite. Nun geht man allerdings einen Schritt weiter und erstellt je nach Online Marketingziel, das man erreichen möchte eine Spezielle Unterseite oder auch Landingpage genannt.

Ziel und Zweck dieser Landingpage ist, dass der potenzielle Käufer auf einen Schlag sieht um was es sich handelt und dann im Idealfall kauft, sich Informiert, anruft oder seine Kontaktdaten da lässt.

Man geht im Online Marketing davon aus, dass innerhalb von 3 Sekunden der Zweck dieser Seite klar kommuniziert werden muss. Durch eine immer länger werdende Customer Journey gewinnt der Zero Moment of truth immer mehr an Bedeutung.

Das bedeutet, dass man verstehen muss, welche Bedürfnisse / Probleme hat der potenzielle Kunden in diesem Moment, in dem er über verschiedene Marketingkanäle diese Landingpage besucht.

Hier bedeutend wichtig ist es, weniger das Produkt darzustellen als eher den Nutzen den der Kunde von diesem Produkt hat. Natürlich muss das Produkt ebenfalls präsentiert werden. Im Idealfall findet der Kunde was er sucht und im negativ Fall verlässt er die Seite direkt wieder. Dies bedeutet die Wahrscheinlichkeit, dass die Bounce Rate steigt sehr hoch ist. Die Bounce Rate wiederum ist ein wichtiges SEO Kriterium. Allerdings wird auf die SEO Kriterien im weiteren Verlauf des Buches in einem eigenen Kapitel darauf eingegangen.

Fazit: Für erfolgreiches Online Marketing bedarf es fünf Kernelemente:

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

- Eine passende und moderne Firmenwebsite (Landing Page)
- Ein guter Online Marketing Funnel (viele interessierte Webseitenbesucher für die Webseite, die einen vordefinierten Prozess durchlaufen)
- Moderne Online Marketing Meßmethoden (tracking)
- die passende Zielgruppe
- die passende Werbekanäle um die individuellen wirtschaftlichen Ziele zu erreichen.

Zusammengefasst kann man sagen, dass es Aufgabe eines guten Online Marketing Managers ist, die richtige Zielgruppe zum richtigen Zeitpunkt über den passenden Online Marketing Kanal mit der richtigen verkaufs relevanten Information zu versorgen, um dann langfristig diese Person zu einem Kauf zu animieren.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Festlegen von Marketingzielen:

Natürlich möchte jeder Unternehmer im Internet sofort mehr Geld verdienen. Damit man aber überhaupt solch ein komplexes Thema wie Online Marketing richtig und Effizient angehen kann, muss man vorher die Marketingziele die man erreichen möchte definieren. Also man sollte sich überlegen was man überhaupt erreichen will.

Je nach Firma und Unternehmer unterscheiden sich die Marketingziele gewaltig. Hier eine Liste von möglichen Online Marketingzielen:

- Steigern der Reichweite
- Steigern der Bekanntheit
- Verkauf von Dienstleistungen
- Verkauf von Produkten
- Sammeln von Kontaktdaten von Interessenten (Leads)
- Verkauf neuer Produkte an Bestandskunden
- Bestandskunden Betreuung
- Akquirieren von Neukunden

Hier muss grob unterschieden werden, zwischen dem Online Marketing als Marketing Kommunikationskanal (PR, Markenbildung, Reichweite) und dem Online Marketing als reiner Vertriebskanal (Verkauf von Produkten und Dienstleistungen).

Um die Marketingziele meßbar, greifbar und darstellbar zu machen werden Online Marketing KPIs (wirtschaftliche Kennzahlen) definiert um dann überhaupt überprüfen zu können ob die gewünschten Online Marketing Ziele erreicht werden und zu welchem Preis.

Auf den Themenbereich KPI werde ich im laufe des Buches noch detaillierter eingehen.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Arten von Online Marketing Kampagnen:

Wie im letzten Kapitel schon angesprochen müssen Online Marketing Ziele definiert werden. Wurden diese Ziele definiert, muss festgelegt werden welche Art von Online Marketing Kampagne dafür die passende ist. Je nach Marketingzielen haben verschiedene Kampagnen verschiedene Aufgaben.

Nur wenn die richtige Kampagne für den passenden Zweck eingesetzt wird, kann man die Grundlage für Erfolg im Internet bauen. Umgekehrt bedeutet dies, verwende ich eine Online Marketing Kampagne für den falschen Zweck, ist die wahrscheinlich hoch nicht den Erfolg zu haben, den ich haben könnte oder sogar Geld zu verlieren.

Interessanterweise beeinflussen sich die Kampagnen gegenseitig und teilen Synergieeffekte. Durch das intelligente Zusammenspiel dieser Kampagnen kann man seinen Erfolg im Internet maximieren.

hier eine Liste von verschiedenen Online Marketing Kampagnen:

- Brand Kampagne
- Reichweiten Kampagne
- Lead Kampagne
- Retargeting Kampagne
- Abverkaufskampagne
- Follower Kampagne
- E-mail Marketing Kampagne

Im folgenden erläutere ich den Sinn und Zweck der einzelnen Kampagnen.

Brand Kampagne: Eine Kampagne die eine Firma zu einer Marke machen oder diese stärken soll, damit der Firmenname bekannter wird und die Leute wissen, um was es sich genau bei dieser Firma handelt.

Sehr bekannte Marken sind Amazon, BMW oder Netflix. D.h. hört jemand diese Namen weiß er ganz genau, um was für eine Firma es sich handelt, für was diese steht und welche Produkte oder Dienstleistungen diese Firma anbietet. Gute Markennamen stehen vor allem für Vertrauen in die Qualität der Produkte oder Dienstleistungen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Reichweiten Kampagne: Mit dieser Kampagne soll eine möglichst große Reichweite generiert werden. D.h. Sinn und Zweck ist das eine spezifische Anzeige oder Information von möglichst vielen Menschen gesehen wird. Entspricht der klassischen Massenwerbung.

Lead Kampagne: Eine Kampagne deren einziges Ziel es ist, die Kontaktdaten von Interessenten zu sammeln, um diese später nach Möglichkeit durch wieder Ansprache zu neuen Kunden zu machen.

Retargeting Kampagne: Eine sehr mächtige und effiziente Form der Online Marketing Kampagne. Durch diese Kampagnen werden schon bestehende Interessenten wieder angesprochen und die Wahrscheinlichkeit, dass aus diesen wieder angesprochenen Interessenten neue Käufer werden ist sehr viel höher.

Z.B. Ich habe für mein Unternehmen eine aktive Branding Kampagne die für viele Besucher meiner Webseite sorgt. Nun kann ich sämtliche Besucher meiner Webseite in einer sogenannten Retargeting Liste speichern und dann eine weitere Kampagne gestalten, die nur an Personen ausgespielt wird, die schon einmal auf meiner Webseite waren.

Durch diesen Trick kann ich die Relevanz und Effizienz meiner Kampagne massiv steigern, da ich den Streuverlust (Personen die sich nicht für meine Marke / Produkt interessieren) massiv reduziere.

Abverkaufskampagne: Einziger Zweck dieser Form von Kampagne ist der Verkauf von Produkten über das Internet.

Follower Kampagne: Eine spezielle Form der Kampagne die man vor allem auf Social Media Plattformen wie Facebook oder LinkedIn findet. Grundlage dieser Kampagne ist eine spezifische Firmenprofilseite auf z.B. Facebook für welche man neue Follower (Abonnenten) sammeln möchte.

Sinn und Zweck dieser Follower ist es, dass diese die Beiträge lesen, die man als Firma kostenlos auf diesen Social Media Seiten postet um die Interessenten mit relevanten Informationen zu werbezwecken zu versorgen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

E Mail-Marketing Kampagne: Email Marketing ist nach wie vor ein sehr wichtiger Online Marketing Kanal. Dieser Kanal ist Ideal, um Bestandskunden zu betreuen und diese über Produktneuheiten zu Informieren. Über sogenanntes Cross oder Upselling kann man Bestandskunden animieren weitere Produkte zu kaufen.

Auf Basis sogenannter Email Marketing Listen kann man spezifische Email Marketing Kampagnen aufsetzen und verschicken.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Wer ist meine Zielgruppe?

Erfolgreiches Online Marketing kann nur funktionieren, wenn ich zur richtigen Zeit am richtigen Ort der passenden Person meine Produkte anpreise. Sonst gebe ich nur unnötig viel Geld aus, um die falschen Personen zu erreichen, die sich für mein Produkte oder Dienstleistungen gar nicht interessieren.

Je nach Produkt oder Dienstleistung habe ich natürlich eine andere Zielgruppe. Dies gilt sowohl für den Online Shop für PC Hardware, den Anwalt für Strafrecht, den Versicherungskonzern, den Autohändler oder den Onlineshop für Damenmode.

Bevor ich also viel Geld für Online Werbung ausgabe, muss ich mir also überlegen, welche Personen interessieren sich für meine Produkte oder Dienstleistungen.

Konkret muss ich mir Überlegen, welches Bedürfnis oder Problem befriedigt bzw. löst mein Produkt oder meine Dienstleistung und welche Personen haben dieses Bedürfnis bzw. Problem.

Im Idealfall arbeite ich mit sogenannten Personas. Dies Bedeutet, ich arbeite aus wie der Ideale Kunde von mir aussieht.

Nehmen wir als Beispiel einen Schönheitschirurgen der Experte auf dem Gebiet Facelift ist.

In diesem Fall ist die typische Kundin / Patientin: Weiblich, 40 - 70 Jahre und vermögend.

Oder der typische Gamer der sich für teure Gaming PCs interessiert ist: Männlich zwischen 12 - 30 Jahre alt und Computerspiele sind wichtiger Bestandteil seines Lebens.

Hier ist es wichtig mit einer sogenannten Marktsegmentierung zu arbeiten, um durch verlässliche Daten seine Zielgruppe bestimmen zu können. Man spricht hier auch von sogenannter Soziographischer, Demographischer, Psychographischer oder Geographischer Segmentierung.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Wo finde ich meine Zielgruppe?

Nachdem ich nun herausgefunden habe welche Zielgruppe ich benötige, ist es nun von extremer Wichtigkeit zu wissen, wo diese sich befindet.

Hier gilt der Grundsatz: Wenn ich Produkte oder Dienstleistungen möglichst effizient verkaufen möchte, muss ich dorthin gehen wo meine Zielgruppe sich aufhält. Oder anders formuliert. Bewerben Sie Ihre Produkte dort wo Ihre potenzielle Kundschaft danach sucht.

Je nach Zielgruppe habe ich natürlich verschiedene Marketingkanäle die passend sind oder auch nicht. Im folgenden Abschnitt werde ich zeigen welche Zielgruppen die verschiedenen Kanäle / Plattformen haben.

Google: Die größte Suchmaschine im Deutschen Raum. Hier kann man zu genau den Suchbegriffen gefunden werden, nach denen die Potenziellen Kunden suchen. Einrichten lässt sich dies über ein Google Ads Konto oder Google SEO.

Z.B. wenn ich Betreiber eines Hotels in München bin und während des Oktoberfestes möglichst viele Touristen in meinem Hotel haben möchte, so kann ich bei Google den Suchbegriff "Hotel München" buchen oder versuchen für diesen Begriff zu ranken.

Facebook: Das größte Soziale Netzwerk im deutschen Raum. Hier kann man über den Facebook Business Manager Werbekampagnen aufsetzen und verwalten. Je nach Zielgruppe kann man Personen mit genau den gewünschten Vorlieben und Bedürfnissen ansprechen. Perfekt für Konsumgüter Kampagnen für Personen mit dem Alter 30+.

Einzige Einschränkung ist, das Facebook bei der Zielgruppe für junge Leute nicht mehr attraktiv ist und sich eher an Privatpersonen richtet, im Gegensatz zu Business Netzwerken wie Xing oder LinkedIn.

Youtube: Größte Videoplattform im deutschen Raum. Perfekt, wenn die Zielgruppe Jugendliche oder junge Erwachsene sind. Gehört zu Google und man kann über ein Google Ads Konto Kampagnen aufsetzen und verwalten.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Instagram: Extrem großes Soziales Netzwerk auf dem Privatpersonen Bilder und kurze Videos hochladen. Perfekt für die Bereiche Beauty, Fitness, Lifestyle, Reisen und Haustiere. Hier sind sehr viele jugendliche und junge Leute unterwegs.

Gehört zu Facebook und man kann über den Facebook Business Manager Kampagnen aufsetzen und verwalten.

Yelp: Extrem wichtiges Bewertungsportal für Restaurants, Clubs, Bars und Hotels.

Google Display Network: Millionen von thematisch geordneten Webseiten auf denen man über ein Google Ads Konto Anzeigen schalten kann. Hier kann man je nach Zielgruppe die Werbung auf den thematisch passenden Partner Webseiten und Apps auspielen.

LinkedIn: Weltweit das größte Business Netzwerk. Eignet sich perfekt, wenn man B2B Online Marketing betreiben möchte. D.h. wenn Firmen Produkte oder Dienstleistungen an andere Firmen verkaufen möchten. Hier kann ich meine Zielgruppe direkt nach Branche, Berufsbezeichnung oder Ausbildung ansprechen.

Xing: Größtes deutsches Business Netzwerk. Allerdings sehr stark Begrenzt was die Internationale Reichweite und die Möglichkeiten der Kampagnen Gestaltung angeht.

Bing: 2. größte allgemeine Suchmaschine in der EU und den USA von Microsoft. Vergleichbar mit Google nur sehr viel kleiner.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Welchen Prozess durchlaufen meine Kunden bis Sie kaufen?

Ein weiteres wichtiges Thema, das sehr viele Unternehmer interessiert die versuchen im Internet Produkten zu verkaufen ist, welchen Prozess durchlaufen die Kunden bis Sie letzten Endes etwas kaufen.

D.h. was muss passieren, damit ein Kunde letzten Endes die Entscheidung trifft, bei einem Unternehmer der Wahl ein Produkt oder eine Dienstleistung zu kaufen?

Hier spricht man von der sogenannten Customer Journey. Also der Reise des Kunden bis er letzten Endes sich zu einem Kauf entschließt. Thematisch verwandt ist hier der sogenannte Sales Funnel (Verkaufstrichter)

Der Sales Funnel:

Der Sales Funnel oder auch Verkaufstrichter auf deutsch, bezeichnet die verschiedenen Phasen oder auch Stationen die ein Kunde von oben nach unten durch den Trichter durchläuft, bis er sich entschlossen hat ein Produkt zu kaufen. Im Marketing wird hier häufig auch von dem AIDA System gesprochen.

AIDA steht für Attention, Interest, Desire, Action

In der 1. Phase Attention muss die Aufmerksamkeit des potenziellen Kunden für das jeweilige Produkt / Dienstleistung gewonnen werden.

In der 2. Phase Interest muss das Interesse des Kunden für das Produkt geweckt werden.

In der 3. Phase Desire muss das Verlangen des Kunden bzw. das Bedürfnis des Kunden nach dem Produkt geweckt werden.

In der 4. Phase Action muss der Kunde animiert werden, dass er aktiv wird und das Produkt wirklich erwirbt.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Über moderne Meßmethoden (tracking) kann man nachvollziehen, in welcher Phase der Kunde sich befindet, bzw. welche Schritte durchlaufen hat bis er aktiv wurde. Hier spricht man von sogenanntem Customer Journey tracking.

Passende Gestaltung einer Landingpage (Webseite) mittels AIDA:

In diesem Abschnitt beschreibe ich, wie man im Idealfall eine Landingpage über das AIDA System umsetzt um die Conversion Rate (prozentuale Rate an abgeschlossenen Online Marketingzielen) zu maximieren.

Die Customer Journey läuft über das AIDA Prinzip. Attention, Interest, Desire Action. Diese im nachfolgenden erläuterten Phasen sollten nacheinander auf der Landingpage abgebildet werden.

Webseiten Abschnitt 1: Das Interesse des Kunden muss geweckt werden und Ihm muss mitgeteilt werden, was angeboten wird.

Webseiten Abschnitt 2: Hier wird das Produkt näher beschrieben und man geht mehr ins Detail. Welche Extra Features hat das Produkt, wer hat es erstellt ect. Auch sind hier Produkt-Videos von nutzen. Vor allem muss hier der konkrete Nutzen für den Käufer klar dargestellt werden.

Webseiten Abschnitt 3: Hier muss der Wunsch des Kunden das Produkt besitzen zu wollen geweckt werden, damit er es auch wirklich kaufen will. D.h. man muss den Kunden suggerieren, es wäre ein Fehler das Produkt nicht zu kaufen. Hier sind z.B. Testimonials von zufriedenen Kunden wichtig.

Webseiten Abschnitt 4: Hier sollte der Kunde soweit sein, dass er die Entscheidung trifft das Produkt zu kaufen oder ein anderes Marketingziel zu erreichen, wie z.B. das hinterlegen der Kontaktdaten (Lead).

Natürlich sollte hier der Bestellprozess möglichst einfach von der Hand gehen, um nicht einen potenziellen Kunden durch Klick Wüsten oder nicht vorhandene Bezahloptionen zu vergraulen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Welche Informationen will der potentielle Kunden auf der Landingpage finden?

Hier ist natürlich von entscheidender Wichtigkeit, dass der Nutzer genau die Informationen auf der Seite findet nach denen er sucht. Ein Grundsatz in der Usability ist: "don't make me Think".

Auch für Google sind diese Informationen relevant, da Google natürlich nur Seiten ranken will, die die Suchintention des Suchenden abbilden.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Wie messe ich den wirtschaftlichen Erfolg meiner Online Marketing Aktivitäten?

Der wahrscheinlich wichtigste Aspekt im Online Marketing ist das tracking. Das Online Marketing tracking ermöglicht es erst messen zu können wie erfolgreich die Online Aktivitäten sind bzw. wie sich die potenziellen Kunden auf der eigenen Webseite verhalten.

Ein extrem populäres Programm für das Webtracking ist das kostenlose Google Analytics. Es gibt zwar noch dutzende andere Tools, allerdings sind diese meist kostenpflichtig und sehr teuer.

Ebenfalls bieten die großen Anbieter von Online Kampagnen Plattformen wie Facebook, Google oder LinkedIn eigene integrierte Analyse Software.

Um Effizient Online Marketing aktivitäten messbar machen zu können, ist das definieren von Online Marketing KPIs extrem wichtig.

Was sind Online Marketing KPIs? Hier eine Liste von gängigen Online Marketing KPIs:

- CPC = Cost per Click
- CPA = Cost per acquisition
- CPL = cost per lead
- CR = conversion rate
- Bounce Rate = absprungrate
- Verweildauer = länge der Besuchsdauer
- CTR = Click through rate
- CPM = cost per mille
- clicks
- likes
- kommentare
- impressions

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Tracking Software:

Um diese Wirtschaftlichen Kennzahlen (KPI) messen zu können, benötigt man die passenden Tracking Software.

Ein sehr mächtiges und kostenloses Werkzeug, um die Online Marketing Aktivitäten zu messen ist Google Analytics. Mit Google Analytics sind verschiedene Analysemöglichkeiten vorhanden.

Mit Google Analytics können unter anderem solche Dinge gemessen werden wie:

- über welchen Online Marketing Kanal kommen die meisten Besucher
- wie lange verweilen die Webseitenbesucher auf der jeweiligen Landingpage
- wie hoch ist die Absprungrate
- wieviele Seiten werden im Schnitt aufgerufen
- Wie hoch ist Conversion Rate
- Wie Viele Produkte wurden verkauft
- und vieles mehr

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Weitere Funktionen von Google Analytics sind:

Tracking Events Google Analytics:

Um das Verhalten der Webseitenbesucher zu messen, können wir in Google Analytics sogenannte Events verbauen. Diese müssen über Javascript im Code der Landingpage implementiert werden. Hier kann man alles mögliche messen.

- Wurde ein bestimmter Call to action button geklickt und wie oft?
- Wie oft wurde Informationsmaterial heruntergeladen?
- Wie Viele Anmeldungen für Produktpräsentationen gingen über welchen Online Marketing Kanal ein?
- Wie oft wurde ein Video abgespielt?

Google Analytics E-commerce tracking:

Ein weiteres Plugin das verbaut werden kann, ist das Google Analytics E-commerce Plugin. Hier können die verkauften Produkte und weitere E-commerce relevante Daten gemessen werden.

Das Google Analytics E-commerce Plugin kann folgende Daten messen:

- Artikelnummer sku
- Artikelpreis
- Bestellte Stückzahl
- Gesamt Umsatz
- Umsatz pro Kunde
- Warenkorb Größe

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Benutzerdefinierte Trichter (Funnel)

Über Google Analytics können ganze Bestellprozesse über einen Funnel (Verkaufstrichter) meßbar / trackbar gemacht werden.

Z.b. User kommt auf Landingpage => Klickt auf CTA => füllt das Bestellformular aus => Beahlt

Über Google Analytics können auch Zielgruppen gebildet werden über Zielgruppen Listen.

Z.B. können Zielgruppen-Listen für Personen die mit der Seite interagiert haben, aber nichts gekauft gebildet werden, um Sie mit retargeting wieder anzusprechen. Denn hier haben wir eine relevante Zielgruppe für die Wiederansprache. Erfahrungen zeigen, dass man so den wirtschaftlichen Erfolg von Online-Marketing-Kampagnen massiv steigern kann.

Ebenfalls kann man Listen Bilden für:

- Personen die Videos angeschaut haben
- Personen die bis zum Ende gescrollt haben
- Personen die Leseproben heruntergeladen haben
- Warenkorbabbrecher
- Personen die einen CTA geklickt haben, aber das Formular nicht ausgefüllt haben

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Wettbewerbsanalyse:

Sehr wichtig für Sie ist die Wettbewerbsanalyse, denn Sie wollen bzw. müssen ja einige Sachen wissen, bevor Sie Ihre Online Marketing Aktivitäten starten.

Hier einige Stichpunkte welche Informationen die Wettbewerbsanalyse ergeben soll:

- Wer sind im Internet Ihre direkten und indirekten Konkurrenten und wie hoch ist der Wettbewerb?
- Welche Online Marketing Methoden verwendet die Konkurrenz?
- Auf welchen Online Marketing Kanälen ist die Konkurrenz vertreten?
- Wie hoch ist die Sichtbarkeit Ihrer Konkurrenz auf Online Marketing Kanälen. Z.B. zu welchen Keywords wird die Konkurrenz gefunden und auf welcher Position stehen diese.
- Wie hoch ist das Suchvolumen nach gewissen Keywords?
- Wie groß ist die Zielgruppe?
- Wie groß ist die Zielgruppe auf spezifischen Online Plattformen?
- Wieviel Marktanteil wird von großen Wettbewerbern wie z.b. Zalando im Bereich Mode abgedeckt?
- Wie hoch sind die Klick oder Tausender Kontaktpreise in verschiedenen Online Marketing Kanälen?
- Wie hoch ist der Gesamtumsatz Ihrer gewünschten Branche?
- Ist Ihre gewünschte Branche im Wachstum oder geht das Wachstum zurück?
- Welche Vorteile (USPs) haben Sie gegenüber der Konkurrenz?
- Ist Ihre Branche Saisonabhängig und welche Jahreszeiten sind wichtig? Z.b. das Weihnachtsgeschäft im Einzelhandel oder der Jahresanfang in der Fitnessbranche.
- Je nach Branche z.b. E-commerce muss die Logistik geklärt werden, da diese gerade im Einzelhandel ein massiver Erfolgsfaktor ist. D.h. bietet die Konkurrenz Express Lieferung an?
- Welches Problem / Bedürfnis hat meine Zielgruppe, dass ich dann über das das passende Produkt lösen bzw. befriedigen kann?

Auf Basis dieser Informationen muss dann die Online Marketingstrategie entwickelt werden.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Ist es in sogenannten schwach umkämpften Nischen relativ einfach schnell erfolgreich zu sein, so muss man in harten Wettbewerbs Feldern wie z.B. der Reise, Finanz, Fitness oder Modeindustrie einen extrem viel höheren Aufwand betreiben, der sich wiederum in den Marketing / Vertriebskosten niederschlägt.

Je nach Wettbewerbsumfeld hat die Wettbewerbsintensität massiven Einfluss auf die operative Umsetzung von Online Marketing Methoden wie z.B. SEO oder SEA.

Wettbewerbsfaktoren SEO:

Je höher der Wettbewerb desto schwieriger ist es im Bereich SEO zu hart umkämpften Keywords zu ranken. Speziell im Fall SEO sind die ersten 10 organischen Ranking Positionen von Relevanz, je höher der Wettbewerb umso mehr Firmen bemühen sich auf diesen 10 Positionen gelistet zu werden.

Allerdings muss man ebenfalls beachten, dass der Wettbewerb hier regional extrem unterschiedlich ist. Auch gibt es hier Keyword Nischen die nicht ganz so hart umkämpft sind.

Wettbewerbsfaktoren SEA:

Im Bereich SEA ist es zwar einfacher zu hart umkämpften Keywords gelistet zu werden, allerdings ist der Preis für Klicks umso höher. Speziell im Bereich SEA werden die Klickpreise über eine Auktionsplattform abgewickelt und entschieden. Je mehr Firmen also für ein Keyword wie z.B. "Hotel München" bieten umso teurer wird der Klickpreis.

Auch hier ist es dann von entscheidender Wichtigkeit nach Keyword Nischen zu schauen oder weniger auf den Klickpreis, als eher auf den spezifischen ROI eines Keywords.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

weitere spezifische Fragen:

Beantworten Sie dazu folgende Fragen und dokumentieren Sie die jeweiligen URLs, sodass Sie die Inhalte später schnell wiederfinden:

Wichtig ist hier auch eine einfache SWOT Analyse um die Stärken und Schwächen der eigenen Firma im Vergleich zur Konkurrenz zu definieren. SWOT steht für Stärken, Schwächen, Chancen und Bedrohungen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Welche Werbemöglichkeiten bietet das Internet und wie unterscheiden sich diese?

Wie schon erwähnt gibt es im Internet zahllose Werbemöglichkeiten. Allerdings hatte ich auch erwähnt, dass nicht jede Werbemöglichkeit für jedes Marketingziel geeignet ist. Auch ist die definierte Zielgruppe nicht auf allen Werbemöglichkeit zu erreichen.

In diesem Abschnitt erläutere ich welche Werbemöglichkeiten sich wofür eignen:

Display Advertising: Für Markenwerbung (Branding Kampagnen) und Retargeting (wiederansprache von Webseiten Besuchern)

SEO: Ideal um Personen zu erreichen, die konkret nach einem Produkt oder einer Dienstleistung suchen

LinkedIn: Ideal um B2B (Business to Business) Leads für Firmendienstleistungen oder sehr teure Produkte zu erhalten.

Facebook: Ideal für Branding Kampagnen oder Retargeting. Lead Kampagnen im B2C Bereich sind ebenfalls möglich. Teilweise kann man auch Produkte direkt verkaufen.

SEA: Analog zu SEO allerdings sehr viel besser skalierbar als SEO.

Amazon: Ideal zum direkten Abverkauf von E-commerce Produkten. Amazon ermöglicht es Firmenkunden inzwischen eigene Werbekampagnen auf Amazon zu schalten. Vergleichbar mit Display oder SEA nur innerhalb des Amazon Ökosystems.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Youtube: Ideal für den weiteren Verlauf der Customer Journey des Kunden, da viele Kunden hier über Produkte oder Dienstleistungen recherchieren. Ebenfalls Ideal für Online PR und Brand Kampagnen.

Youtube ist ebenfalls der perfekte Kanal um Junge Leute zu erreichen, die man nicht mehr über das Fernsehen oder Facebook erreichen kann.

Preissuchmaschinen wie Idealo.de oder billiger.de sind ideal für den direkten Abverkauf von B2C (Konsumentenmarkt) Produkten. Allerdings ist der Nachteil, dass diese Plattformen einen extrem Preiskampf unter den verschiedenen Anbietern losgetreten haben.

Google Shopping: Produktsuche von Google über die man als E-commerce Händler direkt Produkte bewerben und verkaufen kann.

Affiliate Marketing: Über sogenannte Affiliate Programme helfen mir sogenannte Affiliate Partner Produkte zu verkaufen oder Leads zu generieren. Der enorme Vorteil ist, ich bezahle eine vorher festgelegte Provision an den Affiliate Partner nur dann, wenn es zu einem Verkauf oder generierten Lead kam. Der Nachteil ist allerdings, dass es teilweise recht Aufwändig und teuer ist ein eigenes Affiliate Programm zu starten.

Hier gibt es große Anbieter wie AWIN.com die Dienstleister für Affiliate Programme sind.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Suchmaschinenoptimierung (SEO):

Nachdem der Online Marketing Kanal SEO schon öfters erwähnt wurde, möchte ich jetzt hier auf diesen Kanal genauer eingehen und erklären wie dieser im Detail funktioniert.

Sinn und Zweck von SEO ist es zu gewünschten Suchbegriffen auf Suchmaschinen wie Google organisch, also kostenlos, gefunden zu werden oder auch zu ranken wie es heißt.

Das Gegenstück von Organischen Rankings stellen die sogenannten Google Adwords (Google Ads) Anzeigen dar. Hier kann man ebenfalls zu den gewünschten Begriffen auf Suchmaschinen wie Google gefunden werden, man muss allerdings für jeden Klick bezahlen, wohingegen organische Klicks kostenlos sind.

Organische Klicks sind zwar kostenlos, allerdings ist der Aufwand organisch zu ranken ungleich höher, als einfach bei Google kostenpflichtig die gewünschten Begriffe zu buchen. Hier muss dann einiges an Aufwand betrieben werden, um die eigene Firmen Webseite SEO zu optimieren. Je nach Branche kann das sehr schwierig sein. Branchen mit sehr hartem Wettbewerb sind: Die Finanzbranche, die Reisebranche, Mode, Beauty und Fitness und andere Branchen die ich hier nicht erwähne.

Oft wird hier eine SEO Agentur beauftragt um den SEO Erfolg zu gewährleisten, da man bei hartem Wettbewerb oft sehr viel Erfahrung und Expertenwissen benötigt.

Der Oberbegriff SEO wird teilweise in Verbindung gebracht mit Unterbegriffen. Diese Begriffe möchte ich im folgenden Erklären und welche Funktion diese für SEO haben. Ebenfalls werde ich erklären, was man beachten muss, um gute Rankings im SEO Bereich zu erreichen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Folgende Teilgebiete hat SEO:

Onpage SEO: Hier geht es um alle SEO Aspekte die die SEO Optimierung der Webseite betreffen. Hauptsächlich geht es hier darum, SEO Relevante Inhalte (Texte) zu erstellen, die die Suchintention des Suchenden Kunden mit entsprechender Relevanz abbilden.

Content Marketing: Content Marketing betrifft nicht nur SEO, sondern es geht generell darum Inhalten zu erschaffen, die die Zielgruppe für relevant und wertvoll erachtet. Sinn und Zweck von Content Marketing ist es Werbemittel zu erschaffen die nicht direkt als Werbung erkannt werden aber den gleichen Effekt haben.

Z.b. kann ein Bauunternehmer eine Checkliste erstellen, was der Bauherr alles beachten muss und stellt diese Liste auf seiner Firmenwebsite allen potentiellen Kunden zur Verfügung.

Hierbei kann es sich um das Erstellen von E-books, Whitepapern, Fallstudien, Videos, Infografiken oder Videos handeln.

Content Marketing ist deshalb für SEO Relevant, da man hier einen Mehrwert für andere Menschen darstellt und man so die Wahrscheinlichkeit steigert, dass andere Webseiten Betreiber auf die eigene Firmen Website verlinken.

Hierdurch erreicht man 3 Marketing Ziele: Mehr Webseiten Besucher durch die Verlinkung anderer Seiten, gute Markenwerbung. Backlinks sind nach wie vor ein sehr wichtiger SEO Ranking Faktor.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Offpage SEO: Hier geht es um den sogenannten Backlink Aufbau. Dies bedeutet, Betreiber anderer Webseiten verlinken von Ihrer Webseite auf die Firmenwebseite. Dies ist nach wie vor ein wichtiger Ranking Faktor, da Google dadurch die Relevanz von Webseiten bewertet. Allerdings gilt hier nicht automatisch je mehr Backlinks desto besser. Hier bewertet Google vor allem die Relevanz der Verlinkung. Dies bedeutet Link ist nicht gleich Link. Auch kann man durch gekaufte oder minderwertige Links seiner eigenen Webseite großen Schaden zufügen.

Der Backlink muss einige Kriterien erfüllen:

- Er muss thematisch zur eigenen Branche passen
- Die verlinkende Webseite muss selbst eine gewisse Relevanz / Seriosität haben
- Über den Backlink sollten Webseitenbesucher kommen.

Online PR: Ein weiteres wichtige Feld ist die Online PR. Parallelen zur normalen PR sind vorhanden nur spielt sich die PR hier rein Online ab. Hier kann man mit sogenannten Influencern oder Partnerschaften mit anderen Webseiten Betreibern arbeiten.

Wichtig ist hier allerdings, dass diese Partnerschaften effektiv helfen die passende Zielgruppe zu erreichen. Jeder Blogger / Vlogger oder Influencer hat eine eigene spezifische Zielgruppe an Rezipienten die regelmäßig die Inhalte des Bloggers / Vloggers konsumieren.

Auch kann man hier oftmals auf großen News Plattformen sogenannte Advertorials kaufen. Dies sind Redaktionelle erstellte Texte die in einem journalistischen Umfeld platziert werden, allerdings wie Werbung gekennzeichnet und bezahlt werden müssen.

Hier werden durch Online PR Backlinks aufgebaut und durch Markenbildung kommt es zu sogenanntem Brand Traffic (Personen die direkt auf Google nach der Marke oder Firma suchen) was wiederum ein SEO Ranking Signal ist.

Technisches SEO: Hier wird die technische Grundlage geschaffen innerhalb der Webseiten Technik damit die Seite von Suchmaschinen ideal bewertet und gefunden werden kann.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

SEO Ranking Kriterien oder was muss ich beachten, damit meine Webseite zu mehr Keywords (Suchbegriffen) in Suchmaschinen wie Google gefunden wird:

- Pagespeed
- Content Relevanz
- SSL (https) Verschlüsselung
- User Signals
- Social Signals
- Brand Awareness oder wie Bekannt ist meine Marke

SEO Möglichkeiten:

Auch wenn diese Seite nicht für SEO konzipiert wurde, so kann man doch versuchen dennoch zu Ranken.

- Strukturierte Daten in denen Informationen zu dem Produkt in diesem Fall ein Buch geliefert werden. Hier übergeben wir Google mehr Informationen, zu welchem Buch diese Seite handelt und sonstige Informationen.

<https://schema.org/Book>

- CTR Optimierung der Meta Informationen
- Open Graph für Social Media
- Gute Interne Verlinkung
- Teils längere Texte die WDF/IDF optimiert wurden im unteren Bereich der Seite.
- Youtube Videos müssen richtig getagged werden. Dies geht im Youtube Channel über den die Videos dann auf der Seite eingebunden werden.
- Externe Verlinkung auf die Landingpages. D.h. Backlinkaufbau
- Möglichst gute User Signals erzeugen, d.h. niedrige Bounce Rate, möglichst lange Seitenverweildauer und guten Conversion Rate.
- Rich snippets so können über die Description in den Google Ergebnissen mehr relevante Informationen übergeben werden. <https://t3n.de/news/rich-snippets-anleitung-534054/>

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Search Engine Advertising SEA:

Unter Search Engine Advertising versteht man die Möglichkeit auf großen Suchmaschinen wie Google, Bing, Amazon oder YouTube zu werben.

Im Gegensatz zu SEO muss man keine großen Anstrengungen unternehmen und hoffen, dass man organisch ranked, sondern man wird zu den gewünschten Suchbegriffen gegen Bezahlung in die Suchergebnisse aufgenommen.

Allerdings muss bei SEA für jeden Klick bezahlt werden. Man spricht hier von dem sogenannten PPC oder Pay per Click Preis .

Sowohl SEO als auch SEA haben gemein, dass ohne eine passende Landingpage, auf der die Suchintention des potenziellen Kunden befriedigt wird, die Effizienz dieser Kanäle massiv reduziert wird oder man im Fall von SEA sogar direkt Geld verbrennt.

Auch wenn das Grundprinzip mit SEO gleich ist, so unterscheidet sich SEA in der praktischen Umsetzung doch sehr von SEO da man ganz andere Strategien fahren muss und kann.

Der größte Unterschied zwischen SEO und SEA liegt in der Tatsache, dass man SEA Kampagnen deutlich besser skalieren kann. Dies bedeutet man kann das Online Marketing Budget viel transparenter planen und den aktuellen Bedürfnissen anpassen.

Einfach gesagt bedeutet das, man kann genau definieren welche Suchbegriffe über SEA wirtschaftlich erfolgreich sind und welche nicht. Die erfolgreichen Keywords schaltet man weiter und die unerfolgreichen werden wieder deaktiviert.

So reduziert man die streuverluste gewaltig und die Effizienz der Werbung wird massiv gesteigert.

Auch kann man genau berechnen, wieviel es kostet die gewünschte Anzahl an Webseiten Besuchern auf die Firmenwebseite zu führen und man kann je nach Saison so die gewünschte Anzahl an Besuchern regulieren.

Dies geht alles im Bereich SEO entweder nur sehr schwer oder gar nicht.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Social Media:

Unter Social Media versteht man große Internetplattformen auf denen, wie der Name schon sagt, Menschen sich Sozial austauschen und mitteilen können.

Gerade für Werbetreibende ist Social Media interessant, da Sie diese Kanäle wunderbar dafür benutzen können, um mit ihrer Zielgruppe in Kontakt zu treten.

Im Gegensatz zu klassischen Medien wie Zeitungen, TV oder Radio, können über einen Rückkanal wie Kommentar Sektionen oder der Möglichkeit Nachrichten zu schreiben, die potenziellen Kunden direkt mit dem Werbetreibenden Unternehmen in Kontakt treten.

Auch erhält der Werbetreibende direktes Feedback wie gut oder schlecht seine Werbung wahrgenommen wird. Dadurch kann die Effizienz der Werbung massiv gesteigert werden.

Populäre Social Media Plattformen in Deutschland sind:

YouTube, Twitter, Twitch, Facebook, Instagram, snapchat und spezielle Business Plattformen wie LinkedIn oder Xing.

Sehr große Internationale Plattformen wie YouTube, Facebook, Instagram oder LinkedIn verfügen über eigene professionelle Analyse Werkzeuge und der Möglichkeit eigene Firmenpräsenzen zu erstellen und den Erfolg dieser zu messen.

Auch bieten diese Social Media Plattformen eigene Werbemanager Software, die man für das professionelle erstellen von Werbekampagnen verwenden kann.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Display Advertising:

Unter Display Advertising versteht man im Internet klassische Anzeigenwerbung. Auch oft als Bannerwerbung bezeichnet. Jeder der schon mal im Internet war dürfte diese Anzeigen kennen, die auf Webseiten präsentiert werden.

Diese wohl älteste Form der Werbung hat in den letzten Jahren allerdings einige Verbesserungen durchlaufen.

Hier einige der Verbesserungen:

Man muss nicht mehr mit einzelnen Webseiten Betreibern verhandeln, sondern kann über Große Display Netzwerke wie Google, Facebook, Oath oder Criteo auf Millionen von Webseiten zu passenden Themen Werbung schalten. Hier kann man auch als kleines Unternehmen auf den größten Deutschen Internetportalen wie spiegel.de, t-online.de, bild.de, sueddeutsche.de und vielen anderen Werbung schalten.

Der Werbetreibende ist nicht mehr gezwungen ähnlich wie im TV oder der klassischen Zeitungsanzeige Werbung an alle Rezipienten dieses Mediums zu schalten, sondern über **Methoden wie dem Behavioral Targeting** ist es möglich Anzeigen nur an solche Personen auszuliefern / anzuzeigen die sich tatsächlich für dieses Thema interessieren.

Dies funktioniert, in dem das Surfverhalten der Personen im Internet gemessen wird und durch automatische Analyse von Intelligenten Systemen bestimmt wird, welche Interessen und Vorlieben diese Personen haben. Auf Basis dieser Daten kann man dann diesen Personen dann Werbung zukommen lassen, die diese Interessiert.

Durch ein genaues Targeting der passenden Zielgruppe kann so die Relevanz dieser Anzeigen massiv gesteigert werden und der Streuverlust wird drastisch reduziert.

Auch ist über solche Methoden wie dem Retargeting es möglich den potenziellen Käufer automatisch die Richtige Information zum richtigen Zeitpunkt zu liefern, in dem man auf Basis des Verhaltens des potenziellen Käufers, bestimmen kann, wo er sich gerade in der Customer Journey befindet.

So erhält der Werbende die Möglichkeit, der Zielgruppe entsprechende Informationen individuell zukommen zu lassen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Weitere Sonderformen von Display Advertising sind:

Real Time Bidding

Programmatic Advertising

Beispiele für Display Werbung:

- Markenwerbung
- Spezialangebote für Interessenten. Z.b. Warenkorbabbrecher bekommen Gutscheincodes für Rabatte.
- Weiterführende Informationen für Interessenten
- Anzeigen für Mitarbeiter Suche
- Dynamisches Retargeting für spezielle Produkte

Durch moderne Methoden des Online Marketing trackings kann auch genau der Erfolg dieser Kampagnen gemessen durch KPIs wie:

- CTR ()
- CPC
- Conversionrate
- CPM
- CPL

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Das Werbenetzwerk von Google "Google Ads":

Google Ads Search

Funktionsweise:

Die berühmte Google Suche dürfte jeder kennen, allerdings wissen sehr viele nicht, dass man hier über die Suche auch zu bezahlten Keywords gelistet werden kann.

Die Funktionsweise ist denkbar simpel. Man überlegt zu welchen Begriffen man gefunden werden möchte und bucht diese in das werbesystem von Google ein.

Jetzt bezahlt man allerdings jedes mal einen gewissen Betrag, wenn ein Google Nutzer auf das bezahlte Suchergebnis klickt.

Durch ein Auktionssystem wird der Preis der für einen Klick zu bezahlen ist festgelegt.

Richtig aufgesetzt hat man hier einen sehr mächtigen Kanal über den man transparent zu kalkulierten Kosten effektiv Neukunden gewinnen kann.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Google Ads Display Network

Funktionsweise:

Über das internationale Google Display Network können hier Werbetreibende auf Millionen von Webseiten Anzeigen Werbung schalten. Jeder der schon mal im Internet unterwegs war, dürfte diese Webseiten Anzeigen kennen.

Google Ads Display Retargeting

Funktionsweise:

Display retargeting ist eine sehr effiziente Methode Interessenten der eigenen Produkte oder Dienstleistungen effektiv wieder anzusprechen. Hier werden im Vorfeld Zielgruppen Listen der Besucher der eigenen Webseite definiert und in diesen Listen werden Personen gesammelt, die auf der Firmenwebseite gewisse Aktionen durchgeführt haben oder ein gewisses Verhalten gezeigt haben.

Diese Listen werden wieder mit Werbekampagnen Programmen verbunden, um genau an diese Personen speziell auf diese Zielgruppe angepasste Werbung auszuspielen.

Die Effizienz dieser Werbemethode ist gewaltig, da man hier nur noch eine perfekt definierte Zielgruppe anspricht, von der man weiß, dass sie sich im Vorfeld für das Produkt interessiert hat oder zumindest weiß, wer der Werbetreibende ist.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Google Ads Search Retargeting

Funktionsweise:

Dies ist eine sehr effiziente Methode Interessenten der eigenen Produkte oder Dienstleistungen effektiv wieder über intelligente Ausspielung von Anzeigen wieder anzusprechen.

In diesem Speziellen Fall erfolgt die wieder Ansprache nicht über Display Anzeigen, sondern über die Google Suche.

Google Ads Youtube

Funktionsweise:

Auf YouTube kann jeder kostenlos einen eigenen Videokanal erstellen. Innerhalb dieses Video Kanals kann man sich ein Individuelles Profil erstellen, auf dem man sich den hunderten Millionen von YouTube Besuchern präsentieren kann.

Innerhalb dieses Profils kann man kostenlos Videos hochladen und diese so optimieren, dass diese durch die Suchfunktion anderen Personen vorgeschlagen wird.

Neben Google ist YouTube eine der größten Suchmaschinen und sehr viele potenzielle Kunden recherchieren hier die Qualität und den Nutzen von Produkten oder Dienstleistungen.

So kann man kostenlos seine Firma tausenden oder gar Millionen von Menschen vorstellen.

Ähnlich wie bei Google oder Facebook müssen wir hier zwischen Organischem und bezahlten Traffic / Reichweite unterscheiden.

Kampagnen Aufbau:

Über Google Ads bietet YouTube Werbetreibenden gegen Bezahlung die Möglichkeit, ähnlich wie im TV, Video Werbspots auszuspielen.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Hat man über klassische TV Video Werbespots das Problem, dass man kaum beeinflussen kann, wer die Werbung sieht, so kann man hier genau einstellen, dass nur Personen die Werbung sehen die sich dafür interessieren. Auch kann man einstellen, welches Geschlecht und Alter die Rezipienten haben sollen.

So kann ich die Relevanz der Werbung durch eine passende Zielgruppe massiv steigern.

Auch kann ich hier aktiv Marktforschung betreiben, da YouTube über die Analysefunktionen mir mitteilt, welche Zielgruppe am besten auf die Werbung reagiert.

Marketing Automation:

Unter Marketing Automation spricht man von einer Methode des online Marketing um die Teilschritte der jeweiligen Marketing Methoden zu automatisieren.

Sinn und Zweck der Marketing Automation ist Arbeitszeit einzusparen und die Effizienz von Marketing Aktivitäten zu erhöhen.

Unter Marketing Automation versteht man sowohl ein komplexes Marketing Konzept als auch auch Softwarelösungen, die die einzelnen manuellen Teilschritte verzahnen und automatisieren.

Als konkretes Beispiel kann man hier nennen:

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Ein potenzieller Kunde wird über eine Online Marketing Kampagne auf die Firmen Webseite geleitet. Hier wird er über eine optimierte Webseite dazu verleitet sich über ein Webseitenformular zu einem Newsletter anzumelden. Seine Kontaktdaten werden automatisch in ein CRM System übertragen und im weiteren Verlauf bekommt er für ihn passende Werbe emails in vorher definierten Abständen zugeschickt.

Außerdem wird ihm im nächsten Schritt basierend auf seinem Verhalten retargeting online Werbung mit für ihn passender Werbung auf den für ihn passenden Kanälen ausgespielt.

Im nächsten Schritt werden ihm passende weitergehende Informationen zu dem beworbenen Produkt zugeschickt.

Wenn er endlich bereit ist das Produkt zu kaufen, muss der Bestellprozess so einfach wie möglich gestaltet werden.

Nach Abschluss des Kaufs muss ihm automatisch eine bestätigungsmail zugeschickt werden, mit den Details des Kaufs.

Im nächsten Schritt müssen die Käufer von Produkten im CRM in einer eigenen Liste gespeichert werden um diesen Käufern in Zukunft passende weitere Angebote zukommen zu lassen. Hier spricht man dann von cross oder up Selling.

Das Facebook Werbenetzwerk:

Neben Google betreibt Facebook eines der weltweit größten Werbenetzwerke. Wie jeder weiß ist Facebook kostenlos und wird rein Werbefinanziert. Um die Werbung den Werbetreibenden so komfortabel wie möglich zu machen entwickelt Facebook ständig neue Werbeformen. In diesem Kapitel möchte ich auf die Werbemöglichkeiten von Facebook hinweisen.

Der Facebook Business Manager:

Das normale Facebook Konto dürfte den meisten Facebook Nutzern bekannt sein, deutlich weniger Personen wissen, dass es für Werbetreibende ein eigenes Facebook Konto gibt. Den sogenannten Facebook Business Manager. Dieser Facebook Business Manager ist der Dreh und Angelpunkt aller Werbemöglichkeiten von Facebook. Über dieses spezielle Konto

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

kann ich nicht auf Facebook Werbung schalten sondern auch auf anderen Plattformen die zum Konzern gehören.

Plattformen die zu Facebook gehören:

Ähnlich wie Google ist der Facebook Konzern bestrebt, das eigene Angebot immer weiter auszubauen. Sei es durch Partnerschaften mit anderen Plattformen, dem Zukaufen anderer Firmen / Apps oder eigenen neuen Angeboten.

Hier also eine Liste aller zu Facebook gehörenden Werbemöglichkeiten.

- Facebook (Die Hauptseite oder Facebook App)
- der Facebook Messenger
- Instagram
- Whatsapp (hier wird es erst in Zukunft möglich sein, Werbung zu schalten)
- Das Facebook Audience Network. Ein Netzwerk mit tausenden von Partner Apps oder Webseiten.

Neben diesen verschiedenen Plattformen bietet Facebook selbst noch unterschiedliche Werbeformen an die passend zu den jeweiligen individuellen Online Marketing Zielen passen.

Facebook bietet passend zu diesen Werbezielen Werbemöglichkeiten:

- Markenbekanntheit
- Reichweite
- Traffic
- Interaktionen
- App installationen
- Videoaufrufe
- Leadgenerierung
- Nachrichten
- Conversions
- Katalog Verkäufe
- Besuche im Geschäft

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Viele Menschen haben davon gehört, dass Facebook eine Datenkrake wäre. In der Tat weiß Facebook sehr viel über die eigenen Nutzer. Allerdings ist genau dieses Wissen von Facebook für Werbetreibende Goldwert. Genau diese Informationen nutzt Facebook um Werbung gezielt nur an Personen auszuspielen, die sich für dieses Thema auch interessieren.

Facebook arbeitet seit Jahren an seinem eigenen Algorithmus. Dieser Algorithmus agiert anders je nachdem welches Ziel man im Business Manager vorgegeben hat.

Das bedeutet, soll der Algorithmus möglichst viele Personen durch eine Anzeige auf die eigene Firmenseite schicken, dann sucht er nach diesen Menschen die wahrscheinlich auf die Anzeige klicken, um auf die Firmenseite weitergeleitet zu werden.

Schaltet man nun Werbevideos und das Ziel ist, dass möglichst viele Menschen dieses Video sehen, dann sucht er ebenfalls nach diesen Personen die wohl eher dieses Video sehen wollen.

Das gleiche gilt bei einer Conversion Kampagne wo es um den konkreten Abverkauf von Produkten geht. Auch hier sucht er nach Personen die eher dieses Produkt kaufen würden.

Wir sehen also, je nach Marketingziel unterscheidet sich das Ergebnis gewaltig.

Dies bedeutet man sollte sich vor Start einer Facebook Kampagne bewusst sein, was man mit der speziellen Kampagne erreichen möchte. Auch ist es oftmals notwendig Kampagnen zu kombinieren.

Die passende Zielgruppe auf Facebook definieren:

Auch wenn der Facebook Algorithmus immer besser wird, ist es dennoch notwendig die Werbung auch der passenden Zielgruppe zu zeigen. Facebook bietet Werbetreibenden die Möglichkeit beim Erstellen der Kampagne auszuwählen an welche Personen die Werbung ausgespielt werden soll.

Hier kann man zwischen verschiedenen Kriterien wählen. Das heißt man auswählen welche Eigenschaften die Personen haben müssen, damit die Werbung diese erreicht.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Folgende Auswahlmöglichkeiten sind:

- Alter
- Geschlecht
- Sprache
- Land bzw Region bzw Stadt in der die Person wohnt. Diese Option eignet sich perfekt für Regionale Kampagnen.
- Beruf
- Ausbildung
- Interesse z.b. Kochen, Reisen, Fitness ect.
- Ihr Verhalten

Auch bietet Facebook umfassende Analyse Möglichkeiten um den Erfolg der eigenen Kampagnen zu messen, zu analysieren und dann zu optimieren zu können.

Ebenfalls kann man Facebook zu Marktforschungszwecken nutzen, da Facebook umfangreiche demografische Daten bereitstellt, welche Zielgruppe am besten auf die eigene Werbung reagiert.

LinkedIn als Werbeplattform:

LinkedIn ist mit einer halben Milliarde Nutzer inzwischen das größte Business Netzwerk Online Weltweit. Zum einfachen Verständnis kann man sagen, es ist vergleichbar mit Facebook nur mit dem Unterschied, dass hier keine Privatpersonen aktiv sind sondern der Fokus ganz klar auf Business liegt.

LinkedIn lässt sich im Marketing Kontext als B2B Marketing Kanal bezeichnen.

LinkedIn bietet als Plattform mehrere Möglichkeiten.

- Nutzung zur Verwaltung und des Ausbaus des eigenen Business Netzwerks.
- Nutzung für B2B Online Marketing Kampagnen.
- Nutzung zum Rekrutieren von neuen Mitarbeitern.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Amazon als Werbeplattform:

Im westlichen Raum ist Amazon wohl jedem ein Begriff. Jeder oder fast jeder wird auf Amazon schon etwas gekauft haben.

Millionen Menschen lieben das einkaufen auf Amazon aus mehreren Gründen.

Der große Erfolg von Amazon lässt sich wohl auf die hervorragende User Experience oder auf deutsch Nutzer Erfahrung zurückführen und so ist Amazon ein hervorragendes Beispiel wie ein Online Shop aufgebaut sein sollte.

Als Beispiele kann man hier nennen:

- Riesiges Sortiment
- Einfache Bedienbarkeit
- Intelligente Suche die einem Artikel vorschlägt
- Produktvorschläge auf Basis der eigenen Interessen.
- Einfacher Bestellvorgang
- Schneller Versand
- Günstige Preise
- Viele verschiedene Produktvarianten
- Ausführliche Produktbeschreibungen
- Produkt Bewertungen

All das sind Faktoren die sich Kunden beim kaufen von Produkten online wünschen.

Allerdings soll es in diesem Abschnitt darum gehen wie man Amazon als Werbeplattform nutzen kann.

Amazon ist schon lange nicht mehr einfach nur ein Online Shop. Im Gegenteil inzwischen ist aus Amazon sowohl eine Suchmaschine für Produkte, ein Marktplatz für Händler als auch eine Werbeplattform für Konsumgüter Marken geworden.

In Folge dessen unterteilt sich dieser Abschnitt in verschiedene Unterabschnitte.

Amazon Marketplace:

Amazon bietet vielen Händlern gegen Gebühr an hier eigene Online Shops zu erstellen auf denen Händler eigene Produkte verkaufen können, indem sie von der enormen Bekanntheit von Amazon profitieren.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Amazon SEO:

Amazon ist inzwischen die größte Suchmaschine für Produkt Suchen.

Da hier viele tausend Händler ihre Produkte anbieten gilt wie bei allen Suchmaschinen, dass man nur mit einer guten Suchmaschinenoptimierung gefunden wird.

Amazon SEM:

Wie bei anderen Suchmaschinen wie Google kann man auch bestimmte Suchbegriffe buchen.

Amazon Display Advertising:

Ebenfalls ist es möglich innerhalb von Amazon für seine Produkte Anzeigen Werbung zu schalten.



Zerberus Online Marketing

Ihr Business Booster

Worauf Kunden bei einer Agentur achten müssen

Viele Kunde machen oftmals schlechte Erfahrungen mit Agenturen und Dienstleistern. Oft kostet das viel Geld, Zeit und Nerven die man sich sparen kann.

Worauf sollte man allerdings achten, damit die Zusammenarbeit mit Kunden und Agentur gut verläuft?

In meiner langjährigen Erfahrung als Senior Online Marketing Consultant habe ich einige Firmen erfolgreich betreut und habe einige Erfahrungen gesammelt, worauf es ankommt.

Hier in Stichpunkten einige Sachen auf die man achten sollte:

- Offene ausführliche Kommunikation zwischen Kunde und Dienstleister.
- Transparente Vorgehensweise der Agentur.
- Der Kunde sollte klare Vorgaben machen, was er sich erwartet, damit die Agentur Ihre Vorgaben kennt.
- Klar Geregelte Kündigungsfristen damit das Kunde - Auftraggeber Verhältnis wieder gekündigt werden kann, falls eine der Parteien der Meinung ist das Verhältnis zu beenden.
- Detaillierte Reportings damit der Kunde über die aktuelle Entwicklung der Online Marketing Aktivitäten im klaren ist.
- Sie sollten einen persönlichen Ansprechpartner haben, der sich auch Zeitnah meldet und sich ebenfalls zeitnah um die Lösung von Problemen kümmern sollten Probleme oder Fragen auftreten.

Auch ist es wichtig, dass Sie sich im Vorfeld genau Gedanken machen, welche Wirtschaftlichen Ziele Sie haben.

Oftmals treten Probleme zwischen Dienstleister und Auftraggeber auf, wenn es zu Kommunikationsproblemen kommt oder sich der Dienstleister nicht im entsprechenden Maße um seinen Kunden kümmert.

bei Fragen schreiben Sie mir bitte eine Email an: info@zerberus-online-marketing.de