



## Internet Marketing Planung/Ablaufplan

### - Webseiten Optimierung

Hier waren wir uns einig, bevor es losgeht, dass an der bestehenden Webseite einiges geändert werden sollte.

### - Blog Erstellung

Ein Blog ist im Internet Marketing/Social Media Marketing die Schaltzentrale. Es stellt sich die Frage, ob Ihr Unternehmen einen Corporate Blog oder eben nicht bietet. Insbesondere mit den Themen Blogger Relation und Gastbeiträgen kann man seinen Blog befeuern. Auch spielen die Keywörter eine wichtige Rolle.

### - Social Media Kanäle erstellen

Xing, Facebook, Google + sind durchaus relevante Plattformen. Aber auch Foren und Bewertungsplattformen spielen eine große Rolle. Allerdings macht das alles nur Sinn, wenn die Profile professionell aufgemacht und auch mit den richtigen Profilbildern und Video versehen sind.

### - Inhalte / Content erstellen

Wichtig ist hier im Grunde nur zu verstehen, dass das Thema Verkauf eine untergeordnete Rolle spielt.

Ihre Social-Media-Strategie soll Sie unterstützen, Ihre Unternehmensziele zu erreichen, und ist ein Bestandteil Ihrer Kommunikationsstrategie. Denken Sie immer daran, dass Sie Ihre Ziele SMART definieren, damit diese auch erfüllbar sind. Verlassen Sie sich nicht nur auf die Kennzahlen der unterschiedlichen Plattformen, sondern machen Sie sich auch Gedanken, welche Kennzahlen für die Erfolgsmessung für Sie wichtig sind. Nehmen Sie sich bei der Entwicklung der Strategie Zeit, um diese gründlich vorzubereiten. Beobachten Sie Ihre Zielgruppen, und machen Sie sich mit den Eigenheiten der unterschiedlichen Plattformen vertraut. Damit Sie auf Ihren Social-Media-Präsenzen Ihre Zielgruppe kontinuierlich mit Inhalten versorgen können, ist es wichtig, eine Content-Strategie zu entwickeln. Planen Sie die Unternehmen zur Genüge – Sie müssen sich einfach mit den Verantwortlichen zusammensetzen und diese Themen aufbereiten.



#### Tipps zum Content

- ▶ Nutzen Sie die verschiedenen Medienformate (Text, Bilder, Videos, Audio).
- ▶ Versuchen Sie, eine Balance zwischen diesen Inhalten zu halten, und setzen Sie diese gezielt ein.
- ▶ Ermitteln Sie die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe, um herauszufinden, welche Inhalte diese benötigt.

#### - **Freebies (Videos, Audios, E-Book, etc.)**

Das Thema hatten wir besprochen. Hier ist in Ihrem Hause ja schon einiges in Erwägung gezogen worden. Wir werden Ihnen zeigen, wie Sie aus einem 1x erstellten Inhalt, 3-4 Formate kreieren können.

#### - **2-3 Landing Pages erstellen**

Landingpages sind Seiten, die nur für das Einsammeln von Kunden Daten relevant sind. Ein absolut unerläßliches Thema für das einsammeln von Leads.

#### - **Autoresponder System erstellen**

Was machen Sie, wenn Sie relevante Leads generieren? Ihr herkömmliches E-Mail Programm kann diese nicht verarbeiten. Damit könnten Sie sich, egal zu welchem Thema, ganze E-Mail Serien erstellen. Völlig egal ob am Wochenende oder wenn Sie im Urlaub weilen. Ihr System liefert Ihre Informationen an Ihre Leads aus.

#### - **E-Mail Marketing**

Auch sehr relevant, insbesondere mit dem Hintergrund, das Sie ja bereits jede Menge Bestandskunden besitzen.



- **YouTube Kanal einrichten**

Das die Menschen lieber Videos im Netz schauen als zu lesen, muss hier nicht mehr näher erwähnt werden. Wenn wir über Social Media Kanäle reden, gehört YouTube zu den allerwichtigsten für Sie.

- **Google Analytics einrichten und messen**

Das messen von Daten machen die allerwenigsten. Dabei ist es von allerhöchster Wichtigkeit, zu wissen, von wo welche Kunden auf Ihre Seiten kommen. Nur dann können Sie nicht funktionierende Plattformen ausschalten und bei gut verlaufenden u.a. Werbung schalten.

- **Webinare durchführen**

Auch diese Medium ist nicht zu verachten. Sie können hier mit einem Webinar 100 – 150 Kunden gleichzeitig über Ihr Know how und Ihre Produkte informieren.