



https://biz.li/31kf

MARKETING 2.0 - WARUM ES FÜR UNTERNEHMEN IMMER WICHTIGER WIRD, SICH IN SACHEN ONLINE-MARKETING GUT AUFZUSTELLEN

Veröffentlicht am 13.12.2022 um 12:55 von Redaktion Burgwedel-Aktuell

Mit Sicherheit haben Sie in den letzten Jahren auch vermehrt davon gehört, dass die Zukunft der Werbung in der Zukunft einfach Flyer gedruckt und verteilt oder eine Anzeige in den Wettbewerbsdruck ist heute leider so hoch wie noch nie und die Konkurrenz ist enorm. Hinzu kommen dann, je nach Unternehmen das erfolgreiche Führen eines Unternehmens auch nicht wenig Licht ins Dunkel bringen und klären, warum Online-Marketing welche Dinge Sie unbedingt achten sollten.



Was genau versteht man eigentlich unter Online-Marketing?

Auch wenn der Begriff in den letzten Jahren beinahe inflationär verwendet wird, es nicht immer eindeutig, was darunter zu verstehen ist. Doch so, dass alles, was im Internet stattfindet, schon Online-Marketing sein wird. Doch dem ist ganz und gar nicht so. Nur weil Sie vielleicht eine Facebook- oder Internetseite für Ihr Unternehmen haben, sollten Sie dies noch nicht als Online-Marketing bezeichnen. Pflegen Sie die Seiten hingegen regelmäßig und [treten Sie mit Ihren Kunden und Followern aktiv in Kontakt](#), dann trifft dies schon viel mehr den Kern der Geschichte. Bei Online-Marketing geht es ganz grob gesagt darum, im Internet gefunden zu werden, in Kontakt mit Interessenten zu treten und Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden. Hierfür bedarf es einem durchdachten Konzept und einer eingehenden Analyse der aktuellen Situation, bevor überhaupt gestartet werden kann. Beachten Sie hierbei bitte immer: Nicht jeder Kunde ist gleich und nicht jede Zielgruppe ist mit ein und derselben Kampagne optimal angesprochen.

Wie sieht ein gelungenes Online-Marketing aus?

Die Planung einer Kampagne oder des gesamten Marketing-Konzepts sollten Sie, wenn irgendwie möglich, nicht allein und ohne Experten angehen. Zu komplex sind die Hintergründe, oder wissen Sie auf Anhieb, [wie eine gelungene Suchmaschinenoptimierung](#) im Internet genau funktioniert? Bevor Sie sich versuchen, in diese Gebiete einzuarbeiten und dabei den Fokus von Ihrem eigentlichen Geschäft verlieren, sollten Sie sich qualifizierte Experten an die Seite holen. Überlegen Sie sich vorab, welches Image Ihr Unternehmen bereits hat, oder haben soll. Wer sind Ihre Kunden und welche unterschiedlichen Zielgruppen gibt es unter ihnen? Diese Fragen sind entscheidend, wenn es darum geht, ein genaues Konzept zu erarbeiten. Eine sehr junge Zielgruppe könnte mittels Influencer-Marketings oder mit kurzen Videos in den sozialen Medien angesprochen werden. Gewerbliche Kunden hingegen suchen vielleicht eher bei Google nach neuen Partnern, sodass eine gute Sichtbarkeit über das Ranking und gezielte Werbeeinblendungen zielführend sein könnten. Wichtig ist in jedem Fall, dass Sie für jede Zielgruppe unterschiedlichen Inhalt produzieren und diesen in regelmäßigen Abständen aktualisieren und überarbeiten. Ansonsten könnten Sie auch gleich einen veralteten Spot im Radio schalten.

Vermeiden Sie unnötige Fehler und hinterfragen Sie sich kritisch

So einfach es klingt, so schwer ist es in der Realität umzusetzen. Fehler zu vermeiden, ist aber dennoch ein enorm wichtiger Punkt, wenn es um die Effizienz des Marketings geht. Ganz vermeiden lassen sich Fehler natürlich nie, aber je besser Ihre Planung vorab war, desto weniger Fehler werden es am Ende sein. Zudem sollten Sie nicht an Ihrem Ego hängen und damit aus kleinen Fehlern große Fehler machen. Damit ist gemeint, dass eine Kampagne auch einmal floppen kann. [Akzeptieren Sie dies](#) dann und versuchen Sie die Fehler zu identifizieren und künftig zu vermeiden. Sollten Sie mit aller Gewalt versuchen, daran festzuhalten, dann kann es schnell teuer werden und Ihr Unternehmen womöglich langfristig beschädigt werden.

Welche Vorteile bietet ein gutes Online-Marketing?

Inzwischen sollte deutlich geworden sein, weshalb ein gut geplantes Online-Marketing in der heutigen Zeit beinahe unverzichtbar geworden ist. Doch fassen wir es zur Sicherheit noch einmal kurz zusammen: Online-Marketing ist, bei richtiger Ausführung, erheblich präziser auf Zielgruppen abzustimmen und somit effizienter und letzten Endes günstiger als klassisches Marketing. Bisher war Werbung ein wenig wie, mit einer Schrotflinte auf die Jagd zu gehen: Man schießt fröhlich in der Gegend herum und mit ein wenig Glück landet man einen Treffer. Dass das nicht unbedingt effizient ist, sollte schnell klar werden. Online-Marketing erlaubt es Ihnen, einzelne Zielgruppen zu identifizieren und ganz individuell anzusprechen. Die Kampagnen laufen damit nicht ins Leere, sondern haben eine gute Chance auf hohe Trefferquoten. Zudem kann Ihnen Online-Marketing auch noch bares Geld sparen, was [bei der derzeitigen Inflation](#) umso wichtiger ist. Nicht nur dadurch, dass die Werbung nicht mehr ins Leere läuft und verpufft, sondern auch dadurch, dass eine gute Suchmaschinenoptimierung Sie automatisch gut bei den Suchanfragen rankt. Dies kostet Sie wenig oder sogar gar kein Geld und bringt Ihnen dennoch einen ganz natürlichen Traffic und damit auch neue Kunden und einen höheren Umsatz!