



netkurier handbuch
erfolgreiches website-marketing für einsteiger

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
1. EINLEITUNG	1
2. VORTEILE	2 – 3
3. GANZHEITLICHES MARKETING	4
4. OFFLINE ZU ONLINE MARKETING	5
5. ONLINE ZU OFFLINE MARKETING	6
6. ONLINE ZU ONLINE MARKETING	7
7. EMAIL MARKETING	8

1. EINLEITUNG

netkurier bietet Ihnen nicht nur erstklassiges Website-Design inklusive technischem Komplettservice zu äußerst attraktiven Festpreisen - wir lassen Sie auch bei der Vermarktung Ihrer Website nicht allein.

Unser Handbuch zeigt Ihnen, wie Sie mit der richtigen Marketing-Strategie den Erfolg Ihrer Firmen-Website sichern.

unser Handbuch informiert Sie über

- **Vorteile:** wie Sie von Ihrer Firmen-Website profitieren
- **Ganzheitlichkeit:** koordiniertes Marketing als Schlüssel zum Erfolg
- **Offline zu online:** wie Sie offline Ihre Website vermarkten
- **Online zu offline:** wie Ihre Website Ihr übriges Marketing unterstützt
- **Online zu online:** wie Sie online Website-Besucher gewinnen
- **Email:** kostengünstiges und effektives Marketing per Email

Weitere wertvolle Tipps finden Sie im netkurier **Online-Handbuch 'erfolgreiche website-gestaltung für einsteiger'** unter <http://websitegestaltung.netkurier.de/>.

Zögern Sie nicht länger und profitieren auch Sie von einer Firmen-Website mit der Sie Neukunden gewinnen, Ihren Umsatz steigern und Ihre Marketing- und Vertriebskosten erheblich senken können.

Gehen Sie online – und sichern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens!

Ihr netkurier Team

2. VORTEILE

10 Hauptvorteile einer eigenen Firmen-Website

Vorteil 1 | Größter Marktplatz der Welt

Allein in Deutschland nutzen 40 Millionen Menschen regelmäßig das Internet. Tendenz steigend. Mit einer eigenen Firmen-Website profitieren auch Sie von dem größten Wachstumsmarkt weltweit.

Vorteil 2 | Kostensparend

Mit Hilfe Ihrer Firmen-Website und Email-Marketing können Sie Ihre Marketingkosten für den Druck von Prospekten und Katalogen, das Porto für den Postversand, die Schaltung von Anzeigen und Werbespots sowie den Einsatz von Personal, Material und Energie auf ein Minimum reduzieren.

Vorteil 3 | Zeitsparend

Statt immer wieder die gleichen Kundenfragen per Telefon, Email oder Brief zu beantworten oder das gleiche Informationsmaterial an Interessenten zu verschicken, können Sie bei Anfragen immer auf Ihre Firmen-Website verweisen - das spart Zeit und Geld!

Vorteil 4 | Immer erreichbar

Im Internet sind Sie auch außerhalb Ihrer Büro- und Öffnungszeiten sowie an Sonn- und Feiertagen für Ihre Kunden erreichbar - 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche, 365 Tage im Jahr!

Vorteil 5 | Überall erreichbar

Mit Ihrer Firmen-Website können Sie potenzielle Kunden sowohl regional und national als auch international ansprechen. So können Sie den Aktionsradius Ihres Unternehmens enorm vergrößern.

Vorteil 6 | Stets aktuell

Sie möchten ein neues Produkt vorstellen oder Ihre Preise anpassen? Ihre Adresse oder Telefonnummer hat sich geändert? Kein Problem! Ihre Website können Sie jederzeit nach Bedarf aktualisieren - einfach und flexibel.

Vorteil 7 | Wertvolle Informationsquelle

Die Web-Statistik für Ihre Firmen-Website ist eine wertvolle Informationsquelle, die Ihnen zeigt, für welche Seiten sich Ihre Kunden am meisten interessieren, welche Angebote am besten ankommen und welche Links und Werbebanner besonders oft angeklickt werden. Auf diese Weise können Sie die Vorlieben und Abneigungen Ihrer Kunden ganz leicht ermitteln und schnell und flexibel mit den passenden Angeboten darauf reagieren.

Vorteil 8 | Zielgruppenorientierung

Auf Ihrer Firmen-Website können Sie jede Ihrer Kundenzielgruppen mit den jeweils für diese Gruppe interessanten Informationen und Angeboten ansprechen. So fühlen sich all Ihre Kunden hervorragend betreut, und Sie sparen den enormen Aufwand und die Kosten, die mit dem Druck von unterschiedlichem Marketingmaterial verbunden wären.

Vorteil 9 | Dialog statt Monolog

Über Ihre Firmen-Website können Kunden und Interessenten direkt mit Ihnen kommunizieren. Sie können auf Ihrer Firmen-Website nicht nur Informationen abrufen, sondern auch per Email Kontakt zu Ihnen aufnehmen, Fragen stellen, Vorschläge machen, Aufträge erteilen etc. So entsteht ein wertvoller Dialog zwischen Ihnen und Ihren Kunden.

Vorteil 10 | Optimaler Kundenservice

Nutzen Sie Ihre Firmen-Website, um Ihren Kundenservice zu optimieren. Bieten Sie Ihren Kunden wertvolle Tipps und Zusatzinformationen, wie Hinweise zur Bedienung und Pflege Ihrer Produkte, Details zu Ihrem Warensortiment und Dienstleistungen oder die Kontaktdaten von Ansprechpartnern bei spezifischen Fragen oder Notfällen.

3. GANZHEITLICHES MARKETING

Erfolgreiches Marketing umfasst alle Maßnahmen, mit denen Sie auf Ihr Unternehmen und Ihr Leistungsangebot aufmerksam machen können. Die Palette reicht von der traditionellen Werbung, über Medien- und Öffentlichkeitsarbeit, Networking, Preis- und Vertriebsstrategien und Kundenservice bis hin zum Internet und der eigenen Firmen-Website!

Da sich all diese online und offline Marketingaktivitäten ergänzen und unterstützen, ist es wichtig, dass Sie ein ganzheitliches Marketingkonzept verfolgen. Achten Sie darauf, dass Sie Ihr Unternehmen sowie Ihre Produkte und Dienstleistungen immer und überall mit einem einheitlichen Firmenimage präsentieren. Setzen Sie visuelle Elemente wie Ihr Logo, Firmenfarben, Schriftarten etc. ein, um einen hohen Wiedererkennungseffekt zu erzielen.

Nutzen Sie Ihre offline Marketingaktivitäten, um auf Ihre Website als Informationsquelle über Ihr Unternehmen und Ihre Angebote hinzuweisen.

Setzen Sie umgekehrt Ihre informative, gut strukturierte und regelmäßig aktualisierte Website ein, um Ihre übrigen Marketingaktivitäten ohne hohe Zusatzkosten effektiv zu ergänzen und zu unterstützen. Fordern Sie die Besucher Ihrer Firmen-Website möglichst direkt auf, aktiv zu werden, indem sie Sie anrufen, eine Email schicken oder gleich eine Bestellung aufgeben.

Das Internet bietet Ihnen darüber hinaus eine große Auswahl an Methoden, mit denen Sie sowohl Ihre Website als auch Ihr Unternehmen zielgruppenorientiert und äußerst kosteneffizient vermarkten können.

4. OFFLINE ZU ONLINE MARKETING

Offline zu online Marketing umfasst alle Methoden, mit denen Sie Ihre übrigen Marketingaktivitäten einsetzen können, um auf Ihre Firmen-Website aufmerksam zu machen.

Mit den netkurier offline zu online Marketing Tipps können Sie erfolgreich neue Besucher für Ihre Website gewinnen.

Geschäftsunterlagen

Gewinnen Sie Interessenten für Ihre Firmen-Website, indem Sie Ihre Website-Adresse überall aufdrucken - auf Visitenkarten, Geschäftspapier, Preisschildern, Anzeigen, Firmenwagen, Speisekarten, Ladenschildern, Katalogen, Prospekten, Inseraten, Gebrauchsanweisungen, CDs, DVDs etc.

Anrufbeantworter

Weisen Sie in der Ansage auf Ihrem Anrufbeantworter ausdrücklich darauf hin, dass Ihre Firmen-Website auch außerhalb Ihrer Geschäftszeiten wichtige Informationen über Ihr Unternehmen und Ihre Leistungen bereit hält.

Spezielle Online-Angebote

Machen Sie Interessenten mit Sonderangeboten auf Ihre Website aufmerksam. Bieten Sie spezielle Website-Gutscheine und Rabatte auf Online-Bestellungen an. Führen Sie ein Sonderangebot-der-Woche ein. Wenn Sie Gutscheine oder spezielle Rabattangebote per Prospekt oder Direct Mail an Ihre Kunden verschickt haben, stellen Sie diese auch als Download auf Ihrer Website zur Verfügung. Achten Sie darauf, Ihre Angebote immer zeitlich zu begrenzen, damit Ihre Kunden sofort aktiv werden.

Branchenbücher

Achten Sie darauf, auch bei allen Eintragungen in Telefon- und Branchenbücher auf Ihre Website hinzuweisen.

Fachzeitschriften

Inserieren Sie gezielt in Fachzeitschriften und branchenspezifischen Publikationen - natürlich immer unter Hinweis auf Ihre Firmen-Website.

Verlinkung

Wenn Sie Projekte oder Organisationen durch Sponsoring und Spenden unterstützen, bitten Sie die Empfänger darum, Ihre Webadresse in Ihrem Newsletter und auf Ihrer Website zu veröffentlichen und auf Ihre Website zu verlinken.

5. ONLINE ZU OFFLINE MARKETING

Online zu offline Marketing umfasst alle Methoden, mit denen Sie Ihre Firmen-Website und das Internet einsetzen können, um Ihre sonstigen Marketingaktivitäten zu ergänzen und zu unterstützen.

Nutzen Sie Ihre Website, um Interessenten aufzufordern, Sie persönlich zu kontaktieren, einen Termin zu vereinbaren oder Ihre Geschäftsräume zu besuchen.

Geben Sie den Besuchern Ihrer Website die Möglichkeit, online einen Katalog anzufordern oder sich für Ihren Newsletter-Service zu registrieren.

Weisen Sie auf Sonderangebote, neue Produkte, Ausstellungen und Messeteilnahmen, Vorträge und Seminare hin.

Künstler, Kreative und Berater können Ihre Website außerdem dazu nutzen, Interessenten und Fans auf geplante Ausstellungen, Auftritte, Workshops und Termine aufmerksam zu machen.

6. ONLINE ZU ONLINE MARKETING

Online zu online Marketing umfasst alle Bereiche des Internet-Marketing, mit denen Sie Ihre Firmen-Website und Ihr Unternehmen präsentieren können.

Denken Sie daran: Internet-Marketing ist die einfachste und schnellste Methode, um Internetnutzer, die bereits online und deshalb nur einen Klick von Ihrer Website entfernt sind, auf Ihre Firmen-Website aufmerksam zu machen und auf diese Weise Ihren Website-Traffic zu erhöhen.

Mit den netkurier online zu online Marketing Tipps können Sie erfolgreich neue Besucher für Ihre Website gewinnen.

Suchmaschinen-Registrierung

Registrieren Sie Ihre Firmen-Website bei den wichtigen und seriösen Suchmaschinen. Wertvolle Tipps hierzu finden Sie in unserem Online-Handbuch **erfolgsmotor internet-suchmaschinen**, das wir unseren Kunden im geschlossenen Kundenbereich der netkurier Website www.netkurier.de kostenlos zur Verfügung stellen.

Eintrag in Telefon- und Branchenbücher

Tragen Sie Ihre Webadresse in alle relevanten online Telefon- und Branchenbücher ein.

Online Netzwerke

Registrieren Sie sich bei den wichtigsten Online-Netzwerken, wie z.B. bei XING unter www.xing.com, - und präsentieren Sie Ihr Unternehmen mit einer direkten Verlinkung auf Ihre Firmen-Website.

Email-Newsletter

Stellen Sie auf Ihrer Website einen monatlichen Newsletter-Service zur Verfügung und machen Sie damit auf neue Produkte und Angebote, Unternehmensnews sowie Events und Veranstaltungen aufmerksam.

Weitersagen-Link

Bieten Sie auf jeder Seite Ihrer Website einen Weitersagen-Link an, mit dem der Besucher einen Hinweis auf Ihre Website an Freunde und Kollegen schicken kann.

Google Adwords

Nutzen Sie das kostengünstige und erfolgsabhängige online Werbeprogramm AdWords von google.

7. EMAIL MARKETING

Ihre Kunden haben Ihnen die Erlaubnis gegeben, sie regelmäßig per Email über Neuigkeiten hinsichtlich Ihres Unternehmens oder Ihrer Produkte und Dienstleistungen zu kontaktieren?

Dann nutzen Sie diese ergiebige Umsatzquelle mit Hilfe der netkurier Email Marketing Tipps, und bieten Sie Ihren eigenen Email-Newsletter an!

Einfache Registrierung

Gestalten Sie die Registrierung zu Ihrem Newsletter so einfach wie möglich. Alles, was Sie brauchen, ist der Name und die Emailadresse des Interessenten. Halten Sie also das Anmeldeformular kurz, und bieten Sie auf jeder Seite Ihrer Website einen Link auf Ihren Newsletter-Service an. Sammeln Sie von Anfang an sämtliche Emailadressen von Interessenten und Kunden, und bauen Sie damit systematisch eine Adressen-Datei auf.

Kurz, aber informativ

Hände weg von langen Newslettern. Fassen Sie sich kurz und beschränken Sie sich auf Inhalte, die Ihren Kunden einen wirklichen Mehrwert bieten.

Optimale Präsentation mit HTML

Verschicken Sie HTML-Newsletter, denn diese können graphisch in Ihren Firmenfarben, mit Ihrem Logo und direkten Links auf Ihre Website gestaltet werden.

Probeausgabe zur Verfügung stellen

Präsentieren Sie auf Ihrer Website eine Probeausgabe (möglichst die aktuellste Ausgabe) Ihres Newsletters. So können sich Interessenten ein Bild davon machen, was Sie zu erwarten haben, wenn Sie sich registrieren lassen.

Einfache Abmeldung

Machen Sie am Ende eines jeden Newsletters genaue Angaben dazu, wie man den Service abmelden kann, und verlinken Sie auf ein entsprechendes Abmeldeformular.

Weitere wertvolle Tipps zum Thema Email Marketing finden Sie in unserem Online-Handbuch **erfolgsfaktor email**, das wir unseren Kunden im geschlossenen Kundenbereich der netkurier Website www.netkurier.de kostenlos zur Verfügung stellen.

Stand Dezember 2008. Irrtum und Änderungen vorbehalten.