



München und
Oberbayern



Überblick Onlinemarketing

Webinar am 25. Juni 2024

Referent



FLORIAN MODEREGGER

Geschäftsführender Gesellschafter
CONCORDE MEDIA GmbH

moderegger@concorde.media

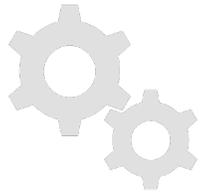
CONCORDE MEDIA ist eine inhabergeführte Full-Service-Werbeagentur mit Sitz in Bad Reichenhall. Mit unseren umfassenden Leistungen in den Bereichen Consulting, Branding und Marketing sprechen wir vordergründig kleine und mittelständische Unternehmen im oberbayerischen Raum an. Unser junges Team betreut unsere Kunden mit Leidenschaft, Kompetenz und Kreativität. Wir verstehen uns eher als langfristiger Sparringspartner denn als reiner Dienstleister und verfolgen mit unserem umfangreichen Leistungsspektrum das Ziel, dem Erfolg unserer Kunden den Weg zu ebnen.



Vorschau

- SEM, SEO und SEA - was ist das überhaupt?
- Was bringt mir SEM?
- Was kann ich tun, um in Suchmaschinen sichtbarer zu werden?
- Was ist Social Media Marketing?
- Was bedeutet Content Marketing?
- Welche Vorteile hat E-Mail-Marketing für mein Unternehmen?
- Benötige ich die Unterstützung einer Agentur?





München und
Oberbayern



CONCORDE
MEDIA

#1



TEIL 1

Suchmaschinenwerbung und
Suchmaschinenoptimierung - wie
geht das effektiv?

Was sind
SEO & SEA?



Was sind

SEO & SEA?

SEO steht für „Search Engine Optimization“, zu deutsch „Suchmaschinenoptimierung“. Es geht hierbei um die optimale Positionierung einer Website in Suchmaschinen wie Google oder Bing, um die Sichtbarkeit der Website zu gewährleisten und dadurch Besucher- und Kundenzahlen zu steigern.

SEA ist eine Abkürzung für den Begriff „Search Engine Advertising“, also „Suchmaschinenwerbung“. Es handelt sich um eine Form der Online-Werbung, bei der Werbetreibende Anzeigen schalten, welche in den Suchergebnissen erscheinen, sobald Nutzer nach bestimmten Begriffen suchen.



Was sind

SEO & SEA?

Die Begriffe SEO und SEA werden unter „SEM“ (Search Engine Marketing = Suchmaschinenmarketing) zusammengefasst.

Nachfolgend beide Methoden im Vergleich:



| | SEO | SEA |
|----------------|--|----------------------------------|
| Ziel | optimale Sichtbarkeit in Suchmaschinen | |
| Kosten | grundsätzlich kostenfrei | Werbekosten |
| Positionierung | in den organischen Suchergebnissen | im gesponserten Bereich |
| Dauer | langfristig, Prozess / Zyklus | kurzfristig, nach Kampagnenstart |



Welchen Vorteil bringen

SEO & SEA?

- Verbesserung der **Sichtbarkeit** in Suchmaschinen durch optimale Positionierung
- **Zielgruppenansprache** durch relevante Inhalte
- tiefgehendes **Zielgruppenverständnis** durch Auswertung des Traffic
- **Erfolgsmessung** sehr detailliert möglich
- **Planbarkeit** durch exakte Redaktions- bzw. Budgetpläne



Wie funktioniert SEO?



On-Page-Faktoren

Eine Optimierung der On-Page-Faktoren erfolgt in der Regel durch die laufende Erstellung von Content, beispielsweise im Rahmen eines Blogs. Bestimmte Formulierungsregeln, die Optimierung der Seiten-Reaktionszeit und der mobilen Ansicht wirken sich positiv auf das Ranking in den Suchmaschinen aus.

Suchmaschinenoptimierung ist ein sich stetig wiederholender Prozess. Um das erreichte gute Ranking einer Website nicht zu verlieren, sind laufende Maßnahmen erforderlich.

Suchmaschinenoptimierten Texten kommt hier eine besondere Bedeutung zu, da der Content einer Website einen wesentlichen Schlüsselfaktor für deren Ranking darstellt.



Checkliste On-Page-SEO

- klare Struktur der Website (Headlines, Text, Navigation)
- Optimierung der Website für Mobilgeräte (responsive Webdesign)
- laufendes Einpflegen neuer Inhalte (z.B. Blog)
- Benennung von Seitentiteln
- Formulierung ansprechender Meta-Seitenbeschreibungen
- Auswahl geeigneter Keywords



On-Page-SEO - NO-GOs

- zu kurze / zu lange Sätze & Überschriften
- zu kurze / zu lange / keine Seitentitel & Meta-Beschreibungen
- irrelevante Keywords
- nicht mobil optimierte Website
- umständliche Domains
- Subdomains (z.B. .jimdofree.com)
- Website nicht bei Google & Bing gelistet
- Website auf Blockierliste einer Suchmaschine



Off-Page-Faktoren

Die beste Möglichkeit zur Off-Page-SEO stellt eine von anderen Seiten ausgehende Verlinkung dar (Backlinks). Je renommierter die verlinkende Website ist, desto wertvoller ist der Backlink. Der Aufbau von Backlinks wird als Linkbuilding bezeichnet.

Es ist wichtig, sicherzustellen, dass Backlinks und Aktivitäten von hoher Qualität sind, da Suchmaschinen gegenüber Spam und manipulativen Praktiken sensibel sind.

Natürlich kann auch über klassische Kanäle (z.B. Social Media, Newsletter, Broschüren etc.) auf die Website verwiesen und damit die Aufrufzahlen gesteigert werden.



Was beeinflusst erfolgreiche

SEO?

Checkliste Off-Page-SEO

- Anlegen eines Google-Unternehmensprofils
- Aufbauen von Backlinks (z.B. durch Eintragung in Branchenverzeichnisse, Telefonbücher, Auskunfteien etc.)
- aktives Posten in sozialen Netzwerken



Wie funktioniert SEA?



SEA?

Strategieentwicklung

Die Grundlage für den Erfolg von SEA-Maßnahmen stellt eine durchdachte Strategie dar. Diese umfasst eine Zielgruppenanalyse, eine Recherche zu Keywords und eine Budgetplanung. Richten Sie alle Aspekte auf Ihre Marketing-Ziele aus.

- Festlegen von Kampagnenzielen
- Definition von Indikatoren zur Erfolgsmessung
- Budgetplanung
- Keyword-Recherche
- Zielgruppen- & Wettbewerbsanalyse
- Kampagnenplanung



SEA?

Umsetzung

Sobald die Grundlage für eine SEA-Kampagne steht, kann die Umsetzung beginnen. Mit dem festgelegten Werbebudget werden nun Anzeigen platziert, welche auf die Zielseite verlinken.

- Kampagnenerstellung
- Festlegen von Geboten (Kosten pro Aktion)
- Keyword-Eingabe
- Konfiguration der Einstellungen, Zielgruppe etc.
- Erstellen der Anzeigen (insbes. Texte)
- Launch



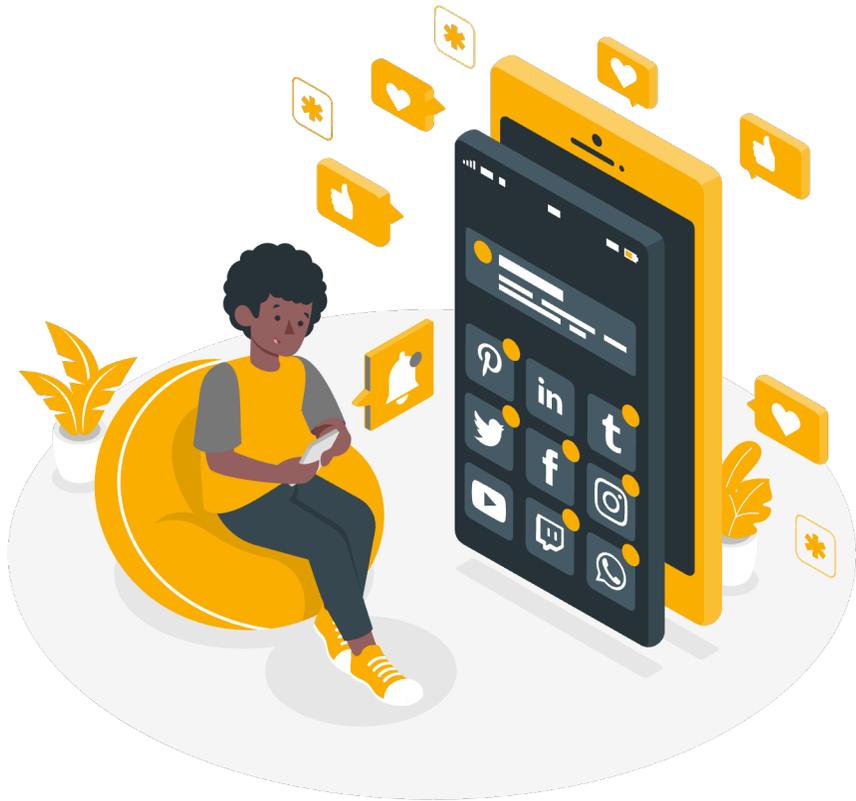
SEA?

Erfolgsmessung

Während die Kampagne läuft, ist es von entscheidender Bedeutung, die Performance zu überwachen und die Ergebnisse zu analysieren. Ziel ist, zu verstehen, wie effektiv die Anzeigen sind, ob die gesetzten Indikatoren erreicht werden und wie zukünftige Kampagnen optimiert werden können. SEA ist ein andauernder Prozess - im Rahmen der Erfolgsmessung wird sichergestellt, dass der größtmögliche Nutzen aus der Investition in Anzeigen gezogen wird.

- Kampagnenüberwachung
- A-/B-Testing
- Optimierung





TEIL 2

Social Media Marketing

Was ist

SMM?

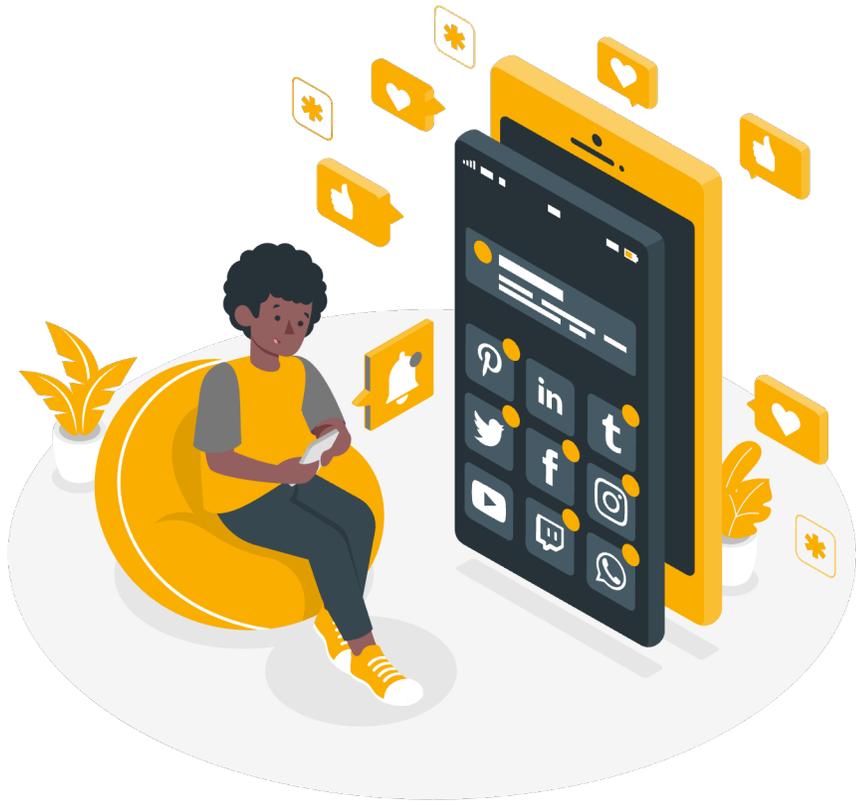
SMM steht für Social Media Marketing, also Marketing in den sozialen Medien. SMM ist ein integraler Bestandteil des Online-Marketings und umfasst im weitesten Sinne alle Social-Media-Aktivitäten eines Unternehmens zur Erreichung geschäftlicher Ziele wie der Gewinnung neuer Kunden oder Mitarbeiter.

Werbung auf Instagram und Facebook bietet erhebliche Vorteile: erstens wird sie noch von einer – verglichen mit herkömmlicher Werbung – geringen Anzahl an Unternehmen genutzt, zweitens ist sie relativ unaufdringlich, weil sie im normalen Feed platziert wird.

Darüber hinaus kann die Werbung sehr individuell gestaltet und mit geringem Budget realisiert werden.

Sichtbarkeit in den sozialen Netzwerken - leicht gemacht?





TEIL 3

Content Marketing & E-Mail-Marketing

Was ist Content Marketing?



Content Marketing?

Bei Content Marketing handelt es sich um einen Marketingansatz, bei dem die Erstellung, Veröffentlichung und Verbreitung von zielgruppengerechten Inhalten im Mittelpunkt steht. Wie zahlreiche anderen Marketingaktivitäten soll Content Marketing auf die Unternehmensziele einzahlen. Diese können neben der Steigerung der Absatzzahlen bzw. der Gewinnung von Kunden die Bindung von Bestandskunden oder eine Imageverbesserung sein.

Content Marketing umfasst ein breites Medienspektrum, u.a.:

- Texte (z.B. Blogbeiträge, E-Books, Reports, Newsletter)
- Videos
- Grafiken und Fotos
- Podcasts



Was ist

Content Marketing?

Die vornehmlichen Ziele von Content Marketing sind:

- Steigerung der Unternehmensbekanntheit
- Verbesserung der Sichtbarkeit
- Vertrauensbildung auf Seiten der Zielgruppe
- Verbesserung der Kundenbindung
- Kundengewinnung

Das Hauptziel von Content Marketing ist es, profitable Kundenaktionen zu fördern. Eine durchdachte Strategie ist elementar, um mit Content Marketing Erfolge zu erzielen.



E-Mail-Marketing



Was ist

EMM?

E-Mail-Marketing stellt eine Disziplin des Direktmarketings dar. Hier werden E-Mails genutzt, um Nachrichten an eine Zielgruppe (i.d.R. bestehende und potenzielle Kunden) zu senden.

Formen des E-Mail-Marketings sind z.B.:

- regelmäßige Newsletter, oft themenspezifisch mit Informationen und Inhalten
- Marketing-Mails, z.B. zur Bewerbung von Angeboten und Rabatten
- Feedback-Mails zur Evaluation der Kundenzufriedenheit

Insbesondere im E-Commerce kommen darüber hinaus spezifische E-Mails vor, die beispielsweise an abgebrochene Einkäufe oder Artikel im Einkaufswagen erinnern und das Ziel verfolgen, den Kunden zurück in den Shop zu holen.



Welche Vorteile hat

EMM?

E-Mail-Marketing dient neben unmittelbar kommerziellen Zwecken wie der Gewinnung neuer Kunden der Bindung von Bestandskunden oder der Verteilung von Informationen. E-Mail-Marketing stellt ein effektives Marketingtool dar und bietet zahlreiche Vorteile für Unternehmen, u.a.:

- Sichtbarkeit
- Vertrauensbildung auf Seiten der Zielgruppe
- direkte Kommunikation mit der Zielgruppe
- hohe Reichweite
- gute Messbarkeit
- Kosteneffizienz
- Möglichkeiten zur Individualisierung (z.B. Anrede)



Wie funktioniert erfolgreiches

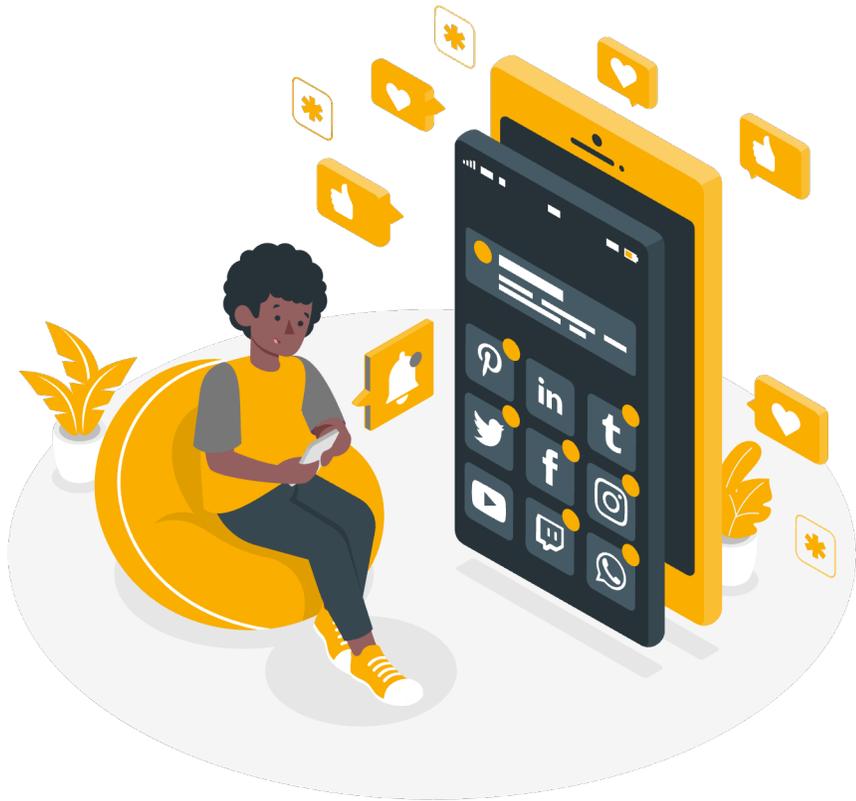
EMM?

Der Ablauf stellt sich ähnlich dar wie bei anderen Marketingmaßnahmen und lässt sich grob gliedern wie folgt:

- Strategieentwicklung & Zielgruppendefinition
- Vorbereitung (Erstellung von E-Mail-Listen, Auswahl Newsletter-Software)
- Umsetzung (Gestaltung und Versenden der Mails)
- Erfolgskontrolle
- Wiederholung

Hinweis: Der Versand von Newslettern insbesondere im B2C-Marketing ist an enge Voraussetzungen geknüpft – von Anmeldung (Opt-in / Double-Opt-in) über Vorschriften zu Impressum & Datenschutz bis hin zur Möglichkeit einer Abmeldung gibt es zahlreiche Vorschriften, die befolgt werden müssen. Verletzungen können Abmahnungen und Bußgelder nach sich ziehen.





TEIL 4

Zusammenfassung Grundlagen des Online-Marketing

Zusammenfassung zu SEO & SEA

Bei der Suchmaschinenoptimierung (SEO) steht eine optimale organische Platzierung der Website im Vordergrund, während bei der Suchmaschinenoptimierung (SEA) Websites beworben werden. Im Unterschied zur SEO ist hier die Investition eines Werbebudgets erforderlich - es bestehen unterschiedliche Kostenmodelle.

Um organisch ein gutes Ranking in Suchmaschinen zu erreichen, sind hochwertiger Content (On-Page) und qualitative Backlinks (Off-Page) entscheidende Schlüsselfaktoren. SEO und SEA greifen ineinander - ein guter Google Quality Score (basierend auf der SEO-Qualität der Website) reduziert Werbekosten und / oder steigert die Reichweite.



SMM

Social-Media-Marketing kann bei richtiger Anwendung zahlreiche Ziele umsetzen - beispielsweise die Steigerung der Unternehmensbekanntheit, die Ansprache neuer Mitarbeiter oder die Gewinnung von Neukunden.

Im Vordergrund steht hochwertiger Content, der die Zielgruppe anspricht und ihr einen Mehrwert bietet. Durch Social Ads können die Inhalte beworben werden und somit eine höhere Reichweite erzielen.



Zusammenfassung zu CM & EMM

Unter Content Marketing versteht man den werblichen Einsatz von Inhalten wie Texten, Bildern, Podcasts etc. Ziel von Content-Marketing-Maßnahmen ist, Vertrauen auf Seiten der Zielgruppe aufzubauen und dadurch Erfolge wie bspw. die Gewinnung neuer Kunden zu erzielen. Elementar ist die genaue Definition der Zielgruppe und die Auswahl von Inhalten, die einen Mehrwert für die Zielgruppe darstellen.

E-Mail-Marketing umfasst u.a. Newsletter. Newsletter sollten in Erscheinungsbild und Inhalt auf die Zielgruppe abgestimmt sein und einen klaren Handlungsauftrag (Call-to-Action) beinhalten, wie z.B. den Kauf eines Produkts in einem Online-Shop. Bei dem Versand von Werbe-Mails sind etwaige rechtliche Vorschriften zu beachten.



Benötige ich die Unterstützung einer

Agentur?

Erfolgreiches Online Marketing ist facettenreich. Auf sozialen Plattformen zu werben, ist mehr als nur das Posten von Fotos und kurzen Texten - dies kann in vielen Unternehmen selbst erledigt werden.

Professionelles Online Marketing erfordert eine gründliche Planung inkl. Zielsetzung und detaillierte Nachbereitung in Form einer Erfolgskontrolle - dies geht mit einem erheblichen Zeitaufwand, jedoch auch lukrativen Geschäftschancen einher. Oft fehlt im Tagesgeschäft die Zeit, all diese Schritte abzuarbeiten, oder die Kompetenz ist intern nicht vorhanden.

Bestehen anspruchsvolle Ziele, bietet sich für Online-Marketing-Maßnahmen die Zusammenarbeit mit einer Agentur an - insbesondere, wenn die Schaltung bezahlter Anzeigen (SEA / Social Ads) geplant ist, ist dies in jedem Fall sinnvoll. Eine kompetente Agentur unterstützt umfassend und übernimmt ggf. die vollständige Betreuung.



KOSTENFREIE WEBSITE-EINSCHÄTZUNG:

www.website-einschaetzung.de

ANMELDUNG ZUM CONCORDE MEDIA-NEWSLETTER:

www.concorde.media/newsletter



CONCORDE MEDIA GmbH

Thumseestraße 44
D-83435 Bad Reichenhall

T + 49 (0) 8651 7007-30

office@concorde.media
www.concorde.media

KONTAKT

Wir bedanken uns
für Ihre Aufmerksamkeit!