

Teil 2: Online Marketing

In unserer 4-teiligen Reihe "E-Business" behandelt Teil 2 den Komplex "Online-Marketing".
In diesem Leitfaden stellen wir Ihnen kurz und pragmatisch die unterschiedlichen Plattformen für Online Marketing vor, und geben Ihnen Tips und Tricks dazu.



Ziele von Online Marketing

Online Marketing soll zum Einen Ihre Markenbotschaft zielgruppengerecht vermitteln, zum Anderen Leads, also Kontakte zu potentiell interessierten Kunden generieren.

01



Plattformen / Kanäle

Für B2C Kunden:

facebook, Instagram, Tiktok, Twitter, Pinterest, Youtube, Google Adwords

Für B2B Kunden:

LinkedIn, XING, facebook, Google Business, Google Adwords

Für alle Plattformen benötigen Sie professionelles Bildmaterial für Ihre Inhalte und Profile. Achten Sie dabei auf eine "Creative Commons" Lizenz, inkl. kommerzieller Nutzung. Eine praktische Übersicht über alle Bildformate und Auflösungen finden Sie hier.



02

Bezahlte Werbung

Sie können die Reichweite Ihres Online Marketings erhöhen, in dem Sie Werbung auf Ihre Inhalte schalten. Hierbei sollten Sie vor Allem darauf achten, dass Sie die Zielgruppen möglichst ENG definieren, da nur so die Algorithmen Ihre Werbung richtig platzieren können. Ein "Daumenwert" ist hier die Zielgruppengröße von ca. 10tsd Nutzern, die Sie mit einer Kampagne erreichen wollen. Eine größere Zielgruppe führt NICHT zu mehr qualifizierten Kontakten.

03



Messen, messen, messen

Nutzen Sie Tools wie Google Analytics oder HotJar um die Zugriffe aus den jeweiligen Kanälen zu überwachen. Nutzen Sie Services wie bit.ly oder den Google Campaign URL Builder, um die jeweiligen Kanäle getrennt voneinander zu tracken. Wenn Sie den Google Tag Manager nutzen, können Sie ohne Programmierkenntnisse die Trackingpixel von Facebook und Co. einbinden und auswerten. Mit Supermetrics können Sie alle Messwerte an einer Stelle z.B. in einem Google Sheet auswerten und miteinander vergleichen.



04

Suchmaschinen Optimierung (SEO)

Suchmaschinen wie Google "lesen" ihre Website: je besser die Inhalte "verstanden" werden umso höher stehen die Chancen für eine Platzierung in den oberen Rängen. Nutzen Sie Plugins wie YOAST um die Suchmaschinen-Lesbarkeit Ihrer Webseite zu überprüfen und ggf. anzupassen. Häufige und gut geschriebene Inhalte sind dabei der mit Abstand größte Hebel.

05

Unsere **Virtuellen Assistenten (VPAs)** unterstützen Sie in allen Schritten des Online Marketing Prozesses.

Das my-vpa Qualitätsversprechen:

- ✓ Professionell geschult
- ✓ Deutschsprachig
- ✓ Keine Fixkosten
- ✓ Jederzeit verfügbar

Registrieren Sie sich kostenfrei auf www.my-vpa.com