

Kombinieren Sie die unten aufgeführten fünf Methoden, um online für Ihr Unternehmen zu werben und mehr Kunden zu erreichen.

## 1 Organische Suche

Nutzen Sie die kostenlosen organischen Suchergebnisse, um Ihre Website bekannt zu machen.

**Dies ist die beste Methode, wenn Sie lieber mehr in Ihre Website statt in zusätzliche Werbung investieren möchten.**

Mit den richtigen Bildern, Texten und anderen nützlichen Inhalten auf Ihrer Website können Sie Suchmaschinen und somit auch potenzielle Kunden auf Ihr Unternehmen aufmerksam machen.

### Erste Schritte

Prüfen Sie unter [google.de/addurl](https://google.de/addurl), ob Ihre Website auf Google verzeichnet ist. Tipps zur Optimierung Ihrer Website erhalten Sie unter [google.de/webmasters](https://google.de/webmasters).

## 2 Online-Werbung

Stellen Sie sicher, dass potenzielle Kunden Sie finden können, wenn sie nach Produkten oder Dienstleistungen wie Ihnen suchen.

**Diese Methode wird empfohlen, wenn Sie für Kunden genau dann präsent sein möchten, wenn diese kaufbereit sind.**

Bei Online-Werbung können Sie genauer steuern, wann und wo Ihre Anzeigen erscheinen. Sie können also genau den Zeitpunkt wählen, an dem die Nutzer kaufbereit sind.

### Erste Schritte

Rufen Sie [google.de/adwords](https://google.de/adwords) auf, um weitere Informationen zu erhalten und ein AdWords-Konto zu erstellen.

## 3 Lokales Online-Marketing

Mit lokalen Brancheneinträgen erreichen Sie Kunden in Ihrer Region, Stadt oder Gemeinde.

**Diese Methode eignet sich am besten, wenn Sie Internetnutzer dazu bewegen möchten, Ihr Ladengeschäft aufzusuchen.**

Die meisten Menschen informieren sich im Internet über Produkte und Dienstleistungen in ihrer Umgebung. Mit lokalen Online-Brancheneinträgen ist Ihr Unternehmen bei Tausenden von potenziellen Kunden präsent – und das oft kostenlos.

### Erste Schritte

Rufen Sie [google.de/places](https://google.de/places) auf, um weitere Informationen zu den lokalen Marketingangeboten von Google zu erhalten.

### 4 Soziale Medien

Nutzen Sie die Marketingmöglichkeiten sozialer Medien, um eine richtige Kunden-Community aufzubauen.

**Diese Methode wird empfohlen, wenn Sie zu Ihren Kunden sowie deren Familie und Freunden eine Beziehung herstellen möchten.**

Soziale Medien bringen Sie Ihren Kunden einen Schritt näher. Nutzen Sie diese Möglichkeiten zum Meinungsaustausch und für exklusive Angebote und bringen Sie Kunden dazu, Ihr Unternehmen Freunden und Bekannten weiterzuempfehlen.

#### Erste Schritte

- +1: Informationen, wie Sie die +1-Schaltfläche von Google auf Ihrer Website einbinden, finden Sie unter [google.de/webmasters/+1/button/index.html](https://google.de/webmasters/+1/button/index.html).
- Blogger: Posten Sie auf [blogger.com](https://blogger.com) einen Blog, über den Sie sich mit Ihren Kunden austauschen und interagieren können.
- YouTube: Erstellen Sie auf [youtube.com](https://youtube.com) Videos, die Sie mit interessierten Nutzern teilen können.

### 5 E-Mail-Marketing

Nutzen Sie die Möglichkeiten des E-Mail-Marketings, um Bestandskunden auf Angebote und Neuigkeiten aufmerksam zu machen.

**Diese Methode eignet sich am besten, wenn Sie vor allem bestehende Kunden zu einem erneuten Besuch Ihrer Website bewegen möchten.**

Machen Sie Bestandskunden auf Aktionsangebote und Produkt- und Unternehmensneuigkeiten aufmerksam, um ihr Interesse wieder zu wecken und sie zu einem erneuten Kauf zu bringen.

#### Erste Schritte

Informieren Sie sich über Angebote von E-Mail-Diensten zum Erstellen und Verwalten von E-Mail-Kampagnen.