

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, ob Ihre Website auf Google verzeichnet ist. Tipps zur Optimierung Ihrer Website erhalten Sie unter google.de/webmasters.

2 Online-Werbung

Stellen Sie sicher, dass potenzielle Kunden Sie finden können, wenn sie nach Produkten oder Dienstleistungen wie Ihren 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 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 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.
- Blogger: Posten Sie auf blogger.com einen Blog, über den Sie sich mit Ihren Kunden austauschen und interagieren können.
- YouTube: Erstellen Sie auf 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.