

Weboptimierung bringt neue Kunden

Der 6-Step Online-Sales-Plan



Einleitung

Um im Online-Geschäft wirklich erfolgreich zu sein, müssen Sie sich an eine Reihe von grundlegenden Massnahmen halten. Zunächst einmal müssen Sie Ihre Webseite selbst optimieren und an die Richtlinien von Google anpassen. Dazu gehören technische Details, aber auch die Verwendung von hochwertigem Content und die Implementierung einer Microsite für die mobile Nutzung.

Ist die Seite gut aufgestellt, muss sie mit der Hilfe von Suchmaschinenoptimierung (SEO) im Ranking verbessert werden. Gleichzeitig empfiehlt es sich, im Bereich Social Media aktiv zu werden und in den grossen Netzwerken wie Facebook, Twitter, Youtube und Pinterest Präsenz zu zeigen. Parallel dazu darf auch die klassische Online-PR nicht vernachlässigt werden, denn damit geben Sie letztlich den Pulsschlag Ihres Unternehmens vor und machen sich im Web einen Namen. Sobald Sie durch diese Massnahmen erste Kunden gewonnen haben, binden Sie diese mit E-Mail-Newslettern. Und wenn alles richtig gemacht wurde und Ihr Geschäft anläuft, schieben Sie gut konzeptionierte Werbekampagnen hinterher.

Unser Internet Experte Arthur Ergen hat das eben skizzierte Vorgehen in sechs Steps zusammengetragen, die Ihnen auf den folgenden Seiten noch einmal ausführlich erläutert werden.

Optimieren Sie Ihre Webseite!

Eine technisch korrekte und inhaltlich optimierte Webseite ist das Fundament für jedes funktionierende Online-Geschäft. Bei einer Webseite muss man allein schon aufgrund der Google-Richtlinien auf sehr vieles achten. Deswegen ist die HTML-Struktur so wichtig und muss auf die Anforderungen der Suchmaschinen abgestimmt sein.

Manche Massnahmen sind recht einfach umzusetzen. Die notwendige XML-Sitemap kann man sich beispielsweise auf <http://www.xml-sitemaps.com/> erstellen. Titel und Keywords sowie Bildbeschreibungen und Meta-Descriptions sollten einfach nur prägnant sein und möglichst Ihren Firmen- oder Produktnamen enthalten. Auf der Inhaltsebene gibt es zwei wesentliche Kernpunkte zu beachten: Bilder und Text. Verwenden Sie also nur individuelle Fotos und schneiden Sie Ihre Bilder zurecht. Der erste Eindruck zählt – auch online. Sehr gute Bilder gibt es etwa hier: www.fotalia.com. Noch wichtiger sind massgeschneiderte Texte. Der textuelle Inhalt einer Webseite informiert Ihre Kunden, baut Ihr Image auf und ist vor allem wichtig für die Analyse durch die Suchmaschinen. Engagieren Sie Texter, die wissen, wie man Texte durch Keywords optimiert, wann und wie oft man die Produkte nennen sollte und welche Schlagworte bereits in den Überschriften unabdingbar sind.

Bei anderen Massnahmen lohnt es sich auf jeden Fall, Profis wie die Online Portal Service AG ranzulassen. Diese Art von Investition wird sich auf lange Sicht garantiert auszahlen. Sehr zu empfehlen ist beispielsweise die Implementierung einer mobilen Microsite, damit man Ihre Inhalte auch von Mobilgeräten aus bequem abrufen kann. Besuchen Sie dafür doch einfach mal unsere Projektseite www.gosmart.ch oder schauen Sie sich mit dem Handy unsere Webseite an www.online-portal-service.ch.

Eine großartige Möglichkeit, die eigene Website selber auf die wichtigsten Komponenten zu testen, ist das webbasierte Diagnose-Tools www.goseo.ch. Mit dieser Analyse sehen Sie kostenlos und in Sekundenschnelle, wo Handlungsbedarf besteht und können entsprechende Anweisungen geben.

Betreiben Sie Suchmaschinenoptimierung SEO!

Das A und O beim SEO ist immer noch das Linkbuilding, nur die Voraussetzungen dafür haben sich geändert. Seit Neuestem müssen Backlinks beispielsweise aus dem eigenen Land kommen, um berücksichtigt zu werden. Die sich ständig ändernden Vorgaben von Google benötigen stetig neue Aufmerksamkeit und kontinuierliche SEO-Betreuung.

Die erste Anlaufstelle für den Aufbau von Links sind nach wie vor Foren, Blogs, Webkataloge, Online-PR Portale und Firmenverzeichnisse wie etwa <http://www.gate24.ch>, <http://www.wlw.ch/> oder <http://zuri.net/>. Verwenden Sie jedoch stets individuelle Texte, da lediglich kopierte Beiträge kontraproduktiv sind. Suchen Sie auch nach Linkpartnern mit denen Sie Links tauschen. Von gekauften Backlinks wird abgeraten, da Google diese findet und Ihre Website dann abstrafte.

Betrachten Sie Google durchaus als hilfreichen Partner. Eröffnen Sie ein Google-Konto (<https://accounts.google.com/NewAccount>), melden Sie Ihre Website dort an und registrieren Sie auch Ihr Geschäft bei Google Places (<http://www.google.com/places/>). Alternativ übernimmt selbstverständlich auch die Online Portal Service AG diese ganzen Aufgaben für Sie.

Wichtig ist zudem, dass Ihre Website aktuell bleibt. Am einfachsten geht das durch einen integrierten Blog, der Ihre Besucher und auch Google stetig mit frischem Content versorgt.

Den Erfolg der Massnahmen können Sie ganz einfach nachprüfen. Mit Analyse-Plattformen wie <http://de.piwik.org/> oder <http://www.google.com/intl/de/analytics/> verfolgen Sie die Entwicklung Ihres Traffics. Sie sehen, woher die User kommen, wie lange sie auf Ihrer Seite bleiben und vieles mehr.

Bauen Sie auf Social Media!

Eine Unternehmenspräsenz auf den großen Social Media Plattformen Facebook, Youtube, Twitter und Pinterest gehört zu den wichtigsten Empfehlungen unseres Social Media-Experten Arthur. Das hat aber nicht nur mit den guten Vermarktungsmöglichkeiten auf diesen Plattformen, sondern auch mit deren Wirkung für die Suchmaschinenoptimierung zu tun. Die vier oben genannten Anbieter sind dabei eine wohlkalkulierte Auswahl jener Netzwerke, die einen besonders grossen Effekt auf Google haben.

Facebook ist nach wie vor der Platzhirsch unter den sozialen Netzwerken und hat einen entsprechend hohen Stellenwert bei Google. Jeder Post mit Ihrer Marke oder Ihren Produkten hat Einfluss auf Ihren Stellenwert bei Google – ganz zu schweigen von der viralen Kraft, die Facebook nachweislich entwickeln kann.

Twitter hat in kürzester Zeit viel an Bedeutung als SEO-Werkzeug gewonnen. Wenn Sie bei Twitter aktiv werden, taucht Ihre Website in wenigen Tagen bereits in den Suchergebnissen auf. Google sieht und zählt auch hier jede Erwähnung Ihrer Produkte und Marken.

Ähnlich effektiv und wichtig ist der Einfluss des Videoportals Youtube auf den Google-Algorithmus. Wer mit einem gut gemachten Video viele Views erreicht, darf sich über besseres Ranking freuen. Kreative Videos gibt es auch von der Online Portal Service AG.

Beispiele:

http://www.youtube.com/watch?v=A9SiDX_LUaA

<http://www.youtube.com/watch?v=5p4gjCRuLpY>

Pinterest ist eine hierzulande noch wenig bekannte, jedoch höchst interessante Plattform, denn sie erlaubt die Verlinkung der Bilder mit der eigenen Webseite. Die Online Portal Service AG hilft Ihnen beim Follower-Aufbau und pingt ihre Bilder regelmässig an, damit sie einen höheren SEO-Stellenwert bekommen.

Für alle vier Netzwerke gilt: Nutzen Sie immer denselben Accountnamen für alle Plattformen und verfolgen Sie auch sonst einen einheitlichen Stil. Verwenden Sie passgenaue Fotos, fassen Sie sich kurz, fügen Sie stets Ihre URL in die Beiträge ein und bauen Sie eine möglichst grosse Fanbasis auf. Das gilt für Facebook-Fans genauso wie für Youtube-Viewer oder Follower auf Twitter und Pinterest. Ein hohes Fanaufkommen erreichen Sie mit Hilfe unseres Teams, das auf ein ausgedehntes Fannetzwerk zugreifen kann (Beispiele: <http://www.facebook.com/narscosmetics> oder auch <http://www.facebook.com/visastar>). Und seien Sie bloss vorsichtig mit unseriösen Angeboten zum Thema Fankauf!

PR ist der Puls Ihrer Firma!

Eine kontinuierliche Online-PR ist so etwas wie der Puls Ihres Unternehmens. Er darf nie stillstehen und an ihm lässt sich abmessen, wie es um Ihre Firma bestellt ist. Anders gesagt: Umso öfter Ihre Marke im Internet auftaucht, umso besser. Je nach Zielgruppe und Produkt-Portfolio empfehlen wir verschiedene Massnahmen, zu denen auch Offline-PR gehören kann. Wie so oft kommt es auch im Bereich Werbung und PR auf den richtigen Mix an.

Die Online Portal Service AG verfügt über ein breitgefächertes Netzwerk an Online PR Portalen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich. So lassen sich Pressemitteilungen kostengünstig in über einhundert Portalen veröffentlichen und man erreicht Tausende von Bloggern und Journalisten. Für internationale Kunden lässt sich der Zugang noch auf mehr als 5'000 weltweite Presseportale erweitern.

Unsere Empfehlung: Lassen Sie PR-Texte von Profis formulieren, denn auch diese Texte sollten SEO-optimiert sein. Google sieht alles und je eindeutiger ein Text zuzuordnen ist, umso besser. Außerdem bleibt jede Pressemitteilung über Google erreichbar, selbst wenn sie eigentlich schon gar nicht mehr so aktuell ist.

Verwechseln Sie aber bitte nicht PR mit profaner Werbung. Bei Public Relations geht es um die Etablierung Ihrer Marke und die Festlegung eines Images. PR verfolgt langfristige Ziele und untermauert die Ernsthaftigkeit eines seriösen Projekts.

Binden Sie Ihre Kunden per E-Mail

Das Wichtigste gleich vorweg: E-Mail Marketing bedeutet nicht, dass wahllos Personen aus Ihrer Zielgruppe mit Spam bombardiert werden. Das hätte einen immens negativen Effekt. E-Mails sind vielmehr ein probates Mittel zur Kundenbindung. Jeglicher Kunde, der schon einmal mit Ihnen in Kontakt stand, wird Ihre Mail nicht achtlos in den Spam-Ordner verschieben, sondern sie tatsächlich lesen – damit ist die höchste Hürde schon genommen. Noch ein Tipp: Sammeln Sie so viele E-Mail-Adressen wie möglich.

Jetzt müssen Sie den Kunden nur noch inhaltlich überzeugen. Das Wichtigste sind ständig wechselnde Angebote, die genau auf die Kunden zugeschnitten sind. Versehen Sie diese Angebote auch mit Links zu Ihrer Webseite, denn so generieren Sie Traffic und locken Kunden zu Ihrer Internet-Präsenz. Tun Sie das aber nicht zu häufig, sonst fühlen sich die Kunden durch Ihre ständigen Mails genervt. Einmal im Monat reicht völlig. Finden Sie die richtige Mitte zwischen ständigem Kontakt zum Kunden und genug Distanz, um Neugier zu erzeugen.

Achten Sie beim Verfassen der Mails auch auf Kleinigkeiten. Bedanken Sie sich. Belohnen Sie den Kunden. Werden Sie persönlich, damit der Kunde merkt, dass es keine Massenmail ist, die er da liest. Es gibt auch hilfreiche Anbieter für das Entwerfen von Newslettern, zum Beispiel www.mailchimp.com oder www.rapidmail.de. E-Mails mögen vielen altmodisch vorkommen, doch sie sind nach wie vor extrem effektiv.

Starten Sie mehrere Werbe-Kampagnen!

Sie haben Ihre Webseite den Google-Richtlinien angepasst, mit ordentlichen Inhalten und einer korrekten Struktur? Ihr Stamm an Fans und Followers in den sozialen Netzwerken wächst und gedeiht? Die PR-Maschine rollt? Dann wird es Zeit für den nächsten Schritt: Werbekampagnen.

Schrecken Sie nicht davor zurück, für die Bewerbung Ihres Unternehmens oder einer bestimmten Marke auch Geld auszugeben. Eine gute Möglichkeit sind zum Beispiel Facebook-Anzeigen (Social Media Marketing), denn hier haben Sie volle Kontrolle über Ihr Budget und können die Zielgruppe passgenau eingrenzen. Auch Google Adwords, Bannerwerbung oder ein Affiliate-Programm können lohnenswert sein. Das kommt oft ganz auf die Branche an.

Generell gibt es viele Möglichkeiten und keinen echten Königsweg. Oft muss man einige Sachen ausprobieren. Es macht sehr viel Sinn, wenn Sie hier einen Profi miteinbeziehen. Es kann vorkommen, dass niemand auf Ihre Anzeige klickt, doch bereits eine kleine Änderung in Titel, Text oder Bild kann Wunder bewirken. Das Team der Online Portal Service AG berät Sie gern.

Erfolg braucht Zeit – Haben Sie Geduld!

Ein seriöses Online-Business muss über mehrere Monate und unter Zuhilfenahme von Social Media, SEO und PR aufgebaut werden, ehe es richtig durchstarten kann. Lassen Sie sich nicht von irgendwelchen angeblichen oder tatsächlichen Erfolgsgeschichten blenden. Auch Online-Geschäfte sind harte Arbeit und brauchen Durchhaltevermögen. Wenn das Fundament stimmt, stellen sich auch Erfolge ein.

Wenn Sie auf den vergangenen Seiten etwas gelernt haben, dann vergessen Sie nicht uns auf Facebook zu liken:

<https://www.facebook.com/onlineportalserviceag>

Wir kümmern uns um eine gemeinsame Strategie oder beraten Sie in einzelnen Punkten. Unser Team freut sich auf Sie!

Unsere Koordinaten:

ADRESSE

Online Portal Service AG
Ruessenstrasse 5a
CH-6340 Baar

E-MAIL

info@weboptimierungpro.ch

WEB

www.weboptimierungpro.ch