

**Online-Marketing:
Von potentiellen Kunden gefunden werden, die uns nicht kennen.**

Social-Media-Strategie:

Mit der richtigen Taktik kommt Bewegung in die Sache

Wird Ihre Website von potenziellen Kunden zu wenig gut gefunden? Möchten Sie Ihre Firma bekannter machen und mehr Conversions oder Leads generieren? Wünschen Sie sich mit Ihren Dienstleistungen oder Produkten mehr Erfolg im Internet? Wir haben die Lösungen dafür! Die kreativfabrik.ch setzt mit ihrer Strategie auf folgende erfolgreichen Online-Marketing-Formen (siehe Rückseite).

Wie und wo man präsent sein kann, ist inzwischen hinreichend bekannt. Eher stellt sich die Frage, wie Unternehmen den Weg in die Welt der Communitys angehen? Man kann nicht alles gleichzeitig aufbauen, sondern man sollte mit einem strukturierten Plan ans Werk gehen. **Wer sich ins Social Web wagen möchte, ist mit einer Social-Media-Strategie gut beraten.**

KMUs sollen die Chancen in der digitalen Welt nicht nur erkennen – sondern sie auch gezielt nutzen.

Wir setzen für Sie ein passendes Konzept auf und erklären Ihnen die Möglichkeiten.

kreativfabrik.ch

Unternehmenswebsite

Die Website spielt fürs Online-marketing eine zentrale Rolle. Sie ist die **erste Anlaufstelle** für alle Informationssuchenden. Für ein professionelles Design-Konzept sollte man auf einen Profi zurückgreifen. Erst die gezielte Vermarktung führt zu einem qualifizierten Besucherstrom.

Content-Marketing

Die Inhalte verbreiten sich aufgrund ihrer Qualität. Die veröffentlichten Inhalte umkreisen Themen, die für die eigene Zielgruppe von Interesse sind. Guter Inhalt (**Content**) ist die wichtigste Voraussetzung für gute Ergebnisse in organischen Suchmaschinenanfragen.

Mobile-Marketing

Versteht man **Massnahmen**, die ausschliesslich oder optimiert für **mobile Geräte** sind. Während andere Werbemittel sich auf gesammelte Daten abstützen, können hier auch der Ort und der Kontext eines Kunden miteinbezogen werden (z.B. direkte Personalisierung).

Suchmaschinenmarketing

Internetnutzer suchen täglich über eine Suchmaschine z.B. Google. Eine gute Position mittels Suchmaschinenmarketing (**SEM**) über Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Suchmaschinenwerbung (SEA) ist essenziell wichtig und unentbehrlich.

Social-Media-Marketing

Facebook, Twitter & Co.

In erster Linie werden hier Branding- und Marketingkommunikations-Ziele verfolgt oder die zunehmende Visualisierung von Beiträgen (Instagram, Pinterest, Snapchat, Vine) gewinnen an Popularität. Man nimmt am Dialog der Konsumenten teil.

Affiliate-Marketing

Beschreibt eine Kooperation zwischen zwei Parteien im Web und basiert auf dem Prinzip der Vermittlungsprovision. Der Ablauf ist relativ simpel: Ein **Websitebetreiber (Publisher) stellt dem Verkäufer (Advertiser) Werbemöglichkeiten auf seiner Website zur Verfügung.**

Suchmaschinenoptimierung

Was nützt einem eine Website, wenn sie nicht gefunden wird?

SEO beinhaltet alle Massnahmen, die zu einer besseren Positionierung führen. Themen sind hier: Content, Keywords, Schnelligkeit, Struktur, Verlinkungen, Barrierefreiheit usw.

Display-Advertising

Bezeichnet die Online-Werbung mittels grafischer Werbemittel wie **Banner, Pop-Ups** und **Layer Ads**, bei denen neben Text auch Elemente wie Animationen, Bilder oder Videos eingesetzt werden. Umfasst nicht nur Werbung im Online-Bereich, sondern auch Werbeformate im Mobile-Bereich.

Couponing

Gutscheine und Coupons sind ein beliebtes Mittel zur Neukundengewinnung im Internet. Ausgabe von Gutscheinen, meist durch einen Rabatt, welche ein bestimmtes Verhalten belohnen. Couponing regt zu Testkäufen an, um Produkte auszuprobieren.

Suchmaschinenwerbung

Unter **SEA** versteht man Textanzeigen (**AdWords**), welche in Google oder anderen Suchmaschinen als bezahlte Suchresultate angezeigt werden. Die Anzeigen werden an Suchbegriffe (Keywords) gekoppelt und nur dann eingeblendet, wenn jemand danach sucht.

E-Mail-Marketing

Garantiert Kampagnen die mit Abstand grösste Reichweite. Darüber hinaus bieten **E-Mail-Newsletter** den grossen Vorteil einer unmittelbaren und persönlichen Kundenansprache zur Kundenbindung oder Neukundengewinnung. Ist Permission-Marketing – denn die Botschaft ist erwünscht.

Video-Content-Marketing

Was nützt der tollste Werbefilm, wenn ihn keiner sieht?

Videowerbung bietet Werbebotschaften in audiovisueller Aufbereitung (z.B. auf Youtube). Linkaufbau – inhaltlich relevante Verweise auf das Video sind von unschätzbarem Wert.