



Technische Gebrauchs- und Investitionsgüter



## Mehr Markterfolg mit Online-Marketing und E-Commerce



### Online boomt: Nur dabei sein reicht nicht

Die Bedeutung elektronischer Vertriebskanäle und Vermarktungsstrategien nimmt nach wie vor zu. Im Jahr 2012 setzte der deutsche **Internethandel** 39 Mrd. Euro um (Quelle: bvh). Im selben Jahr waren bereits 47 % der deutschen Unternehmen in **sozialen Netzwerken** aktiv (Quelle: Bitkom). Diese Zahlen belegen eindrucksvoll das Potenzial von Online-Vertriebswegen sowie **Online-Marketing-Strategien** und machen deutlich: Unternehmen, die sich dieser Entwicklung verschließen, drohen vom Wettbewerb abgehängt zu werden.

Umso wichtiger ist es daher, im Web präsent zu sein. Dabei reicht es längst nicht mehr, einen eigenen Online-Auftritt zu haben – das gehört zum „Pflichtprogramm“. Heute ist entscheidender, dass die eigene **Internetpräsenz** in der immer unüberschaubaren Masse von Websites nicht untergeht. Wie gut man für potenzielle Kunden in **Suchmaschinen** auffindbar ist, lässt sich jedoch durch gezielte Optimierungen der eigenen Online-Präsenz und durch Aktivitäten im Netz beeinflussen.

Auch für die **Marketing-Kommunikation** eröffnen sich neue Chancen und Kanäle für kreative und dialogische Strategien abseits klassischer Werbung. Vor allem die sozialen Medien fordern zu einer Interaktion mit den Kunden heraus. Trotz der mittlerweile hohen Akzeptanz haben allerdings 66 % aller **Social-Media** nutzenden Firmen noch keine klaren Ziele für ihre Kommunikation auf entsprechenden Plattformen definiert (Quelle: Bitkom).

### Online-Marketing: unser Wegweiser

Geht es darum, die richtige, individuelle Strategie für Ihre Präsenz im Netz zu erarbeiten, kommen wir ins Spiel. Bei allen Fragen rund um Online-Kommunikation, Web-Optimierung und E-Commerce-Lösungen können wir Ihrem Unternehmen als kompetenter Partner Hilfestellung leisten. Als Einstieg dient dieser Leitfaden, der die Kernpunkte des Online-Marketings umreißt und Ihnen zeigt, welche Lösungen wir Ihnen in diesem Bereich anbieten. Nutzen auch Sie die Chancen des elektronischen Vertriebs und Marketings!

### Homepage: den Auftritt optimieren

Sie haben 7 Sekunden, um einen Besucher von Ihrer Homepage zu überzeugen. Innerhalb dieser kurzen Zeitspanne entscheidet ein User, ob er bleibt oder aber zur Seite des Wettbewerbers abwandert. Daher sind ein ansprechendes Design, vertriebsorientierte Aussagen und eine übersichtliche Struktur der firmeneigenen Website maßgeblich für Ihren Erfolg im Internet.

### Suchmaschinenmarketing: gut zu finden

Bevor Sie mit Ihrer Website einen User interessieren können, muss er diese erst einmal finden. Die Suche nach Angeboten erfolgt im Netz fast ausschließlich über Suchmaschinen. Sie stellen den Suchanfragen der Nutzer entsprechende Ergebnisse bereit. Hierbei entscheidet die Relevanz einer Seite über deren Positionierung. Diese Relevanz lässt sich jedoch beeinflussen. Die Optimierung von Keywords und Inhalten für ein besseres Pageranking erfolgt durch Suchmaschinenoptimierung – Search Engine Optimization (SEO).

Die über und neben der organischen Suche platzierten Werbeanzeigen bei Google gehören bereits zu den beliebtesten Formen bezahlter Werbung im Internet. Durch diese Suchmaschinenwerbung (Search Engine Adverting, SEA) erzeugen Sie bei beständiger und professioneller Optimierung mehr Sichtbarkeit, Traffic und Conversions für Ihre Homepage.



### Newsletter: digitale Mailings

Die wohl gängigste und informativste Form des Direktmarketings im Netz sind sicherlich Newsletter. Die exakte Zielgruppenausrichtung eröffnet die Möglichkeit, Ihre Angebote, Entwicklungen und Neuigkeiten schnell und unkompliziert an vorhandene und potenzielle Kunden zu bringen.

### Webinare: Weiterbildung im Netz

Ein nicht zu unterschätzendes Instrument der Kundenbindung aber auch der Mitarbeiterführung – insbesondere für Industrieunternehmen – ist die Verbreitung von Lehrinhalten über Online-Kanäle. Sogenannte Webinare sind besonders praktisch, zeitsparend und kostengünstig, sowohl für die Teilnehmer als auch für die Anbieter.

## Blogs: persönlich und multiplikativ



Möchten Sie Ihre Beiträge etwas persönlicher und individueller gestalten, sind Spielarten des Content Marketing wie Blogs die richtige Lösung. Hier sollten lesenswerte Inhalte für die Nutzer geschaffen werden, die über reine Unternehmens- oder Produktinformationen hinausgehen. Zum Beispiel eignet sich ein Blog sehr gut für Meinungsbildner wie Geschäftsführer oder Produktentwickler, um zu bestimmten Themen persönlich Stellung zu nehmen. Übersichtlich aufgebaut und leicht zu pflegen, ist ein Blog auch schnell und einfach in Ihre bestehende Homepage integriert.



## Mobile Marketing: Infos für unterwegs

Der schnelllebige Alltag und die rapide Verbesserung mobiler Endgeräte haben dazu geführt, dass sich immer mehr Menschen unterwegs mittels Smartphones oder Tablets informieren. Durch Entwicklung von Apps und deren Implementierung in die eigene Vertriebs- und Marketingstrategie können Sie Ihre Zielgruppen auch mobil bestens erreichen. Apps bieten so einen konkreten Nutzen als Informationsquelle, Beratungstool oder Vertriebskanal.

Durch Verwendung von QR-Codes in Printmedien oder auf Werbeflächen können Sie Nutzer von Smartphones oder Tablets gezielt auf Ihren Online-Auftritt lotsen und mit Informationen zu Produkten oder Dienstleistungen versorgen.

An Bedeutung für das Mobile Marketing nimmt auch die computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung, Augmented Reality, zu. Sie bietet die Möglichkeit, den Usern durch computergenerierte Ergänzung von Bildern oder Videos wertvolle Zusatzinformationen zu liefern.



## Social Media: die Sozialen Netzwerke

Ihre Internetseite sollte nicht der einzige Hafen sein, den die Nutzer anlaufen können. Neben Ihrer Homepage gibt es noch viele andere Möglichkeiten, sich wirkungsvoll im Netz zu präsentieren. Dazu zählen vor allem die Social Networks.

Hier sind tagtäglich Millionen unterwegs, tauschen sich aus, geben Empfehlungen und teilen Erfahrungen. Die Sozialen Netzwerke oder Medien wirken als starke Triebfeder für die Imagepflege Ihres Unternehmens und ermöglichen die direkte Kommunikation mit Verbrauchern und Kunden.



Auf eher privat genutzten Plattformen wie Google+ oder Facebook können Sie durch intelligente Kommunikation Kunden fester an Ihr Unternehmen binden und die Bekanntheit Ihrer Marke erhöhen.

Eher fachlich-professionelle Netzwerke wie XING bieten die Möglichkeit, geschäftliche Kontakte zu knüpfen sowie Netzwerke auf- und auszubauen. Auch eignet sich diese Plattform besonders gut für die Personalgewinnung.



Zeigen Sie Ihren Kunden und denen, die es werden sollen, was Sie können und bieten, z. B. durch Videos über das Unternehmen, über innovative Produkte oder Anwendungen. Portale wie YouTube eröffnen Ihnen die Möglichkeit, sich audiovisuell zu präsentieren.



## Online: Strategie & Taktik

Unser Beratungs-Team hat sich in den vergangenen Jahren systematisch um Experten für spezielle Bereiche der Online-Kommunikation und des E-Commerce erweitert. So entwickeln wir für Sie eine maßgeschneiderte Lösung zur Verbesserung Ihrer Web-Präsenz, verschaffen Ihnen durch gezieltes Suchmaschinenmarketing Wettbewerbsvorteile und erarbeiten für Sie ein Konzept für den Umgang mit Sozialen Medien. Unser breitgefächertes Leistungsspektrum umfasst:

- Suchmaschinenoptimierung u. a. durch Homepage- und Metadatenoptimierung, Einträge in und Pflege von Artikel- oder Branchenverzeichnissen und Webkatalogen, Social Bookmark Services, Backlinking im Rahmen von Social-Media-Aktivitäten und Community-Beiträgen
- Suchmaschinenwerbung mit individuell angepassten Kampagnenstrukturen, Einbindung von Tracking Tools nach definierten Leistungskennzahlen sowie kontinuierliche Betreuung und Optimierung
- Social-Media-Strategien von der Erstellung und Pflege entsprechender Firmenprofile über redaktionelle Betreuung nach individuell erarbeiteten Zielvorgaben bis zu Social Media Monitoring
- Newsletter-Mailings nach kundenspezifischer Planung und Terminierung, redaktionelle und gestalterische Ausarbeitung, Pflege von Adressverteilern, Response Management
- E-Commerce-Lösungen durch Strategieberatung bei der Integration von B2C- und B2B-Verkauf über das Internet sowie Konzeption, Entwicklung und Umsetzung von Online-Vertriebssystemen, Multi-Channel-Lösungen und Apps

Thielenhaus & Partner entwickelt und realisiert als Full-Service-Agentur – auch international – komplette Strategien und Aktionsprogramme in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kommunikation und Produktinnovation. Seit 1986 sind wir erfolgreich für namhafte Hersteller, Dienstleister, Institutionen und Verbände tätig. Nutzen auch Sie unsere umfassenden Vermarktungs- und Branchenerfahrungen! Wir messen unseren Erfolg am Erfolg unserer Klienten.

**T&P**  
MARKETING

THIELENHAUS & PARTNER  
Agentur für Marketing GmbH  
Dönberger Straße 92  
D-42111 Wuppertal  
Tel. +49 (0)2 02 / 9 70 10-0  
Fax +49 (0)2 02 / 9 70 10-50  
info@thielenhaus.de  
www.thielenhaus.de

