

10 TIPS

für eine erfolgreiche
Onlinemarketing
Optimierte
Website



01

WORDPRESS VERWENDEN

WordPress ist das am weitesten verbreitete System für die Erstellung von Websites. Dadurch gibt es weltweit viele Entwickler, die dafür Erweiterungen (Plugins) entwickeln. Somit findet man für jede erdenkliche Aufgabe/Verknüpfung vorhandene Plugins oder Entwickler, die diese benötigte Funktion in Form eines Plugins entwickeln können.

02

INHALTE EINFACH HALTEN

Für eine Onlinemarketing-optimierten Website ist es ratsam, Inhalte wie Texte oder Seitenvielzahl so kurz und einfach wie möglich zu halten. Lange Texte ermüden den Besucher und lenken oft vom eigentlichen Vorhaben ab. Der eigentliche Fokus der Website sollte immer auf ein persönliches Gespräch liegen, wo man dann einen potenziellen Kunden von seiner Kompetenz überzeugen sollte.

03

FACEBOOK GRUPPE ERSTELLEN

Eine Facebook-Gruppe hilft stark dabei, sich zu vernetzen. Diese Vernetzung mit anderen potenziellen Kunden kann oft ein Multiplikator für das Projekt werden. Auch lassen sich dort sehr einfach neue Kampagnen wie Challenges mit eigens dafür erstellten Landingpages verknüpfen.

04

EMAILDIENST WIE GETRESPONSE NUTZEN

Ziel von z.B. Freebies oder Online Seminaren ist es, Kontakte zu sammeln und diese später automatisiert (Autoresponder) oder für eine bestimmte Kampagne (Newsletter) per Email anschreiben zu können. Emaildienste wie GetResponse bieten dafür alle benötigten Werkzeuge, um diese Aufgaben einfach und effektiv umsetzen zu können.

05

GRATIS FREEBIE ANBIETEN

Auf jeder Onlinemarketing-optimierten Website sollte ein gratis Freebie angeboten werden. Dadurch kann sich der Besucher unverbindlich einen ersten Eindruck von der Arbeit machen und man hat die Möglichkeit, mit ihm in Kontakt zu bleiben.

06

GRATIS ONLINE SEMINAR ANBIETEN

Ähnlich wie beim Freebie ist es ratsam, ein gratis Online Seminar oder Workshop anzubieten. Dieses kann man so gestalten, dass man einen Vorgeschmack auf das Premium-Programm gibt. Weiterhin sollte der Fokus auf ein persönliches Gespräch gerichtet sein.

07

ONLINE KALENDER EINBINDEN

Für die Terminvereinbarung eines persönlichen Gespräches sollte man einen Onlinekalender wie YouCanBook.me nutzen. Dieser ermöglicht einem in wenigen Schritten die Erstellung eines Kalenders mit freien Terminen. Dieser Kalender kann dann in die Website eingebunden werden.

08

VIDEOS BEI VIMEO HOSTEN

Videos sollten aus mehreren Gründen nicht auf der eigenen Website hochgeladen werden. Videos sind im Regelfall immer sehr groß und benötigen viel Speicherplatz. Beim Abspielen der Videos vom Besucher der Website werden diese immer komplett geladen und verursachen somit auf beiden Seiten viel Traffic. Vimeo bietet da mit dem eigenen Player ein optimales Tool, Videos auf der Website einzubinden.

09

PREMIUM PROGRAMM ANBIETEN

Mit einem Premium Programm lassen sich dann Inhalte zum Verkauf anbieten. Auch auf der Premium-Programm Seite sollte alles mit kurzen Inhalten erklärt werden und zu einen persönlichen Gespräch führen. Dieses kann man dann als Verkaufsgespräch nutzen.

10

MITGLIEDERBEREICH ANBIETEN

Im Mitgliederbereich können Kunden die jeweils gekauften Produkte konsumieren. Egal ob Videos, Audios, Dokumente oder Texte. Eine strukturierte Aufteilung in Modulen und Lektionen hilft dabei, die Inhalte für den Kunden übersichtlich darzustellen.