

## Mit Online Marketing Kunden finden und binden

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie sind in der Wirtschaft mehr als deutlich zu spüren: Abgesagte Messen, Auflagen im stationären Handel und eingeschränkte Möglichkeiten des Direktvertriebs treffen viele Unternehmen und lassen Umsätze sinken. Parallel steigt der **Einsatz digitaler Kanäle**: Vom neuen Online Shop über bislang ungenutzte Social-Media-Kanäle und das Vertriebsgespräch per Videocall bis hin zur virtuellen Messe.

Überall dort, wo die Gelegenheiten für eine face-to-face-Ansprache wegbrechen, kommt Ihrer **Online-Präsenz eine um so größere Bedeutung** zu. Jetzt gilt es, auf digitalen Kommunikations- und Vertriebswegen den Kontakt zu Ihren Kunden zu halten und mit Ihren Produkten und Dienstleistungen neue Zielgruppen zu erreichen. Kreative Lösungsansätze müssen entwickelt und **digitale Vertriebswege** erschlossen werden.

Laut einer großen Trendumfrage innerhalb der DMEXCO-Community sind rund 70% der Digitalentscheider davon überzeugt, dass der digitale Wandel durch die Corona-Krise beschleunigt wird. Ziehen Sie mit?

All dies sind gute Argumente dafür, jetzt die Weichen für die Nach-Corona-Ära zu stellen und in **wichtigen Online-Marketing-Strategien** zu investieren. Die Basis dafür stellen die Inhalte Ihrer Website mit passenden Produkt- und Landingpages. Diese müssen zu den relevanten Themen in der Google Suche gefunden und gezielt an die passenden Kundengruppen verteilt werden.

Mit unserem Know-how, unserer langjährigen Projekterfahrung und unseren Online Marketing-Dienstleistungen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen eine individuelle Online-Strategie, die zu Ihren Zielen und Ihrer Kundenkommunikation passt. Kundenbesuche und Messeteilnahmen können wir nicht zu 100% ersetzen, aber wir können Sie dabei unterstützen, **neue Kunden- und Umsatzpotenziale zu erschließen** und sich bestmöglich auf die Zeit nach der Krise vorzubereiten.

### Unsere Bausteine für Ihre Online Marketing Strategie

- Suchmaschinenoptimierung
- Content Management und Marketing
- Online Marketing für Online-Events
- Leadgenerierung via Kontaktformular
- Suchmaschinenwerbung
- E-Mail-Marketing
- Social Media Marketing
- Webanalyse & Reportings

### Referenzen



KOSTAL



KK  
K A T A G  
THE FASHION PEOPLE

itelligence



Sylvia Pauleikhoff  
Account Management Neukunden

## Die Bausteine Ihrer Online Marketing-Strategie



### Suchmaschinenoptimierung (SEO)

SEO ist auch im B2B-Bereich ein effektives Instrument, um zu spezifischen Suchanfragen bei Google gefunden zu werden und die Reichweite der eigenen Angebote zu erhöhen. Mit **Keywordrecherche** und **Potenzialanalyse** unterstützen wir Sie bei der Optimierung Ihrer Produktseiten. Wir geben Ihnen einen Leitfaden für die **Umsetzung** der SEO-Maßnahmen an die Hand und kümmern uns um die **Erfolgskontrolle**.



### Content Management und Marketing

Sie haben für Ihre Neuheiten bislang noch keine eigenen Seiten und keinen weboptimierten Content? Kein Problem. Wir unterstützen Sie beim inhaltlichen **Aufbau von nutzerfreundlichen und SEO-optimierten Produkt- oder Zielseiten**, arbeiten auf Basis unserer **Keywordrecherche** Empfehlungen für passende Keywords aus und übernehmen optional die redaktionelle **Umsetzung im CMS**.



### Online Marketing für Videos, Webinare und andere Online-Events

In Videos, Webinaren und Online-Events können Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen sowie Ihr Wissen hervorragend live präsentieren und in direkten Austausch mit Interessenten und potentiellen Kunden treten. Mit der richtigen **SEO-Strategie** machen wir Ihre Event-Angebote für die passenden Zielgruppen sichtbar. Wir beraten Sie darüber hinaus bei der **Auswahl** und dem effektiven **Einsatz der passenden Kanäle und Tools**.



### Suchmaschinenwerbung (SEA)

Auch Ihre Kunden nutzen Google für Recherchen oder Produktsuchen. Mit Werbeanzeigen bei Google und in anderen Kanälen unterstützen Sie Ihren Vertrieb wirkungsvoll. Wir bieten Ihnen eine Rundum-Betreuung für zielgerichtete Werbekampagnen. Von der **Zielgruppendefinition** über die **Keywordrecherche** und **Konzeption** bis hin zur **Ergebnisanalyse** und der laufenden **Optimierung**.



### Leadgenerierung dank optimierter Kontaktformulare

Kontaktformulare sind ein wichtiges Instrument für die Leadgenerierung im B2B-Bereich. Diese müssen klar und benutzerfreundlich aufgebaut sein und regelmäßig optimiert werden, um möglichst viele neue Kontakte zu generieren. Wir unterziehen Ihre Formulare einem **UX- und Usability-Check**, überprüfen anhand von Trackingdaten ihre **Effizienz** und planen bei Bedarf **A/B-Tests** mit verschiedenen Formularversionen.



### E-Mail-Marketing

Empfänger von Newslettern haben sich bewusst dafür entschieden, regelmäßig über interessante Angebote und Produktneuheiten informiert zu werden. Nutzen Sie die Chance und lenken Sie Ihre Zielgruppen mit E-Mail-Marketing-Kampagnen auf Ihre Webseiten. Wir unterstützen Sie bei der **Redaktionsplanung**, beraten zu **Aufbau, Layout und der passenden Kundenansprache** und helfen Ihnen, Ihr E-Mail-Marketing kontinuierlich weiter zu entwickeln.



### Social Media Marketing

Die Vorteile von Social Media Plattformen sind Geschwindigkeit und ein authentischer Dialog mit Ihren Kunden. Durch das stetige Posten kleiner Beiträge in den Kanälen, die Ihre Zielgruppen nutzen, erreichen Sie einen kontinuierlichen Informationsfluss. Ihre Follower können in Interaktion mit Ihnen treten und durch Fragen und Empfehlungen neue Interessenten aufmerksam machen. Wir beraten Sie bei der Entwicklung einer **Social Media-Strategie** und der **Auswahl geeigneter Kanäle** und entwickeln gemeinsam mit Ihnen passende **Formate**. Ein Social Media-Reporting gehörte ebenfalls dazu.



### Datenschutzkonforme Webanalyse und Reportings

Ganz egal, für welche Kanäle Sie sich entscheiden: Kommunikationsmaßnahmen in Online-Vertriebskanälen haben den großen Vorteil, dass ihr Erfolg messbar ist. So können die Maßnahmen mit dem Einsatz geeigneter Tools kontinuierlich ausgewertet und optimiert werden. Wir unterstützen Sie bei der **Konzeption und Implementation passender Analyse- und Consent Management Tools (usercentrics)** und helfen bei der **Aufbereitung und Interpretation der Daten**. Das Tracking kann außerdem zum **Retargeting** genutzt werden, um ehemalige Seitenbesucher über Werbeanzeigen erneut anzusprechen.

## Die Bausteine Ihrer Online Marketing-Strategie

Ihre Ansprechpartnerin

**Sylvia Pauleikhoff**  
Account Management Neukunden