



Leistungsspektrum

von SEOSEMbra.de

08.10.2013

Schwerpunkte

Damit eine Webseite mit den auf ihr publizierten Inhalten in Form von Gewinnen erfolgreich wird und bleibt, bedarf es einer mehrschichtigen Kombination aus folgenden online Optimierungsbereichen:

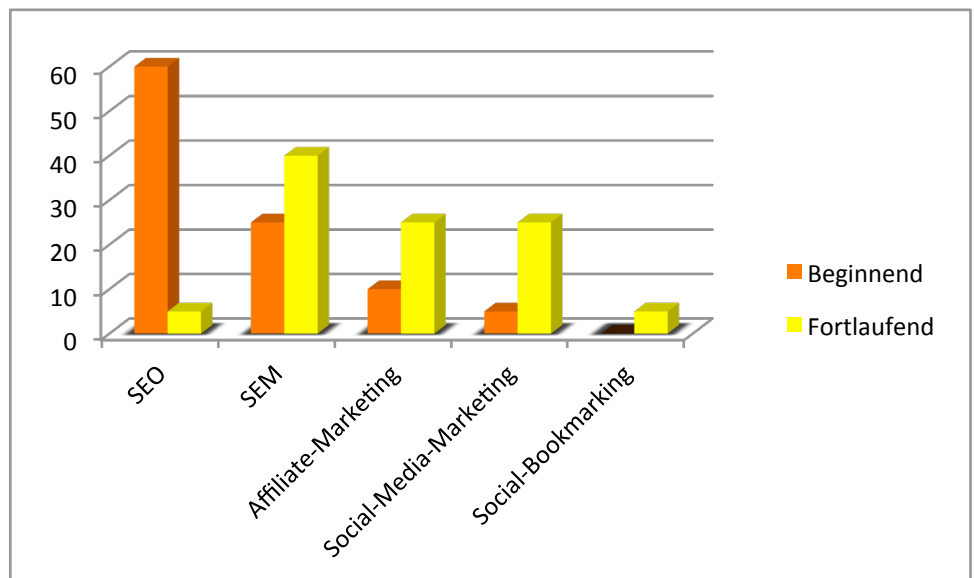


In den nun folgenden Themen, möchte ich Ihnen kurz und verständlich erläutern, woraus sich im Einzelnen jeder Teilbereich zusammensetzt und wie wir mit diesem agieren werden, um eine optimale Vermarktung von Webseiten zu gewährleisten:

Zeiteinteilung der einzelnen Teilbereiche im Überblick

Je nachdem welche Strategie eine Optimierung verfolgt, desto unterschiedlich beläuft sich die zu investierende Zeit einer Optimierungskategorie. **Zu Beginn** wird von uns die **Generierung von potentielltem Traffic**, resultierend in einem hohen Besucheraufkommen, verfolgt.

Nachdem das Portal dessen Bekanntheitsgrad gesteigert hat, verlagern sich die **Timespendings** fast ausschließlich auf die Bereiche **SEM, Affiliate-Marketing** und **Sozial-Media-Marketing**.





Suchmaschinenoptimierung-SEO

Im Bereich der Suchmaschinenoptimierung unterscheiden wir zwei Disziplinen. Die **OnSite-** und der **OffSite-SEO**.
Noch vor einer SEO-technischen Realisierung, erfolgt gemeinsam mit Ihrem Unternehmen die Festlegung einer **Keyword-Strategie** zu den einzelnen Segmenten:

- Produktspezifisch (Mobile/Standalone)
- Software
- Hardware
- Multimedia
- Dienstleistung(en)
- Drittanbieter

Jeder Teilbereich sollte folglich durch technische und contentseitige Überarbeitung, ergänzend durch internes Linkbuilding, gezielt auf die im Vorfeld analysierten Keywords optimiert werden.

Die **OnSite-SEO** beschäftigt sich in diesem Bereich mit der **technischen Optimierung** Ihrer bereits bestehenden Webseite aus Sichtweise von Suchmaschinen.

Im Bereich der **OffSite-SEO** folgt schwerpunktmäßig ein **“natürlicher Linkaufbau”** mit themenrelevanten Webseiten.

Suchmaschinenmarketing-SEM

Suchmaschinenmarketing erfolgt mittels spezifischer Keyword-Analyse, wobei mit unter ebenfalls, die bereits erhobenen Daten aus der SEO-Keyword-Strategie mit einfließen können. Das Bewerben des Internetportals erfolgt via **keywordspezifisch, thematisch passender Textanzeigen (SEA)**.

Anfänglich sollte eine ausgewogene Mischung zwischen Keywords mit starker Nachfrage und hoher Konkurrenz sowie Keywords mit wenig starker Nachfrage und folglich wenig Konkurrenz, gewählt werden um die relativen CPC-Preise (Preis pro Klick) auf Dauer möglichst effizient zu gestalten.

Zu Beginn besteht die Prämisse, ein möglichst hohes Besucheraufkommen von potentiell interessierten Nutzern zu generieren.

Nach mehrmonatiger Testphase lassen sich Cash-Cows (Produkte mit hohem Umsatz- und Gewinnspannen) von Poor-Dogs (Produkte mit schlechter Rentabilität) trennen und die SEM-Anzeigen können gezielt auf die dem Unternehmen am stärksten umsatz-, und gewinnbringenden Produkte abgestimmt werden. Alternativ lässt sich diese “Echtzeit Werbemaßnahme” bestens für das Bewerben neuer Produkte oder Angebote verwenden.

Das Bewerben von Produkten oder Dienstleistungen auf Google AdWords und Co. ist in jedem erdenklichen Fall eine gewinnbringende Maßnahme. selbst wenn niemand auf Ihre dort sichtbare Anzeige klickt, resultiert bei genügend Sichteinblendungen ein so genannter “Branding-Effekt”, wodurch sich im Unterbewusstsein der Nutzer der Namen Ihrer Internetpräsenz verinnerlicht.



Affiliate-Marketing

Eine großflächige Maßnahme zum Bewerben Ihrer Produkte/Dienstleistungen bietet das Segment Affiliate-Werbung. In diesem haben Sie die Möglichkeit, auf Webseiten Dritter ihre Werbeanzeigen darzustellen. Dort angezeigte Werbeanzeigen können nicht nur vom Format Bilder, sondern ebenfalls HTML-Eingabemasken oder Flash-Grafiken sein, wodurch potentiell starke Interessenten von Webseiten Dritter (mit thematisch passendem Umfeld) direkt auf Ihre Webseite geleitet werden.

Durch diesen eben beschriebenen Klick entstehen Ihnen im Vergleich zum SEM-Segment noch keine weiteren Kosten. Sobald ein Interessent, der über eine Webseite Dritter auf Ihrer Seite ein Produkt/Dienstleistung bezieht, erhält der so genannte "Publisher" eine im Vorfeld festgelegte Vergütung.

Ergänzend ließe sich diesem Bereich die Nutzung des ReMarketings/ReTargetings eröffnen, indem z.B ein Nutzer, der vor 3 Tagen bei einer Webseite eines Dritten Ihr Werbemittel angeklickt hat, dieses jedes mal erneut angezeigt bekommt, indem er wiederholt eine weitere Webseite eines Dritten besucht, der ebenfalls Ihre Werbemittel (dynamisches Werbemittel) integriert hat.

Social-Media-Marketing

Mittels Social-Media-Marketing entsteht ein neuer interaktiver Kommunikationskanal in Ihrem Unternehmen. In Kanälen wie z.B Facebook (zum Bewerben von aktuellen Aktionen/Angeboten) und Twitter (spezielle Hash-Tag # Schlüsselwörter) transferieren Sie Ihr Unternehmen auf die Ebene 2.0.

Social-Media-Marketing ist nicht nur dafür gut geeignet, die Kommunikation mit seinen Kunden/Interessenten auszubauen, sondern gibt Ihnen zeitgleich die Möglichkeit neue Produkte oder z.B Bestseller zu bewerben und potentiell über einige Millionen Nutzer gleichzeitig zu informieren.

Eine Social-Media-Integration sollte immer auf folgenden Kanälen Einsatz finden:

- Twitter
- Facebook
- Google+

→ Es ist hilfreich eine wöchentliche Auswertung der Aktivitäten im Bereich Facebook und Twitter anzufertigen. Ein Mediaplan zur Veröffentlichung sämtlicher Meldungen, sollte vorher mit dem Unternehmen bzw. dem Produkt-Manager und der Marketing-Abteilung abgestimmt werden.

PR & Medienberatung

In unserer heutigen schnelllebigen Zeit stellt es eine **komplexe Herausforderung** dar, allen sich verändernden Faktoren rund um **mediale Dienste** gerecht zu werden. Wir beraten Sie zielgerichtet, ausgehend von **internen Unternehmensprozessen** bei der Vermarktung Ihrer Produkte und Dienstleistungen.



Tracking und Tools

Damit jede Webseite und Marketing-Maßnahme auf deren Erfolg hin überprüfbar ist, arbeiten wir mit speziellen **Webseite-Analyse-Tools**. Daraus resultierende Erfahrungen werden wiederum als potentielle Optimierungsaspekte nutzbar, sodass ein auf zyklischer Basis angelegter, sich stetig wiederholender **Optimierungsprozess** ergibt.

Webdesign

Sie haben noch keine eigene **Webseite**? Wir erstellen Ihnen gerne auf Wunsch Ihre individuelle Webseite. Mittels weitreichender Plugin-Integration sind bei der Gestaltung Ihrer Webseite keine Grenzen gesetzt.

Sie verfügen über keine Programmierkenntnisse? Kein Problem! Unseren Kunden ohne Programmierkenntnisse stellen wir ein maßgeschneidertes CMS-System zur Verwaltung der Inhalte Ihrer Internetpräsenz zur Verfügung.

Sie möchten Produkte oder Dienstleistungen auf Ihrer Webseite den Kunden gegenüber zum Kauf anbieten? Wir erstellen Ihnen gerne einen Onlineshop der Ihnen zahlreiche Erleichterungen im Verkaufsprozess ermöglichen wird.

Bis dahin verbleibe ich mit den besten Grüßen,

Alexander Füller (M.Ed., B.A.)