

# Das Internet Marketing Seminar

## Vorwort

Unternehmer verlassen sich heute beim Aufsetzen bzw. der Beauftragung und Optimierung Ihrer Webseite in der Regel meist allein auf Ihre zuständige Web-Agentur. Das ist absolut verständlich. Eine Webagentur sollte ja wissen, wie es richtig geht. Abgesehen davon, dass selbst größere Webagenturen hier oftmals nur Mittelmaß produzieren, sollte man heute von einer Webagentur zumindest eine technisch versierte und vom Design her professionelle Umsetzung erwarten.

Jedoch begreifen immer noch die wenigsten Unternehmer Ihre Webseite als klares Marketing-Instrument. Schon allein deswegen können von einer Webagentur – über die technische Umsetzung hinaus – kaum etwaige Marketing-Erfolge abverlangt oder erwartet werden.

Sicher gestalten Agenturen Ihre Webseite nach Ihren Wünschen und Vorgaben. Letztendlich kann eine Webagentur aber nur das umsetzen, was Sie als Unternehmer im Vorfeld konkret vorgegeben haben. Meist werden dazu im Hinblick der Erstellung diverse Imagebroschüren, Werbe-Flyer oder ähnliche Publikationen ausgetauscht, welche irgendwann einmal in der Offline-Welt entworfen wurden. Meist verbunden mit dem Satz: *"Machen Sie da mal was Schönes draus..."*

Allerdings kann die gedruckte Imagebroschüre nicht 1:1 in die Online-Welt übernommen werden. Eine Webseite - in Form einer Imagebroschüre für das Internet – interessiert heute tatsächlich keinen User mehr und ist damit in der Regel wert- und nutzlos. Leider sehen immer noch ein Großteil aller Firmen-Webseiten so aus – und haben deswegen meist auch keinen Erfolg.

Wahrscheinlich geht es Ihnen auch so: Sie haben zwar eine Webseite, aber über diese kommen immer noch zu wenig Anfragen, geschweige denn (ausreichend) Kunden. Die schönste digitale Image-Broschüre (in Form einer Webseite) ist meist zu einseitig! Die Online-Welt "tickt" völlig anders. Heute finden im Internet Interaktionen statt, bei denen Sie nur gewinnen können, wenn Sie selbst als Unternehmer „aktiv“ mitwirken. Eine Webagentur ist dafür (in der Regel) nicht zuständig.

Will heißen: Sie selbst müssen mit den Usern Ihrer Webseite (potentiellen und bestehenden Kunden) aktiv arbeiten. So sollten Sie Ihre Webseite (und weitere Portale wie z.B. Soziale Netzwerke, Blogs, Presse- oder Firmenverzeichnisse etc.) immer wieder mit den richtigen Inputs versorgen. Welche Produkte/Dienstleistungen bieten Sie im Einzelnen an? Wo kann man das explizit auf Ihrer Webseite erfahren? Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale? Was ist diesen Monat/dieses Jahr bei Ihnen los? Wird Ihre Seite unter Produkt/Dienstleistung „x,y,z“ schon bei Google gut gefunden?

Sicher können Sie dazu wiederum Ihre Web-Agentur für die meisten Dinge einspannen. Das kann aber nur dann funktionieren, wenn Sie Ihrer Agentur hierzu auch die richtigen Vorgaben machen. Dazu benötigen Sie entsprechendes Know How. Dieses erhalten Sie exklusiv in Ihrem Coaching.

Denken Sie immer daran, dass "Sie" mit Ihren Kunden kommunizieren und nicht Ihr Webmaster. Dies gilt auch zu 100% für Ihre Webseite. Im Internetmarketing Seminar zeige ich Ihnen, wie diese Art der Kommunikation im Internet genau funktioniert. Damit bleibt das Thema Internetmarketing in Ihrer Hand - und Ihre Agentur setzt dann im Nachgang die notwendigen Details zielgerichtet um. Selbstverständlich steht es Ihnen frei, Ihre Webseite danach auch weiterhin selbst zu optimieren...

# Das Internet Marketing Seminar

## Der Grundgedanke

- maximales Verständnis für das Thema Internetmarketing in Bezug auf Ihre Webseite
- höhere Sichtweise in Bezug auf die einzelnen Komponenten des Internetmarketings in Verbindung mit Ihrer Webseite – und das dafür notwendige Zusammenspiel
- sich zukünftig die Arbeit an und mit Ihrer Webseite / dem Internet erleichtern
- zukünftige Zeit- und Geld-Ersparnis (z.B. zu hohe Investitionen in Online Anzeigen, *Adwords* oder in Ihre Webagentur) – bei gleichzeitiger Erhöhung von Effizienz und Effektivität
- zielgerichtete Steuerung aller Internet Marketing- und *Social-Media*-Prozesse (erfolgreich umsetzen, automatisieren und/oder delegieren)
- optimales Controlling sämtlicher Arbeiten Ihrer Webagentur (oder weiterer Dienstleister) durch das im Internetmarketing-Seminar erworbene Hintergrund-Wissen
- umfangreiches Praxiswissen auch für Unternehmer, die ihre Webseite selbst gestalten

**Mehr Erfolg, mehr Anfragen, mehr Kunden, mehr Umsatz, mehr Gewinn**

= so wird Ihre Webseite zukünftig auch in monetärer Hinsicht ein voller Erfolg

## Leistungsbeschreibung und Inhalte

### Dauer des Seminars:

- 8 h (09:30 – 17:30 Uhr incl. 1h Pause) – auf Wunsch gerne auch SA/SO

### Ort des Seminars:

- individuell

### Teilnehmer:

- min. 6 / max. 30 Geschäftsführer, Inhaber, Marketingverantwortliche, Vertriebsleute sowie natürlich alle am Thema Internetmarketing interessierten Menschen

### Ihr Invest:

- nur 190,00 EUR\* zzgl. gesetzlicher MwSt. – welche sich nach kürzester Zeit bei Ihnen wieder eingespielt hat (siehe auch *Geld zurück-Garantie*)

### Meine 100% Geld zurück-Garantie:

- Haben Sie die im Seminar besprochenen Strategien nachweislich umgesetzt und sich Ihre Investition nicht spätestens nach einem ½ Jahr amortisiert, erhalten Sie ohne „Wenn und Aber“ Ihr Geld komplett zurück

### Fördermöglichkeiten:

- Meine Internetmarketing Seminare und Coachings werden eventuell auch durch verschiedene Träger bis zu 100% gefördert. Weitere Informationen dazu auf Anfrage

## **Wichtig:**

Die folgende Leistungsbeschreibung umfasst die gesamte Palette aller im Internetmarketing Seminar zu behandelnden Themen. Das Seminar wird dabei – soweit möglich – dem derzeitigen Wissensstand der Teilnehmer oder auch branchenspezifisch angepasst. Möglich, dass so einige der Themen weniger oder umso ausführlicher behandelt und besprochen werden. Lassen Sie sich also weder von einzelnen „Fremdwörtern“ noch von der Vielfalt der nachfolgenden Themen "erschlagen". Sämtliche Themen erhalten Sie im Nachgang in einer ausführlichen *Roadmap* (PowerPoint und PDF) zur Verfügung. Damit können Sie jederzeit jeden einzelnen Punkt immer wieder nachfassen. Darüber hinaus stehe ich auch im Nachgang zur Beantwortung weiterer Fragen jederzeit zur Verfügung.

***Direktkontakt zur Buchung und weiteren Fragen → 0371 . 337 189 69***

***Per Email → [thomas@benedikt24.de](mailto:thomas@benedikt24.de)***

# Das Internet Marketing Seminar

## Teil 1: Einleitung

- Die heutige Macht und Möglichkeit des Internets – und wie Sie diese für sich nutzen können
- Warum über 90% aller Firmen-Webseiten keinen Erfolg haben – eine Spurensuche und Erklärung zum eindeutigen Verständnis
- Was ist Internetmarketing? Warum Internetmarketing? Die einzelnen Komponenten Ihrer Webseite für Google & Co und das dafür notwendige Zusammenspiel
- Warum Ihre Webagentur oder Webmaster in Sachen Internetmarketing regelmäßig der falsche Ansprechpartner ist (und warum sich dieses Missverständnis so hartnäckig hält)
- Warum Internetmarketing Chefsache ist – und wie Sie dennoch diverse Arbeiten auch zukünftig erfolgreich an Ihre Webagentur (oder weitere Dienstleister) delegieren können
- Wie Sie die Vielzahl am Markt erhältlicher Internet-Angebote richtig einschätzen und für sich persönlich nutzen können – und vor allem hier die Spreu vom Weizen trennen
- Warum Internetmarketing nach dem Coaching für Sie kein „*Buch mit sieben Siegeln*“ mehr ist und Sie als Unternehmer zukünftig motivieren wird (*da Sie nun wissen, wie es richtig „geht“*)

## Teil 2: Grundsätzliches zu Ihrer Webseite

- Der „*Ist-Stand*“ Ihrer Webseite – Analyse, Geschichte und Technik
- Mit welchen Analyse-Tools Sie „selbst“ jederzeit den Status Ihrer Webseite prüfen können und welche Informationen hier tatsächlich für Sie von Nutzen sind
- Der *Mind Change*: Warum Ihre Webseite für Sie die wichtigste Vertriebsmitarbeiterin ist
- Kann Ihre Webseite im vorhandenen System fortgeführt und optimiert – oder sollte diese neu aufgesetzt werden?
- Warum die Verwendung eines modernen CMS (Content Management System) – u.a. auch in finanzieller Hinsicht – für eine Webseite die bessere Wahl – und welches Tool für Ihre Belange genau das Richtige ist

## Teil 3: Ziele Ihrer Website

- Die drei – aus Ihrer Sicht – wichtigsten Ziele Ihrer Webseite
- Analyse Ihrer Zielgruppe(n)
- Wer ist Ihre Zielgruppe?
- Was wird von Ihnen genau angeboten?
- Wie und nach was sucht Ihre Zielgruppe?
- Erwartungshaltung Ihrer Zielgruppe – und wie Sie dieser im Internet zu 100% gerecht werden

## Teil 4: Suchmaschinen, Suchbegriffe und die richtigen Domains

- Die aus Ihrer Sicht wichtigsten 3 Hauptsuchbegriffe/Kombinationen für Ihre Webseite
- Wie eine Suchmaschine funktioniert. Wie Google tickt. Wie Google eine Suchanfrage verarbeitet und anzeigt. Auf welche Kriterien Google tatsächlich achtet – und wie Sie diese Informationen hervorragend für die eigene Optimierung nutzen können
- Wie Google Ihre Seite derzeit indexiert (gelistet) hat (Praxisbeispiele)
- Warum Ihre Zielgruppe oft ganz andere Such-Kombinationen eingibt, als Sie vermuten
- Warum die richtigen „*Metatags*“ Ihrer Webseite die Grundlage allen Erfolges sind
- Der „*Title Tag*“ (die einzelnen Titel Ihrer Hauptseite und Unterseiten)
- Die „*Meta Description*“ (die im Quelltext hinterlegte Beschreibung Ihrer Seiten)
- Die URL (Ihre Haupt-Domain und die dazugehörigen Unterseiten)
- Die Schlüsselwörter (Keywords) auf Ihrer Webseite – der „*Meta Keyword Tag*“
- Welche Überschriften derzeit auf Ihrer Webseite gesetzt sind und wie Sie diese optimieren
- Warum Sie auf eine saubere W3C Konformität (Programmierung) achten sollten
- Warum Ihre Website keine einzelne Startseite mehr haben sollte und warum jede Ihrer einzelnen Unterseiten genauso der perfekte Einstieg Ihrer Kunden sein kann
- Eine gute Suchwortanalyse ist das A + O. Der Keyword-Check – die richtige Suchwort-Analyse
- Das *Google Keyword-Tool* und wie Sie dieses Tool richtig für Ihren Erfolg verwenden sollten
- Wie Sie artverwandte und semantische Suchbegriffe finden und nutzen
- Die Mitbewerberanalyse, wie Ihre Mitbewerber im Internet aufgestellt sind und an welchen Sie – vor allem in Google – vorbei müssen
- Schlüsselwort-Domains suchen, recherchieren und finden – Reservierung und Domainkauf
- Top-Platzierungen mit dem richtigen Domain-Namen – wie Sie „sprechende URL“ dafür erfolgreich einsetzen können
- Die richtige Domain-Verlinkung

## Teil 5: Die Onpage-Optimierung Ihrer Website

- Grundsätzliches zur Anpassung und Optimierung Ihrer Website
- Was Internet-User heute von einer modernen Webseite erwarten
- Wie erfolgreiche Webseiten heute aussehen – Demonstration einiger Beispiele
- Der „*Call to Action*“ - Bereich (*Direct – Response*) – warum und mit welchen Elementen Sie diesen Bereich unbedingt in Ihre Webseite integrieren sollten
- „*Call to Action*“ – Beispiele und Möglichkeiten – eine gemeinsame Entwicklung
- Wie Sie kostenlose Broschüren und E-Books für Ihre Webseite und für das Internet entwickeln, damit mehr User erreichen sowie Ihre eigene Sichtbarkeit erhöhen
- Die Startseite (*Home*) – und wie Sie Ihre Eingangsseite gestalten und optimieren sollten
- Tipps und Tools für treffende „*Headlines*“ und warum diese 50% Ihres Erfolges ausmachen
- Das richtige Email-Marketing – Automatisieren mit dem „*Autoresponder*“

- Der „Autoresponder“ – Software – Beispiele – Empfehlungen
- Inhalte, Überschriften, Bilder Ihrer Webseite – der richtige Aufbau und Optimierung
- Die besten Texte für entsprechende Top Platzierungen bei Google
- Die richtige Bild Optimierung – warum eine treffende Hintergrund-Beschreibung essentiell ist
- Der strategische Einbau Ihrer Schlüsselbegriffe (*Keywords*) – die richtige und optimale Strategie als Optimierungsgrundlage
- Top Verlinkung – wie Sie eine vernünftige und logische Navigation erstellen
- Warum Ihnen eine *FAQ*-Seite regelmäßig neue Besucher auf Ihre Webseite bringt
- Was ein *RSS*-Feed ist und warum Sie diesen in Ihre Webseite einbauen sollten
- Warum und wie Sie *PDF*-Dateien auf Ihrer Webseite integrieren sollten und wie Sie diese für Suchmaschinen erfolgreich optimieren
- Wie Sie interessante und passende Statistiken in Ihre Webseite einbinden
- Der *Social Media Button Generator* – und wie Sie den Usern die richtigen Lesezeichen geben
- Der *Ladezeit-Check* Ihrer Webseite – und warum Sie das regelmäßig überprüfen sollten
- Der *Suchmaschinenranking Check* – und wie Sie regelmäßig Ihr *Keyword-Ranking* überprüfen können
- Weitere interessante Tipps, Tools und Beispiele, die Ihnen die Arbeit zukünftig erleichtern
- Wie Ihre Webseite in allen gängigen – auch mobilen – *Browsers* angezeigt wird – warum das absolut wichtig ist und wie Sie das überprüfen können
- Haben Sie den richtigen *Provider* gewählt? – das richtige *Webhosting* – und warum sich das essentiell auf Ihre Erreichbarkeit und Google-Platzierung auswirkt
- Wo Sie sich ständig über aktuelle internet-rechtliche Grundlagen informieren können und auch hier immer – up to date – bleiben

## Teil 6: Die Offpage-Optimierung Ihrer Webseite

- Warum Sie sich unbedingt in *Google Maps* (kostenfrei) eintragen sollten – und wie Sie es so innerhalb weniger Tage sogar auf die erste Seite schaffen können
- Wann sich *Google Adwords* Anzeigen lohnen und wann man besser darauf verzichten sollte
- der „organische“ – kostenfreie – Suchtreffer-Bereich und warum man sich vor allem in langfristiger Hinsicht darauf konzentrieren sollte
- der „bezahlte“ Suchtreffer-Bereich (*Adwords*) inkl. Optimierung – und wann sich die Investition wirklich rechnet – Tipps & Tricks (wenn schon *Adwords*, dann aber richtig)
- Warum und wie Sie *Youtube* erfolgreich für Ihr Unternehmen nutzen sollten
- Ihr/e (erstes) Firmenvideo/s – und wie Sie das ganz schnell ohne fremde Hilfe erstellen
- Virales Marketing und deren Möglichkeiten
- Warum *Backlinks* immer noch zum wichtigsten *Offpage*-Optimierungs-Bereich gehören
- *Linkbuilding* in Adress- und Artikelverzeichnissen, Publikationen, *Social Bookmarks*, Webkataloge oder *Blogs* – und warum Sie sich auch hier unbedingt eintragen (lassen) sollten

- Wie und wo Sie *Backlinks* erhalten und aufbauen – und wie es wirklich richtig geht
- Wann Sie den Aufbau Ihrer *Backlinks* besser an einen Profi delegieren sollten
- Wie Sie *Pressemitteilungen* kostenlos veröffentlichen und Sie es damit durch die *Google News* auf Seite 1 schaffen können
- Welche kostenpflichtigen Portale in diesem Bereich Ihnen tatsächlich etwas bringen
- Wie Sie die Attraktivität Ihrer Website so erhöhen können, damit viele weitere Inhaber von wichtigen Webseiten von ganz alleine zu Ihrer Seite verlinken
- Wie Sie *SEO* und *SEM* optimal verknüpfen
- *Affiliate Marketing* – was es Ihnen bringt, welche Partnerprogramme für Sie wirklich interessant sind und wie Sie diese für sich nutzen können
- Wann und in welcher Form *Ebay & Co* für Ihre Produkte und Dienstleistungen interessant ist

## Teil 7: Web 2.0. – Soziale Netzwerke – Blogs

- *XING* – die Business-Plattform für Entscheider – auch hier wird gesucht und gefunden
- Die *Facebook* Firmenseite – bald wichtiger als *Google*? Was ist mit *Google Plus*?
- Die *Facebook* – Privatseite und wann Sie sich als Inhaber/GF auch hier zeigen sollten
- *Twitter* – der 140 Zeichen Kurznachrichten-Dienst – und was er Ihnen bringt
- Profilbilder – das Tool für *Xing*, *Facebook*, *Twitter* & CO – in nur 5 Min. perfekt erstellt
- Wie Sie Ihre Profile richtig auf- und ausbauen und diese auf Ihrer Webseite einbinden
- Wie regelmäßige Statusmeldungen Ihre eigene Sichtbarkeit erfolgreich erhöhen
- Optimierung Ihrer Social Network Portale: *XING*, *Facebook*, *Google Plus*, *Twitter*
- Das *7h Social Media Training* – im Büro, zu Hause – wo Sie wollen
- Der *Social Media Planner* und wie Sie diesen für sich nutzen können
- Warum ein eigener *Firmen-Blog* so erfolgreich ist und *Google* solche Seiten mag
- Welche Tools Sie für einen *Blog* nutzen können und wie einfach das geht
- Wie Sie in 1h (oder kürzer) Ihren ersten eigenen *Blog* aufsetzen
- Wie Sie Webseiten (z.B. Blogs mit Ihrer Webseite) intelligent miteinander verbinden

## Teil 8: Webanalyse, Statistiken und Controlling

- Webanalyse mit *Google Analytics* – und wie Sie diese Daten optimal verwerten können
- Webcontrolling mit *Piwik* – die kostenfreie Alternative
- Weitere Gratis Tools zur regelmäßigen Webseitenanalyse – was diese tatsächlich bringen und welche Aspekte hier wirklich für Sie interessant sind

## Teil 9: Weitere interessante Tipps & Tools

- Kostenloser Zugang zu vielen praktischen Video-Tipps und deren Umsetzung
- Zukunft und Ausblicke (z.B. Internet als Werbe-Leitmedium; *Mobile Marketing*; *Performance Marketing* u.v.m.)
- Die steigende Nutzung von Smartphones, iPads, Tablets etc. – und wie Sie Ihre Webseite darauf vorbereiten sollten
- Wie Sie im Internet Ihre Mitbewerber im Auge behalten (z.B. *Google Alert*, *RSS Feeds*)
- Wie Sie mit interessanten Partnern im Internet strategisch wertvolle Allianzen knüpfen
- Sammlung empfehlenswerter Tools für Ihren Online Marketing Erfolg und viele weitere interessante Links und Insider Tipps
- Der richtige Umgang mit den Gratis Tools und Videos auf dem Portal *benedikt24.de*
- Wie Sie die richtige Agentur für die Umsetzung und Optimierung Ihrer Webseite finden, mit Ihrer Agentur optimal zusammen arbeiten und deren Arbeiten erfolgreich kontrollieren
- Welche Form einer eventuellen Projektbegleitung durch Thomas Benedikt Sie für Ihre Webseite mittel- und langfristig tatsächlich benötigen
- Wie Sie sich (oder Ihre Mitarbeiter) im Bereich des Internetmarketings optimal weiterbilden können und so mittel- und langfristig immer auf dem laufenden Stand bleiben
- Zum Schluss – Die perfekte Nachbereitung und wie Sie diese nun erfolgreich umsetzen

### Wichtig:

Thomas Benedikt wird Sie in o.g. Punkten umfassend und ausführlich informieren. Nach dem Internet Marketing Seminar wissen Sie regelmäßig mehr als 90% aller Unternehmer. Sie erhalten eine ausführliche *Roadmap* (PowerPoint und PDF), mit deren Hilfe Sie selbst, mit Ihrer Web-Agentur oder einem passenden Partner die Optimierung Ihrer Website durchführen können. Vor der konkreten Umsetzung wird in jedem Fall ein weiteres persönliches Gespräch empfohlen.

Als Schnittstelle zwischen Ihnen und Ihrer Agentur bzw. Ihrem Webmaster ist Thomas Benedikt der reine strategische Begleiter Ihres Internet-Projektes (Webseite). Die konkrete Umsetzung aller im Seminar vorgeschlagenen Internetmarketing-Strategien, Tipps, Änderungen und Maßnahmen sind nicht Gegenstand des Seminars. Beachten Sie daher bitte, dass Sie im Nachgang für die Umsetzung aller im Seminar besprochenen Dinge als Unternehmer und Entscheider selbst verantwortlich sind.

Thomas Benedikt empfiehlt und vermittelt Ihnen – hinsichtlich einer professionellen Umsetzung – bei Bedarf gerne die für Sie richtigen Ansprechpartner und Agenturen. Darüber hinaus wird er – auf Ihren besonderen Wunsch hin – im Nachgang auch gerne selbst für Sie tätig.

Auf Ihren Wunsch überwacht Thomas Benedikt auch weiterhin sämtliche Aktivitäten bis zur Fertigstellung Ihres Internet-Projektes (Webseite) und steht Ihnen auch langfristig als Begleiter für weitere Anpassungen jederzeit zur Verfügung.

**Direktkontakt zur Buchung und weiteren Fragen → 0371 . 337 189 69**

**Per Email → [thomas@benedikt24.de](mailto:thomas@benedikt24.de)**