

Der Internet Marketing Vortrag

Unternehmer verlassen sich heute beim Aufsetzen 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 oft nur regelrechtes „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 der Webseite hinaus – kaum etwaige Marketing-Erfolge abverlangt oder erwartet werden.

Sicher gestalten Agenturen eine Webseite nach den entsprechenden Wünschen und Vorgaben. Letztendlich kann eine Webagentur aber nur das umsetzen, was Unternehmer im Vorfeld konkret vorgegeben haben. Oft werden dazu zunächst 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 schon allein deswegen meist auch keinen Erfolg.

Die meisten Unternehmen haben zwar heute 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 nur diejenigen Unternehmer gewinnen können, welche selbst im Internet „aktiv“ mitwirken. Eine Webagentur ist dafür (in der Regel) nicht zuständig.

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

Sicher können Unternehmer wiederum Ihre Web-Agentur für die meisten Dinge einspannen. Das kann aber nur dann funktionieren, wenn der Agentur hierzu auch die richtigen Vorgaben gemacht werden. Dazu benötigen Unternehmer das entsprechende Know How. Der Internetmarketing-Vortrag von Thomas Benedikt wird hierzu die grundlegenden Schritte vermitteln.

Fakt ist, dass "Unternehmer" mit Ihren Kunden kommunizieren und nicht der zuständige Webmaster. Im Vortrag erfahren die Teilnehmer, wie diese Art der Kommunikation im Internet genau funktioniert. Damit bleibt das Thema Internetmarketing absolute Chefsache – und die Agentur setzt dann im Nachgang die notwendigen Details zielgerichtet um. Selbstverständlich steht es jedem Unternehmer frei, seine Webseite auch weiterhin selbst zu optimieren...

Der Internet Marketing Vortrag

Der Grundgedanke

- maximales Verständnis für das Thema Internetmarketing in Bezug auf die eigene Webseite
- höhere Sichtweise in Bezug auf die einzelnen Komponenten des Internetmarketings in Verbindung mit der Firmen-Webseite – und das dafür notwendige Zusammenspiel
- sich zukünftig die Arbeit an und mit der Firmen-Webseite / dem Internet erleichtern
- zukünftige Zeit- und Geld-Ersparnis (z.B. bei 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 der zuständigen Webagentur (oder weiterer Dienstleister) durch das im Internetmarketing-Coaching erworbene Hintergrund-Wissen

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

= so wird die Firmen-Webseite zukünftig auch in monetärer Hinsicht ein voller Erfolg

Leistungsbeschreibung und Inhalte

Dauer des Vortrages:

- 45 - 90 min (nach Absprache - je nachdem, wie viel Zeit zur Verfügung steht)

Ort des Vortrags:

- individuell

Teilnehmer:

- Geschäftsführer, Inhaber, Marketingverantwortliche, Vertriebsleute sowie natürlich alle am Thema Internetmarketing interessierten Menschen

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

Per Email → thomas@benedikt24.de

Der Internet Marketing Vortrag

Die Vortrags-Inhalte:

- Die heutige Macht und Möglichkeiten des Internets – und wie Unternehmen diese für sich nutzen können
- Warum über 90% aller Firmen-Webseiten keinen Erfolg haben
- Was ist Internetmarketing? Warum Internetmarketing? Die einzelnen Komponenten einer Webseite für Google & Co und das dafür notwendige Zusammenspiel
- Warum Webagenturen oder Webmaster in Sachen Internetmarketing regelmäßig die falschen Ansprechpartner sind (und warum sich dieses Missverständnis so hartnäckig hält)
- Warum der Web-Auftrag an den Freund oder Bekannten erst recht „in die Hose“ geht
- Warum Internetmarketing Chefsache ist – und wie Sie dennoch diverse Arbeiten auch zukünftig erfolgreich an Ihre Webagentur (oder weitere Dienstleister) delegieren können
- Warum Internetmarketing nach dem Vortrag kein „*Buch mit sieben Siegeln*“ mehr ist und zukünftig sicherlich motivieren wird (*weil Unternehmer dann wissen, wie es richtig „geht“...*)
- Wie Unternehmer 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 man eine Webseite nicht als Image-Broschüre aufsetzen sollte und warum eine Webseite in dieser Form heute kaum noch einen User interessiert
- Der *Mind Change*: Warum eine Webseite heute die wichtigste „Vertriebsmitarbeiterin“ ist
- Warum die Verwendung eines modernen CMS (Content Management System für eine Webseite die beste Wahl ist
- Erwartungshaltung der Zielgruppe – und wie man dieser im Internet zu 100% gerecht wird
- Wie eine Suchmaschine funktioniert. Wie Google tickt. Wie Google eine Suchanfrage verarbeitet und anzeigt. Auf welche Kriterien Google tatsächlich achtet – und wie diese Informationen hervorragend für die eigene Optimierung nutzbar gemacht werden können
- Warum Interessenten oft ganz andere Such-Kombinationen eingeben, als vermutet wird
- Warum die richtigen „*Meta-Angaben*“ in einer Webseite die Grundlage allen Erfolges sind
- Warum eine Website keine einzelne Startseite mehr haben sollte und warum jede einzelne Unterseiten genauso der perfekte Einstieg für potentielle Kunden ist
- Eine gute Suchwortanalyse ist das A + O. Der Keyword-Check – die richtige Suchwort-Analyse
- Das *Google Keyword-Tool* und wie dieses Tool richtig für den Erfolg verwendet wird
- Wie man artverwandte und semantische Suchbegriffe finden und nutzen kann
- Die Mitbewerberanalyse, wie Mitbewerber im Internet aufgestellt sind und an welchen man – vor allem in Google – vorbei muss
- Wie man die richtigen Schlüsselwort-Domains recherchiert und findet
- Was Internet-User heute von einer modernen Webseite erwarten
- Das richtige Email-Marketing – Automatisieren mit dem „*Autoresponder*“

- Inhalte, Überschriften, Bilder einer Webseite – der richtige Aufbau und Optimierung
- Der strategische Einbau von Schlüsselbegriffen (*Keywords*) – die richtige und optimale Strategie als Optimierungsgrundlage
- Weitere interessante Tipps, Tools und Beispiele, welche die Arbeit zukünftig erleichtern
- Wie eine Webseite in allen gängigen – auch mobilen – *Browsern* angezeigt wird – warum das absolut wichtig ist und wie man das regelmäßig überprüfen kann
- Wie man den richtigen *Provider* wählt? – das richtige *Webhosting* – und warum sich das essentiell auf die Erreichbarkeit und Google-Platzierung einer Webseite auswirkt
- Wo man sich ständig über aktuelle internet-rechtliche Grundlagen informieren kann und auch hier immer – up to date – bleibt
- Warum sich Unternehmer unbedingt in *Google Maps* (kostenfrei) eintragen sollten – und wie man es so innerhalb weniger Tage sogar auf die erste Seite schaffen kann
- 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
- Warum und wie man *Youtube* erfolgreich für sein Unternehmen nutzen sollte
- Warum *Backlinks* immer noch zum wichtigsten *Offpage*-Optimierungs-Bereich gehören
- *Linkbuilding* in Adress- und Artikelverzeichnissen, Publikationen, *Social Bookmarks*, Webkataloge oder *Blogs* – und warum man sich auch hier unbedingt eintragen (lassen) sollte
- Wie und wo man *Backlinks* erhält und aufbaut – und wie es wirklich richtig geht
- Wie man kostenlose *Pressemitteilungen* veröffentlicht und es damit durch die *Google News* auf Seite 1 bei Google schaffen kann
- Vorteile und Nutzen der sozialen Netzwerke (XING, Facebook, Twitter, Google +) und was diese tatsächlich bringen
- Wie Netzwerk-Profile richtig auf- und ausgebaut und auf der Webseite eingebunden werden
- Warum ein eigener *Firmen-Blog* so erfolgreich ist und Google solche Seiten liebt
- Wie man Webseiten (z.B. Blogs mit Webseite) intelligent miteinander verbindet
- Webanalyse, Statistiken und Controlling – und wie man diese Daten optimal verwertet
- Zukunft und Ausblicke (Internet als Werbe-Leitmedium; *Mobile Marketing*; *Performance Marketing* u.v.m.)
- Die steigende Nutzung von Smartphones, iPads, Tablets etc. – und wie die eigene Firmen-Webseite zukünftig darauf vorbereitet werden sollte
- Wie man im Internet seine Mitbewerber im Auge behält (z.B. *Google Alert* , *RSS Feeds*)
- Wie man mit interessanten Partnern im Internet strategisch wertvolle Allianzen knüpft
- Wie man die richtige Agentur für die Umsetzung und Optimierung seiner Webseite findet, mit seiner Agentur optimal zusammen arbeitet und deren Arbeiten erfolgreich kontrolliert
- Zum Schluss – Ihre Internetmarketing – Roadmap, um das Gehörte erfolgreich nachzuhalten und individuell umzusetzen

Wichtig:

Internetmarketing-Spezialist und Referent Thomas Benedikt wird in diesem Vortrag in unterhaltsamer, kurzer und prägnanter Form die o.g. Inhalte vermitteln. Nach dem Vortrag wissen die Zuhörer über das Thema Internetmarketing in der Regel mehr als 90% aller Unternehmer. Jeder Teilnehmer erhält im Nachgang eine *Roadmap* (PowerPoint und PDF), in welcher sämtliche Vortragsinhalte mit wichtigen und hilfreichen Zusatz-Informationen versehen sind. Damit hat jeder Unternehmer hinsichtlich aller weiteren Planungs-Phasen seiner Internet- und Webprojekte eine optimale Entscheidungsgrundlage zur Hand.

Der Vortrag kann selbstverständlich nicht die jeweils konkrete Firmen-Situationen des einzelnen Unternehmers berücksichtigen, bietet jedoch jedem Unternehmer allumfassend allgemeingültige Informationen zum Thema, um im Nachgang bei Bedarf individuell die weiteren Schritte einzuleiten.

Interessierten Unternehmern bietet sich nach dem Vortrag die Möglichkeit eines persönlichen Gesprächs mit anschließend umfassender und ausführlicher Beratung (Coaching), mit deren Hilfe anschließend mit der jeweils zuständigen Web-Agentur, einem passenden Partner oder auch in Eigen-Regie die Optimierung der Firmen-Website vorgenommen werden kann.

Als Schnittstelle zwischen Unternehmern und ihren Web-Agenturen ist Thomas Benedikt der strategische Begleiter des jeweiligen Internet-Projektes (Webseite). Die konkrete Umsetzung aller im Vortrag vorgeschlagenen Internetmarketing-Strategien, Tipps, Änderungen und Maßnahmen sind insofern nicht Gegenstand des Vortrages. Jedem Unternehmer steht es damit im Nachgang absolut frei, als Entscheider selbst für die Umsetzung der im Vortrag angesprochenen Dinge zu sorgen.

Thomas Benedikt empfiehlt und vermittelt auf Anfrage – hinsichtlich einer professionellen Umsetzung – bei Bedarf gerne die richtigen Ansprechpartner und Agenturen. Darüber hinaus wird er im Nachgang für einzelne Bereiche auch gerne selbst tätig.

Auf Wunsch überwacht Thomas Benedikt sämtliche Aktivitäten bis zur Fertigstellung des jeweiligen Internet-Projektes (Webseite) und steht damit auch langfristig als Begleiter für weitere Anpassungen einer Firmen-Webseite zur Verfügung.

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

Per Email → thomas@benedikt24.de