



klick freudig!

Neukundengewinnung mit Suchmaschinen

clickraum:

1. Status Quo – Das Web als täglicher Begleiter	6
Google & Co. sind nicht mehr zu bremsen	8
2. Chancen & Möglichkeiten – Zielgenau Interessenten gewinnen	13
Das Pflichtprogramm des Online-Marketings	16
Wer sucht will finden	19
Was für Suchmaschinen-Marketing spricht	22
Warum es Sinn macht eine Agentur zu beauftragen	28
Eine Keyword-Kampagne aufsetzen	29
Wie Sie Besucher zu Kunden machen	34
Warum man SEO macht	38
Der Charme von SEO	41
Was für den Suchindex förderlich ist	44
Welche Faktoren bestimmen das Ranking?.....	45
Wie schafft man es nach oben?	47
HTML ist nicht gleich HTML	50
Wie messe ich Erfolg?	59
3. Das Potenzial richtig einschätzen	61
4. Inhouse vs. Outsourcing	62
Über clickraum	64
Ihre Vorteile	65
Unsere Dienstleistungen	66
Referenzen	67

Management Summary

Suchmaschinenmarketing (SEM) und Suchmaschinenoptimierung (SEO) haben eine hohe strategische Bedeutung für Unternehmen heute und sind damit zweifelsohne Chefsache. Denn diese Instrumente übernehmen die schnellste, wirtschaftlichste und am besten **messbare** „Zubringerfunktion“, wenn es um Interessenten und Neukunden geht. Als unmittelbare Unterstützung von **direkten** und **indirekten Vertrieb** helfen Sie, diese Kanäle noch erfolgreicher zu machen.

Als Marktforschungsinstrument haben SEM und SEO aber auch für das **Produktmanagement** eine enorm hohe Wichtigkeit bekommen. Hier liefert es als ein sehr schnelles und valides Instrument, konkrete Handlungsempfehlungen, wie Unternehmen ihre Produkte an den Wünschen und Bedarfen der Kunden ausrichten können. Wer diese Informationen regelmäßig auswertet und mit Kollegen aus Marketing, Vertrieb und Entwicklung abgleicht, wird genauer ins Schwarze treffen.

Da die Such- und Vermarktungstechnologie für Werbetreibende in den vergangenen 5 Jahren nochmals erheblich perfektioniert worden ist, bietet sich in der **differenzierten** und auf **Nischen** ausgerichteten Darstellung von Produkten noch ein enormes Potenzial für qualifizierte Neukundenkontakte.

clickraum:

Für zusätzlichen Schub sorgt auch die wachsende Nutzung des Internets, das als allgegenwärtiges Medium – allein in Deutschland **48,3 Millionen User** in seinen Bann zieht¹. Analysten der *Morgan Stanley Research* rechnen schon im Jahr 2014 mit mehr Nutzern von Smartphones als von Desktops. Dabei werden Social-Media Dienste wie Twitter, Facebook oder Xing die Nutzungsintensität noch weiter beflügeln. So verzeichnet heute der Kurznachrichtendienst Twitter allein in Deutschland bereits **2,7 Millionen Besucher** pro Monat. Wer hier zu Trendthemen aufmerksam liest kann mitunter genauere Vorhersagen treffen als mit bisherigen Prognose-Instrumenten. Auch als **Suchmaschinen** gewinnen Social Media Plattformen zunehmend an Bedeutung. Mit etwa 800 Millionen Suchanfragen pro Tag hat Twitter in den USA bereits Yahoo und Bing den Rang abgelaufen. Die Leichtigkeit von überall und zu jeder Zeit nach Produkten und Dienstleistern Ausschau halten zu können, wird die Firmen klar bevorteilen, die Ihre Online-Suchstrategie rechtzeitig angepaßt haben.

¹ (N)Onliner-Atlas 2010: <http://www.initiative21.de/category/nonliner-atlas/nonliner-atlas-2010>

Konkret heißt das: Die Erwartungen der Suchmaschinenbesucher zu erfüllen und die Darstellung einzelner Produkte und Dienstleistungen noch stärker herauszuarbeiten und noch ausführlicher darzustellen als bisher! Um Auffindbarkeit und Reichweite zu verbessern, hilft es neben gutem Text auch verstärkt auf passende Bilder, Videos und PDF-Downloads zu setzen.

„Don't count the people you reach,
reach the people that count.“

David Ogilvy

Eine erfolgreiche Optimierung, die zu einer deutlich höheren Sichtbarkeit Ihrer Produkte und Dienstleistungen führt, kann je nach Wettbewerbsposition schon mit einem vertretbaren finanziellen Aufwand gelingen. Dabei zählt nicht nur Reichweite allein. Vielmehr kommt es auf gute Analysefähigkeiten, Wendigkeit und Ideen an, die Ihr Leistungsangebot in das richtige Blickfeld rücken.

clickraum: