



## Wie gut ist Ihr Online-Marketing aufgestellt?

Viele Unternehmer versuchen heraus zu bekommen, ob und wie sie aufgestellt sind. Gerade im Bereich Online-Marketing gibt es zahlreiche Lösungen. Die effektivsten Lösungen sind hier für Sie zusammengestellt. Vergessen Sie aber nicht, dass es nicht wichtig ist, überall aufgestellt zu sein, sondern da wo sich Ihre Zielgruppe bewegt!





## Website

Wenn Sie eine Website besitzen, sollten Sie zusätzlich auf einige Dinge achten. Die Website sollte, zusätzlich zu den unten genannten Punkten, immer aktuell sein. User verlieren sehr schnell das Vertrauen, wenn sie merken, dass schon veraltete Termine auf der Website zu finden sind und noch keine neuen zur Verfügung stehen.

- Sie haben eine Website.
- Sie sind in mindestens 16 Branchenrelevanten Branchenbüchern eingetragen (Wichtig: Die Eintragungen müssen immer übereinstimmen)
- Sie haben über 100 Backlinks. Achten Sie auf relevante Backlinks! Hier kann das Webmaster Tool von Google helfen.
- Ihre Website ist für Suchmaschinen optimiert. (Content, Bilder mit Alternativ Texten, Sitemap usw.)
- Ihre Website ist für eine Mobile Ansicht optimiert.
- Die Website ist auf Ihre Zielgruppe abgestimmt. (Zielgruppenansprache)
- Sie haben ein Kontaktformular eingefügt
- Sie haben eine Über mich/ Über uns Seite mit ausgiebigen Expertisen
- Sie präsentieren zufriedene Kunden (auch als Bewertungen anderer Plattformen)



## Marketing

Beachten Sie, dass nicht alle Maßnahmen relevant sind! Sie sollten dennoch mehr als 5 Punkte in diesem Thema angekreuzt haben. Die Auftritte müssen immer einen Wiedererkennungswert zu Ihrem Unternehmen herstellen.

- Sie nutzen einen Newsletter
- Sie schalten Werbeanzeigen bei Google Adwords
- Sie nutzen eine der Social Media Plattformen (Facebook, Xing, Linked, Instagram, Twitter, Google+)
- Sie nutzen Werbeanzeigen auf den Social Media Plattformen
- Sie haben einen You Tube Channel
- Sie sind in Foren Aktiv
- Sie haben einen eigenen Blog
- Sie sind auch als Gastautor tätig (PR)
- Sie nutzen Webinare (eigene Weiterbildung, Produktpräsentation)
- Sie bieten Partnerprogramme an (Affiliate-Marketing)
- Sie haben dein Offline Marketing mit dem Online Marketing verbunden

Führen Sie zu allen Marketing-Maßnahmen ein Controlling durch. Sie sollten immer im Auge haben, wie erfolgreich die von Ihnen geplanten Maßnahmen sind.



# Marketingberatung Joachim Kaiser

## Über den Autor

### Online Marketingberater

#### Joachim Kaiser

Joachim Kaiser zählt zu den erfolgreichen Marketing- und Strategieberatern für die Kundenakquise über das Internet. Er ist Inhaber der Marketingberatung Joachim Kaiser.

Schon während der Zeit bei der Bundeswehr stellte er fest, **das die Dozententätigkeit, Coaching und Projektleitungen zu seinen Stärken zählen.** Der Umgang mit Zahlen und vernetztem Denken führten alle seine Vorhaben erfolgreich zum Ziel. Das konnten seine Vorgesetzten immer bestätigen.



Heute besitzt er sein eigenes Beratungsunternehmen und genießt die Vorteile seiner Selbstständigkeit. So kann er eigene Ideen entwickeln und erfolgreich etablieren. **Er begleitet heute Kleinunternehmer, Existenzgründer und Selbständige.**

**Norddeutschland ist seine Heimat, doch seine Kunden berät er deutschlandweit** – dank der vielfältigen Möglichkeiten des Internets.

#### **Kompetenzen:**

- zertifizierter Online-Marketing-Berater
- seit 2006 Erfahrungen in der Personalführung
- seit 2007 als Dozent tätig
- Ausbildereignung nach AEVO
- großes effektives Netzwerk
- Kfm f. Marketingkommunikation
- Auslandserfahrung
- Diversity-Training
- seit 2014 Marketing-Berater

#### **Unsere Leitungen (einfach anklicken):**

- [Newsletter Service](#)
- [Tages Coaching](#)
- [Erstellung von Website](#)
- [Erstellung von Fanpages](#)
- [Kostenlose Erstberatung](#)

#### **Unsere Webinare:**

- [Online-Marketing Grundkurs](#)
- [Webinar-Trainer-Ausbildung](#)
- [Facebook Werbeanzeigen Vorführung \*\*kostenlos\*\*](#)
- [Chancen als Webinar-Trainer \*\*kostenlos\*\*](#)

**Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!**