

„Wie können wir mehr potentielle Kunden auf unsere Website locken?“



Eine Frage, die mir meine Kunden häufig stellen. Daher entwickelte ich die iROI-Strategie, die Ihnen in 7 Schritten dazu verhilft, dass Ihre Website von Ihrer Wunschzielgruppe wirklich wahrgenommen wird. Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, die richtigen Schritte in einer effektiven Reihenfolge anzuwenden und hat sich bereits sehr oft bewährt. Diese Strategie wurde mit dem „Innovationspreis 2006“ von der „Initiative Mittelstand“ im Bereich Kommunikation und Marketing ausgezeichnet.

Profitieren Sie jetzt von der iROI-Strategie:



Stufe 1: Analyse

Machen Sie eine kostenlose **Website-Analyse** (Testen Sie Ihre Website unter <http://validator.w3.org/>, sollte es dort zu Fehlermeldungen kommen, dann besteht für Sie dringender Handlungsbedarf!). Suchmaschinen leben davon, eine sehr hohe Qualität in der Trefferliste zu haben. Wenn Ihre Website Qualitätsstandards nicht einhält, warum sollte dann die Suchmaschine Ihre Seite empfehlen?



Stufe 2: Zielgruppe

Definieren Sie Ihre **Zielgruppe** so genau wie möglich. Haben Sie mehrere unterschiedliche Zielgruppen? Denken Sie über mehrere verschiedene Websites nach! Bedenken Sie immer: informativer Inhalt zählt! Locken Sie mit wirklich wertvollen Informationen für ihre Zielgruppe! Was begeistert Ihre Zielgruppe auf Ihrer Website wirklich so, dass sie sich für Sie entscheidet? Können Sie z.B. Gratisdownloads mit einem echten Nutzen anbieten, z.B. in Form von e-books, Checklisten etc.?



Stufe 3: Keywords

Wissen Sie wirklich mit welchen „**echten Suchwörter**“ Ihre Interessenten versuchen Sie in Suchmaschinen zu finden oder raten Sie noch? Testen Sie Ihre gewünschten Suchworte, in dem Sie diese online überprüfen unter <http://inventory.de.overture.com/d/searchinventory/suggestion/> und bestimmen Sie noch bessere Keywords, die für Ihr Geschäft lukrativer sind. Mit falschen Suchbegriffen wird Ihre Zielgruppe Sie niemals finden!



Stufe 4: Optimierung

Lassen Sie Ihren Internet-Auftritt anhand der Schritte 1-3 durch Ihren Webdesigner im Design nachbessern und lassen Sie die Website erst nach allen Qualitätschecks online stellen. Das bedeutet unter Umständen auch die Umbenennung von Dateien und die textliche Überarbeitung der Inhalte. Eine Suchmaschine hat keine „Augen“ wie wir Menschen, sondern bewertet nur die Inhalte, die sie auch lesen kann. Flash-Animationen z.B. können von Suchmaschinen gar nicht richtig indiziert werden, verzichten Sie also lieber darauf und konzentrieren Sie sich auf die Optimierung Ihrer Kerninhalte und Aussagen. Arbeiten Sie mit Wortwiederholungen, denn auch die Anzahl der Schlüsselbegriffe auf jeder Seite wird von Google & Co. gemessen. Geben Sie dazu Ihre Website mal unter <http://www.w3.org/2003/12/semantic-extractor> ein und überzeugen Sie sich selbst, was eine Suchmaschine wirklich von Ihrer Website sehen kann. Ist es für Sie ausreichend?



Stufe 5: Marketing

Lassen Sie Ihre Website in strategisch wichtigen Portalen eintragen. Geben Sie dazu in Google folgende Sequenz ein: „kostenlos“ und dann einen Ihrer Schlüsselbegriffe (z.B. **Autozulieferer**) und dann „eintragen“. Sie werden sehr viele Portale, Spezialseiten etc. finden, in denen Sie Ihr Unternehmen kostenlos eintragen können. Damit werden Sie im Internet endlich auf den ersten Seiten von Ihrer Wunschzielgruppe entdeckt, ein echtes Umsatzplus! Außerdem steigern Sie so langfristig Ihren PageRank, eine „Internet Marketing Maßeinheit“, die immer mehr an Bedeutung für den Vertrieb im Internet gewinnt.



Stufe 6: Controlling

Durch regelmäßige **Analysen Ihrer Website-Statistiken** lassen sich konkrete Webdesign-Optimierungen Ihre Auftritts vornehmen: welche Seite wird sehr selten angeschaut, welches Produkt wird fast immer übersehen, auf welchen Seiten verlassen mich meine Besucher. Sollte Ihr Provider Ihnen nicht zufrieden stellende Analysen bereitstellen, nutzen Sie dazu das kostenlose Tool von <http://www.primaweertools.de>. Es ist sehr detailliert und zeigt Ihnen auch, unter welchen Schlüsselbegriffen in Suchmaschinen Ihre Website gefunden wurde und wie viele Besucher dann auf Ihrer Website gelandet sind. Diese Informationen spielen beim strategischen Internet Marketing eine sehr wichtige Rolle.



Stufe 7: Strategie

Anhand der Schritte 1-6 kann jetzt Ihre Website **strategisch in den Marketing-Mix** integriert werden. Jetzt spielt das Design mit der Strategie zusammen und sorgt dafür, dass Google & Co. Sie mit guten Positionen belohnt. Mit den Schritten 1-7 haben Sie bereits den ersten Schritt in die Welt des Internet Marketing gemacht.

Weiterführende Schritte: Regelmäßige Optimierung ist im schnelllebigen Medium „Internet“ sehr wichtig. Google & Co ändern ihre Algorithmen und so passiert es, dass Sie vor Monaten noch einen sehr guten Platz auf den Trefferlisten hatten und heute nur noch auf den hinteren Rängen zu finden sind. Internet Marketing ist zu wichtig, um es nur nebenbei zu betreiben. Meine Kunden schätzen die neu gewonnen Vorteile sehr und haben Internetmarketing zur Chefsache gemacht. Belohnt werden Sie mit neuen Kunden und Umsatzsteigerungen.

Insbesondere mittelständische Unternehmer konnten durch die iROI®-Strategie (internet Return on Invest) spürbare Wettbewerbsvorteile gewinnen. Sie möchten mehr über dieses Thema wissen? Schauen Sie bitte auf mein Informationsportal www.iroi.de und fordern Sie dort den kostenlosen kompletten „Leitfaden Internet Marketing für KMUs“ an.

Dürfen wir auch Sie dabei unterstützen, von Interessenten über das Internet leichter und schneller gefunden zu werden, sprechen Sie uns einfach an:

Zu unseren Kunden gehören unter anderen folgende Unternehmen:

