

## Online Marketing Instrumente zur Kundengewinnung im Internet - eine Übersicht (Teil 2)



Immer mehr Menschen nutzen das Internet im Alltag - vernetzen sich mit ihren Freunden, „googeln“ nach Dienstleistungen, Produkten oder Unternehmen. Es gibt viele Möglichkeiten der Kundengewinnung Online. Die wichtigsten Online Marketing Instrumente haben wir Ihnen in einer Übersicht zusammengestellt, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können.

Den ersten Teil der Übersicht „Online Marketing Instrumente“ finden Sie hier. Im zweiten Teil haben wir noch weitere wichtige Online Marketing Instrumente für Sie zusammengestellt.

### 2. Teil: Übersicht der wichtigsten Online Marketing Instrumente für Ihre Kundengewinnung im Internet

#### 5. E-Mail- und Newsletter-Marketing

Newsletter-Marketing betreiben viele Unternehmen, weil es sich hervorragend zur Kundenbindung und Neukundengewinnung eignet. Über regelmäßigen E-Mail-Kontakt zu Ihren Interessenten und Kunden bleiben Sie in Erinnerung.

**Unser Tipp:** Verwenden Sie eine professionelle E-Mail-Marketing-Software, wie z.B. [Clever Reach](#). Damit können Sie zeitsparendes und professionelles Newsletter-Marketing betreiben.

#### 6. Presse- und Gastartikel

Über Presse- und Gastbeiträge auf anderen Blogs können Sie Ihren Expertenstatus ausbauen und erhalten zudem wertvoll Backlinks (Rückverweise) auf Ihre Homepage. Ihre Interessenten können Sie dann auch über andere Webseiten finden.

#### 7. Google Adwords

Mit Google Adwords können Sie Anzeigen für Ihr Unternehmen oder Produkte schalten. Der Marktanteil von Google-Suchen in Deutschland liegt bei 90 %, deshalb ist die Reichweite einer Google-Anzeige enorm groß. Auch kleine und mittelständische Unternehmen bietet Google Adwords tolle Möglichkeiten für zielgerichtete Werbung, die über eine sehr hohe Reichweite verfügt und so viele potenzielle Kunden anspricht. Mehr zu Google Adwords und den ersten Schritten zur fertigen Anzeige erfahren Sie hier: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/google-anzeigen/>



## **8. Facebook Ads**

Mit Werbeanzeigen auf Facebook könne bestimmte Nutzergruppen ausgewählt werden, denen die Anzeige gezeigt wird. Wenn die Anzeige gut auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten ist und kreative Inhalte bietet, wird sie besonders oft mit „Gefällt mir“ markiert, kommentiert oder geteilt. So erreicht sie schnell eine immense Reichweite, da nun auch die Freunde die Interaktion des Users sehen können.

## **9. Gratis-Optins**

Mit Gratis-Optins können Sie sehr einfach und völlig automatisch Ihre E-Mail-Liste auf- oder ausbauen. Dafür müssen Sie Ihren Interessenten einen Mehrwert bieten, der wirklich interessant für Ihre Zielgruppe ist. Das kann ein eBook, eine Checkliste oder ähnliches sein. Um das eBook o.ä. herunterzuladen, muss der Interessent lediglich seine E-Mail-Adresse angeben und diese durch ein Double-Opt-In-Verfahren bestätigen. Auf diese Weise gewinne Sie schnell hochqualifizierte Leads (Interessenten) für Ihr E-Mail-Marketing.

## **10. Anzeigen in anderen Newslettern**

Sie können auch die Reichweite anderer großer E-Mail-Listen nutzen, um Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu bewerben - mit einer Anzeige in einem anderen Newsletter z.B.

Wir erheben keinerlei Anspruch auf Vollständigkeit dieser Online Marketing Instrumente Übersicht. Fallen Ihnen noch weitere wichtige Akquise-Wege zur Kundengewinnung Online ein? Dann würde ich mich über Ihren Kommentar sehr freuen!

© Julien Christ / pixelio.de

