

Werbung im Internet

Werbung im Internet – Macht der Marketing-Mix Sinn?

Der Medienwandel ist fast vollzogen! Ein Großteil der Unternehmer und Gewerbetreibenden setzt auf Werbung im Internet. Viele Marketing Agenturen haben sich auf den Wandel vorbereitet und sind heute schon mehr Online Marketing Agentur als klassische Werbe- und Marketingagenturen. Wer für nachhaltige Kunden- und Umsatzsteigerung Werbung für seine Seite oder Onlineshop schalten möchte, sollte auf einen sinnvollen Mix aus mehreren Kanälen und Werbeformen achten. Auch klassische Anzeigen in den Printmedien können heute noch sehr effektiv und sinnvoll eingesetzt werden. Onlinewerbung hat den großen Vorteil der exakten Messbarkeit! Onlinewerbung wie z.B. mit [Google Ads](#) erlaubt eine dauerhafte Optimierung und Anpassung. Reichweite, Zielgruppen, Tageszeiten oder saisonelle Dienstleistungen und Produkte, mit Anzeigen über Google, kann alles problemlos beworben und ausgewertet werden. Damals wie heute, steht bei der Werbung, der Nutzer und Konsument im Mittelpunkt! Anzeigen, Ranking, Service, Kontakte, Aufmerksamkeit sowie Erfolg, das sind wichtige Themen die eine erfolgreiche Werbekampagne erfüllen muss.

Kostenlose Werbung im Internet – gibt es die überhaupt?

Kostenlose Werbung im Internet ist der Traum eines jeden Unternehmens. Unternehmen müssen um heute im Internet relevante Besucher für die eigene Seite zu erhalten meist ein Marketingbudget für Onlinemarketing zur Verfügung stellen. Welche Besucher und damit potentiellen Kunden benötigt man im Internet für den unternehmerischen Erfolg?

Wo ist meine Zielgruppe im Internet unterwegs?

Die erste Frage, die sich ein Unternehmer stellen muss, wenn er plant im Internet Werbung zu schalten ist, wo bewegt sich meine Zielgruppe? Schaltet man Werbung bei Google, bei Facebook, bei Twitter oder in themenrelevanten Portalen? Welche Seiten und Anbieter bieten kostenlose Werbeeinträge für Unternehmen? Das Telefonbuch, Das Örtliche, die Gelben Seiten die echte kostenlose Einträge für Gewerbetreibende ermöglichen! Ja, hier kann man kostenlos im Buch und Internet Werbung schalten.

Das Stichwort heißt „streuverlustbereinigte“ Werbung im Internet!

Wer ganz gezielt nach abgelegten Cookies im Browser oder nach Google Suchanfragen bei Google Werbung schalten möchte, erzielt mit Sicherheit sehr effektive Zugriffe auf seiner Webseite. Leider ist Google Adswerbung mit Textanzeigen, Displayanzeigen, Videoanzeigen oder Google Shopping nicht kostenlos. Neben den kostenlosen Werbeeinträgen in Branchenbüchern und Branchenverzeichnissen wie das Telefonbuch, das Örtliche oder die [Gelben Seiten](#), ermöglicht auch [Google My Business](#) (frühere Google+ Unternehmenseintrag) einen kostenlosen regionalen „Brancheneintrag“ mit Texten, Videos und einer Unternehmensbeschreibung zu erstellen. Eine gezielte Aussteuerung nach potentiellen Kunden über die Eingabe von relevanten Keywörtern ist auch hier nicht adäquat möglich. Jedoch sind alle Möglichkeiten frei von zusätzlichen Kosten und somit kostenlose Internetwerbung. Frei von Kosten aber nur dann, wenn ein Unternehmer seine Zeit als kostenlos ansetzt.

Gibt es neben den oben angesprochen Möglichkeiten also keine weiteren Möglichkeiten kostenlose Werbung im Internet zu erhalten?

Natürlich wäre z.B. auch ein Bannertausch mit einem themenrelevanten Portal möglich. Theoretisch schnell gemacht! Man schickt eine Mail an den Betreiber des Portals, stellt sich vor uns wenn der Portalbetreiber sieht, dass beide Seiten etwas von dem Tausch hätten, ist der Deal perfekt. Nur welcher Unternehmer möchte Werbung und dazu noch Bannerwerbung eines Portals auf seiner Unternehmensseite schalten?

Was ist mit kostenloser Werbung bei Facebook, Twitter oder mit Content Marketing?

Natürlich kann man versuchen mit großem Aufwand im Bereich des [Contentmarketings](#) oder auf großen sozialen Plattformen manuell Werbung für sein Produkt zu machen, nur was ist die Stunde eines Unternehmers wert? Als Online Marketing Agentur nutzen wir viele Möglichkeiten und analysieren Potential, Zielgruppe, Besucher und Traffic. Dabei haben wir gelernt, dass man relevante und zielgerichtete Werbung nicht kostenfrei erhält. Online Werbung und Suchmaschinenmarketing aber richtig geschaltet, bringt nachhaltigen und langfristigen Nutzen für den Unternehmer. Weiter hat man den Vorteil das sich jeder, Online Marketing Spezialist und Unternehmer, um sein Kerngeschäft kümmert.

Fazit: Werbung im Internet ist erfolgreich! Der Marketing-Mix ist erfolgreich! Kostenlose Werbung im Internet ist mit großen Einschränkungen teilweise möglich!