

Die drei Bereiche des Online Marketings

Traffic

Wo kommen Besucher her?

Social Media Marketing (SMM)

Machen Sie sich in den Sozialen Netzwerken sichtbar.



Paid per Click (PPC)

Einkauf von Traffic, z.B. über Facebook Anzeigen.



Influencer

Social Networker Ihrer Zielgruppe über ihr Angebot berichten lassen. Hierzu gehören auch Foren- und Blogbetreiber.



Affiliates

Online Marketing Experten Ihr Angebot gegen Provision vertreiben lassen. Z.B. über digistore24 oder Affilicon.



Search Engine Optimizing (SEO)

Besucher über Suchmaschinen bekommen. Hier ist der Zeit- und Arbeitsaufwand sehr groß um auf entsprechende Suchergebnis-Positionen zu kommen.



Conversion

Aus Besucher Kunden und damit Umsatz machen!

Landing Page

Wenn in dem Portal mehr als ein einziges Produkt beworben wird sollte eine Landing Page eingerichtet werden.

Diese beschreibt kurz die emotionalen Nutzen der verschiedenen Produkte mit dem Lead Magnet als erstes.

Von dort wird direkt auf die einzelnen Sales Pages verlinkt.



Sales Page

Verkaufsseite Ihrer Produkte. Hier wird Umsatz gemacht!

Einfaches Aufbaubeispiel:

1. Interessenten bei seinem emotionalen Bedarf abholen.
2. Fakten nachliefern.
3. Zum Kauf auffordern.
4. Einwandbehandlung.
5. Weiterer Kaufaufruf.



OptIn Page

Unterart der Sales Page.

Eine OptIn Page dient dazu, den Kunden dazu zu bringen seine Mailadresse gegen einen Lead Magnet zu tauschen. Ziel ist ganz klar die Mailadresse, nicht Umsatz.

Z.B. Eintrag in einen Newsletter



Funnel

Mehr Umsatz machen!

Upsell

Schrittweiser Verkauf immer höherpreisiger Angebote um mit jedem Schritt mehr Vertrauen und damit Kaufbereitschaft aufzubauen.

Lead Magnet kostenfreies Angebot um eine Email-Liste aufzubauen.

Trip Wire Produkt für 4 – 20 Euro um eine niedrige Kaufschwelle zu bieten.

Hauptprodukt Meist im Bereich 20 bis 90 Euro für den nächsten Vertrauensschritt.

Premiumprodukt 100 bis... hiermit wird Geld verdient.

Bei jedem Verkauf ergänzende Produkte entweder aus dem gleichen Preissegment oder eine Stufe höher angeboten werden.

Regelmäßig nachfragen. Hier bieten sich anlassbezogene Angebote an. Z.B. Valentin,- Weihnachtsangebote und ähnliches.



Downsell

Auf der Sales Side ebenfalls einen Abbruch-Button anbieten. Hinter diesem ein Schnupperangebot des vorher angezeigten Produktes anbieten.

Z.B. 50% des Preises sofort. Die anderen 50% erst nach einer 30-Tägigen Testphase mit Rückgabeoption.



Das hier ist nur eine sehr grobe Übersicht.
Für mehr Info und Beratung wenden Sie sich an: <https://Schnorrenberg.Info>