5 TIPPS FÜR DEINE ERFOLGREICHE ONLINE PRÄSENZ IN DER BEAUTY BRANCHE

Veröffentlicht am 5. Mai 2022 von Veronika

Wir geben Dir 5 Tipps und hilfreiche Informationen für die Erstellung Deiner Beauty-Webseite.

Du bist in der **Kosmetikbranche** tätig? Oder Du willst Deine eigene **Beauty-Brand** an die Frau/den Mann bringen? Eine gute Online- Präsenz und Webseite ist heutzutage unabdingbar. Die Konkurrenz ist groß und wir verraten Dir, wie Du Dich von anderen **Beauty Webseiten** abheben kannst!

SCHÖNHEIT, DIE NIEMALS ENDET!

Das Schönheitsideal im 20. Jahrhundert verändert sich so rasant wie noch nie. In den 70er Jahren war es noch die Vokuhila Frisur, die total angesagt war. Heutzutage ändern sich die Trends so schnell, dass man nicht mehr hinterher kommt. Man könnte meinen, dass die Natürlichkeit einer Frau immer mehr in den Vordergrund rückt. Denn zu Zeiten Marylin Monroes war es noch das knallige **Make-up,** welches die Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat. Heute jedoch ist alles eher dezent und einfach gehalten. Die Stars setzen den **Trend** - das war schon immer so und wird auch so bleiben. Egal ob **Lifestyle, Fashion** oder **Kosmetik**, wir lassen uns von den Stars beeinflussen. Auf dem neuesten Stand zu sein ist also nicht nur in der Beauty Industrie sehr wichtig, sondern auch bei Deiner Onlinepräsenz - und wir verraten Dir, worauf es ankommt.

INHALT

- Tipp 1: Social Media und Product Placement

- Tipp 2: Der richtige Content für deine Zielgruppe
- Tipp 3: Must-Haves einer Beauty-Webseite
- Tipp 4: Marketing Strategien für Dein Beauty Business
- Tipp 5: SEO Inhalte
- Fazit

TIPP 1 SOCIAL MEDIA UND PRODUCT PLACEMENT

Product Placement bedeutet im deutschen nichts Weiteres als die gezielte Werbung von Produkten auf verschiedenen Medienkanälen. Wir kennen das alle: Du bist in den sozialen Netzwerken unterwegs und swipest Dich durch die Beiträge und BOOM: wird Dir ein Produkt nach dem anderen empfohlen. Die meisten User denken sich nichts dabei. Doch dahinter steckt ein ausgeklügeltes Algorithmus System. Welches sich ganz genau merkt, auf welchen Shopping-Seiten Du unterwegs warst, welche Produkte Dich interessieren, welchen Stars Du folgst und in häufigen Fällen sogar, wo Du Dich aufhältst. Hört sich nicht legal für Dich an? - Ist es aber! Du musst als User auf solchen Plattformen nämlich den **Datenschutzbestimmungen** und **Cookies** zustimmen. Und nein, hier geht es nicht um frisch gebackene Cookies ;-)

Solche Empfehlungen auf sozialen Netzwerken sind eine **indirekte** Art von **Werbung**. Bei der direkten Werbung werden Personen mit einer höheren Followeranzahl dafür bezahlt, für bestimmte **Produkte** zu werben. Dafür bekommen diese das Produkt in den meisten Fällen kostenlos zugesendet und sollen ihre **Follower** mit einem bestimmten Ziel beeinflussen: Sie sollen es kaufen! - Der **Influencer!** Aber was hat das Ganze jetzt mit Deinen **Dienstleistungen** oder Produkten zu tun? - Ganz einfach: Auch Du kannst solche Methoden anwenden, um Deine Produkte und Dienstleistungen besser zu **verkaufen**. Und dafür brauchst Du keinen Influencer, der für Dich Werbung macht! Mit unseren **Tipps** zeigen wir Dir, wie das geht!

TIPP 2 DER RICHTIGE CONTENT FÜR DEINE ZIELGRUPPE

In der heutigen Zeit ist es wahnsinnig schwierig, neue Kunden zu gewinnen, ohne eine **ansprechende Webseite** zu haben. Nicht nur in Hinsicht auf die **Corona Situation** ist das **Onlineshopping** für viele Verbraucher interessanter geworden. Sondern der Faktor Zeit und

Transparenz rückt immer mehr in den Vordergrund. Endverbraucher wollen die Preise vor dem Kauf sehen. Sie wollen vergleichen und dafür so wenig Zeit wie möglich aufwenden. Daher ist es umso wichtiger, dass Du mit Deinen Produkten und Dienstleistungen die richtige **Zielgruppe** erreichst und den richtigen **Content** bringst.

TIPP 3 MUST-HAVES EINER BEAUTY WEBSEITE

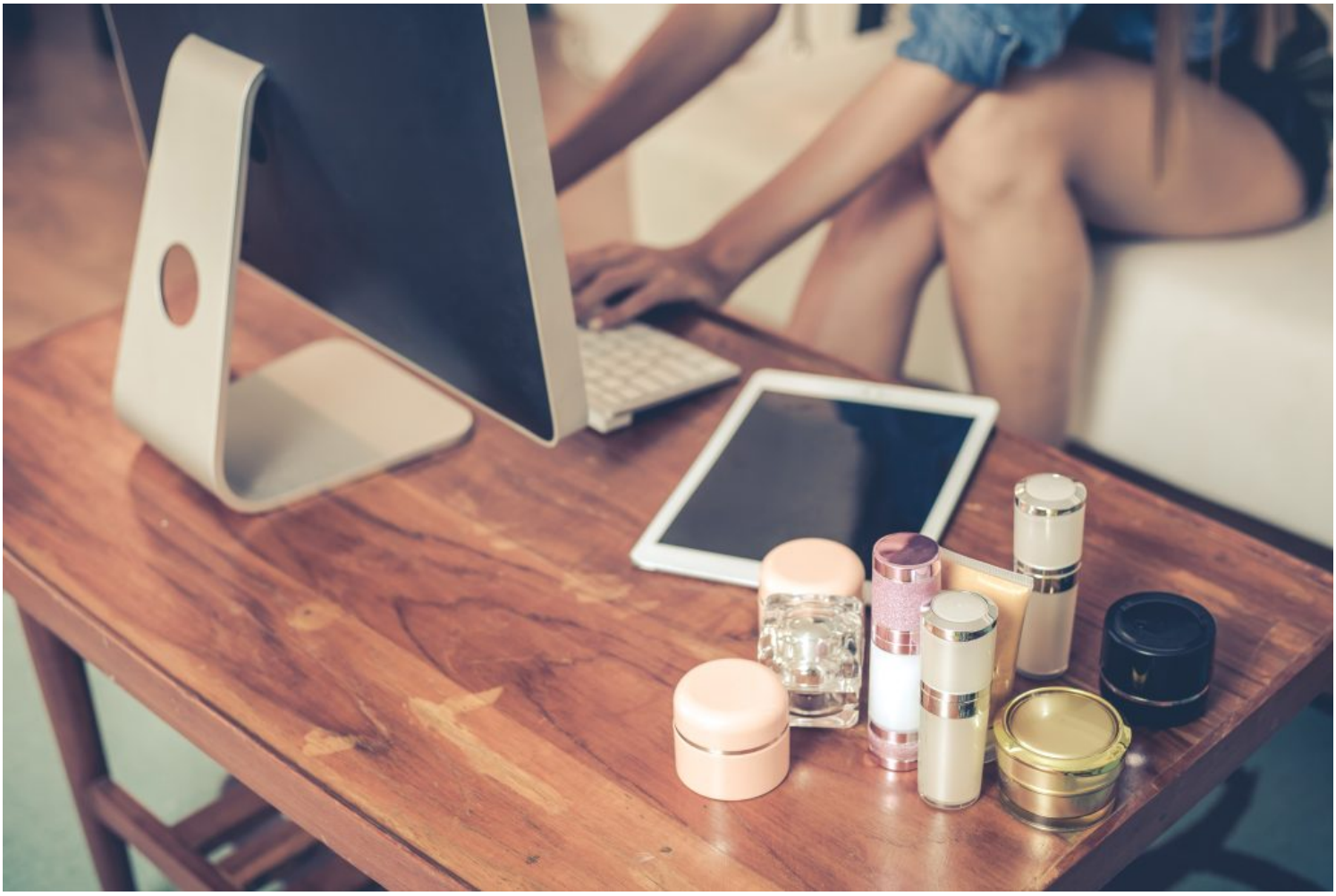
- ansprechende Gestaltung
- leicht navigierbar
- Transparente Preisübersicht
- Erklärungen zu Dienstleistungen/ Produkten
- Online-Terminbuchungsportal

Um also den **Umsatz** in Deinem Unternehmen zu steigern, solltest Du mit einem gewissen Budget rechnen. Denn eine kostenlose Webseite kann die Kunden gleich wieder abschrecken. Denn diese sind meistens nicht userfreundlich aufgebaut. Das heißt natürlich nicht, dass eine Webseite immer gleich teuer sein muss. Die oben stehenden Faktoren sind dabei entscheidend.

VORTEILE EINER WEBSEITE FÜR DEIN BEAUTY BUSINESS IM ÜBERBLICK:

- Umsatz erhöhen
- Professionelles Auftreten
- Kontaktmöglichkeiten
- direkter Kundenservice
- Reichweite erhöhen
- erfolgreiche Markenbildung

- Neukundengewinnung



Die richtigen Marketing-Strategien in der Beautyindustrie

TIPP 4 MARKETING STRATEGIEN FÜR DEIN BEAUTY BUSINESS

Aber wie schafft man es nun genau, bei so vielen anderen Webseiten im Internet **hervorzustechen**? Ganz einfach! Dafür gibt es verschiedene **Marketing Strategien**, die Dir als **Kosmetikerin** verhelfen auf **Google** weit oben bei den Suchtreffern zu landen! Mit den sogenannten **Google Ads** hast Du die Möglichkeit, mehr Aufrufe auf Deiner Webseite zu generieren und daraus resultieren eventuell mehr Terminanfragen für Deine Dienstleistungen. Hört sich nach einem Traum an? Ist es aber nicht! Dafür musst Du nur den richtigen Experten finden, der sich mit der Vermarktung Deines Unternehmens auskennt ;-)

Ist Dir schon mal beim Googeln der Hinweis „Anzeige“ aufgefallen? Das sind **bezahlte Werbeanzeigen**: SEA Anzeigen (Search Engine Advertising) im deutschen Suchmaschinenwerbung. Neben der bezahlten Werbung gibt es noch die Möglichkeit, das Ranking Deiner Webseite zu verbessern, indem Du SEO anwendest. Im Vergleich dazu kannst Du mit Google Ads schnellere Ergebnisse erzielen und die **Auffindbarkeit** Deines Unternehmens deutlich verbessern.

TIPP 5 SEO INHALTE FÜR DEINE NEUE WEBSEITE

SEO= Suchmaschinenoptimierung. SEO Texte werden mithilfe von Keyword Recherchen optimiert. Die suchmaschinenfreundlichen Inhalte werden dann als unbezahlte, organische Treffer in der Google-Suche angezeigt. Jedoch setzen diese Maßnahmen viel **Know-how** und Zeit voraus, bis sie sich bemerkbar machen.

Die Mehrheit der Kunden und Kundinnen in der Beauty Industrie suchen immer einen **Mehrwert** in Deinen angebotenen Produkten oder Dienstleistungen. Auch **gesundheitliche Aspekte** spielen zum Beispiel bei Deinen **Behandlungen** eine große Rolle. Das **Wohlbefinden** des Kunden steht dabei immer im Vordergrund. Diese Philosophie sollte sich in der **Online-Präsenz** Deines Unternehmens widerspiegeln. Damit Du Dich von Deiner Konkurrenz abhebst, ist eine gute Sichtbarkeit im Netz existenziell - Suchmaschinenoptimierung ist das Stichwort! Wir haben für Dich die **goldenen Regeln** zusammengefasst:

- Überlege welche Suchintention Deine Zielgruppe hat
- Führe eine Keyword Analyse mit speziellen Programmen durch
- Prüfe das Ranking Deiner bestehenden Webseite
- Starte den SEO Prozess mit unterschiedlichen Analyse Tools
- Überprüfe und optimiere die Wirksamkeit Deiner SEO-Maßnahmen

FAZIT

Für Kosmetiker/innen und Besitzer/innen einer Schönheitsklinik oder eines Beauty Salons ist eine **Webseite** einfach ein Muss! Wer sein Business auf ein neues Level bringen möchte und ein gewisses Budget zur Verfügung hat, sollte unbedingt sein Geld in ein **erfahrenes Team** investieren!

Wir sind Webweisend- eine Internet- und Werbeagentur, welche sich auf Webdesign und Onlinemarketing spezialisiert. Unser Team besteht aus vielen Spezialisten und Spezialistinnen, welche sich um Dein individuelles Anliegen kümmern.

Ruf uns doch einfach an! Wir freuen uns auf Dich und Deine Ideen! :-)

Kontakt aufnehmen