IM INTERNET ERFOLGREICH WERBEN – 7 GRÜNDE, WARUM STRATEGIE UND KONZEPT WICHTIG SIND

Veröffentlicht am 16. Mai 2019 von Janina

Wenn Du ein neues Unternehmen gegründet hast oder Deine Firma in eine bestimmte Richtung lenken möchtest, wirst Du Dich sicherlich auch mit diversen Marketingmaßnahmen auseinandersetzen. Du willst schließlich erfolgreich sein und suchst nach der idealen Möglichkeit, bekannter zu werden und Dir einen Namen zu machen. Wenn Du im Internet erfolgreich werben möchtest, ist es nicht besonders sinnvoll, blind Werbemöglichkeiten auszuprobieren. Wir verraten Dir 7 Gründe, warum eine Strategie und ein Konzept im Online Marketing so wichtig ist.

Wenn Du ein neues Unternehmen gegründet hast oder Deine Firma in eine bestimmte Richtung lenken möchtest, wirst Du Dich sicherlich auch mit diversen Marketingmaßnahmen auseinandersetzen. Du willst schließlich erfolgreich sein und suchst nach der idealen Möglichkeit, bekannter zu werden und Dir einen Namen zu machen. Wenn Du **im Internet erfolgreich werben** möchtest, ist es nicht besonders sinnvoll, blind Werbemöglichkeiten auszuprobieren. Wir verraten Dir 7 Gründe, warum eine **Strategie und ein Konzept im Online Marketing** so wichtig ist.

1. WO KOMMST DU HER UND WO WILLST DU HIN?

Um Dich und Deine Firma **erfolgreich im Internet vermarkten** zu können, solltest Du im Blick haben, was Du erreichen möchtest. Durch die eingehende Beschäftigung mit dem Ist-Zustand Deines Unternehmen, dem Markt und Deinen Mitbewerbern wirst Du Dir bewusst, wo Du stehst, was Deine Möglichkeiten sind und was sich im Laufe der

Zeit verändert. Ohne die Überlegung, **was Du erreichen möchtest** und wo Du hinwillst, wird jede Marketingmaßnahme im Winde verwehen. Dies ist also der Dreh- und Angelpunkt Deiner Strategie. Nur, wenn du weißt, was Dein Ziel ist, kannst Du erfolgreich werben.

Deine Marketingstrategie sollte auf Deinen gesamten Businessplan ausgerichtet sein. Mit einem klaren Ziel vor Augen und den für Dich **richtigen Marketinginstrumenten** erreichst Du Dein Ziel. Der Grundstein des Marketingkonzepts sollte also im Einklang mit Deiner Unternehmensstrategie sein. Außerdem ist ein Blick über den Tellerrand hinaus
sehr wichtig.

2. MIT ONLINE MARKETING VERTRAUT MACHEN

Wenn Du unüberlegt in die Welt des Online Marketings stolperst, verlierst Du Dich schnell in der Fülle der Möglichkeiten. Werbung im Internet ist zudem vollkommen anders strukturiert als Offline-Werbung, da auch die User anders agieren.

Für erfolgreiches Marketing und eine gute Strategie ist es daher besonders wichtig, dass Du Dich damit beschäftigst, welche **Kanäle** für Dein Unternehmen sinnvoll sind. Nicht jedes Marketinginstrument eignet sich für jede Firma oder für die Umsetzung jedes Konzepts. Eine Ideal-Lösung gibt es nicht. Stelle Dir also weiterhin die Frage: was nutzt mir eine bestimmte Form des Marketings und wie kann ich sie einsetzen? Möchtest Du beispielsweise hauptsächlich in den sozialen Medien auf Dich aufmerksam machen, solltest Du Dir Gedanken machen, wie man Facebook Ads für Dein Produkt am besten schalten kann oder wie sich Postings gestalten lassen. Wichtig ist jedoch: zu einer guten Marketingstrategie gehört nicht nur der Fokus auf *ein* Medium. Lerne verschiedene Möglichkeiten kennen, lasse Dich beraten und plane einen gesunden Mix von Maßnahmen, die wie Zahnräder ineinander greifen können.

Kontakt aufnehmen

3. DIE PERSPEKTIVE WECHSELN HILFT

Wenn Marketing scheitert, liegt
dies häufig daran, dass die gewählten Maßnahmen entweder nicht zum

Unternehmen oder zur Zielgruppe passen. Gute Internetwerbung lebt davon, dass Du aktiv die Perspektive wechselst und Dich fragst: **Will das mein Kunde sehen oder lesen?** Eine Strategie des Online Marketings beinhaltet also auch immer den objektiven Blick von außen. Hierfür kannst Du Dir beispielsweise die Meinung eines Beraters einholen.

Ohne eine solche Überlegung erreicht Werbung möglicherweise nicht die Kunden, die Du ansprechen möchtest, oder wirkt uninteressant. Wage also den Blick über den Tellerrand und **lerne Deine Zielgruppe kennen**, gehe auf sie ein und entwickle Dein Konzept nach ihren Interessen. Denn, wenn deine Werbung nicht gesehen wird, verschwendest Du nur Zeit und Geld.

4. ZIELE LEICHTER DEFINIEREN

Wenn Du weißt, wie Online Marketing funktioniert, was Deine Zielgruppe will und Du Deine Zielrichtung kennst, wird es Dir leichter fallen, Deine Ziele klar zu definieren. Mit einem Konzept stürzt Du Dich nicht blindlings in die Internetwerbung, sondern verfolgst Dein Ziel mit Bedacht.

Die Erfahrung zeigt, dass vage Vorstellungen von Unternehmen seltener umgesetzt werden als handfeste Pläne. Ein wichtiger Bestandteil Deiner Marketingstrategie sollte daher die genaue **Definition von Zielen** sein. Im Idealfall gibt es zunächst ein langfristiges Ziel, das mit mittelfristigen und kurzfristigen Etappen erreicht werden kann. Hast Du definiert, was Du erreichen möchtest, fällt es Dir leichter, eine geeignete Strategie zu finden. Man zäumt das Pferd praktisch von hinten auf.

5. DEN ÜBERBLICK BEHALTEN

Mit der Definition von Zielen, dem Kennenlernen der Zielgruppe und mit einem Bewusstsein für den aktuellen Markt, kommt die Werbung allein nicht aus. Die Vermarktung Deines Unternehmens ist ein langer Prozess und geschieht nicht über

Nacht. Es ist also wichtig, den Überblick zu behalten. Dies gilt sowohl für getroffene Maßnahmen und ihre Auswirkungen als auch über das verfügbare und ausgegebene Budget.

Mit kurz- und mittelfristigen Zielen kannst Du besser nachvollziehen, ob Du Dich **auf dem richtigen Weg** befindest. Die regelmäßige Analyse und der Vergleich Deiner durchgeführten Marketingmaßnahmen ermöglicht im Zweifelsfall eine Umstrukturierung von Kampagnen. Ein durchdachtes Konzept hilft dabei, den Überblick zu behalten. Eine langjährige Strategie kann Dir als Leitfaden dienen. Diese lässt sich optimieren und neu strukturieren, wenn s**ich der Markt oder die Zielgruppe ändert**. Solange Du Deine Ziele nicht aus den Augen verlierst.

6. IN KLEINEN SCHRITTEN NACH VORNE

Online Marketing ist nicht nur ein komplexes Thema, sondern kostet viel Zeit und meist auch Geld. Daher ist es wichtig, sich einen genauen Plan zurecht zu legen, den Du gut meistern kannst. Anhand einer ausgeklügelten Strategie kommst Du in kleinen, wohl überlegten Schritten erheblich leichter und effizienter an Dein Ziel. Wenn Du Dich stattdessen von Intuition leiten lässt und Dich mal hier und mal da um Deine Vermarktung bemühst, verschenkst Du Potenzial und Dein Marketing verläuft im Sand.

Sei Dir daher also bewusst, was Du tust und wo Dich dies hinbringen wird. Das Konzept hält Deine Schritte im Vorfeld fest, sodass Du den Weg sicherer gehen kannst. Es mag sich zunächst nur wie ein kleiner Schritt anfühlen, aber im Endeffekt erreichst Du schneller Dein Ziel.

7. ZEIT UND GELD SPAREN

Die **Entwicklung einer Marketingstrategie** braucht Zeit und damit auch Geld. Das ist der Grund, warum viele Unternehmer eher unüberlegt versuchen, ihre Firma oder ein Produkt

zu vermarkten. Wenn jedoch keine Strategie existiert, verläuft das Marketing früher oder später im Sand. Das raubt am Ende noch viel mehr Ressourcen.

Du solltest Dir daher darüber im Klaren sein, dass Du mit einem **durchdachten Konzept langfristig** gesehen eine Menge **Zeit und Geld sparst**. Mit einer Strategie verfolgst Du einen roten Faden, kommst seltener vom Weg ab und verhinderst Misserfolg. Dies funktioniert selbstverständlich nur, wenn Du Dein Konzept stets im Blick hast und den Überblick behältst.

WARUM STRATEGIE UND KONZEPT WICHTIG SIND – FAZIT

Es gibt viele Gründe, warum Strategie und Konzept für das Online Marketing so wichtig sind. Im Fokus steht dabei aber immer Deine Zielgruppe, Dein Unternehmen oder Produkt und Dein Ziel. Mit einem Marketingkonzept, das kontinuierlich verfolgt wird, behältst Du zusätzlich Bewegungen am Markt und bei Deinen Wettbewerbern im Blick. Im Zweifel kannst Du schneller darauf reagieren und Deine Strategie neu ausrichten, um Dein Ziel zu erreichen. Zusätzlich kann eine Marketingstrategie dafür sorgen, dass Du Deine Firma – beispielsweise durch regelmäßige, gut durchdachte Social Media Posts – den (neuen) Kunden besser präsentierst. Durch Kontinuität zeigst Du Souveränität und **schaffst Vertrauen**.

Ein Marketingkonzept zu erstellen, ist oft nicht einfach. Bevor Du aber seine Ressourcen verschwendest, solltest Du Dich eingehend damit beschäftigen. Manchmal benötigt es dafür auch eine helfende Hand und einen objektiven Blick. Wir stehen Dir für Die Erstellung eines Marketingkonzepts und der Vermarktung Deiner Firma zur Seite. Schreibe uns hierfür gerne eine Mail und lass uns über Deine Ziele sprechen.

Kontakt aufnehmen