KREISLAUF DER KUNDENGEWINNUNG: WIE GUTE SEO IHNEN KUNDEN BRINGT

Veröffentlicht am 5. August 2013 von Isabella

Heutzutage recherchiert so gut wie jeder im Internet, gerade wenn es um einen **anstehenden Kauf** geht, weswegen die **Inhalte mittlerweile so wichtig** geworden sind. Wenn wir recherchieren, was spielt eine Rolle?
Zuerst müssen wir auf die entsprechende Seite kommen - dazu verwenden wir Suchmaschinen. Wenn diese erste Hürde geschafft ist, sind Bilder und Design die ersten Eindrücke, die wir bekommen, dann widmen wir uns den textlichen Inhalten. Ist der Webauftritt ansprechend? Erfahren wir genug? Schenken wir dem Verkäufer Vertrauen? Kaufen wir, **empfehlen wir?**

- **Der erste Schritt: Suchmaschinenoptimierung - gefunden werden!**

Die grundlegende Strategie im Netz und der erste Schritt zum Erfolg ist tatsächlich die Suchmaschinenoptimierung (**SEO**). Der potenzielle Kunde muss ja zuerst auf Ihre Seite kommen, um **aktiv** zu werden. Im Bereich des **Suchmaschinenmarketings** gibt es immer wieder Neuerungen. Vor einigen Jahren waren es für einen Erfolg in den ersten Seiten der Suchmaschine aufzutauchen, nur wenige Maßnahmen nötig. Heutzutage hat sich hier allerdings einiges verändert, **die Konkurrenz wächst** und es wird zunehmend schwierig, sich erfolgreich hervorzuheben. Am besten ist es dabei, sich an einen **Spezialisten** zu wenden.

- **Der zweite Schritt: Konversion - aus Besuchern Kunden machen**

Der nächste Schritt ist ausschlaggebend, um aus Besuchern auch Kunden zu machen: Die Inhalte müssen **relevant und überzeugend** sein und genügend über Produkte und Firma preisgeben, damit der Besucher innehält, Vertrauen schenkt und **einen Kauf oder eine Kontaktaufnahme in Erwägung zieht.** Sobald der Besucher über einen Kauf nachdenkt, haben Sie schon einmal etwas richtig gemacht. Wenn es dann tatsächlich zum Kauf kommt, wurde der Besucher **zum Kunden "konvertiert"**. Mithilfe von Analysetools kann man die Absprungrate und Konversion einer Seite genau nachvollziehen.

- **Der finale Schritt: Der zufriedene Kunde bringt noch mehr Kunden!**

Nach der **Konversion** ist es noch längst nicht getan: Jetzt ist es wichtig, am Ball zu bleiben! Guter **Kunden-Support**, **Servicebereitschaft** und daraus resultierende **Kundenzufriedenheit** entscheiden darüber, ob der Kunde bei Ihnen bleibt oder beim nächsten Kauf zur Konkurrenz wechselt. Jetzt ist es zudem wichtig, den Kunden seine **positive Erfahrung teilen** zu lassen. Hier sind besonders die Social Media Plattformen gefragt, da sie eine sehr **große Reichweite** erlauben.

Hier **schließt sich der Kreis**, denn hier waren wir bereits am Anfang: **Rat holen im Internet.** Leute,

die von Ihnen gehört haben, werden Sie im Internet suchen. Sorgen Sie also dafür, dass Sie auch **gefunden werden**. Wenden Sie sich gerne an uns, wenn Sie Ihre Webseite erstellen und gemäß den aktuellen Trends optimieren lassen wollen. Die Media Company unterstützt Sie gerne dabei!