

ONLINE- UND OFFLINE-WERBUNG FÜR DIE EIGENE WEBSEITE

Veröffentlicht am 30. November 2011 von Theresa



Eine professionell und individuell erstellte Webseite ist für Unternehmen ihre Visitenkarte im Internet. Doch was gilt es zu tun, wenn die eigene Webseite erst einmal fertiggestellt[...]

Eine professionell und individuell erstellte Webseite ist für Unternehmen ihre Visitenkarte im Internet. Doch was gilt es zu tun, wenn die eigene Webseite erst einmal fertiggestellt und online ist? Dann ist der Einsatz des Unternehmens gefragt, denn nun gilt es ordentlich **Werbung** für die Webseite zu machen: **online und offline**. Sie fragen sich, wie Sie das am besten machen können? Wir haben für Sie ein paar hilfreiche Tipps zusammengestellt, wie Online- und Offline-Werbung für Ihre Webseite aussehen kann. Denn Erfolg ist keine Einbahnstraße und so können viele kleine Maßnahmen zu großem Erfolg führen.

Online-Werbung

Webseite: Bereits auf Ihrer **Webseite** selbst können Sie einiges tun, um die Auffindbarkeit im Internet zu verbessern und eine größere Reichweite zu erzielen. Sie haben tolle neue Bilder? Wunderbar! Bringen Sie sie auf Ihre Webseite. **Aktualisieren** Sie außerdem in regelmäßigen Abständen Ihre Angebote, vervollständigen Sie Ihre Texte oder binden Sie neue Berichte mit ein. Dadurch bekommt Ihre Webseite stetig neuen Inhalt und Sie machen sie für Google und Co. attraktiver. Wenn sich regelmäßig etwas auf Ihrer Webseite tut, dann profitieren auch Ihre Kunden davon und schauen immer öfter bei Ihnen vorbei.

Social Media: Natürlich darf bei der Online-Werbung auch das Thema Social Media nicht fehlen. Denn Dialog und Kundenkontakt finden zunehmend auf Facebook, Twitter und in Blogs statt. Durch eine eigene Facebook Fanpage beispielsweise oder neue interessante Artikel in einem Blog, können Sie die Reichweite Ihrer Webseite und Ihres Unternehmens erhöhen. Außerdem stärken Sie den Kontakt zu Ihren Kunden und binden sie dadurch noch enger an Ihr Unternehmen. Durch Facebook, Twitter und Co. haben sie die Chance, Ihrem Unternehmen ein Gesicht zu geben und es von der menschlichen Seite zu zeigen.

Presseportale: Große Unternehmen tun es bereits - sie schreiben Presseartikel und sind dadurch ständig präsent. Nutzen auch Sie diese Möglichkeit der Online-Werbung. Sicher gibt es immer mal wieder etwas, über das sich zu berichten lohnt. Stellen Sie Ihre Artikel in die freien **Presseportale**, denn so können Sie selbst einiges zu einer besseren Auffindbarkeit Ihres Unternehmens im Internet beitragen.

Offline-Werbung

Printwerbung: Sie haben Visitenkarten, Prospekte und Broschüren? Sehr gut! Dann versehen Sie diese mit Ihrer Domain-Adresse. Denn egal ob Briefpapier, Verpackungsband oder Flyer - mit Printwerbung machen Sie Ihre Kunden ganz einfach auf Ihre Webpräsenz aufmerksam. Bringen Sie Ihre Internetadresse auch gut sichtbar auf Ihrem Schaufenster, Auto oder Firmenschild an.

Kurzum: Bedrucken Sie jegliches Material, das Ihnen zur Verfügung steht. Sie schalten regelmäßig Anzeigen in Zeitungen oder Stadtanzeigern? Wunderbar. Von nun an sollte natürlich auch Ihre Webadresse mit aufgeführt werden.

Persönlicher Kundenkontakt: Guter Service und Qualität sprechen sich ja bekanntlich schnell rum. Setzen Sie daher auf Mund-zu-Mund-Propaganda. Das ist die schnellste Form der Offline Werbung. Machen Sie Ihre Kunden in persönlichen Gesprächen auf Ihre Webseite aufmerksam. Mit Sätzen wie - „Vielen Dank für Ihren Besuch. Wir haben jetzt auch extra für Sie unsere Webseite neu gestaltet. Dort finden Sie viele interessante Angebote und Neuigkeiten!“ - geben Sie Ihren Kunden wertvolle Informationen an die Hand. Oder besprechen Sie Ihren Anrufbeantworter mit einem neuen flotten Spruch und vergessen Sie nicht, Ihre Domain-Adresse zu erwähnen.

Es gibt viele Möglichkeiten der Online- und Offline-Werbung. Machen Sie also Ihre „alten“ und „neuen“ Kunden auf Ihre Webseite aufmerksam!