WERBUNG IM INTERNET – EINE ÜBERSICHT



Veröffentlicht am 14. Februar 2019 von Jana

Werbung im Internet schalten – Dir steht für Dein Marketing im Medium Internet eine Vielzahl an Optionen zur Verfügung. Ob kostenlose Werbung im Internet oder bezahlte Werbeanzeigen auf verschiedenen Plattformen: wir geben Dir einen Überblick über die Möglichkeiten der Online-Werbung.

Werbung im Internet schalten – Dir steht für Dein Marketing im Medium Internet eine Vielzahl an Optionen zur Verfügung. Ob **kostenlose Werbung im Internet** oder **bezahlte Werbeanzeigen** auf verschiedenen Plattformen: wir geben Dir einen Überblick über die Möglichkeiten der **Online-Werbung**.

WERBUNG IM INTERNET

Ob wir wollen oder nicht, überall im Internet begegnet sie uns: Werbung. Vor allem, wenn sie sich mit Blinken bemerkbar macht oder sich vor das eigene Sichtfeld auf der Webseite schiebt (zum Beispiel Pop-Up-Werbung), geht sie uns auf die Nerven. Doch dann gibt es diese Online-Werbung, die sich harmonisch einfügt und genau **unsere Interessen trifft** (auch: Personalisierte Werbung) – und um die soll es in diesem Beitrag gehen. Wie erreichst Du mit Deinen Produkten und Dienstleistungen online die User, denen Du noch unbekannt bist, die sich aber wirklich für Dein Angebot interessieren? Wir geben Dir einen **Überblick zur Internetwerbung**.

AM ANFANG STEHT DIE ZIELGRUPPE

Ob online oder offline, bezahlt oder kostenlos: die Wahl Deiner Werbeanzeigen und Ort der Veröffentlichung hängt in erster Linie von Deiner **Zielgruppe** ab. Richte alle Werbemaßnahmen und vor allem die Internetwerbung nach ihr aus und vermeide so Streuverluste. Warum genau das so wichtig ist, wird spätestens bei der bezahlten Werbung deutlich.

KOSTENLOSE WERBUNG IM INTERNET

Beginnen wir mit der positiven Nachricht: **Kostenlos werben im Internet** ist möglich! Es stehen Dir viele Möglichkeiten der **kostenlosen Internetwerbung** zur Verfügung.

SEO UND CONTENT MARKETING

Mit SEO (Suchmaschinenoptimierung) hast Du die Chance, mit Deiner Webseite unter bestimmten Keywords ganz oben bei Suchmaschinen wie Google zu erscheinen. Neben vielen technischen Aspekten spielen im Rahmen des Content Marketings Deine Texte eine große Rolle.

SEO und Content Marketing sind sicher keine typischen Werbemethoden, sie helfen Dir im Rahmen des Online Marketings jedoch enorm, Deine Website und somit auch Dein Unternehmen sowie Deine Produkte und Dienstleistungen online bekannt zu machen. So **unterstützt Du den Erfolg Deiner Internetwerbung** und Deiner eigenen Website.

BRANCHENBÜCHER

Die Gelben Seiten, 11880, GoYellow – was erst mal „altmodisch“ klingt, kann Dir online entscheidende Vorteile bringen. Registriere Dich in **bekannten Branchenbüchern** und lass Dich so von Deinen potenziellen Kunden finden. Auch Plattformen wie „Wer kennt den Besten“ oder „Wer liefert was“ helfen Dir – je nach Zielgruppe – online an Bekanntheit zu gewinnen und Dein Ranking

zu verbessern, denn: je öfter Du in Suchmaschinen wie Google erwähnt bist, desto vertrauenswürdiger stuft Google Dein Unternehmen ein.

Viele der Einträge in Branchenbüchern sind **kostenlos** – hier ist lediglich eine Registrierung nötig. Achte darauf, **Deine Einträge stets aktuell zu halten** und besonders Öffnungszeiten und Kontaktdaten korrekt zu pflegen. Gib so viele Informationen wie möglich an, also bestenfalls auch Angaben zu Deinen Produkten und Dienstleistungen.

https://www.youtube.com/watch?v=G8jipKV56Zc
WebTipps: Kostenloser Branchenbucheintrag - Marketing für Ihre Website, Stand: 13.02.2019, Quelle: YouTube (https://www.youtube.com/watch?v=G8jipKV56Zc)

GOOGLE MY BUSINESS

Neben Branchenbücher-Einträgen solltest Du auch Deinen **Google My Business Eintrag** stets aktuell halten. Hier finden Neukunden Informationen zu Deinem Unternehmen und Öffnungszeiten und können sich direkt zu Deinem Unternehmen navigieren lassen. Vor allem, wenn Du **lokal mehr Kunden erreichen** willst, solltest Du ein Auge auf Deinen GMB-Eintrag haben.

Was Du dabei beachten musst, haben wir Dir in unserem Blogartikel zu Google My Business zusammengefasst.

BUSINESS-NETZWERKE

Deine Zielgruppe sind Unternehmen? Dann ist es vorteilhaft, Dir Profile auf Business-Netzwerken zu erstellen. **Xing und LinkedIn** eignen sich hervorragend für Dein B2B Marketing. Während XING sich auf die DACH-Region konzentriert, erreichst Du mit LinkedIn auch internationale User. Je nach Unternehmen und Zielgruppe entscheidest Du selbst, welche Plattform für Dich attraktiver ist – oder

benutzt einfach beide.

Mehr Infos zu Xing und LinkedIn und wie die Unternehmensprofile auf den Plattformen Deine **Internetwerbung unterstützen**, kannst Du hier nachlesen: Unternehmensprofile bei Xing und LinkedIn – das ist Dein Mehrwert.

SOCIAL MEDIA

Je nach Deiner
Zielgruppe dürfen heute Accounts in den Sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram, Twitter oder YouTube nicht fehlen und unterstützen Deine Internetwerbung. Veröffentliche **hochwertigen Content**, den Deine Zielgruppe interessiert und mit dem sie im besten Fall interagieren kann – so vergrößert sich Deine Community fast von allein. Sei auch hier stets up-to-date.

Die Erstellung
dieser Accounts ist grundsätzlich kostenlos. Wer seine Zielgruppe noch genauer ansprechen möchte, kann auch auf die bezahlten Facebook Ads zurückgreifen, zu denen wir später noch kommen.

Du hast keine
Zeit, Dich im stressigen Arbeitsalltag um Social Media Marketing zu kümmern? Wir helfen Dir gern!

Kontakt aufnehmen

BEZAHLTE WERBUNG IM INTERNET

Jetzt kommt Geld
ins Spiel: mit gewissem Budget und Know-how schaltest Du die Internetwerbung, die genau Deine Zielgruppe erreicht. So vermeidest Du Streuverluste und machst Nutzer auf Dich und Dein Unternehmen aufmerksam.

GOOGLE ADS

Mit Google hast Du die Möglichkeit, im Rahmen von **Google Ads** (ehemals Google AdWords) **bezahlte Anzeigen** zu schalten, die über den organischen Treffern ganz oben in der Google-Trefferliste platziert werden. Diese Maßnahme gehört ebenfalls zum Online Marketing, speziell zu SEA (Search Engine Advertising) – also Suchmaschinenwerbung. Deine Vorteile: Mehr Aufmerksamkeit und qualifizierte Klicks, denn Du legst selbst im Vorfeld fest, zu welchen Keywords Deine Anzeige geschaltet werden soll. So erreichst Du im besten Fall gezielt Deine Interessenten und potenziellen Kunden.



SEA-Anzeige am Beispiel der Media Company Düsseldorf

Bezahlen musst Du diese Anzeigen in der Regel erst, wenn Nutzer diese tatsächlich anklicken (Pay Per Click). Dir stehen jedoch noch weitere Abrechnungsmodelle zur Verfügung, wie zum Beispiel der Tausend-Kontakt-Preis – hier bezahlst Du pro 1.000 Einblendungen.

Bei Google kannst Du nicht nur Textanzeigen schalten, sondern auch **Display- bzw. Bannerwerbung** einstellen. Diese oder auch Deine normalen Anzeigen werden bei Interesse über das sogenannte Google Display-Netzwerk ausgespielt, also auf Webseiten, die Google Werbeplätze integriert haben. Je nach Keyword schaltet Google diese entsprechend eigenständig, sodass die Anzeige auch genau Deine Zielgruppe erreicht.

Mehr Infos zum Thema SEA sowie Anzeigenmöglichkeiten und alles zum Ablauf kannst Du in unserem SEA Blogartikel nachlesen.

FACEBOOK ADS

Ähnlich zu
SEA-Anzeigen bei Google verhalten sich Facebook Ads. Wie schon erwähnt, kannst Du Facebook Marketing natürlich kostenlos betreiben – mithilfe von Facebook Ads erweiterst Du jedoch Deine Community und **sprichst genau Deine Zielgruppe an.**

Auch hier stehen
Dir viele **Targetingmöglichkeiten** zur Verfügung, um Deine Zielgruppe zu erreichen. Spiele Deine Postings aus und bestimme zum Beispiel Alter, Geschlecht, Interessen oder Berufe der Nutzer, die ihn zu sehen bekommen sollen. So erreichst Du auch Nutzer, die Dir noch nicht bei Facebook folgen oder Dein Unternehmen nicht kennen.

Du willst mehr zu dem Thema Social Media Werbung und die Vorgehensweise bei Facebook Ads erfahren? Dann ist unser Blogartikel Facebook Ads – der Leitfaden für Einsteiger genau das Richtige für Dich.

ADS IN BUSINESS-NETZWERKEN

Wie schon erwähnt,
sind Unternehmensprofile auf den Business-Plattformen Xing und LinkedIn grundsätzlich kostenlos. Wer **B2B Marketing** betreibt, für den sind jedoch auch bezahlte Ads in Business-Netzwerken eine super Gelegenheit zur Neukundengewinnung. Xing und LinkedIn bieten Dir die Möglichkeit – ähnlich zu Google Ads und Facebook Ads – Anzeigen genau an Deine Zielgruppe auszuspielen.

Mit Xing Ads erreichst Du User in Deutschland, Österreich und der Schweiz. LinkedIn ist die internationale Version und spielt Deine LinkedIn Anzeigen auch in vielen weiteren Ländern aus.

ONLINE-WERBUNG – EIN FAZIT

WIE SCHALTE ICH WERBUNG IM INTERNET?

Internetwerbung
ist ein großes Thema und bietet viele Möglichkeiten, für Dein

Unternehmen zu werben und es online bekannt zu machen. Damit Du **erfolgreich Online-Werbung** betreiben kannst, ist es enorm wichtig, den Inhalt und die Werbeform auf **Deine Zielgruppe** abzustimmen.

Viele Maßnahmen kannst Du kostenlos umsetzen. Für ein genaues Targeting und um noch mehr Internet Nutzer zu erreichen ist es jedoch ratsam, Geld in die Hand zu nehmen.

Hast Du noch Fragen zur **digitalen Werbung** oder können wir Dir bei der Umsetzung behilflich sein? Wir sind Experten im Bereich Online Marketing und freuen uns auf Deine Anfrage!

Kontakt aufnehmen