

Inbound Marketing:
Das Interesse
gezielt auf Sie
lenken – und neue
Kunden gewinnen

cr comm
ihre full service agentur

«Inbound Marketing» – Mehr Website-Traffic und neue Kunden

Aus Interessenten werden
Kunden und loyale «Fans»,
die Ihre «News» weiterer-
zählen.



Inbound-Marketing: die Vorteile auf einen Blick

- Produzieren Sie Ihren eigenen Content
- Dialog mit Kunden statt Einweg-Kommunikation
- Bauen Sie Ihren Fan-Club auf
- Dank regelmässig neuen Inhalten bleibt Ihre Website aktuell
- Optimierung Ihrer Werbekosten durch die Reduktion des Streuverlustes
- Steigende Zugriffszahlen auf Ihrer Website
- Neue Kunden



Wollen Sie Ihre Mund-zu-Mund-Werbung und Ihre herkömmliche Werbung (Zeitungsinserate, Plakate, Kino, Mailings) mit Online-Marketing aufpeppen und damit auf die Veränderungen in der Gesellschaft reagieren (neue Lebensformen, Demographie, Einkaufs- und Informationsverhalten der Kunden)?

Die Kunden informieren sich hauptsächlich via Internet. Sei es mit Smartphone, Tablet oder PC – fast im Minutentakt). Telefonische Anfragen oder Besuche im Geschäft sind heute nicht mehr «in», wenn man etwas sucht.

Alle suchen - unterwegs und überall

Viele checken unterwegs mittels Smartphone mögliche Lieferanten ab. Sei es für Kleider, Schuhe, Geschenke, Möbel, Autos, Ferien, Essen und Trinken.

Für die Anbieter (egal, welche Branche und welche Firmengrösse), bedeutet dies: Sie müssen sich den neuen Herausforderungen stellen und ihre Marketing-massnahmen anpassen. Diese Veränderungen in Ihrem Marketing sind absolut notwendig, um auf die stark veränderten Einkaufsgewohnheiten und Informations-gewohnheiten der Gesellschaft zu reagieren. Egal, ob Sie Geschäftskunden (B2B) oder Privatkunden (B2C) ansprechen.

Traditionelle Medien (vor allem Tageszeitungen und Fachmedien) verlieren an Bedeutung, da ihre Auflagen sinken und die Inserate nicht mehr so stark beachtet werden wie früher. Wochen- und Gratiszeitungen sind davon noch nicht so stark betroffen. Es ist deshalb

notwendig, zu überlegen, ob Inseratekampagnen noch zeitgemäss sind, oder ob sie durch neue Marketingformen ergänzt werden müssen.

Der Kaufprozess beginnt mit der Google-Suchabfrage

Die meisten Kunden informieren sich heute mittels Google über Firmen, Dienstleistungen, Produkte und Preise. Deshalb ist es wichtig, auf Google ein Top-Ranking mit Ihren Suchbegriffen zu erzielen. Sonst hat man keine Chance, gefunden zu werden – ausser der Interessent kennt Ihre Firma und Ihre Website-Adresse bereits.

Vollständige Infos

Nur wenn der Interessent die richtigen Informationen findet, nimmt er mit Ihnen Kontakt auf und wird ein Kunde. Deshalb muss eine Website nicht nur attraktiv sein (und für Mobile Phones und Tablets optimiert sein), sondern auch bezüglich der Informationen vollständig sein. Der Kunde will Antworten auf seine Fragen: Beschreibungen, Preise,



Lieferkonditionen, Zahlungskonditionen, Bilder, Fakten und Zahlen, Tipps und Tricks zu Ihren Produkten und Dienstleistungen.

Erst dann wird er mit Ihnen Kontakt aufnehmen oder eine Online-Bestellung absenden. Werden diese Minimalanforderungen nicht erfüllt, klickt er weiter und geht zu einem anderen Anbieter.

Erfolgreich mit Inbound Marketing

Stellen Sie regelmässig neu Informationen (Produkte, Dienstleistungen, News über Ihr Unternehmen) auf Ihre Website und publizieren Sie diese Infos auch auf Ihren Social-Media-Plattformen (Facebook, Twitter, Instagram). Bezahlte Social-Media-Kampagnen sind ein weiterer Schritt im Kampagnen-Marketing.



Die fünf Schritte zum Erfolg mit Inbound Marketing

- Analyse
- Strategie
- Budgetierung
- Umsetzung
 - Responsive Webdesign
 - Social Media Plattformen
 - Kampagnen mit neuen Inhalten (Blogs, Videos)
 - Content-Marketing (d.h. Werbung auf Facebook, Twitter, Instagram und mit Google Adwords)
 - Landing Pages
- Erfolgskontrolle (Google Analytics)

Ihr Mehrwert

- Neue Kunden generieren
- Kunden dort ansprechen, wo sie sich heute zuerst informieren
- Streuverlust reduzieren
- Werbebudget optimieren
- Sie können selber zum Newsproduzenten werden und Ihre Infos kostenlos im Internet publizieren (ohne Kosten für Inserate, Radio-Spots und TV-Werbung)
- Sie sprechen Ihre Zielgruppe direkt an
- «Earned Content» statt «bezahlte Inhalte»

Inbound- Marketing: so gewinnt man heute Kunden

Wir beraten Sie bei der Planung und Umsetzung Ihrer neuen Inbound-Marketing-Kampagne.

Planung, Themenwahl, Erstellung und Verbreitung der News

Gerne erstellen wir für Sie eine passende Offerte.

CR Communications GmbH
Lerchenweg 13
5036 Oberentfelden

Tel. 062 721 69 00

info@crcomm.ch
crcomm.ch
facebook.com/crcomm

