Zusammenfassung Video 24

JÜRGEN HÖLLER ACADEMY

Die digitale Positionierung

1. Deine Einstellung zum Thema Online-Marketing muss positiv ein!

Siehst Du das Internet als Chance oder siehst Du das Internet als Risiko? Denn wenn Deine Glaubenssätze gegenüber dem Internet negativ sind, wenn Du beispielsweise denkst: „Meine Kunden sind sowieso nicht auf Facebook oder generell nicht im Internet, meine Kunden sind zu alt dafür, ich bin zu alt dafür, es funktioniert sowieso nicht, in meiner Branche muss ich das nicht tun, mein bisheriges System funktioniert einwandfrei, ich muss mich nicht neu erfinden, …“, dann wirst Du auch keinen Erfolg im Internet haben!

2. Bilde für Dich, für Dein Unternehmen Internetteams!

Suche Dir einige auserwählte Personen, die sich auch mit dem Thema Internet beschäftigen. Triff Dich einmal in der Woche, nur für zwei Stunden, mit ihnen, und tausche Dich mit ihnen zum Thema Internet-Marketing aus.

3. Lerne über und bilde Dich zum Thema Internet-Marketing weiter – egal, ob Du Angestellter, selbstständig oder Verkäufer bist!

Das Thema wird Dich immer begleiten. Es bestimmt auch, ob Du in den nächsten fünf Jahren wettbewerbsfähig bist und bleibst oder eben nicht.

4. Bilde auch Deine Mitarbeiter zu diesem Thema aus und mache diese zu Internet-Marketing-Experten!

Wie hatte Bill Gates einmal gesagt? „Das Internet ist wie eine Welle. Entweder lernst Du darauf zu surfen, oder Du wirst untergehen!“

5. Schaffe Dir ein mehrstufiges Verkaufssystem!

Denn die meisten, die im Internet erfolgreich werden möchten, machen einen fatalen Fehler und wollen ihr Produkt direkt über das Internet verkaufen. Das heißt, sie bieten direkt ihre Dienstleistung oder ihr Produkt auf ihrer Homepage an. Und das ist falsch!

6. Nutze das Reziprozitätsprinzip!

Das heißt, wenn Du zuerst Deinen Interessenten, Deinen Besuchern etwas gibst, dann ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass sie später Dein Produkt kaufen. Das ist das Gesetz vom Geben und Nehmen. Wissenschaftler haben herausgefunden, dass sich sogar jeder zehnte Besucher, der auf Deine Homepage kommt, das kostenfreie Produkt herunterlädt. So ist er dann in Deinem Verteiler und gelangt in Deinen Funnel.

7. Versuche nicht, überall dabei zu sein, denn das ist der erste Schritt zum Scheitern!

Die meisten glauben, sie müssten überall dabei sein, und versuchen, auf jeden Zug aufzuspringen. Doch das Problem dabei ist, dass jeder Social-Media-Kanal seine eigenen Spielregeln hat und anders eingesetzt werden muss. Du kannst am Anfang nicht alle Kanäle bedienen, deswegen mein Tipp an Dich: Konzentriere Dich zunächst auf einen Kanal Deiner Wahl. Bringe diesen in die Gewinnzone, und wenn Du das geschafft hast, fängst Du mit dem nächsten Kanal an und immer so weiter und weiter.

8. Finde Deine digitale Positionierung!

Die digitale Positionierung ist ein Slogan, den Google verstehen muss, um Dich im Internet so zu positionieren, dass Du von Deinen potentiellen Kunden gefunden wirst. Das heißt: Bevor Du überhaupt Verkaufstexte erstellst, bevor Du Anzeigen schaltest, bevor Du Deine Homepage online stellst, benötigst Du diese digitale Positionierung. Sie ist das Fundament Deines Internet-Marketings.

9. Was sind überhaupt Keywords?

Keywords, auf Deutsch Schlüsselwörter, sind Suchbegriffe, die von Nutzern ins Suchfeld eingegeben werden, um eine gewünschte Information zu erhalten. Je länger die Eingabe der Suchbegriffe ist, umso genauer ist das Ergebnis.

10. Finde Deine Transaktionskeywords!

Die wichtigsten Keywords sind Transaktionskeywords. Das sind die Suchbegriffe, die eine Kaufabsicht beinhalten. Das heißt, wenn beispielsweise ein Sucher „Automarke kaufen in München“ eingibt, hat er eine klare Absicht, eine klare Kaufabsicht. Diese Art von Keywords hat also ein besonderes Potential.