



Online Werbung - ein Leitfaden. Teil 1

Online Werbung ist komplex - hier nun der erste Teil des Leitfadens zum

Thema "Online Werbung" der Werbeagentur Berlin.

Werbeagentur Berlin

- Werbeagentur Berlin
- Design
- Werbung Berlin
- Marketing
- Neukunden Akquise
- Guerilla Marketing
- Online Werbung
- Public Relations
- Werbekampagne
- Animation
- Test

Webdesign & Friends

- Webentwicklung
- Webdesign Berlin
- Grafik
- Illustration
- Produktdesign
- 3D Design
- Imagefilm & Produktvideo
- Musik Werbung
- Mobile Werbung
- Webshop Software

Samples

- Website Design
- Logos
- Visitenkarten
- Briefpapier
- Illustration & Grafik

Über uns

- Team
- Die Werbeagentur Berlin
- Werbeagentur Blog
- Berlinerisch für...
- Preise
- Jobs
- News
- AGB
- Sitemap
- Kontakt / Impressum
- Links

Online Werbung - ein Leitfaden der Werbeagentur Berlin

1. Teil Targeting

Der folgende Leitfaden zum Thema **Online Werbung** der Werbeagentur Berlin soll all denjenigen die Ihre Firma frisch gegründet haben oder auch schon einige Zeit auf dem Markt sind dazu verhelfen die Grundlagen der Online Werbung für Small Businesses B2B wie B2C zu verstehen.

Hierzu sei vorab noch gesagt, dass Online Werbung - genau wie klassische **Werbung** im Großen, Ganzen und allgemeinen nur individuell erfolgreich funktioniert, ein Vorgehen nach dem berühmten "Schema F" bringt zuviele Streuverluste mit sich. Also auch bei Online Werbung gilt: Immer schön kreativ, frisch, authentisch und direkt an den Mann/Frau Zielgruppe - und wenn man ein eine Sackgasse gerät, einfach die Werbeagentur Berlin fragen, wir helfen immer gerne.

Der Unterschied zwischen Online Werbung und - sagen wir mal Printwerbung Das schöne im Bereich Online Werbung ist, dass das Targeting - also das zielen auf bestimmte Gruppen, nennen wir Sie mal Zielgruppen, verglichen mit Print- und Offline-Werbung wesentlich einfacher ist. Ein sehr schönes Beispiel hierfür ist das adwords Programm von Google. Und damit befinden wir uns auch gleich im Bereich SEM, also Search Engine Marketing oder Suchmaschinen Marketing - auf gut deutsch: Online Werbung im Zusammenspiel mit den Suchmaschinen wie Google oder Yahoo. Kurz Vorab: Wir werden auf der Website www.werbeagentur-berlin.de noch einen Leitfaden speziell zum Thema SEM online stellen - hier nur ein kurzer Überblick.

Google Adwords oder das pedant hierzu Yahoo Sponsored links machen das Zielnehmen schön einfach. Ich verdeutliche das hier mal an dem Beispiel eines Rollschuh-Ladens, der eben gerne seine Rollschuhe an den Mann bringen möchte und den die Werbeagentur Berlin seit Jahren erfolgreich betreut.

Als Ladenbesitzer kenne ich meine normale Kundschaft - andernfalls kann ich sowieso gleich einpacken - d.h. ich weiß welcher Bildungsschicht meine Kunden in etwa angehören, welcher Altersklasse und wie Sie kommunizieren. Zwischen "Hey Freak was geht ab" und "Schönen Guten Tag Herr Meier" liegen eben auch in der Online Werbung Welten. Wenn ich das weiß fällt es mir einfach die passenden Keywords zu bestimmen. Die Altersgruppe zwischen 36 und 70 wird wohl eher nach Rollschuhen die jüngeren eher nach Rollerblades oder schlicht blades suchen. Habe ich das Keyword erstmal definiert muss ich nur noch die passende Online Werbeanzeige formulieren. Auch diese sollte die Zielgruppe ansprechen. "Rollschuhe zu hervorragenden Preisen mit lebenslanger Garantie" oder "Xtreme Blades, hart am Boden, schnell in der Luft - nur hier" - alles eine Frage der Zielgruppe. Selbstverständlich ist, dass gerade in der Online Werbung Keywords auch zu der Anzeige passen müssen, das ganze also einen stimmigen Gesamteindruck abgeben muss. Also entweder selbst gute Texte an den Start bringen oder eine Werbeagentur (z.B. **Werbeagentur Berlin**) damit beauftragen.

Gibt nun ein User (Altersgruppe 36 - 70) auf Google den Suchbegriff Rollschuhe ein und erhält dann die Anzeige "Rollschuhe zu hervorragenden Preisen mit lebenslanger Garantie" habe ich eine gute Chance Ihn anzusprechen. Ein heißes Thema in der Online Werbung ist derzeit auch die Local Search, da viele Produkte lokal gesucht werden. z.B. "Rollschuhe in Berlin kaufen" eine passende Anzeige wäre dann "Kaufen Sie Rollschuhe in Berlin zu günstigen Preisen. Lebenslange Garantie." Hier teile ich meinem potentiellen Kunden auch gleich mit: Ich weiß welches Produkt, mit welchen Eigenschaften Du gerne hättest, auf was Du Wert legst und wo Du es gerne erwerben würdest. Hinzu kommt noch das wann, am meisten Sinn macht eine Online **Werbekampagne** natürlich dann wenn die äußeren Faktoren, wie z.B. das Wetter, dazu passen.

Soviel in aller Kürze zum Targeting. Ich halte es bei der Online Werbung und im **Marketing** generell (online wie offline) für den absolut grundlegenden Eckpfeiler einer jeden erfolgreichen Werbekampagne und eine Erstberatung bzw. ein Konzept der **Werbeagentur Berlin** beginnt prinzipiell damit, dass folgenden grundlegenden Fragen beantwortet werden:

Wen will ich ansprechen?

Wie will ich dies tun?

Wo treffe ich meine Zielgruppe an?

Wann möchte ich diese ansprechen?

"Je mehr ich über einen potentiellen Neukunden weiß umso eher kann ich ihm das "Bei mit bist Du richtig"-Gefühl vermitteln und Ihn dort abholen wo er sich gerade befindet. Sucht mein Kunde nach Sicherheit z.B. Garantie, nach dem günstigsten Preis oder nach maximaler Qualität, diese Informationen sind wichtig und wir analysieren diese daher sehr genau bevor wir an die Konzeption einer Werbekampagne gehen" Volker Berlin, Gründer der Werbeagentur Berlin.

Soviel zum ersten Teil. In der Fortsetzung erweitern wir den Online Werbung Leitfaden um folgende Punkte:

1. Budgetierung Online Werbung
2. Wahl der Waffen
3. Relaisierung einer Online Kampagne
4. Auswertung

Werbeagentur Berlin

Spreenauten GmbH

PR Büro III: Corinthstrasse 54

10245 Berlin

Germany

Fon +49.(0)30.2977.35.75-0

Fax +49.(0)30.2977.35.75-29

Email: mail@werbeagentur-berlin.de

Web: www.werbeagentur-berlin.de

HRB AG Berlin-Charlottenburg HRB 136729 B

Link zur Quelle dieser Seite: <http://www.werbeagentur-berlin.de/Online-Werbung-18.html>