5 Super Tipps Für Erfolgreiches Online Marketing 2021

payperl Oktober 27, 2020

Share This Post

ntakt@pay-per-lead.ch

en Erfolg einer Online Marketing oder Pay per Lead Kampagne sind viele Faktoren mitverantwortlich. Wir stellen

digitalen Lead Generation vor. Natürlich gibt es noch unzählige weitere Punkte, welche den Erfolg einer Kampagne beeinflussen. Wir werden in regelmässigen Blog Beiträgen detailliert auf Themen aus den Bereichen des Online Marketing, SEO Suchmaschinen Optimierung und Pay per Lead eingehen.

Online Marketing mit Google, Facebook, Twitter, Pay per Lead usw.

Wenn es darum geht, den richtigen Kanal für den Transport der digitalen Werbung zu wählen, steht einem eine Vielzahl von Suchmaschinen, und Social Media Plattformen und Webseiten zur Auswahl. Es ist nicht immer ganz einfach, den passenden Kanal für den Transport der digitalen Werbung oder der Werbeanzeigen zu finden.

Faktoren wie die Zielgruppe, die Höhe des Budgets oder auch demographische Merkmale wie Sprache, Alter oder Wohnort beeinflussen die Wahl des Werbe-Kanals massgeblich. Daher gibt es auch keine Faustregel für die digitale Werbung. Vielmehr sollte die „Qual der Wahl“ als Vorteil angesehen und der Kreativität keine Grenzen gesetzt werden.

Grosse Probleme lösen, solange sie noch klein sind

Mit Online Marketing Grosses erreichen!

Um erfolgreiche eine Online-Werbebotschaft zu transportieren oder digitale Leads zu generieren, bedarf es einer minutiösen Planung und diverser Analysen, welche idealerweise vor der Schaltung der digitalen Marketingaktivitäten durchgeführt werden.

Profitiere von den vorhanden Daten und Informationen von Plattformen wie Google, Facebook usw. Genaue diese Daten verhelfen Deiner Werbung, von den richtigen Menschen gesehen zu werden. Gerne unterstützen wir Dich bei genau diesen Schritten der Vor-Abklärungen und Analysen, um den gewünschten Erfolg der Kampagne sicher zu stellen. Hier kannst Du uns direkt kontaktieren.

Top 5 Erfolgsfaktoren für Online Marketing & Pay per Lead

Diese 5 Faktoren sind massgeblich für den Erfolg einer Online Marketing oder Pay per Lead Kampagne verantwortlich:

✉ ntakt@pay-per-lead.ch

eywords / Zielgruppe

Definiere und analysiere Deine Zielgruppe(n)! Je

Suchverhalten, Interessen, Demographie, Alter und viele weitere Faktoren gilt es zu eruieren und in den Online Marketing Plan zu integrieren.
Anhand der Daten aus der Zielgruppen-Analyse definierst Du genau die Wörter und Phrasen, die Deine Zielgruppe sucht.

2. Die Google Ads

Egal ob Du auf Google, Facebook, Youtube oder sonstigen Plattformen Werbung schaltest; Deine Anzeige muss zum Klicken animieren und optisch sowie inhaltlich Zielgruppen-gerecht gestaltet sein. Titel, Beschreibung und Link sollen so klar wie möglich und so reisserisch wie nötig geschrieben sein. Relevante Keywords müssen vorkommen sowie mindestens ein Power Word. Wir empfehlen, langen Sätze zu verwenden, da diese womöglich abgeschnitten werden, was unprofessionell wirkt.

3. Die Landing Page

Die Landing Page ist die Seite, auf welche der Besucher, nach anklicken Deiner Werbeanzeige, weitergeleitet wird. **Alle Inhalte der Werbeanzeige müssen auf dieser Seite integriert sein.** Es gibt nichts ärgerlicheres, als feststellen zu müssen, dass die Landing Page nicht den Anpreisungen der zugrundeliegenden Ad entspricht, auf welche gerade geklickt wurde. Es lohnt sich, die Landing Page mit einer SEO Analyse zu durchleuchten und Schwachstellen zu finden und zu optimieren. Die Suchmaschinen Optimierung gehört zu den Kernkompetenzen von Pay-per-Lead.ch.

Du brauchst eine neue Landing Page?
Schau bei unserer Partner Firma rein:
http://www.neu-protec.de

4. Der Qualitätsfaktor

Das Zusammenspiel des der Keywords, dem Werbeanzeigen-Text und des Contents der Landing Page entscheidet über den

✉ ntakt@pay-per-lead.ch

uf der Webseite integriert werden und kongruent sein. Wer dies versäumt, bezahlt

Qualität einer Landing Page in Bezug auf die Werbe-Anzeige zu messen und ist extrem wichtig für den Erfolg der Werbe-Anzeigen.

5. Das Werbe-Budget

Leider kommt man auch in der Welt des Online Marketings nicht um das Thema Geld herum. Jede Impression oder Klick kann bereits das Portemonnaie belasten. Anhand der im Vorfeld getätigten Analysen lässt sich abschätzen, wieviel ein Klick auf ein bestimmtes Keyword kosten wird. Gibt man ein zu hohes Budget an, ist der Rücklauf unter Umständen qualitativ schlechter als bei einem optimalen Budget. Ist das Budget zu niedrig, wird auch die Resonanz auf die digitale Werbung entsprechend verhalten ausfallen.

Das Zusammenspiel von Werbeanzeigen, Webseite und dem eigentlichen Geschäft, also der [Lead Generation](), beeinflusst die Performance einer digitalen Marketing Kampagne. Wir von Pay-per-Lead.ch sind Profis im Bereich der Planung, Umsetzung

und Optimierung von digitaler Werbung und unterstützen Dich gerne mit unserem Know-How. Gerne optimieren wir auch bestehende Online-Marketing Aktivitäten oder konzipieren von Grund auf Dein digitales Online Marketing Konzept.

Wikipedia Definition Online Marketing: https://de.wikipedia.org/wiki/Online-Marketing

Online Marketing Grundlagen – Wie fange ich an? Erste Schritte!

ntakt@pay-per-lead.ch

00:00 00:00

Inhaltsverzeichnis

1. Share This Post
2. Online Marketing mit Google, Facebook, Twitter, Pay per Lead usw.
3. Grosse Probleme lösen, solange sie noch klein sind
4.
5. Top 5 Erfolgsfaktoren für Online Marketing & Pay per Lead
    1. Keywords / Zielgruppe
6.
7. 2. Die Google Ads
8. 3. Die Landing Page
9. 4. Der Qualitätsfaktor
10. 5. Das Werbe-Budget
11. Weitere Blog-Beiträge

Weitere Blog-Beiträge

Cost-Per-Action

Mit Pay-Per-Lead Spielend Leicht Neue Kunden Gewinnen 2021

Cost-Per-Click

5 Super Tipps Für Erfolgreiches Online Marketing 2021

ntakt@pay-per-lead.ch

urden ausgegeben für SEO Optimierungen und Online

ür den Erfolg einer Online Marketing oder Pay per Lead Kampagne sind viele Faktoren

ist ärgerlich und

payperl • Dezember 2, 2020

payperl • Oktober 27, 2020

Kontakt →

Sonnengartenstrasse 45
CH-8125 Zollikerberg

+66 (0) 94 502 8835
kontakt@pay-per-lead.ch

About us

- Kontakt
- Pay per Lead
- About
- FAQ

Services

- Lead Generation
- Pay per Lead
- SEO Suchmaschinen Optimierung

Blog

Mit Pay-per-Lead spielend leicht neue Kunden gewinnen 2021

Dezember 2, 2020

5 Super Tipps für erfolgreiches Online Marketing 2021

ntakt@pay-per-lead.ch

Partner:

Google Analytics

Google Ads

SEOLaden.com

© 2021 Pay-per-Lead.ch