



LandingPageZ.de

Erfolgreich im Web

Webinar vom 20.07.2023

Florian Gerhard

Geschäftsführer NetBrick – IT Solutions

Sehr geehrte Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

in einer Zeit, in der das Internet eine immer größere Rolle in unserem Leben spielt, ist es entscheidend, die Möglichkeiten und Potenziale, die es bietet, bestmöglich zu nutzen.

Diese Anleitung soll Ihnen dabei helfen, im digitalen Zeitalter erfolgreich zu sein und Ihre Ziele im Web zu erreichen.

Unser Ziel ist es, Ihnen das nötige Wissen und die Werkzeuge an die Hand zu geben, damit Sie Ihre Ziele erreichen und Ihr volles Potenzial im Web ausschöpfen können. Denn wir sind fest davon überzeugt, dass der Schlüssel zum Erfolg darin liegt, sich den Herausforderungen der digitalen Welt zu stellen und sie als Chance für Wachstum und Innovation zu begreifen.

Wir möchten Ihnen die folgenden Themen als besonderes Geschenk, zur Teilnahme am Webinar, auf den Weg geben:

- Google Business Konto
- Visitenkarten
- Landingpage

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen und vor allem viel Erfolg auf Ihrem Weg zum digitalen Erfolg!

Mit den besten Grüßen

Florian Gerhard

Google Business Konto

Google My Business ist ein kostenloses Tool von Google, das Unternehmen dabei unterstützt, ihre Online-Präsenz zu verwalten und zu verbessern. Mit Google My Business können Unternehmen ihre Informationen in den Google-Suchergebnissen, in Google Maps und auf Google+ verwalten. Es ermöglicht ihnen, ihre Unternehmensdetails, wie Name, Adresse, Telefonnummer, Öffnungszeiten, Website und Fotos, direkt in den Suchergebnissen anzuzeigen.

Durch die Nutzung von Google My Business haben Unternehmen die Möglichkeit, ihre Sichtbarkeit in den lokalen Suchergebnissen zu erhöhen. Wenn jemand nach Produkten oder Dienstleistungen sucht, die mit ihrem Unternehmen in Verbindung stehen und sich in der Nähe befinden, werden die Informationen des Unternehmens prominent in den Suchergebnissen angezeigt. Dies ist besonders für lokale Unternehmen wie Restaurants, Geschäfte, Dienstleister und andere Standort-basierte Unternehmen von großer Bedeutung.

Google My Business ermöglicht es Unternehmen auch, Kundenbewertungen und Erfahrungsberichte zu verwalten und zu beantworten. Positive Bewertungen und Bewertungen können das Vertrauen der potenziellen Kunden stärken und die Glaubwürdigkeit des Unternehmens steigern.

Darüber hinaus bietet Google My Business Statistiken und Einblicke in die Leistung des Unternehmenseintrags, wie beispielsweise die Anzahl der Aufrufe, Anrufe und Anfragen für Wegbeschreibungen. Dies hilft den Unternehmen, das Nutzerverhalten besser zu verstehen und ihre Online-Präsenz kontinuierlich zu verbessern.

Insgesamt ist Google My Business ein äußerst wertvolles Werkzeug für Unternehmen, um ihre Online-Sichtbarkeit zu erhöhen, neue Kunden zu gewinnen und ihre Beziehung zu bestehenden Kunden zu stärken. Es ist einfach zu bedienen und bietet eine effektive Möglichkeit, das Beste aus den Google-Suchergebnissen herauszuholen.

Google Business Konto erstellen

1. Melden Sie sich auf Ihrem Computer in Ihrem Google-Konto an oder erstellen Sie ein Neues.
2. Gehen Sie zu Profil erstellen.
3. Geben Sie den Namen Ihres Unternehmens ein.
 - Wenn Sie die Meldung erhalten, dass das Unternehmen bereits von einem anderen Nutzer bestätigt wurde, können Sie die Inhaberschaft des Unternehmensprofils beantragen.
4. Suchen Sie nach Ihrer Unternehmenskategorie.
5. Klicken Sie auf Weiter.
6. Wählen Sie aus, ob Sie einen Standort haben, den Kunden besuchen können.
 - Unternehmen mit einem Ladengeschäft, in dem Kunden während der Öffnungszeiten von Mitarbeitern bedient werden: Klicken Sie auf Ja.
 - Unternehmen ohne ein Ladengeschäft mit Mitarbeitern, die Kunden während der Öffnungszeiten bedienen: Klicken Sie auf Nein.
7. Geben Sie das Einzugsgebiet Ihres Unternehmens an.
 - Sie können es anhand von Städten, Postleitzahlen oder anderen Gebieten, in denen Sie tätig sind, festlegen. Es sind maximal 20 Einzugsgebiete zulässig.
8. Geben Sie eine Telefonnummer und eine Website-URL ein.
9. Klicken Sie auf Weiter und Fertig.
10. Wählen Sie eine Bestätigungsoption aus.
 - Wenn Sie den Standort sofort bestätigen möchten, klicken Sie im roten Banner ganz oben auf der Seite auf Jetzt bestätigen.
 - Falls Sie damit noch warten möchten, klicken Sie auf später bestätigen -> Später.

Visitenkarten

Visitenkarten sind in der digitalen Ära weiterhin von großer Bedeutung, da sie eine persönliche und greifbare Verbindung zu potenziellen Kunden, Geschäftspartnern und Netzwerkkontakten herstellen. Obwohl digitale Kommunikation und soziale Medien heute allgegenwärtig sind, haben Visitenkarten ihre Wirksamkeit und Relevanz nicht verloren. Im Gegenteil, sie spielen immer noch eine entscheidende Rolle in der Geschäftswelt aus folgenden Gründen:

Erster Eindruck: Visitenkarten ermöglichen es, einen bleibenden ersten Eindruck zu hinterlassen. Eine professionell gestaltete Visitenkarte vermittelt Seriosität, Professionalität und Sorgfalt, was für das Image eines Unternehmens oder Einzelunternehmers entscheidend ist.

Direkter Kontakt: Visitenkarten erleichtern den Austausch von Kontaktdaten im persönlichen Gespräch. Sie bieten eine schnelle und bequeme Möglichkeit, Informationen wie Name, Titel, Firmenname, Adresse, Telefonnummer und E-Mail-Adresse weiterzugeben.

Erhöhte Sichtbarkeit: Visitenkarten, die mit ansprechendem Design und hochwertigen Materialien erstellt wurden, bleiben oft länger in den Händen der Empfänger. Dies kann zu einer erhöhten Sichtbarkeit des Unternehmens führen, da die Karte möglicherweise an andere weitergegeben oder aufbewahrt wird.

Persönlicher Touch: Visitenkarten tragen zur persönlichen Note und zum Networking-Erlebnis bei. Sie zeigen, dass Sie sich um die Beziehung mit Ihrem Gegenüber kümmern und bereit sind, Kontakte zu pflegen.

Einfache Erreichbarkeit: Im Gegensatz zu digitalen Kontakten erfordern Visitenkarten keine spezielle Technologie oder Internetverbindung, um auf die Informationen zuzugreifen. Sie sind immer griffbereit und leicht zugänglich.

Werbemittel: Visitenkarten können auch als Miniatur-Werbemittel dienen. Durch das Hinzufügen von QR-Codes, Slogans oder kurzen Botschaften können sie auf Angebote, Rabatte oder andere Besonderheiten des Unternehmens hinweisen.

Kulturelle Bedeutung: In einigen Kulturen wird der Austausch von Visitenkarten als Zeichen des Respekts und der Höflichkeit betrachtet. Das Einhalten dieser Tradition kann bei internationalen Geschäftsbeziehungen von Vorteil sein.

Abschließend lässt sich sagen, dass Visitenkarten trotz der fortschreitenden Digitalisierung nach wie vor eine essentielle Rolle im Geschäftsleben spielen. Sie sind ein effektives Instrument, um den ersten Eindruck zu verbessern, persönliche Kontakte zu fördern und das Netzwerk und die Kundenbasis zu erweitern. Investieren Sie in hochwertige Visitenkarten, um den Nutzen dieser zeitlosen und vielseitigen Marketingressource voll auszuschöpfen.

Visitenkarten erstellen (wir persönlich empfehlen Flyeralarm)

1. Passende Größe und Form finden. (gängige Größe: 8,5 x 5,5 cm)
2. Informationen sammeln und strukturieren
 - a. Heutzutage ist weniger mehr
 - b. Es reichen (Firmen-)Name, Telefonnummer, Email-Adresse, Website und ein Logo
3. Layout gestalten mit extra Flyeralarm-Online-Tool
(<https://www.flyeralarm.com/de/c/online-gestalten/visitenkarten-gestalten/>)
4. Material und Veredelungen wählen
5. Druckdaten exportieren mit easy Anleitungen von Flyeralarm
(<https://www.flyeralarm.com/blog/de/in-7-schritten-zu-guten-visitenkarten>)

Landingpage bei LandingPagez.de

Hier gleich kostenlos registrieren: <https://one.landingpagez.de/register>

Das Besitzen einer eigenen Landingpage ist von großer Bedeutung und bietet zahlreiche Vorteile, die dazu beitragen können, den Erfolg Ihrer Online-Marketing- und Geschäftsziele zu steigern. Hier sind einige Gründe, warum eine eigene Landingpage wichtig ist:

Gezielte Zielgruppenansprache: Eine Landingpage ist speziell darauf ausgerichtet, eine bestimmte Zielgruppe anzusprechen. Sie ermöglicht es Ihnen, maßgeschneiderte Inhalte und Angebote zu präsentieren, die auf die Bedürfnisse und Interessen Ihrer Zielgruppe zugeschnitten sind.

Konversionsrate optimieren: Durch die Fokussierung auf ein einziges Ziel, wie beispielsweise den Verkauf eines Produkts oder die Anmeldung zu einem Webinar oder wie **bei LandingPagez.de zur Videoserie**, können Landingpages Ihre Konversionsrate deutlich erhöhen. Ablenkungen, die auf einer vollständigen Website auftreten könnten, werden vermieden, und die Besucher werden direkt zu der gewünschten Handlung geleitet.

Messbare Ergebnisse: Mit einer eigenen Landingpage können Sie den Erfolg Ihrer Marketingkampagnen genau messen.

Branding und Markenbotschaft: Eine Landingpage bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Markenbotschaft klar und einheitlich zu kommunizieren. Sie können das Design, die Farben und den Ton Ihrer Marke anpassen, um Ihre Identität zu stärken und das Vertrauen der Besucher zu gewinnen.

SEO-Vorteile: Eine gut gestaltete Landingpage kann sich positiv auf Ihr Suchmaschinenranking auswirken. Indem Sie relevante Keywords und hochwertigen Inhalt verwenden, verbessern Sie die Sichtbarkeit Ihrer Seite in den Suchergebnissen.