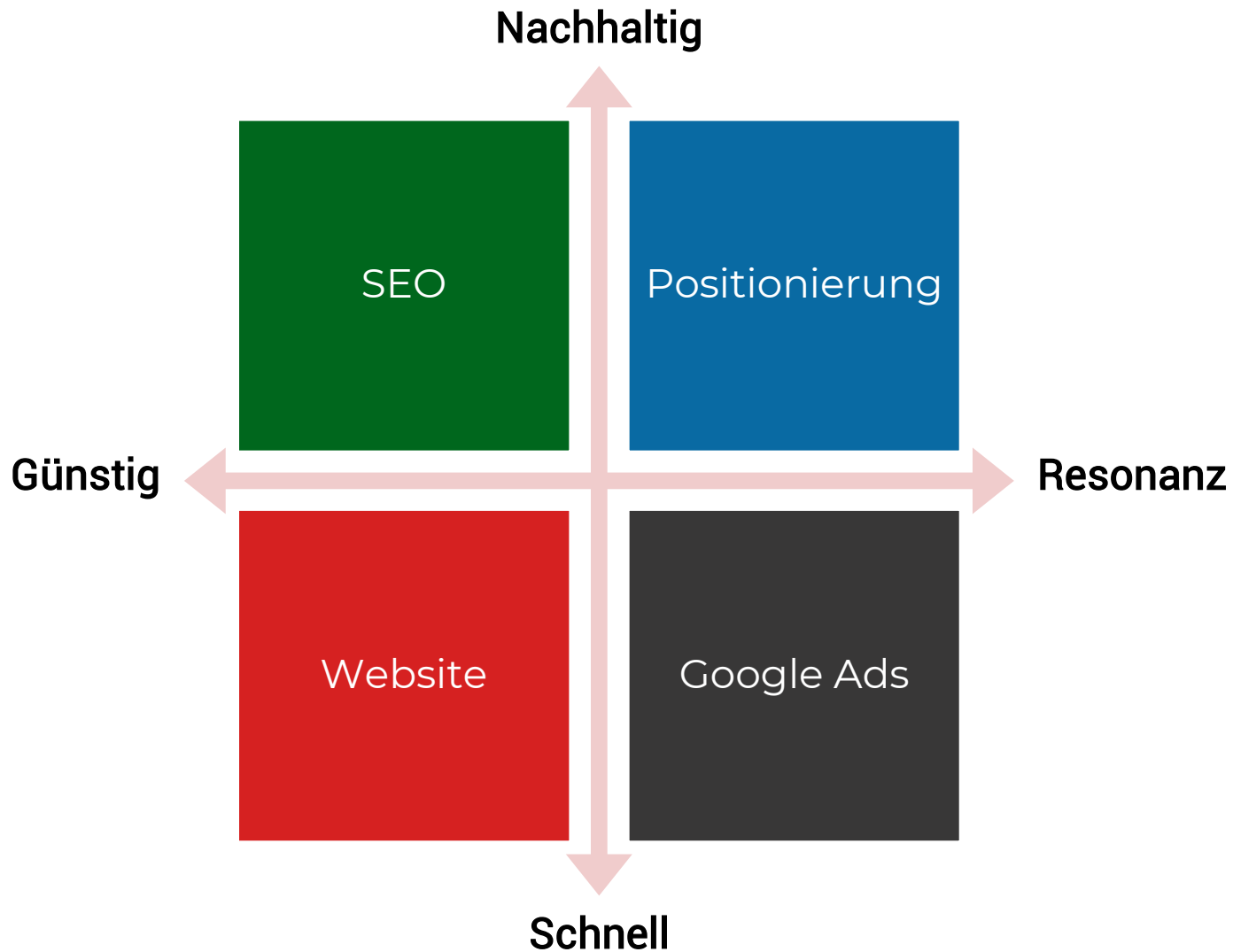


# Website Leads - Cheat Sheet



# Website

- Eine Visitenkarten-Website kann **günstig** und **schnell** (selbst) erstellt werden
- Die eigene Website hat aber ohne Online Marketing wie SEO oder Werbeanzeigen keine Reichweite und damit keine neuen (unbekannten) Interessenten als Besucher.
- Eine Website ohne Reichweite und ohne zielgruppenorientierte Inhalte hat keine Resonanz.
- Die Website verkauft über Vertrauen, wenn es sich um erklärungsbedürftige Produkte handelt.

# Suchmaschinenoptimierung (SEO)

- SEO (Suchmaschinenoptimierung) ist auf Dauer der **günstigste** Marketingkanal und sehr **nachhaltig**.
- Dauert aber Monate bis es wirkt.
- Hat ohne die richtige Positionierung eine schlechte Resonanz (Conversion) bei der Zielgruppe
- Funktioniert nur gut, wenn die Website-Technik google-konform umgesetzt wurde.

# Google Ads (SEA)

- Google Ads (bezahlte Werbeanzeigen) können im Vergleich zu SEO **schnell** geschaltet werden.
- Bei entsprechend hohem Budget kann es **Resonanz** durch die hohe Reichweite auch ohne eine spitze Positionierung geben.
- Kosten entstehen pro Klick, was nicht nachhaltig ist.
- Anzeigen können außerdem nicht gezielt für Nischenbegriffe eingesetzt werden, im Gegensatz zu SEO.

# Online Positionierung

- Eine gute **Positionierung** (kleine Zielgruppe, kleines Angebot) ist **nachhaltig** und hat hohe **Resonanz**.
- Benötigt Reichweite durch SEO oder Ads bei der Zielgruppe.
- Suchbegriffe für SEO und SEA müssen auf die gewohnte Sprache des Entscheiders zugeschnitten sein.
- Positionierung funktioniert nur, wenn die Website auch wirklich den Nutzen kommuniziert, den das Unternehmen für eine engumrissenen Zielgruppe bietet. Meist werden stattdessen Produkte angeboten, die niemand erfassen kann, weil sie erklärungsbedürftig sind.

# Qualifizierte Interessenten durch Website Leads

Erfolgsformel = Website x Reichweite x Positionierung