5 EFFIZIENTE KOSTENLOSE & KOSTENGÜNSTIGE MARKETING-MASSNAHMEN

Veröffentlicht am 8. November 2016 von Judith

Ohne **Marketing-Maßnahmen** keine Bekanntheit und ohne Bekanntheit keine neuen Kunden. „**Marketing** kostet viel Zeit und Geld, bringt aber gleichzeitig wenig". Dieser Gedanke ist falsch, denn heutzutage gibt es eine Menge an kostenlosen bzw. kostengünstigen Möglichkeiten im Internet. Dazu zählen sowohl online als auch offline Aktivitäten. Beispielsweise mit zielgruppenorientierten Marketing-Maßnahmen die Bekanntheit zu steigern oder sich einen Expertenruf aufzubauen.

UNSER PROGRAMM FÜR IHREN PERSÖNLICHEN MARKETINGMIX:

Im Vordergrund stehen hierzu Strategien im Bereich Marketing, die ohne großen Aufwand zum

Erfolg führen, auch bei knappen Budget. Wir haben für Sie 5 Tipps zum Thema: kostenloses Marketing im Internet. Stellen Sie sich Ihren persönlichen und effizienten Marketingmix aus unseren Strategietipps für Online- und Offline Marketing zusammen

1. ZUERST DAS PERSÖNLICHE MARKETING

Besuchen Sie regionale Veranstaltungen oder spezifische Messen und zeigen Sie den Menschen, wie Ihr Produkt ein vorhandenes Problem lösen kann. Das erinnert Sie an Klinkenputzen? Fast so ist es auch gedacht, denn wenn Kunden ein Gesicht zu einem Produkt bzw. einem Unternehmen haben, schafft dies Vertrauen und wirkt sich positiv auf Ihr Unternehmen aus. Überzeugen Sie als Unternehmer mit der Leidenschaft und Ihrem Glauben an Ihr Produkt und Ihren Zielen.

Denn nicht nur online Marketing-Maßnahmen sind effektiv. Viele potenziellen Kunden schätzen den direkten Kontakt zu den Unternehmen. Ihre Mitarbeiter geben dem Unternehmen ein Gesicht und ergänzen Unternehmenspräsentation über Facebook, Twitter, Google oder Ihrer eigenen Webseite hinaus. Und das Ganze kostenlos! Machen Sie sich kostenlos in Ihrer Region bekannt.

2. NUTZEN SIE COMMUNITIES

Die Reichweite von online **Communities** spielt eine wichtige Rolle für Ihr **Onlinemarketing**. Es gibt zahlreiche Foren und Portale im Internet, in denen Menschen sich mit Fragen zu ihren Problemen äußern. Das können zum Beispiel Tricks und Tipps zu handwerklichen Dingen sein, Fragen zur Erstellung einer PDF Datei oder anderen Problemen. Seien Sie mit Ihrem Produkt bzw. mit Ihrer Dienstleistung die Hilfe für das Problem und versuchen Sie, durch einen Kommentar die Lösung zu erklären.

So erreichen Sie schnell und kostenlos eine große Gruppe von potenziellen Interessenten und können damit Ihr Unternehmen indirekt bewerben. Hier können Sie natürlich auch Ihr Produkt beim Namen nennen oder sogar Ihre Webseite bzw. Ihren Auftritt im Internet verlinken. So können Sie zusätzlich noch einen kostenlosen Backlink zu Ihrer Webseite setzen.

3. VERNETZEN SIE SICH

Schon einmal darüber nachgedacht sich mit Bloggern, YouTubern und Redaktionen zu vernetzen? Gerade die Bloggerszene wächst stetig und mittlerweile gibt es viele spezialisierte Blogger. Erkundigen Sie sich, welche Blogger bzw. YouTuber für Ihr Geschäftsfeld optimal wären und bieten Sie ihnen eine Kooperation an. Sie können Ihre Produkte im Tausch gegen einen Testbericht anbieten. So erzielen Sie Feedback zu Ihren Produkten und im besten Fall gute PR. Wichtig ist jedoch darauf zu achten, welche User der Blogger/YouTuber anspricht und wie groß die jeweilige Reichweite ist.

Dafür schauen Sie sich auf den verschiedenen Social Media Plattformen die Anzahl der Follower, die Follower selbst und die Likes/Reaktionen unter Bildern an. Auch die Kommentare auf den

verschiedenen Blogs können für Sie sehr ausschlaggebend sein. Daran können Sie als Unternehmen schnell erkennen, ob diese Zusammenarbeit für Sie und Ihr Unternehmen interessant ist. Geld pauschal kostet diese Art des Marketing nicht, jedoch müssen Sie Ihre Produkte/Dienstleistungen zur Verfügung stellen.

4. NEWSLETTER GESTALTEN

Die Marketing-Maßnahme „Newsletter" kann Ihnen helfen, Ihre bereits vorhandenen Kunden zu betreuen und zu wiederkehrenden Kunden zu machen. Halten Sie diese Kunden durch Informationen über Ihre Leistungen, Produkte, Aktionen etc. permanent auf dem Laufenden. Mithilfe eines von uns für Sie speziell gestalteten Newsletters ist das einfach und schnell möglich. Außerdem bietet ein Newsletter Ihnen als Unternehmer die Möglichkeit, auch potenzielle Kunden zu überzeugen.

So können Sie beispielsweise mit einem Rabatt bei der Eintragung zum Newsletter werben oder mit Werbegeschenken locken. Auch wenn die Leser nicht alle bereits Kunden Ihres Unternehmens waren, können Sie durch regelmäßige Newsletter in den Köpfen der Leser bleiben. Durch Updates zu Produkten oder zum Service überzeugen Sie sie dann zum Kauf.

5. EMPFEHLUNGEN VON KUNDEN

Sie können auch bereits vorhandene Kunden nach Empfehlungen fragen. Empfehlungen müssen nichts kosten, schließlich zeigt die Erfahrung, dass zufriedene Kunden einen Service oder ein Produkt gerne weiterempfehlen. Sprechen Sie also Kunden aktiv an und bitten Sie um Empfehlungen bei weiteren möglichen Kunden, für die der Service oder das Produkt interessant sein könnte. Auf diese Weise können Sie viel Geld für die Akquise von neuen Kunden sparen.

Die schönsten Empfehlungen oder Kundenmeinungen können Sie außerdem perfekt auf Ihrer Webseite präsentieren, sodass auch potenzielle Neukunden diese lesen können. Authentische, echte Kundenmeinungen sind das überzeugendste Verkaufsargument und gleichzeitig kostenlos. Was will man mehr?!

Eine weitere wichtige Marketing-Maßnahme ist Ihre Webpräsenz als multimediale Visitenkarte. Ihre Internetseite ist im heutigen digitalen Zeitalter Ihr Aushängeschild. Heute benutzen außerdem immer mehr Menschen mobile Endgeräte wie Tabletts oder Smartphones zum Surfen im Internet. Deshalb spielt beim Internetauftritt aktuell die Frage nach einem responsive Webdesign eine wichtige Rolle – damit ist die angepasste Darstellung der Webpräsenz auf verschiedenen Endgeräten gemeint.

Zum Thema Responsive Webdesign beraten wir Sie bei der Media Company. Auf Wunsch erstellen wir Ihre Webpräsenz mit dem passenden responsiven Design für Smartphone und Tablett.

BEI ALLEM GILT: MONITORING UND REPORTING DER MARKETING-MASSNAHMEN

Natürlich ist es sehr wichtig, den Erfolg der verschiedenen Marketing-Maßnahmen zu verfolgen und zu analysieren. Dazu kann Ihnen Software wie Google Analytics und Ad Words für eine verbesserte SEO (Suchmaschinenoptimierung) eine Hilfe sein. Nur so können Sie herausfinden, welche der vielen kostenlosen Formen den richtigen Marketingmix für Sie darstellt und Ihnen die meiste Aufmerksamkeit verschafft. Wenn diese Analysen vernachlässigt werden, kann es passieren, dass sich die Marketingaktivitäten nicht rentieren und Sie keinen Gewinn daraus ziehen. Dies kostet zwar kein Geld, da es sich um kostenlose Maßnahmen handelt. Sie haben jedoch Ihre Zeit investiert - und Zeit ist ja bekanntlich auch Geld.
Besonders Gründer von Start-Ups mit geringem Budget nutzen diese und andere kostenlose Marketingstrategien für sich. So ist es Ihnen möglich, neue Kunden zu gewinnen und damit das Business anzukurbeln. Beispielsweise für den B2C Bereich (Business-to-Consumer), sind diese Tipps sehr wertvoll und helfen bares Geld zu sparen bzw. zu verdienen.
Wir helfen Ihnen gerne, wenn Sie Fragen zur Verbesserung Ihrer Präsenz im Web und Ihrem Onlinemarketing haben. Wollen Sie Ihre Reichweite durch andere Kanäle ausweiten? Wünschen Sie sich einen Newsletter oder einen Auftritt auf verschiedenen Social Media Plattformen wie Facebook, Google Plus, Twitter und Co? Dann sprechen Sie uns an. Wir helfen Ihnen gerne weiter und verraten Ihnen einige Tipps und Tricks, um Ihre Ziele zu verwirklichen. Natürlich auch kostenlos!

Ihnen fehlt die Zeit, um sich intensiv um Ihre Webpräsenz zu kümmern? Dann legen Sie diese in die Hände unserer Agentur. Wir kreieren Ihre individuelle Webseite inklusive responsivem Design für alle Endgeräte und Seiten in sozialen Netzwerken. Unser Team übernimmt für Sie die kontinuierliche Betreuung und Suchmaschinenoptimierung, für den anhaltenden und nachhaltigen Erfolg Ihres Unternehmens. Sie brauchen sich um nichts weiter zu kümmern und können sich sorgenfrei ganz auf Ihr Unternehmen und Ihre Kunden konzentrieren.

Thumbnail Image: Anchor, Dundee Waterfront von dun deagh via CC BY-SA 2.0.