

EINE GUTE ONLINE MARKETING AGENTUR FINDEN – 7 HILFREICHE TIPPS



Veröffentlicht am 9. Mai 2019 von Janina

Bist Du auf der Suche nach einer Online Marketing Agentur, die Dein Unternehmen nach vorne bringt? Dann hast Du in der weiten Welt des Internets die Qual der Wahl, denn Werbeagenturen gibt es mittlerweile wie Sand am Meer. Bevor Du tausende Angebote einholst, solltest Du bereits die Spreu vom Weizen trennen. Dies erspart Dir eine Menge Zeit und Arbeit. Hier erfährst Du 7 Tipps, die Dir helfen, eine gute Online Marketing Agentur auszuwählen.

Bist Du auf der Suche nach einer Online Marketing Agentur, die Dein Unternehmen nach vorne bringt? Dann hast Du in der weiten Welt des Internets die Qual der Wahl, denn Werbeagenturen gibt es mittlerweile wie Sand am Meer. Bevor Du tausende Angebote einholst, solltest Du bereits die Spreu vom Weizen trennen. Dies erspart Dir eine Menge Zeit und Arbeit. Hier erfährst Du 7 Tipps, die Dir helfen, eine **gute Online Marketing Agentur** auszuwählen.

ÜBERSICHT

- [1. Grundlegende Faktoren](#)
- [2. Keine Kaltakquise](#)
- [3. Transparenz und Kommunikation](#)
- [4. Kompetenz und Erfahrung](#)
- [5. Die richtige Strategie](#)
- [6. Keine Garantien](#)

- [7. Das eigene Marketing](#)
- [Fazit](#)

1. GRUNDLEGENDE FAKTOREN

Wenn Du auf der Suche nach einer für Dich **passenden Online Marketing Agentur** bist, gibt es viele verschiedene Faktoren, die Du beachten solltest. Werbeagentur ist nicht gleich Werbeagentur und Marketing nicht gleich Marketing. Um die richtige Agentur zu finden, solltest Du im Vorfeld wissen, was Du erreichen möchtest und Dich mit den Grundlagen des Online Marketings vertraut machen. Wenn Du weißt, was sich hinter wichtigen Begriffen wie [SEO](#) (Suchmaschinenoptimierung), [SEA](#) (Suchmaschinenwerbung) oder **CTR (Click-Through-Rate)** verbirgt, kannst Du die Angebote von Agenturen bereits besser einschätzen. Dies gilt auch für Versprechen, die eine Online Agentur Dir möglicherweise macht.

Zusätzlich solltest Du Dir eine Agentur suchen, die nach Möglichkeit **Deine Interessen** gut vertreten kann. Am besten entspricht bereits das Leistungsspektrum Deinen eigenen Vorstellungen. Für die Wahl Deiner Online Marketing Agentur kann auch **Regionalität** eine wichtige Rolle spielen. Soll Deine Agentur in der Nähe sein oder ist Dir die Entfernung zur Agentur nicht so wichtig, solange die Qualität des Marketings stimmt?

2. KEINE KALTAKQUISE

Du hast eine Mail oder einen Anruf einer Agentur erhalten, die Dir ihre Leistungen verkaufen möchte? Ist Dir das passiert, stelle Dir doch einmal die Frage: Warum kontaktiert sie mich? Kaltakquise kann davon zeugen, dass die Agentur noch **neu am Markt** ist oder händerringend nach Aufträgen sucht. Gleichzeitig können Werbemails oder -anrufe bei einem selbst einen negativen Beigeschmack hinterlassen. Wirst Du gern von Fremden darauf aufmerksam gemacht, dass Du Dein Marketing „verbessern“ solltest?

Wenn Du Dein Online Marketing optimieren möchtest, wirst Du Dich mit Deinem Anliegen selbst an

eine Werbeagentur wenden, nachdem Du Dich online von der **Qualität überzeugt** hast.

3. TRANSPARENZ UND KOMMUNIKATION

Kommunikation ist das A und O

für eine erfolgreiche Zusammenarbeit und ein gewinnbringendes Marketing. Bereits der Webauftritt der Agentur sollte professionell und eindeutig kommunizieren, welche Leistungen angeboten werden. Reine SEO-Agenturen werden Dir bei **Social Media Marketing** nur bedingt zur Seite stehen können. Daher solltest Du Dir die Website und ggf. auch den Social Media Auftritt einer Agentur genau anschauen. Frage Dich stets: Kommuniziert die Agentur transparent das, was ich brauche und wie überzeugend tut sie dies? Wer Online Marketing selbst nicht beherrscht, wird auch Dich und Dein Unternehmen nicht ideal vermarkten können.

Eine klare und freundliche Kommunikation in Gesprächen ist ebenfalls essenziell. Du solltest bei einer guten Online Marketing Agentur einen **festen Ansprechpartner** haben, der Dich kompetent und transparent berät und Dein Projekt souverän betreut. Die Arbeit einer solchen seriösen Werbeagentur orientiert sich dabei an Dir und Deinem Projekt, um Dich nach vorn zu bringen.

4. KOMPETENZ UND ERFAHRUNG

Auf die Größe und das Alter einer Agentur kommt es nicht zwangsläufig an. Je nachdem, wie Dein Online Marketing ausfallen soll, kann eine kleine, junge Agentur der richtige Partner sein. Wichtig ist, dass die Marketingagentur das leisten kann, was Du brauchst und im besten Fall darin bereits **Erfahrung vorweisen** kann.

Wenn eine Agentur **auf Deine Branche spezialisiert ist**, ist das Alter des Teams zweitrangig. Die Kompetenz eines Marketingpartners einzuschätzen ist also individuell verschieden und hängt auch von Deinem Projekt und Deiner Zielgruppe ab. Auf der Website der Agentur sollte die jeweilige Qualifikation transparent einzusehen sein, beispielsweise durch **Referenzen**.

5. DIE RICHTIGE STRATEGIE

Online Marketing benötigt eine **durchdachte Strategie**.

Es gibt nicht *das eine*

Marketing, das jeden zum Ziel führt. Eine gute Online Agentur wird Dir zuhören, Dein Unternehmen kennenlernen und dann eine individuelle Strategie erarbeiten. Allgemeine Ratschläge führen nicht zum Ziel und sprechen nicht für die Kompetenz einer Agentur.

Dein Werbepartner wird eine Strategie **passend zu Deiner Zielgruppe**,

Deinem Unternehmen und Deinen Vorstellungen entwickeln. Gleichzeitig wird er Dich aber auch beraten, wenn ein Ziel unrealistisch ist oder ein anderer Weg eingeschlagen werden sollte.

6. KEINE GARANTIE

Eine seriöse Online Marketing Agentur wird Dir **nicht das Blaue vom Himmel versprechen**, denn das kann sie gar nicht. Wer Dir den ersten Platz in den Google Suchergebnissen oder eine bestimmte, hohe Zahl an Conversions garantiert, hat Online Marketing nicht verstanden. Digitale Werbung und eine Steigerung der Markenbekanntheit oder der Klickzahlen ist ein langwieriger **Prozess**. Dieser ist niemals abgeschlossen, denn die Konkurrenz schläft nicht. Die Maßnahmen, die Deine Agentur für Dich ergreift, kann jemand anderes für einen Wettbewerber ebenfalls durchführen und Dir Deinen Platz bei Google streitig machen. Vorsicht also vor Garantien und damit vor leeren Versprechen!

7. DAS EIGENE MARKETING

Bevor Du ein Angebot einholst, wirf einen Blick auf das eigene Marketing der Agentur. Dadurch kannst du einschätzen, ob die Online Marketing Agentur genau das leisten kann, was Du brauchst und Dir vorstellst.

Ist der **Social Media Auftritt ansprechend** gestaltet? Schaltet die Agentur aussagekräftige und überzeugende Google-Anzeigen? Ist auf der Website ein Blog zu finden, der [guten Content](#) beinhaltet? Ist die Website modern designt und mobil optimiert?

Beherrscht die Online Agentur ihr eigenes Handwerk und kann dies auch eindrucksvoll vorweisen, kannst Du zum nächsten Schritt übergehen und das persönliche Gespräch suchen. Überzeugt das Team dann auch in Sachen **Kommunikation und Strategie**, bist Du höchstwahrscheinlich in guten Händen.

EINE GUTE ONLINE MARKETING AGENTUR FINDEN – FAZIT

Eine gute Werbeagentur für digitales Marketing zeichnet aus, dass sie **individuell** auf Dich eingeht, **nichts garantiert** und die für Dich passenden Leistungen souverän anbietet und durchführt. Wichtig ist, dass Du Dich nicht blind in das Abenteuer Online Marketing stürzt. Informiere Dich zuvor, halte Deine Ziele fest und mach Dir ein umfassendes Bild über die Online-Agentur. Dies sind die ersten Schritte zur Auswahl der richtigen Online Marketing Agentur.

Möchtest Du Dich über Online Marketing schlau machen? In unserem Blogbeitrag [„Werbung im Internet – eine Übersicht“](#) findest Du verschiedene Möglichkeiten, wie Du **digitale Werbung für Dich nutzen** kannst. Hast Du noch Fragen? Schreibe uns gerne eine Mail und wir besprechen zusammen, wie man Dein Projekt am besten vermarkten kann.

[Kontakt aufnehmen](#)