



OnlineMarketing UserGroup

Online erfolgreich werden und bleiben
15 Jahre dskom



#omug

DER Typ soll wissen, wie man erfolgreich wird?

- Online seit 1997, erste Website am Netz im Jahr 1998
- 1999: erster Versuch – callbycall-vergleich.de; 2000 wieder weg damit ;-)
- 2002: neuer Anlauf mit Onlineagentur dskom
- 2004: erste Onlinemarketing-Services am Netz – E-Mail-Marketing & AdWords
- 2006: erste Google Partner-Zertifizierung
- 2009: erste Eigenmarke „SEO Profi Berlin“; seit 2010 „TOP100“-SEO
- 2012: GmbH-Gründung mit Harry ❤️
- 2013: erster Mitarbeiter Kai ❤️
- 2014: Eigenmarke „xmaskom“ startet
- 2016: 6er-Team mit Power ❤️





#omug

Positionierung im Markt

- **Weg mit dem Alleskönner-Bauchladen**

- Schaffe Differenzierung
- Breche Marktregeln
- Emotionalisiere dein Geschäft
- Schärfe dein Profil
- Vermittle den WERT deiner Ware

- **Rein in die Welt erfolgreicher Spezialisten!**





#omug

Positionierung im World Wide Web

- **Die Hebel des Onlinemarketings nutzen:**

- Eigenständige Website > Landingpage
- Suchmaschinenoptimierung
- Content Marketing
- Suchmaschinenmarketing > AdWords
- Social Media Marketing > Facebook



- **So wird dein ausgereiftes Angebot sichtbar!**

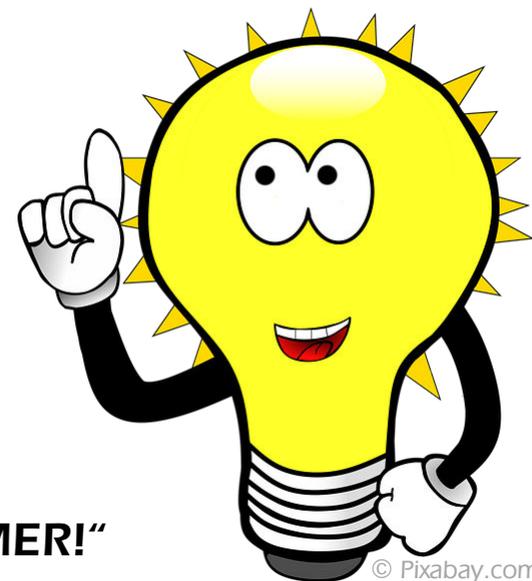
© Pixabay.com



#omug

Ständig mehr Sichtbarkeit schaffen

- **Kunden müssen das Angebot „überall“ kennenlernen können:**
 - Werde an relevanter Stelle wahrgenommen
 - Erfülle die Relevanz-Erwartung
 - Sorge für Resonanz > Call-to-Action
 - Erzeuge erhöhte Aufmerksamkeit
 - Kreiere Abgrenzung zum Wettbewerb
- **Verblüffe deine Kunden > „Das ist ja der HAMMER!“**





#omug

Schaffe eine emotionale Bindung

- **Binde den Kunden emotional an dein Angebot:**

- Sorge für Kontinuität
- Überrasche trotzdem
- Sei individuell(er als der Wettbewerb)
- Wecke Emotionen
- Lass' Nähe zu



© Pixabay.com

- **Hilf wirklich > „Wow, Sie haben mir den Arsch gerettet.“**



#omug

Vernetze dich

- **Mach' dich in den richtigen Communitys breit:**

- Erst einmal mehr geben
- Später gelingt dann auch das Nehmen
- Intensiviere dein Engagement
- Pflege geknüpfte Beziehungen
- Werde ein verlässlicher Partner



- **So tragen deine Kontakt dein Angebot in die Welt!**



#omug

Beschränke dich nicht auf die Onlinewelt

- **Werde greifbar, ein Typ zum Anfassen:**
 - Besuche Stammtische
 - Gehe auf Konferenzen
 - Informiere dich auf Messen
 - Halte Vorträge
 - Veranstalte eigene Events



© Pixabay.com

- **Aber: Hab nicht zu allem eine Meinung. Fokussiere dich!**

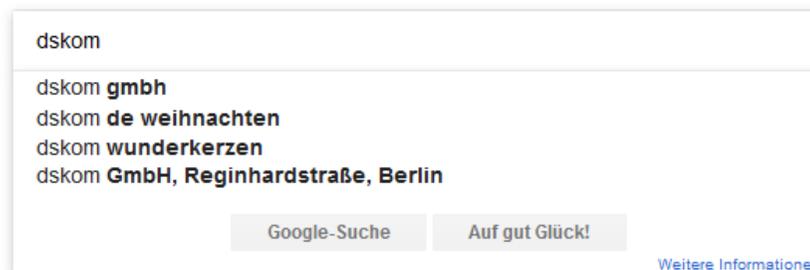


#omug

Begib' dich auf den Weg zur Marke

- **Steigere deinen Bekanntheitsgrad strategisch:**

- Achte auf deine Darstellung
- Schaffe Assoziationen
- Werde eine Suchanfrage
- Baue Omnipräsenz auf
- Sei zu 150% glaubwürdig



- **Werde das „Licht für die Motten“ > Deutschländer, der SEO-Typ!**



#omug

Werde zum absoluten Experten

- **Überzeuge deine Kunden mit innovativer Leistung:**

- Sei authentisch, stets du selbst
- Sei der Erste auf deinem Gebiet
- Erlange Tiefe in deinem Handeln
- Grenze dich bewusst ab
- Werde zu einer Autorität



- **Du wirst über jeden Zweifel erhaben > „Na, wenn sogar Sie das sagen.“**



#omug

Für deine Kunden den richtigen Preis finden

- **Argumentiere nicht über den Preis:**
 - Welche Attribute machen das Produkt aus?
 - Welchen Nutzen hat der Kunde davon?
 - Welchen Wert schafft das Produkt?
 - Kann man diesen Wert versprechen?
 - Ist es dem Kunden diesen Preis wert?



- **Kommuniziere den Wert deines Angebots!**



#omug

Wecke Begehrlichkeiten

- **Vermeide es, inflationär verfügbar zu sein:**
 - Bringe Gefühle in dein Business
 - Zeige und erzeuge Leidenschaft dafür
 - Verknüpfe es mit Prestige
 - Nutze deinen Experten-Status (aus)
 - Verknappe dein Angebot (künstlich)



- **Man reißt dir die Ware aus den Händen > „Wann kommt das iPhone 7?“**

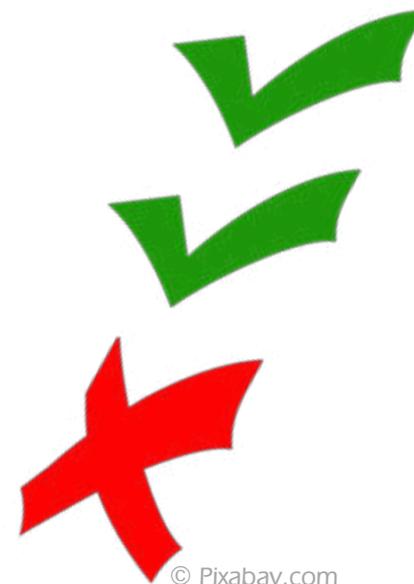


#omug

Teste alles, was dir möglich ist

- **Teste viel und oft:**

- Überlege dir neue Strategien
- Verfeinere deine Methoden
- Erweitere Funktionalitäten
- Erreiche mehr Bedarfsgruppen
- Verändere Lebenszyklen des Angebots



© Pixabay.com

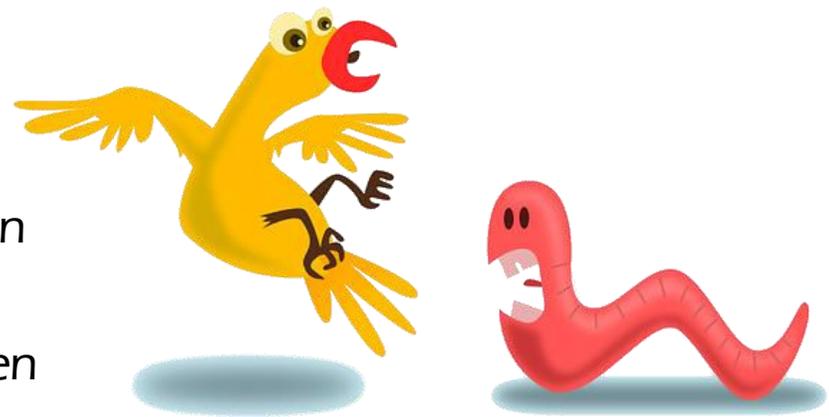
- **Das Angebot bleibt interessant > „Darauf habe ich gewartet!“**



#omug

Reduziere Start-Risiken

- **Testen, immer wieder testen:**
 - Prototyping für Produkte
 - „Early Bird“-Angebote für Services
 - Kleine Serien vor Massenproduktion
 - Vermarktung vor Entwicklung
 - Mit MaFo und Social Media arbeiten



THE EARLY WORM GETS THE BIRD

© Pixabay.com

- **So wird klar, ob der Markt das Angebot annehmen wird!**



#omug

Wachse in „gesunder Geschwindigkeit“

- **Am Unternehmen arbeiten, nicht nur im Unternehmen:**
 - Entwickle ein Team
 - Verlasse die Komfortzone
 - Nimm' Herausforderungen an
 - Beschränke die Haftung
 - Hebe nicht ab



© Pixabay.com

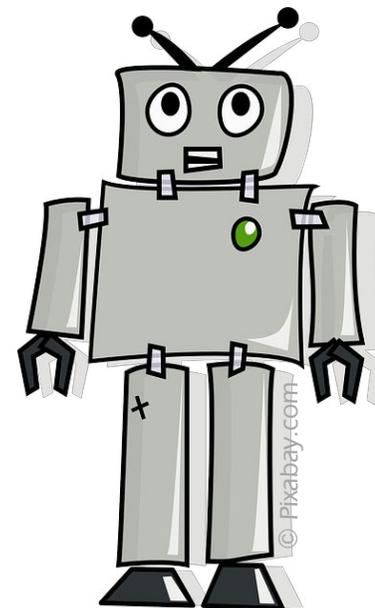
- **Riskiere nicht das Erreichte. Ruhe dich aber auch nicht darauf aus!**



#omug

Automatisiere Prozesse

- **Verlagere den Alltag auf Systeme:**
 - Entwickle feste Prozesse
 - Suche dafür passende Technologie
 - Setze den Prozess im System um
 - Steuere Systeme auf mehr Effizienz
 - Kontrolliere die Systeme regelmäßig



- **Es entstehen Freiräume für Kreativität > Die Arbeit macht Spaß!**



#omug

Mach' dich jeden Tag ein Stück schlauer

- **Blogs, Bücher, Podcasts, Meetups:**
 - Inspiration: online-marketing.net
 - SEO-Wissen: seokratie.de
 - AdWords-Tipps: internetkapitaene.de
 - Facebook-Guru: thomashutter.com
 - Umsatz-Booster: konversionskraft.de



- **Du weißt niemals genug > Andere Leute sind anders clever ;-)**



#omug

SEO Profi Berlin – Online Marketing Experten

(Fast) immer für euch erreichbar:

www.SEO-Profi-Berlin.de

www.SEO-Profi-Akademie.de

www.twitter.com/dskom

www.facebook.com/SEO.Profi.Berlin

www.xing.com/profile/Sven_Deutschlaender

