

Internet-Marketing: Mehr Kunden-Anfragen via Internet generieren

Seminarbeschreibung	<p>Bei der Gestaltung eines Internet-Auftritts können die Anfragen durch die Werbebotschaft, die visuelle Gestaltung und Navigation sowie durch den aktiven Einsatz von Reaktionsaufforderungen stark erhöht werden. Zudem kann durch das Anbieten und aktive Vermarkten von Zusatznutzen (Checklisten, Ratgeber etc.) sowie durch Zielgruppen-Marketing (Suchmaschinenpositionierung etc.) dafür gesorgt werden, dass sich die Anfragen zusätzlich erhöhen.</p> <p>Viele Unternehmen betreiben verwaiste Internet-Auftritte oder haben immer noch keinen eigenen Internet-Auftritt. Damit vergeben sie sich ein grosses Akquisitionspotential. Aktives Internet-Marketing sorgt dafür, dass ein grosser Teil der Kundenakquisition automatisiert werden kann. Und dies im Vergleich zu klassischen Marketing-Massnahmen mit relativ bescheidenen finanziellen Mitteln. Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen bietet sich hier eine grosse Chance, um zusätzliche Kunden und Umsätze zu generieren. In diesem Seminar werden neben den Grundlagen zum Thema Internet-Marketing und Tipps zur Erhöhung der Reaktionsrate bei Internet-Auftritten verschiedene erfolgreiche Praxis-Beispiele gezeigt.</p>
Teilnehmerkreis	Geschäftsleitung von KMUs, Marketing- und Verkaufsleitung, Selbständigerwerbende, Webpublisher, Werbe- und Marketingberater
Seminarziele	<p>Die Teilnehmenden</p> <p>Können die wichtigsten Erfolgsfaktoren zur Erhöhung der Reaktionsrate sowie zur Steigerung von Anfragen via Internet erklären</p> <ul style="list-style-type: none">• Können ihren eigenen Internet-Auftritt nach diesen Erfolgsfaktoren beurteilen• Haben konkrete Hinweise zur Optimierung ihres Internet-Auftritts
Seminarinhalte	<p>Grundlagen und Voraussetzungen einer für erfolgreiches Internet-Marketing:</p> <ul style="list-style-type: none">• Einführung Internet-Marketing• Erfolgsfaktoren für die Erhöhung der Reaktionsrate bei Internet-Auftritten• Zusatznutzen (Checklisten, Ratgeber, Fachartikel etc.) aktiv und gewinnbringend vermarkten• Zielgruppen-Marketing im Internet: Suchmaschinenpositionierung und weitere Ideen, um die richtigen Personen auf den eigenen Internet-Auftritt zu bringen• Erfolgreiche Praxis-Beispiele als Vorlage und zur Ideengewinnung für den eigenen Internet-Auftritt
Methodik	<ul style="list-style-type: none">• Lehrgespräche, Einzelarbeiten• Brainstorming• Erfahrungsaustausch, Diskussionen
Seminar-Unterlagen	Folien-Kopien, Checklisten, Fachartikel
Seminarort / Anmeldung	<p>Seminarort: (Achtung: Nicht identisch mit Anmeldeadresse): ESW start-up ag, Guyer-Zeller-Strasse 15, 8620 Wetzikon Direkt beim Bahnhof Wetzikon (siehe Plan unter www.esw.ch)</p> <p>Anmeldung: ESW start-up ag, Pfrundweidweg 18, 8620 Wetzikon, Telefon 044 970 11 14, Fax 044 970 11 15, info@esw.ch, www.esw.ch</p>
Daten / Zeit	Mittwoch, 4. Februar 2009
Seminarzeiten / Semindauer	18.00-22.00 Uhr
Referent	Stefan Schmidlin, eidg. dipl. Marketingleiter, eidg. dipl. Betriebsausbilder, Inhaber der STS Marketing GmbH, Mitinhaber der ESW start-up ag, betreut rund 30 Kunden bezüglich Suchmaschinenoptimierung, ist Initiant und Betreiber der Internet-Plattformen www.ausbildung-weiterbildung.ch sowie www.kuechen-badezimmer.ch
Hinweis / Vorbereitung	Die Teilnehmenden sollen für das Internet-Marketing-Seminar ein konkretes Praxis-Beispiel (idealerweise den eigenen Internet-Auftritt) definieren, welches im Seminar analysiert wird.
Kosten	Fr. 125.00, für ESW-Teilnehmende Fr. 95.00
Bemerkungen	Für die Analyse des Praxis-Beispiels stehen im Seminarraum PCs zur Verfügung. Bei grosser Teilnehmerzahl teilen sich je zwei Teilnehmende einen PC.