

+++++

SCORE-LETTER Nr. 15 (Ausgabe Mai 03)

Newsletter zum Thema Klassisches- und Online-Marketing
– erscheint alle zwei Monate, seit August 2001

+++++

Herausgeber: Score Marketing Stäfa

+++++

Liebe Marketinginteressierte

Dies ist eine weitere Ausgabe des SCORE-LETTERS, der alle zwei Monate erscheint und Sie regelmässig über Neuigkeiten, Entwicklungen und Trends von der Marketingfront informiert. Drucken Sie ihn aus und lesen Sie ihn in Ruhe im Büro, auf dem Arbeitsweg oder zu Hause.

Jede Ausgabe behandelt ein Schwerpunktthema. Wünsche und Anregungen dazu sind jederzeit herzlich willkommen: <http://www.ScoreMarketing.ch/kontakt/kontaktform.htm>

Inhalt

+++++

Schwerpunkt-Thema: > WEBSITES FÜR KMU <

1. EINFÜHRUNG
2. DIALOG STATT MONOLOG
3. WAS BESUCHER SCHÄTZEN
4. AFFILIATE PROGRAMME UND DEREN NUTZEN
5. SEMINAR-PROGRAMM
6. AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER 16

+++++

1. EINFÜHRUNG

Mitte April wurde unsere neue WebSite online geschaltet. Das Ziel war, die WebSite emotionaler zu gestalten und die Interaktionsmöglichkeiten mit den Besuchern unserer WebSite zu verbessern und dies mit einem typischen, sprich beschränkten KMU-Budget. Gelingen oder nicht - urteilen Sie selbst: www.ScoreMarketing.ch

+++++

2. DIALOG STATT MONOLOG

Setzen Sie auf Dialog statt Monolog! Achten Sie darauf, dass Ihr Auftritt im Internet nicht einfach die Spiegelung Ihrer Firmenbroschüre ist. Eine gedruckte Firmenbroschüre ist für die Einweg-Kommunikation konzipiert.

Die Möglichkeiten des Internets sind aber vielseitiger! Interaktivität und der Dialog mit den Besuchern sind wichtige Stichworte.

Hier sind einige Möglichkeiten, die Interaktivität und den Dialog mit dem Kunden zu fördern:

- Popup-Fenster – gute Möglichkeit, auf Aktuelles hinzuweisen
- News-Flash auf der Homepage (Einstiegsseite) – auch hier auf Aktuelles hinweisen
- Newsletter – halten Sie damit Ihre Kunden über Ihre Aktivitäten auf dem Laufenden
- Kontaktformular – von möglichst allen Seiten her und damit einfach erreichbar
- Einbezug der Besucher - Fordern Sie die Besucher auf, mit Ihnen in Kontakt zu treten, Ihnen Fragen zu stellen oder Ihnen Ihre Meinung zu äussern
- Mehr- und Zusatznutzen – bieten Sie den Besuchern kostenlose aber interessante Häppchen an – sie werden es Ihnen mit Folgebesuchen und mit Mund-zu-Mund-Werbung danken!
- Einfache Wettbewerbe – der Rücklauf gibt den anonymen Besuchern ein Gesicht

Tipp: Überprüfen Sie Ihre WebSite also unbedingt auf Dialog- und Interaktionsmöglichkeiten!

+++++

3. WAS BESUCHER SCHÄTZEN

Dafür sind Ihnen die Besucher Ihrer Webseite dankbar:

- Kurze Ladezeiten – Verzicht auf aufwendige Animationen zu Gunsten von schnellen Ladezeiten
- Einfacher und übersichtlicher Seitenaufbau – Navigation links oder allenfalls oben, hat sich bewährt
- Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – Illustrieren Sie Ihre Aussagen mit Bildern
- Aktuelle Inhalte – Aktualisieren Sie Ihre Webseite mindestens 1x wöchentlich
- Kontaktmöglichkeiten an prominenter Stelle – schlecht auffindbare Firmendaten (Kontaktpersonen, Postadresse / Telefon- und Fax-Nummer / E-Mail-Adressen) behindern die Kommunikation

Tipp: Surfer schätzen Aktualität, Übersichtlichkeit und Geschwindigkeit – erfüllt Ihre WebSite diese Anforderungen?

+++++

4. AFFILIATE PROGRAMME UND DEREN NUTZEN

Affiliate Programme sind Partner-Programme – wobei beide Partner profitieren sollen. Wir von Score Marketing haben uns entschlossen, eine Partnerschaft mit Amazon, dem führenden Medien- und Kulturkaufhaus im Internet, einzugehen. Dadurch ist es für die Besucher unserer WebSite möglich, Bücher, Musik-CDs, PC-Games, Software und vieles mehr schnell, sicher und direkt ab unserer WebSite zu bestellen. Siehe unter:

<http://www.scoremarketing.ch/bookshop/default.htm>

Selbstverständlich ist da aber auch ein kleiner Hintergedanke dabei! Allerdings sind es nicht die wenigen Prozente, die Amazon für verkaufte Bücher an ihre Partner rückvergütet – nein, definitiv nicht! Es gibt viel wichtigere Gründe – hier sind sie:

1. Ein Mehrnutzen für unsere Besucher / Kunden
2. Eine bessere Positionierung unserer WebSite in den grossen Suchmaschinen

Für moderne Suchmaschinen wie zum Beispiel Google ist heute die vermeidliche Wichtigkeit einer WebSite für dessen Positionierung in den Suchresultaten ausschlaggebend. Die Suchmaschine klärt in Sekundenbruchteilen ab, wie und mit welchen Seiten die WebSite verlinkt ist. Kleine, unbedeutende WebSites, die nicht verlinkt sind, haben in den Augen der Suchmaschinen eine geringe Bedeutung und werden deshalb in den Suchresultaten in den undankbaren, hinteren Positionen aufgeführt. WebSites mit zahlreichen Links von der WebSite auf zum Beispiel Partnersites und von Partnersites auf die eigene WebSite werden gewichtet und berücksichtigt. Grosse Partner wie zum Beispiel Amazon geben zusätzlich Gewicht und die eigene WebSite wird dadurch im Suchergebnis weiter vorne positioniert!

Klicken Sie hier und sehen Sie, wie eine Suchmaschine das Internet „sieht“ und erfahren Sie, wie man die Links der eigenen WebSite überprüfen kann:

<http://www.scoremarketing.ch/special/>

Tipp: Verlinken Sie Ihre WebSite mit denen Ihrer Geschäftspartner. Achtung: Es ist höflicher, den Partner zuerst anzufragen und dann einen Gegenlink zu vereinbaren!

+++++

5. SEMINAR-PROGRAMM

18. Juni 2003 in Bern: "Guerilla-Marketing für KMU" - erfolgreicher Werben!

KMU können sich keine teure Image-Werbung leisten - Ihre Werbung muss wirken und verkaufen. Das Zauberwort dazu heisst Guerilla-Marketing.

Christoph Portmann ist Guerilla-Marketer der ersten Stunde und weiss, wie erfolgreiche Werbung aufgebaut sein muss. Profitieren Sie von seinem reichen Erfahrungsschatz!

Veranstalter: Die Post - Direct Marketing Center Bern

Anmeldungen / Informationen: 0848 850 555 oder www.post.ch/directmarketing

Weitere Informationen und das gesamte Seminarprogramm finden Sie unter:

<http://www.scoremarketing.ch/leistungen/seminars.htm>

+++++

6. AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER 16

Freuen Sie sich auf den nächsten SCORE-LETTER, der Ende Juni zum Thema „Empfehlungsmarketing – Marketing zum Nulltarif“ herauskommt.

+++++

Wenn Sie zukünftig auf den Score-Letter verzichten möchten, können Sie sich über den Link am Schluss des Mails von unserem Verteiler austragen. Wenn Sie uns den Grund dazu per Mail mitteilen oder uns an Ihre Freunde / Bekannte oder Geschäftspartner weiterempfehlen, sind wir Ihnen sehr dankbar.

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Mail oder Anruf genügt.

Christoph Portmann
Marianne Portmann-Jensen

SCORE Marketing
Analysieren.Planen.Umsetzen.

Dorfstrasse 2
CH - 8712 Stäfa

Telefon +41 1 928 32 00
Fax +41 1 928 32 01

E-Mail <mailto:info@ScoreMarketing.ch>
Internet <http://www.ScoreMarketing.ch>
