

Checkliste / Arbeitsblatt:

Online-Marketing-Komponenten zielgruppenspezifisch einsetzen

Um das Internet erfolgreich zu nutzen muss man sich über die Positionierung des eigenen Unternehmens im „www“ im Klaren sein. Dabei ist es wichtig die einzelnen Zielgruppen und dazugehörigen Online-Marketing-Ziele zu definieren.

Stellen Sie sich dabei folgende Fragen:

- Was/Wer ist Ihre Zielgruppe? Gibt es unterschiedliche Zielgruppen?
- Was sind die Zielgruppenspezifisches Ziel?
- Welche Bereiche Ihrer Webseite sind für die jeweiligen Zielgruppen besonders interessant?
- Ist die Zielgruppe Internet-Affin – also für das Medium Internet zugänglich?
- Erreichen Sie die Zielgruppe über das Internet?
- In wie weit müssen Sie aktiv werden? Bedenken Sie auch, ob der Aufwand eines aktiven Vorgehens in Relation zum erwarteten Ziel steht.

Es kann durchaus mehrere Zielgruppen mit individuellen Zielen geben, für die sich unterschiedliche Positionierungen im Online-Marketing ergeben.

Definieren Sie hier Ihre einzelnen Zielgruppen und die dazugehörigen Ziele, bzw. Zielsetzungen:

1. Zielgruppe	Ziel

2. Zielgruppe	Ziel

3. Zielgruppe	Ziel

4. Zielgruppe	Ziel

Je nach Zielgruppe und Zielsetzung können die einzelnen Online-Marketing-Strategien völlig unterschiedlich ausfallen.

In dieser Checkliste finden Sie die wichtigsten Online-Marketing-Komponenten aufgelistet.

Überlegen Sie sich welche Maßnahme für die jeweilige Zielgruppe und Zielsetzung sinnvoll sein könnte, bzw. welche Sie ausschließen können.

Sie sollten dieses Arbeitsblatt für jede einzelne Zielgruppe extra betrachten.

Werbemaßnahme:	Ja/Nein	Ideen / Notizen / Begründungen	Priorität
Einbindung in bisherige Werbemaßnahmen	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Bannerwerbung	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Keyword bezogene Werbung bei Google & Co	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Virales Marketing	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Guerilla-Marketing	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Preisvergleiche	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Auktionsplattformen	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Online-Foren	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Affiliate-Marketing	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
E-Mail-Marketing, Newsletter	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
RSS-Feeds	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Weblog	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Social Bookmarks	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
Communities	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		
User Generated Content	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein		

Weiterführende Informationen und Praxisbeispiele erhalten Sie in unseren bundesweiten Online-Marketing Seminaren.

Infos und Termine unter: www.eMBIS.de