

# ONLINE MARKETING

## MESSBAR MEHR WERBEERFOLG!

Online Marketing ist heutzutage eines der effektivsten Instrumente für die Akquise von Neukunden und Bindung von Bestandskunden. Die klassische Form der B2C (Business to Consumer/ Client) Kommunikation wandelt sich signifikant in Richtung C2C Kommunikation.

Soziale Netzwerke, Blogs und Foren lassen Menschen miteinander kommunizieren, diskutieren und interagieren. Meinungsbildung entsteht nicht mehr endogen oder im kleinen Kreis von Familie und Freunden, sondern findet tagtäglich über alle Grenzen hinweg im Internet statt. Es ist heutzutage nicht mehr möglich, Meinung zu diktieren und Inhalte zu transportieren, die einer kritischen Überprüfung nicht standhalten können. Denn die Menschen tauschen sich aus, beraten sich, bewerten, empfehlen, teilen und handeln als eine Gemeinschaft im weltgrößten Dorf namens Internet. Sie bilden einen potenten Antagonisten im globalen Kräftefeld und strafen eindimensionales Denken und Agieren mit Missachtung und Desinteresse. Nur wer die Zeichen der Zeit erkennt und sich den neuen Herausforderungen nicht verschließt, erkennt auch die neuen Möglichkeiten, die sich durch diese Entwicklung ergeben.

Dieses schier unendliche Potential des Mediums Internet gilt es zu instrumentalisieren und effizient zu nutzen. Dafür ist es unbedingt notwendig die klassische 4P-Formel des Marketings – Price, Product, Promotion und Place



Unter dem klassischen Marketing-Mix versteht man die grundlegenden, taktischen Elemente eines Marketing Plans.

**Price:** Preis- bzw. Kontrahierungspolitik  
**Promotion:** Kommunikationspolitik  
**Product:** Produktpolitik  
**Place:** Distributionspolitik

– um weitere 4 C's aus dem Online Marketing – Content, Commerce, Communication und Community – zu erweitern und die Kombination aus beiden zu perfektionieren.



Die Instrumente des Online-Marketing-Mix entscheiden über Erfolg oder Misserfolg im Internet.

**Content:** "Mach es interessant"  
**Commerce:** "Mach es begehrenswert"  
**Communication:** "Mach es transparent"  
**Community:** "Mach es sozial"

Informationen zu unserem Angebot (bitte klicken):

SUCHMASCHINEN MARKETING

SUCHMASCHINEN OPTIMIERUNG

AFFILIATE MARKETING

SOCIAL MEDIA MARKETING

ONLINE PR

REPUTATION MANAGENET

WEB DEVELOPMENT

E-COMMERCE LÖSUNGEN

WEB DESIGN

GRAFIK/ CORPORATE DESIGN

### ANSCHRIFT

Gabelsbergertsrasse 52  
 D - 80333 München

### FON

Tel.: +49(89)159 236 80 9  
 Fax.: +49(89)159 236 80 8

### MAIL

Mail: [info@sherpatec.com](mailto:info@sherpatec.com)  
<http://www.sherpatec.com>



Informationen zu unserem Angebot (bitte klicken):

SUCHMASCHINEN MARKETING

SUCHMASCHINEN OPTIMIERUNG

AFFILIATE MARKETING

SOCIAL MEDIA MARKETING

ONLINE PR

REPUTATION MANAGMENET

WEB DEVELOPMENT

E-COMMERCE LÖSUNGEN

WEB DESIGN

GRAFIK/ CORPORATE DESIGN

**ANSCHRIFT**

Gabelsbergertsrasse 52  
D - 80333 München

**FON**

Tel.: +49(89)159 236 80 9  
Fax.: +49(89)159 236 80 8

**MAIL**

Mail: [info@sherpatec.com](mailto:info@sherpatec.com)  
<http://www.sherpatec.com>

Ziel ist es, einen Synergie-Effekt im kontinuierlichen Austausch mit Kunden zu kreieren, von dem beide Seiten profitieren. Denn ein Unternehmen wächst mit seinen Kunden. Oberste Prämisse sollte sein, ein ganzheitliches Marketing auf der Basis von Vertrauen und Verantwortlichkeit zu konstruieren und sich ein differenziertes Bild vom Kunden „2.0“ zu machen. Denn schon Aristoteles wusste, dass das Ganze mehr ist als die Summe seiner Teile.

Die Säulen des Erfolgs im Internet sind Social Media Marketing (SMM), Social Media Optimierung (SMO), Suchmaschinenmarketing (SEM) und Suchmaschinenoptimierung (SEO). Optimale Ergebnisse lassen sich nur durch die geschickte Verknüpfung dieser vier Disziplinen erzielen.



Jedes dieser Instrumente bietet ganz eigene Möglichkeiten, extrem zielgerichtete Maßnahmen zu ergreifen, die umfassende Wirkung erzielen. Durch die Anwendung von komplexen Analyse-Tools lassen sich diese Erfolge auch messen. Das Nutzerverhalten kann exakt dokumentiert werden und aufschlussreiche Informationen über zu optimierende Schwachstellen in der Online Marketing Strategie liefern. Abstrakten Fachbegriffen wie Bounce Rate (BR), Click Through Rate (CTR) oder Cost Per Click (CPC) kann so ein greifbarer und verständlicher Wert zugeordnet werden.

Die Online-Welt ist wie ein Labyrinth: nur wer die Ein- und Ausgänge kennt, findet sich zurecht. Wir haben das KnowHow und die Erfahrung um nachhaltige Erfolge zu generieren. Sherpatec steht für ganzheitliche, kompetente und individuelle Strategien des Online Marketings. Facebook ist unser Freund, Google unser Mentor und das Web unser Zuhause.

**Sherpatec - Wir führen Sie zum Online Erfolg!**