

# INHALT

Vorwort .....	7
<b>Kapitel 1: Die Marketing-2.0-Strategie .....</b>	<b>11</b>
Marketing 2.0 – Die Strategie des 21. Jahrhunderts für mittelständische Unternehmen .....	12
Wie Marketing 2.0 funktioniert .....	13
Mit Marketing 2.0 in sieben Schritten zum Kunden .....	19
Wie Sie Ihr Marketing-2.0-Akquise-System aufbauen .....	26
<b>Kapitel 2: Leads generieren .....</b>	<b>33</b>
Lead-Generierung mit Marketing 2.0 .....	34
Freebees – Wie Sie mit dem passenden Köder Leads generieren .....	38
Leadmagnet – Bewerben Sie Ihr Freebee .....	48
Landing Page – Schaffen Sie die Basis für Ihre Lead-Generierung .....	50
Autoresponder – Rufen Sie sich mit automatischen Mails in Erinnerung .....	60
Video-Marketing – Appellieren Sie an die Emotionen Ihrer Interessenten .....	63
<b>Kapitel 3: Akquise-Websites .....</b>	<b>73</b>
Was eine normale Homepage zur Akquise-Website macht .....	74
Limbische Belohnungs-Systeme – Geben Sie Ihren Kunden, was sie sich wünschen .....	77
Der Inhalt – Es kommt auf den Content an, damit Ihre Website verkauft ....	83
Struktur und Menüführung – Verschaffen Sie Ihren Besuchern den totalen Überblick .....	92
Website texten – kundenorientiert, verkaufsfördernd und suchmaschinen-optimiert .....	94
Website Design – ansprechend, benutzerfreundlich und einprägsam .....	103
Programmieren der Website – Ändern Sie Texte und Bilder selbst .....	106
<b>Kapitel 4: Suchmaschinen-Optimierung (SEO) und Suchmaschinen-Marketing (SEM) .....</b>	<b>109</b>
Die drei großen Bereiche, um im Internet gefunden zu werden .....	110
On-Page-Suchmaschinen-Optimierung – Keywords & Co. ....	110
Off-Page-Suchmaschinen-Optimierung – Verlinken Sie sich zu einer Top-Reputation im Internet .....	115
Google AdWords – Steigern Sie die Anzahl der Besucher auf Ihrer Website ...	118
Website-Controlling – Messen Sie Ihren Erfolg .....	124

<b>Kapitel 5: Akquise mit E-Mail-Marketing .....</b>	127
Der Weg vom Lead zum Kunden .....	128
Wie E-Mail-Marketing funktioniert .....	128
Wann ist E-Mail-Marketing erlaubt? – Rechtliche Aspekte .....	129
Arten von Mailings .....	130
Wie Sie Ihr Akquise-Mailing richtig aufbauen .....	135
Der rote Faden – So geben Sie Ihrem Mailing eine lesefreundliche Struktur ....	150
Mailing-Texte müssen in erster Linie verständlich sein .....	154
Das Mailing-Design – Wiedererkennbarkeit auf einen Blick .....	163
E-Mail-Adressen sammeln und pflegen .....	169
Erfolgsstatistik – Testen und messen Sie sich zu noch mehr Erfolg .....	171
<b>Kapitel 6: Social-Media-Akquise .....</b>	175
Warum kein Weg an Social-Media-Marketing vorbeiführt .....	176
Wie die Akquise über Social Media funktioniert .....	177
Die wichtigsten Social-Media-Plattformen .....	180
XING .....	180
Facebook .....	184
Google+ .....	194
YouTube .....	194
Twitter .....	196
LinkedIn .....	197
Pinterest .....	198
Instagram .....	199
<b>Kapitel 7: Webinar-Akquise .....</b>	201
Warum auch Sie bei Ihrer Akquise auf Webinare setzen sollten .....	202
Vorteile von Webinaren .....	204
Wie die Webinar-Akquise funktioniert .....	206
Der Zeitplan für Ihr erstes Webinar .....	221
<b>Kapitel 8: Akquise mit Content-Marketing .....</b>	225
Content-Marketing schafft Vertrauen .....	226
Wie die Akquise mit Content-Marketing funktioniert .....	227
Blog-Marketing – Werden Sie Ihr eigener Redakteur .....	227
Artikel-Marketing – Schreiben Sie sich zum Experten auf Ihrem Gebiet .....	229
Online-Presseportale – Verbreiten Sie Ihre PR-Texte online .....	231
Glossar .....	234
Buchempfehlungen .....	237
Über die Autorin .....	238
Stichwortverzeichnis .....	240