

INHALT

Vorwort	7
Kapitel 1: Die Marketing-2.0-Strategie	11
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
Kapitel 2: Leads generieren	33
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
Kapitel 3: Akquise-Websites	73
Was eine normale Homepage zur Akquise-Website macht	74
Limbsche 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
Kapitel 4: Suchmaschinen-Optimierung (SEO) und Suchmaschinen-Marketing (SEM)	109
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

Kapitel 5: Akquise mit E-Mail-Marketing	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
Kapitel 6: Social-Media-Akquise	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
Kapitel 7: Webinar-Akquise	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
Kapitel 8: Akquise mit Content-Marketing	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