Warum eigentlich eine Werbeagentur beauftragen? Kann ich Werbung denn nicht selber machen?

Der Prozess zur Erstellung und Umsetzung einer Werbekampagne ist lang und aufwendig. Werbeagenturen bieten Unternehmen Beratung im Bereich Werbung und setzen die gewünschten Maßnahmen um.

Werbung - Above the Line und Below the Line

Werbung ist als Teil unserer Industriegesellschaft nicht mehr wegzudenken, denn sie sorgt dafür, dass Konsumenten auf ein Produkt oder eine Dienstleistung aufmerksam gemacht werden. Dabei lässt sich Werbung in ?Above the Line? und ?Below the Line? einteilen. ?Above the Line? bezeichnet man auch als die klassische Art von Werbung, denn in diesem Fall kommuniziert man die Werbung über die Massenmedien, wie Print, Außenwerbung, Rundfunk und Kinowerbung. Diese Werbeart ist höchst effizient, da sie eine große Masse an Menschen erreicht. Als ?Below the Line? wird die Werbung in den verbleibenden Bereichen bezeichnet. Das sind zum Beispiel Public Relations, Direktwerbung Internet und Marketing. Der besondere Vorzug einer Schaltung von Werbung dort ist, dass eine direkte Anrede der erwünschten Zielgruppe möglich gemacht wird und daher ein geringer Streuverlust besteht. Auf die Arbeit in diesen Gebieten haben sich Werbeagenturen fokussiert.

Die Werbeagentur

Werbeagenturen sind Dienstleister, die es sich zur Aufgabe gemacht haben, ihre Kunden in allen Chancen des Marketings zu beraten und daraufhin, die dazu passenden Werbemaßnahmen zu entwerfen, kreativ zu gestalten sowie umzusetzen. Hierbei nehmen sie sich nur sehr selten eine Aufgabe vor, sondern bauen aus einem breiten Spektrum von Leistungen - angefangen bei einer professionellen Marktanalysen über die genaue Marktbeobachtung bis hin zu der Realisierung der Werbemaßnahmen - ein optimales und passendes Paket aus den idealen Marketingmaßnahmen. Dabei haben die Agenturen die Pflicht, es zu schaffen, die Ideen der Kunden mit den finanziellen Möglichkeiten von diesen zu kombinieren. Es zeigt sich in diesem Fall immer wieder, dass es für Werbeagenturen von großer Bedeutung ist, durch das Vorweisen von viel Erfahrung und positiven Referenzen ein Vertrauen zu erlagen und dadurch eine hohe Kompetenz vorzuweisen.

Die Vorteile einer Werbeagentur

Das größte Plus bei der Inanspruchnahme einer professionellen Werbeagentur sind die Fachkenntnisse, welche die Angestellten dort bieten können. Dazu gehören neben Erfahrungen und Wissen bei der Planung von Werbemaßnahmen auch Kenntnisse in dem rechtlichen Bereich. Durch eine langjährige Erfahrung ist es für eine Werbeagentur auch leichter, die ideale Zielgruppe heraus zu arbeiten und zu greifen. Zusätzlich kann eine Agentur, die sich auf Werbung spezialisiert hat, ein großes Netz an Kontakten vorweisen, diese können dabei zum Beispiel Fotografen oder Unternehmer aus anderen Bereichen der Medienbranche sein. Aus einer Verknüpfung der Fachkenntnisse und den Beziehungen der Agentur entsteht ein sehr professionelles Resultat, das auch schnell realisiert werden kann. Nachdem die Maßnahmen umgesetzt wurden, kann die Werbeagentur den Erfolg der Kampagne über verschiedenste Wege herausfinden. Die Erfolgsmessung macht daraufhin klar, ob die erwünschten Ziele eingetroffen sind oder ob vielleicht Änderungen für folgende Werbekampagnen vonnöten sind.

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Die Werbeagentur Wengenroth & Partner aus Hannover hat sich auf Webdesign, Suchmaschinenoptimierung und Online Marketing spezialisiert und hat seit seinem Bestehen Niederlassungen in Berlin, Hamburg, Bremen, Köln und Frankfurt eröffnet. Sie arbeitet vor allem mit kleine und mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum. Mit insgesamt über 500 sehr zufriedenen Referenzen und Kooperationen, konnte sich Wengenroth & Partner einen Namen machen.

Interview mit Winfried Wengenroth

BH: Wie sind Sie zu ihrem Beruf gekommen?

WUP: Ich habe nach meinem Realschulabschluss eine kaufmännische Ausbildung gemacht, weil ich erst einmal etwas Bodenständiges machen wollte. Daraufhin habe ich mich entschieden, diese Ausbildung durch ein adäquates Betriebswirtschaftsstudium zu vertiefen. In dieser Zeit bin ich das erste Mal mit professionellem Marketing konfrontiert worden. Während meines Auslandsjahres bin ich auch mit internationalem Marketing in Kontakt gekommen, was mich sofort fasziniert hat. Durch verschiedene Praktika kam ich dann in die Konsumgüterindustrie und habe in dieser Zeit auch für namenhafte Unternehmen, wie Unilever, im Vertrieb sowie im Marketing gearbeitet. Aufgrund einer sehr hohen Reisenotwenigkeit habe ich mich dann dazu entschlossen, etwas lokaler zu arbeiten. Daraufhin bin ich zu einem sehr großen Anbieter im Online Marketing gekommen. Ab diesem Zeitpunkt war mir klar, dass ich unbedingt im Online Marketing arbeiten will. Infolgedessen habe ich mir durch harte Arbeit viele Kenntnisse im Online Marketing selbst angeeignet und dann schnell gemerkt, dass man bei meinem damaligen Arbeitgeber viel hätte verbessern können. Im ersten Schritt habe ich mich dann als Unternehmensberatung für Online Marketing, SEP und Vertrieb selbstständig gemacht, aber inzwischen sehen wir uns mehr als eine professionelle Schnittstelle zwischen Werbeagentur und Internetagentur mit dem Fokus auf Online Marketing und Suchmaschinenoptimierung. Summa Summarum kann ich auf 12 Jahre Berufserfahrung im Online Marketing verweisen und den Kunden sehr viel ermöglichen.

BH: Was fasziniert Sie so am Marketing?

WUP: Mir wurde es quasi in die Wiege gelegt, auf Menschen zuzugehen und zu reden, da ich auf einem Bauernhof groß geworden bin und dort schon als Junge Eier und Kartoffeln verkauft habe. Dabei bin ich auch schon mit der Vermarktung von Produkten in Kontakt gekommen. Darauf und auf meiner Ausbildung aufbauend hat sich die Faszination für das Marketing natürlich durch das Studium verfestigt. Was mich fasziniert, ist der stetige Verbesserungsprozess. Wie kann ich ein Produkt verbessern, um den Absatz zu steigern? Wie kann man durch Pull-oder Push-Marketing Produkte und Dienstleistungen noch erfolgreicher zu vermarkten? Das fasziniert mich einfach.

BH: Was hebt Sie von anderen Werbeagenturen ab?

WUP: In dem Leistungsspektrum des Marketings gibt es viele Schwerpunkte und wir haben uns darauf spezialisiert, unsere Kunden auf die erste Seite von Google zu bringen. Dabei zählt vor allem Qualität. Das bedeutet, dass eine hohe Qualität der Webseiten Programmierung, der Texte und der Backlinks wichtig ist. Hierbei stellen wir leider immer wieder fest, dass 95 % der Webseiten, die wir übernehmen, qualitativ sehr schlecht programmiert, gestaltet und strukturiert sind. Das ist schade, denn wenn im Online Marketing alles richtig gemacht wird, ist es das effizienteste und kostengünstigste Werbemedium, das es gibt. Mit einem geringen Einsatz ermöglicht es, in keiner vergleichbaren Art und Weise, die Neukundengewinnung.

BH: Welche Fehler werden im Online Marketing am häufigsten gemacht?

WUP: Der größte Fehler ist es, gar nichts zu tun. Natürlich passieren einem Fehler, aber wir sind zu unserem jetzigen Stand auch nur durch das Sammeln von Erfahrungen gekommen. Das wichtigste ist, dass eine Werbeagentur in der Lage ist, eine hoch professionelle Webseite für den Kunden zu erstellen, die die erwünschten Zielgruppen erreicht und durch die notwendigen Suchbegriffe gefunden werden kann. Dann wird sie zu einer Gelddruckmaschine und das ist das Ziel.

BH: Werbeagentur beauftragen oder Werbung selbst machen?

WUP: Das ist unterschiedlich. Es gibt viele Anbieter, bei denen man kostenlos eine eigene Webseite anmelden kann, man sich dann aber auch mit gewissen Einschränkungen arrangieren muss. Jedoch habe ich schon früh gelernt, dass wenn etwas nichts kostet, es nichts wert ist. In diesem Zusammenhang muss man sich einmal vergegenwärtigen, mit welchem Einsatzniveau wir für unsere Kunden arbeiten und wie viel Zeit dabei vergeht. Ich

sage immer, dass jeder auf seinem Gebiet ein Spezialist ist und das tun soll, was er gut kann, wie zum Beispiel ein Zahnarzt. Das mache ich auch nicht selbst, sondern überlasse die Arbeit jemanden, der darauf spezialisiert ist. Und so ist es in der Werbebranche auch. Wir sind die absoluten Profis in Google und wissen, wie wir unsere Kunden auf die besten Positionen bekommen. Mit mittelmäßigen oder kostenlosen Medien ist das einfach nicht zu erreichen und man sollte auch den zusätzlichen Arbeitsaufwand nicht unterschätzen.

BH: Welche Werbemaßnahmen sind ihrer Meinung nach am effektivsten?
WUP: Die effektivste Werbung ist das Online Marketing, denn dabei wird der Kunde genau in dem Moment abgeholt, wenn Bedarf da ist. Der Kunde geht in das Internet, wenn er etwas braucht und zu diesem Zeitpunkt kann man sich direkt anbieten. Durch das Online Marketing sind die Theorien der Volkswirtschaft, die Zusammenkunft von Angebot und Nachfrage, in ihrer Effizienz revolutioniert worden. Das bedeutet, wenn man Online Marketing professionell umsetzt, kann man eine riesige Absatzsteigerung erreichen. Dabei gibt es innerhalb des Online Marketings viele Möglichkeiten seine Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten. Hierbei kann man sich auf kostenpflichtigen Portalen anmelden oder Affiliate Marketing betreiben. Am kostengünstigsten ist es aber eine Werbeagentur zu finden, die sich von A bis Z um alles kümmert und mit dem gesetzten Budget versucht das Bestmögliche umzusetzen. Das Ergebnis ist daraufhin eine hochwertige Webseite, die bei Suchmaschinen optimal gefunden werden kann.

Kontakt
Wengenroth & Partner
Königstraße 7
30175 Hannover
0511-450137385
info@werbeagenturhannover.eu
www.werbeagenturhannover.eu

Pressekontakt

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

werbeagenturhannover.eu
info@werbeagenturhannover.eu

Firmenkontakt

Werbeagentur Wengenroth & Partner

Herr Winfried Wengenroth
Königstraße 7
30175 Hannover

werbeagenturhannover.eu
info@werbeagenturhannover.eu

Als Agentur für Webdesign aus Hannover sind wir mit unserem Portal www.webdesignerhannover.com Ihr idealer Partner vor Ort, um Ihre Wünsche vom günstigen bis hochwertigen Webdesign zu realisieren. Wir wollen Ihr Ansprechpartner Nr. 1 in Hannover sein, denn wenn Sie ein neues Webdesign benötigen, soll es doch auch was "bringen", oder? Geben Sie uns bitte die Chance, Sie von unseren Kompetenzen im Webdesign und unseren Referenzen aus Hannover zu überzeugen.

Anlage: Bild

WENGENROTH & PARTNER
Start
Über uns
Leistungen
Referenzen
Kontakt
Impressum
Wir sind überall erreichbar
Flexibel, schnell und überall vorhanden!
Professionelle Unternehmensberatung: Wengenroth und Partner
Kontakt