



Kostenloses Retargeting-Handbuch enthüllt erfolgreichste Online Marketing Strategie für Unternehmen

Mittels Remarketing-Strategien mehr Kunden und Umsatz erreichen

Schweiz/USA - 10. Juni 2016 Das neue Buch "Das ultimative Retargeting Praxis-Handbuch?• stellt die effektivste Marketing-Strategie für mehr Kunden und Umsatz vor (mit Facebook?? & Google?? Anleitung): RETARGETING! Für kurze Zeit gibt es das Buch hier kostenlos als PDF zum herunterladen: <http://go.wpretarget.net/buch> , die die gedruckte Version ist auf Amazon für für 19,95 Euro erhältlich.

Die Autoren Manuel Merz, Reto Stuber & David Schmidbauer zeigen in ihrem Handbuch praxisnah und Schritt für Schritt auf, wie jeder mit seiner Webseite und den bestehenden Produkten und Angeboten mehr Kunden und Umsatz erreichen kann.

Warum verlieren Webseiten 98% der Besucher?

"98% aller Erst-Besucher auf der Homepage kaufen nichts. Das bedeutet, dass 98% der Homepagebesucher verloren gehen, ohne die gewünschte Aktion zu tätigen!?", bringt Co-Autor Manuel Merz das Problem auf den Punkt.

Mit Retargeting hingegen können die Webseitenbesucher zurückgeholt werden. Es ist das EINZIGE Mittel, um Interessenten noch einmal (oder mehrmals) anzusprechen, ohne dass der Nutzer aktiv etwas machen muss. Im Gegensatz dazu stehen zum Beispiel E-Mail Newsletter oder die sozialen Netzwerke wie Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, Snapchat, Google+, XING, LinkedIn etc., bei denen der Nutzer eine aktive Willensbekundung und Aktion tätigen muss, um künftige Nachrichten zu erhalten.

Warum funktioniert Retargeting?

Retargeting ist deshalb eine der wirkungsvollsten Strategien des digitalen Marketings, weil damit eine simple Grundregel befolgt wird, die seit Jahrzehnten über den Erfolg der traditionellen Marketing-Kampagnen entscheidet: Je häufiger eine Nachricht vom gleichen Interessenten gesehen oder gehört wird, desto wahrscheinlicher wird die gewünschte Handlung erreicht.

Reto Stuber, Co-Autor des Handbuchs, erklärt: "Wenn man sich die Webseite als Eimer vorstellt, der die Webseitenbesucher sammelt, so hat dieser ohne Retargeting ein riesiges Leck, durch das der Großteil der Besucher sofort wieder auf Nimmerwiedersehen verschwindet. Mit Retargeting hingegen werden die Besucher in einer Liste aufgefangen, und man erhält weitere Möglichkeiten, die Interessenten wieder anzusprechen.?"

Im klassischen Marketing muss man sich diese Reichweite immer wieder teuer erkaufen, durch mehrmalige Auftritte in TV, Rundfunk, Werbung in Zeitschriften etc. - nicht so bei Retargeting!

Das Grundkonzept funktioniert dabei so, dass der Besucher der Webseite mit einem sog. Cookie markiert und darüber getrackt wird. Damit kann der Besucher "überall?" wieder mit passender, auf ihn zugeschnittener Werbung angesprochen und zur gewünschten Webseite geleitet werden.

Für wen eignen sich diese Retargeting-Strategien?

JEDER, der eine Webseite hat, kann mit minimalem Aufwand von dieser Technologie profitieren, egal ob es darum geht, mehr Leute (wieder) auf die Webseite zu bringen, die eigene Marke bekannter zu machen, Interessenten zu Kunden zu machen oder einfach direkt mehr Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen!

David Schmidbauer, Co-Autor, bringt es auf den Punkt: "Noch nie war es so einfach und vor allem kosteneffizient, Besucher der eigenen Webseiten erneut durch eine bezahlte Werbeanzeige anzusprechen!?"

Kostenloser Download: "Das ultimative Retargeting-Handbuch?•

Egal ob man einfach eine Webseite hat, Unternehmer, Shopbetreiber, Unternehmer, Autor, Coach, Blogger oder YouTuber ist, die behandelte Thematik dieses Buches hilft allen dabei, das Hauptproblem zu lösen, dass jede Webseite unausweichlich mit sich bringt, nämlich: die bereits gewonnenen Besucher wieder ansprechen zu können!

Für kurze Zeit gibt es "Das ultimative Retargeting Praxis-Handbuch?• kostenlos als PDF-Datei zum Download: <http://go.wpretarget.net/buch> (Amazon-Version: 19,95 Euro für die gedruckte Ausgabe).

Über die Autoren

Manuel Merz ist Online Unternehmer und Gründer der Agentur <http://www.WEBclay.ch>, die sich auf Conversion Optimierung und Pay per Click (PPC) Marketing spezialisiert hat. Er ist Herausgeber des Premium WordPress Plugins <http://www.wpretarget.net>, der einfachsten Möglichkeit, um Retargeting mit WordPress zu nutzen.

Reto Stuber ist Gründer der Stuber Media Group, welche die Verlagsgruppe <http://www.StuberPublishing.com> sowie verschiedene Online Plattformen, Dienstleistungen und Produkte umfasst. Online Marketing ist seine Leidenschaft; sein Wissen vermittelt er in der Praxis sowie in Büchern, Kursen, Seminaren und an Hochschulen.

David Schmidbauer gründete die dbs.solutions GbR, heute dbs.solutions GmbH, deren Portfolio verschiedene Online-Projekte, Joint Ventures und Online-Dienstleistungen umfasst. Er ist zudem Co-Founder von <http://www.ShoppingTests.com> und <http://www.dieOnlineAgentur.com>.

Pressekontakt

Stuber Media Group

Herr Reto Stuber
207 Taaffe Place Office 3A
11205 Brooklyn, New York

wpretarget.net/
presse@retostuber.com

Firmenkontakt

WPRetarget

Herr Manuel Merz
Biberstrasse 19
6418 Rothenthurm

wpretarget.net/
info@wpretarget.net

WPRetarget ist ein WordPress Plugin, mit welchem Webseitenbetreiber Retargeting Pixel einfach und schnell auf ihre Website integrieren können.

Sie können dann entweder eigene Beiträge oder Seiten für Retargeting Kampagnen nutzen, oder aber auch fremde Seiten, auf welchen normalerweise kein Retargeting Code hinterlegt werden kann.

