



Keine Angst vor viralem Marketing im Web2.0 Teil 2

Marketing im Web, ist perfekt für ein schmales Budget, wenn durch virales Marketing ungeahntes Kundenpotential erreicht wird

(NL/9880433706) Viele Unternehmen sparen zuerst am Marketing ein Fehler mit fatalen Folgen, wie Marketingexpertin Heike Lange weiß. Glücklicherweise eröffnet gerade das Web 2.0 eine Vielzahl an kostengünstigen Möglichkeiten, um auch mit einem schmalen Budget die Botschaft an den Mann zu bringen. Was heute mit wenig Geld möglich ist, zeigt die Marketingexpertin Heike Lange in ihren Seminaren und Coachings <http://www.internetprofiling.de>, wobei die beiden Seminare Guerilla-Marketing und Video-Marketing zu den gefragtesten Angeboten gehören, um die eigene Webseite zum Umsatzbooster zu machen.

Die Teilnehmer des Seminars Videomarketing und Virales Marketing sind regelmäßig verblüfft, mit welch einfachen Tricks man die eigene Webseite besucherfreundlich macht und mit welch schnell umzusetzenden Methoden sich Weiterempfehlungseffekte bewusst erzielen lassen. In wenigen Stunden erlernen die Teilnehmer, nach welchem geheimen Skript ein spannendes Video gedreht und ein emotionaler Verkaufstext geschrieben werden. Erschließen auch Sie sich das Erfolgswissen der Profis unter <http://www.internetprofiling.de>. Verpacken Sie Ihr Angebot in eine spannende Geschichte. Unser Gehirn merkt sich gute Storys, selbst wenn wir uns nicht erinnern wollen Sie kennen diesen Effekt von den Eselsbrücken aus der Schulzeit! Heike Lange ist davon überzeugt, dass man Webseitenbesucher zum Lachen, Weinen, Stauen oder auch Nachdenken durch tiefe Betroffenheit, Freude, Spannung oder Wut bringen muss!

Geben Sie dem Besucher Ihrer Homepage etwas, dass er weitererzählen kann damit sie und Ihr Produkt bekannt werden. Nur so funktioniert Viralität im Internet! Wenn Niemand oder nur die falschen Leute Ihr Produkt kennen, dann nützt Ihnen die hervorragendste Qualität und Einzigartigkeit Ihres Angebotes nichts. Es wird nicht nachgefragt.

Oft wird unterschätzt, dass die Produktentwicklung aus zwei Phasen besteht. Der erste Schritt ist die eigentliche Herstellung. Doch damit ist eben nur die erste Hälfte des Weges zu einem erfolgreichen Produktangebot geschafft. Der zweite Schritt, für den Sie mindestens genauso viel Kraft, Zeit und finanzielles Budget kalkulieren sollten, liegt noch vor Ihnen die Platzierung am Markt, wie Heike Lange betont.

Gerade kleine und mittelständige Unternehmen vernachlässigen oftmals das eigene Marketing und hoffen, dass sich gute Qualität schon von allein rumsprechen wird. Oft ein teurer Irrglaube. Denn diese Einstellung kostet wertvollen Umsatz und bei manchem Unternehmen sogar das Überleben. Ein Unternehmer muss seine Kernbotschaft ich habe etwas für dich, das dein Leben einfacher macht versenden klar, deutlich und auf möglichst vielen Kanälen. Nur dann kann die Botschaft Hier gibt es etwas Wichtiges für mich, dass ich nicht verpassen darf! auch beim Kunden ankommen. Ohne Sender kein Empfänger! Nur wenn der Zielkunde etwas von einem neuen Produkt erfährt, kann er wie gewünscht reagieren und den nächsten Auftrag auslösen.

Hier die besten Aussagen und Statements von Heike Lange zu Marketing im Web 2.0:

Das Marketing hat dabei nur eine Aufgabe zu erfüllen: ein Produkt, eine Dienstleistung optimal zu inszenieren! Es muss beim Kunden Emotionen wecken und tiefliegende Kaufmotive befriedigen.

Das richtige Marketing entscheidet, ob das Produkt zum Bestseller wird oder floppt.

Stimmt die Marketingstory, dann punktet auch die hervorragende Qualität Ihr Angebot hebt sich vom Markt ab. Sie entkommen der simplen Vergleichbarkeit und können höhere Gewinnmargen durchsetzen. Wer dafür ein Beispiel sucht, schaue sich das Marketing von Apple an.

Einer der größten Vorteile des Onlinemarketings ist es, sich mit pfiffigen Ideen zu präsentieren und dank einer guten Story von allein im Netz verbreiten zu lassen. Im Web 2.0 erhalten damit auch kleine Firmen eine faire Chance, ihre Wunschkunden zu erreichen und dabei den eigenen Geldbeutel zu schonen.

Wir leben in einem Zeitalter der Unterhaltung. Kunden erwarten gute Geschichten. Für unser Gehirn sind Produkte und Internetseiten wertlos, wenn sie keine Emotionen wecken und an unsere Motive anknüpfen. Mit diesen Worten beginnt Heike Lange, Expertin für Onlinemarketing und Buchautorin, gern ihr Seminar Virales Marketing <http://www.internetprofiling.de> und zeigt den Unternehmern, wie sie am Markt so agieren können, dass ihre Zielgruppe sie freiwillig an andere empfiehlt und somit in den sozialen Netzwerken für eine weite Verbreitung sorgt.

Das Erfolgsgeheimnis hinter erfolgreichen Werbebotschaften: Sprechen Sie möglichst viele Sinne an. Sehen, Hören und Fühlen gewinnen im Dreiklang eine ungeheure Kraft, die jeder Bereich allein nie erzielen kann. Wecken Sie Emotionen! Lassen Sie einen Film im Kopf des Kunden ablaufen!

Wenn wir etwas lesen, merken wir es uns nur zu 10%. Hören wir es, dann verdoppelt sich die Behaltensquote. Sehen und hören wir etwas, dann behalten wir 50%. Diese Formel der Gehirnforschung ist altbekannt. Doch warum wenden wir sie dann nicht bei unserem Webauftritt an?

Zu oft langweilen Webseiten mit ellenlangen Texten, kleiner Schrift und Fachchinesisch. Wo haben Sie Emotionen weckende Bilder platziert? Spricht Ihre Webseite mit ihren Besuchern?

Wir Menschen lieben es, zu spielen, Neues zu entdecken, Spannendes zu erleben.

Doch bei der Gestaltung von Webseiten wird diesen Aspekten noch zu selten Beachtung geschenkt. Man glaubt, eine optisch gut gemachte Seite mit vielen Informationen in Textform transportiert die Botschaft Hier bist du richtig!

Pressekontakt

Internetprofiling Heike Lange

Herr Heike Lange
Höntzschstr. 9
01465 Langebrück

internetprofiling@gmail.com

Firmenkontakt

Internetprofiling Heike Lange

Herr Heike Lange
Höntzschstr. 9
01465 Langebrück

internetprofiling.de
internetprofiling@gmail.com

Diese Pressemitteilung wurde im Auftrag übermittelt. Für den Inhalt ist allein das berichtende Unternehmen verantwortlich.