

Turbo-Treibstoff für Ihr Web-Marketing (Teil 1)

Das Internet wächst rasant und verändert sich unglaublich schnell. Das wissen Sie sicherlich. Doch viele Web-Strategien scheinen in der Vergangenheit stehen geblieben zu sein, weil sie im Nu veralten. Sind vielleicht auch Sie betroffen? Was können Sie tun, um Ihr Web-Marketing rasch wieder von 0 auf 100 zu bringen?

Wenn auch für Sie das Internet eine Schlüsselkomponente zur Kundengewinnung und -bindung sowie ein wichtiger Absatzkanal ist, dann sollten Sie sich mit allen Möglichkeiten auseinandersetzen, um aus Ihrem Web-Auftritt alles herauszuholen, was heutzutage möglich ist. Sorgen Sie dafür, dass Sie im Netz besser gefunden werden, kommunizieren Sie auf allen Kanälen, und verwandeln Sie anonyme Besucher in potenzielle Kunden.

Der Web-Marketing-Workshop von Alex S. Rusch hilft Ihnen dabei Schritt für Schritt mit wichtigen Erkenntnissen, Strategien und detaillierten Anleitungen aus der Praxis für die Praxis.

Vorab betone ich, dass ich für den folgenden Erfahrungsbericht kein Honorar erhalten und auch den vollen Preis für das gesamte Web-Marketing-Erfolgspaket bezahlt habe. Im Nachhinein kann ich nur sagen, dass das für mich selbst eine der besten Investitionen in der letzten Zeit war.

Meine Absicht ist es, Ihnen zu zeigen, dass auch jemand, der (wie ich von mir zu behaupten wage) sich schon sehr gut im Internet auskennt, eine hervorragend funktionierende Webseite hat und eigentlich alles zu kennen glaubt, immer noch etwas dazu-

lernen kann.

Sechs grundsätzliche Fehler, die immer wieder gemacht werden:

1. Die Website ist nach einem Prospekt als Vorlage gestaltet worden. Gut gedacht, doch leider fehlt diesem Ansatz jeder strategische Hintergrund, und er geht an Nutzungsgewohnheiten vorbei.
2. Dem gesamte Web-Auftritt liegt keine Strategie zugrunde. Er ist nur eine passive Präsentation Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
3. Es gibt keine oder nur sehr wenige Möglichkeiten, um aus anonymen Besuchern Ihnen namentlich, ja fast persönlich bekannte potenzielle Kunden zu machen. Die Chancen und Möglichkeiten einer entsprechend gestalteten Website sind jedoch vielfältig.
4. Viele Gestalter von Internetseiten scheinen damit zufrieden zu sein, einfach nur eine hübsche Website ins Internet zu stellen. Doch das Internet ist ein ebenso komplexes wie dynamisches Netzwerk, und wenn Sie langfristig Ihre Webseiten bekannt machen wollen, dann müssen Sie sich auf alle nur erdenkliche Weisen vernetzen und

sozusagen omnipräsent sein, um gefunden zu werden.

5. Auf Startseiten steht häufig eine Begrüßung, die in etwa so lautet: »Herzlich willkommen auf ...« Eine solche Formulierung ist oft der erste Schritt ins Abseits, sie sagt nichts aus und – schlimmer noch – verschlechtert Ihre Präsenz in Suchmaschinen.
6. Es werden nicht alle Möglichkeiten einer Website ausgeschöpft, obwohl es heute einfacher denn je ist, das ganze Potenzial zu nutzen. Videos, Podcasts, Blogs, Newsletter und andere Formate lassen sich einfach, schnell und mit relativ geringem Aufwand realisieren. Sie müssen nur wissen, wie das geht.

Ich bekenne mich schuldig...

Bis vor kurzem habe ich einige der oben genannten Fehler selbst begangen – Fehler, von denen ich zum Teil nicht einmal wusste, dass ich sie mache.

Dann habe ich in das Web-Marketing-Erfolgspaket von Alex S. Rusch investiert. Zuerst dachte ich, ich hätte das nicht nötig, ich wäre doch schon mit allen Strategien, Tipps und Tricks



vertraut. Vielleicht denken Sie auch so – doch Vorsicht, Sie könnten einiges verpassen!

Mit dem folgenden Erfahrungsbericht möchte ich Sie auf einige wichtige Punkte hinweisen, damit Sie mehr aus Ihren Internetseiten herausholen können.

Modul 1 – Grundlagen für den Erfolg mit Web-Marketing

Die erste DVD wird in meinen Computer eingelegt, und der Live-Mitschnitt eines Workshops startet. Alles ist, wie immer, sehr professionell produziert, und schon von der ersten Sekunde an macht es wirklich Spass, Alex S. Rusch beim Ausbreiten seines Wissens zu beobachten.

Es sind oft nicht die grossen Punkte, die den Unterschied ausmachen, sondern die vielen kleinen Details,

die weniger erfolgreiches Web-Marketing von erfolgreichem Web-Marketing unterscheiden. Was gibt es zu entdecken? Jede Menge wertvoller grundsätzlicher Tipps und Tricks rund um das Gestalten, Produzieren und Publizieren von Web-Seiten; Zielsetzungen und grundsätzliche Strategien, um möglichst viel herauszuholen.

Mein Fazit zu Modul 1: Hier steckt für jeden etwas drin, egal, von wo Sie mit dem Thema Web-Marketing starten. Alle Tipps und Tricks stammen aus der gelebten Praxis, sind mit vielen Erfahrungen von Alex S. Rusch als Unternehmer angereichert und letztlich für Ihre Praxis bestimmt.

Modul 2 – Mehr Besucher, Kundenbindung aufbauen, Umsatz generieren

Jetzt wurde es für mich richtig spannend. Auf insgesamt fünf DVDs

führt Alex S. Rusch eine Vielzahl von grundsätzlichen Tipps und Tricks vor, mit denen man das eigene Page-Ranking, also die Positionierung in den Suchmaschinen, ermitteln – und verbessern – kann. Das ist wichtig, denn schliesslich wollen Sie ja auch, dass Ihre potenziellen Kunden Sie nicht nur unter Ihrem Namen, sondern auch unter den richtigen Suchbegriffen finden.

Gerade hier werden die meisten Fehler gemacht. Die gute Nachricht: Innerhalb von wenigen Minuten lassen sich mit einfach durchzuführenden Änderungen und Ergänzungen die meisten Fehler ausschalten.

Die Besucher landen auf Ihrer Website – und wie geht es dann weiter? Hier lässt sich viel machen. Doch immer steht aus Sicht des Besuchers die Frage im Mittelpunkt: »What's in it for me?«, also: »Was habe ich davon, dass ich diese Website besuche,

→



den Newsletter abonniere oder die Download-Angebote nutze?»

Genau um diese Themen geht es im Modul 2, und auch hier gibt es wieder unendlich viele Tipps und Tricks aus der Praxis, für die Praxis.

Und auch hier musste ich wieder feststellen, dass ich zwar viel weiss, aber dieses Wissen nicht konsequent genug anwende. Wie geht es Ihnen, wenn Sie Ihre Website einmal kritisch betrachten? Haben Sie nicht auch das Gefühl, dass es manches zu verbessern gibt?

Mein Fazit zu Modul 2: Dieses Modul bringt jede Menge Arbeit, aber ebenso viel Nutzen mit sich, und al-

lein durch die Anwendung des Wissens aus Modul 2 hat sich bei mir die Anzahl der täglichen Neu-Abonnenten des Internet-Briefes mehr als verdoppelt.

Alles kling gut, und wie geht es weiter?

Das gesamte Web-Marketing-Erfolgspaket ist sehr umfangreich. Insgesamt gibt es sieben Audio-CDs und Teleseminar-Mitschnitte, 17 DVDs und fünf Screencasts mit ausführlichen Software-Demonstrationen.

Aus diesem Grund endet dieser Bericht hier, er wird in der kommenden Ausgabe von »Noch erfolgreicher!« fortgesetzt. Dann erfahren Sie, wie

Sie Ihre Web-Seite mit wertvollen Audio-Inhalten ergänzen und Ihre Angebote noch besser präsentieren können, um Ihre Kunden zu begeistern.

Autoren-Kurzbiografie

Marc Perl-Michel

ist Marketingoptimierer, Referent, Autor und Seminar-/Workshopleiter. Sein Spezialgebiet: Mehr Interessenten finden, diese in zahlende Kunden verwandeln und letztlich mehr Umsatz und Gewinn erwirtschaften, ohne einen Cent mehr in Werbung zu investieren.



Informationen:

MPM_konzept Deutschland
Telefon: +41 (0)33 73112593
www.smartlimits.de

Turbo-Treibstoff für Ihr Web-Marketing (Teil 2)

Lesen Sie heute, wie Sie Ihre Website mit wertvollen Audio-Inhalten ergänzen können und wie Sie Ihre Angebote noch besser präsentieren, um die Begeisterung Ihrer Kunden weiter zu steigern. Erfahrungen aus dem von Alex S. Rusch gehaltenen Web-Marketing-Workshop.

Modul 3 – Die Audio-Möglichkeiten gewinnbringend nutzen

In den letzten Jahren ist das Internet richtiggehend schnell geworden, und der Einsatz von Audio-Möglichkeiten gehört fast schon zum Pflichtprogramm, wenn man sich von anderen Anbietern abheben will. Doch viele Unternehmer, die ihre Internetseiten noch in Eigenregie gestalten, schrecken davor zurück, diese Möglichkeiten gewinnbringend zu nutzen.

Gewinnbringend heisst in diesem Fall, dass hier nicht irgendeine nette Musik im Hintergrund dudelt, sondern dass Ihre Internetseiten mit Inhalten angereichert werden, die Ihrem Kunden einen hohen Nutzen bieten, sodass Sie für Ihre Kunden als Anbieter noch wertvoller sind.

Was hält die meisten Gestalter – und Unternehmer – zurück? Oft ist es das fehlende Know-how, wie diese Audio-Inhalte erstellt, und auf die richtige Art und Weise eingebunden werden.

Genau das vermittelt das Modul 3 in so detaillierten Schritten, dass es wirklich für jeden möglich ist, einen Podcast zu veröffentlichen, Werbeclips zu erstellen oder einfache, für die Kunden nützliche Inhalte als Download zu produzieren.

Mein Fazit zu Modul 3: Wie schon gesagt, unterscheiden viele kleine Details eine erfolgreiche Website von einer weniger erfolgreichen, und je mehr wertvolle Inhalte Sie Ihren Kunden auf Ihrer Website anbieten, desto mehr tun Sie für Ihre Kundenbindung. Ausserdem ist ein wertvoller Audio-Inhalt auch ein guter »Köder«, um einen Anreiz für den Eintrag in einen Newsletter-Verteiler zu bieten.

Modul 4 – Online-Videos können Ihr Marketing revolutionieren

Menschen haben ein grosses Interesse an anderen Menschen, und durch die Möglichkeit, Online-Videos selbst zu produzieren und auf Ihrer Website zu publizieren, haben Sie grossartige Möglichkeiten, Ihre Produkte, Ideen und Angebote live und in Farbe zu demonstrieren. Zeigen Sie Ihren Kunden, was Sie ihnen zu bieten haben.

Und auch hier demonstriert Ihnen Alex S. Rusch Schritt für Schritt, wie Sie auch mit einfachsten Mitteln einen eigenen Video-Clip erstellen können.

Mein Fazit zu Modul 4: Dieses Modul wird jedem Unternehmer helfen, seine Ideen, Produkte und Dienstleistungen sichtbar zu machen. Das Internet bietet die Möglichkeiten, und Sie sollten diese Möglichkeiten nutzen, bevor

es Ihre Wettbewerber tun. Sichern Sie sich so einen vielleicht entscheidenden Vorsprung!

Schlussbetrachtung

Das Internet ist ein riesiges Netzwerk. Vereinfacht gesagt haben die Internetseiten mit dem grössten Nutzen, dem besten Angebot, der übersichtlichsten Benutzerführung, der besten Strategie und den meisten Vernetzungen die beste Chance, im uferlosen Datenmeer wahrgenommen zu werden.

Das Web-Marketing-Erfolgspaket von Alex S. Rusch deckt praktisch alle wichtigen Elemente ab, um schnell den eigenen Internetauftritt mit einem Erfolgs-Turbo zu beschleunigen. Doch wie so oft gilt auch hier: Sie müssen das neu erworbene Wissen auch umsetzen. Ich selbst habe insgesamt gut zehn Tage mit dem Studium des Erfolgspaketes und mit der Überarbeitung meines Internetauftritts verbracht, um rund 80 Prozent meiner To-do-Liste abzuarbeiten.



[www.alexrusch.com/
web-marketing-erfolgspaket](http://www.alexrusch.com/web-marketing-erfolgspaket)

Anmerkung für Mac-User

Im Web-Marketing-Erfolgspaket werden einige Programme und Softwarelösungen vorgestellt, die nur für Windows existieren. Wenn Sie, wie ich, Mac-User sind, dann zögern Sie nicht, mich zu kontaktieren. Ich habe zu allen vorgestellten Programmen alternative Mac-Versionen gefunden und getestet und kann Ihnen gerne weiterhelfen.

Zusätzlich habe ich in eine neue Video-Ausrüstung, eine professionelle Video-Schnittsoftware und verschiedene kleine Programme investiert. Doch unterm Strich haben sich alle diese Investitionen schon jetzt für mich bezahlt gemacht, und ich freue mich bereits auf das Web-Marketing-Erfolgspaket 2.0 ...

Autoren-Kurzbiografie

Marc Perl-Michel

ist Marketingoptimierer, Referent, Autor und Seminar-/Workshopleiter. Sein Spezialgebiet: Mehr Interessenten finden, diese in zahlende Kunden verwandeln und letztlich mehr Umsatz und Gewinn erwirtschaften, ohne einen Cent mehr in Werbung zu investieren.



Informationen:

MPM_konzept Deutschland
Telefon: +41 (0)33 73112593
www.smartlimits.de

Inhaltsverzeichnis

Editorial	Seite 3
Turbo-Treibstoff für Ihr Web-Marketing (Teil 2)	Seite 4
ABB: Durch Höhen und Tiefen zu Rekorderfolgen	Seite 6
Gute Führung ist einfach – und auf das Wesentliche gerichtet	Seite 10
Vier Marketing-Gebote	Seite 12
Der Konkurrenz um Nasenlängen voraus sein	Seite 14
Adecco: Weltweite Marktdurchdringung	Seite 18
So werden Sie erfolgreich an der Börse!	Seite 22
Rusch-Kongress 2008	Seite 26
Ein Schrei übers Hallendach – und die Jungs arbeiten Volldampf	Seite 28
Die Lejeune-Fragerunde	Seite 35
Souverän freie Reden halten	Seite 36
Die Magie des Erfolges	Seite 40
»Ich will es mir noch überlegen!«	Seite 44
Perfekt präsentieren mit überzeugender Körpersprache	Seite 48
Die Alex Rusch Sprechstunde	Seite 50



Kein fauler Zauber; die Umberto Saxer-Formel für erfolgreiches Verkaufen!



- Die richtige Einstellung zum Verkauf
- Richtig argumentieren und über den Nutzen verkaufen
- Wünsche und Bedürfnisse von Kunden erkennen
- Verschiedene Abschlusstechniken
- Einwände von Vorwänden unterscheiden
- Verschiedene Einwandetechniken
- Weiterempfehlungen holen
- Kunden auf Zusatzgeschäfte ansprechen
- Kaufsignale erkennen
- Weniger Offerten (Angebote) erstellen

Dank der Verkaufs-Kybernetik hat Ihr Gegenüber keine drei Wünsche frei. Sie lenken das Gespräch – natürlich, sympathisch und zielgerichtet auf den Abschluss hin. **Mit Ihrer Teilnahme am 5 stündigen Intensiv-Verkaufstraining für nur EUR 98,-/CHF 148,- erhalten Sie fundierte Techniken aus der Verkaufs-Kybernetik:**

19.09.2008 Aadorf / TG 13:00 Uhr bis 18:00 Uhr Gemeinde- & Kulturzentrum
03.12.2008 Aadorf / TG 13:00 Uhr bis 18:00 Uhr Gemeinde- & Kulturzentrum

**Intensiv-Verkaufstraining mit Startrainer Umberto Saxer.
Jetzt einen Platz sichern unter: www.umberto.ch**

Ihre Trainer:



Thomas E. Pelzl



Thierry Ems



Umberto Saxer



Roland Lichtensteiger

Umberto Saxer Training AG
Hertzentrum 6 · 6303 Zug
Fon 041 710 66 58
info@umberto.ch

