

Digital. Profitabel. Erfolgreich. Einblicke ins Online Marketing



WIRTSCHAFTSJUNIOREN BONN/RHEIN-SIEG

Über uns



- 10 Jahre Berufserfahrung im digitalen Bereich
- MBA an der University of East London
- MSc in Informatik an der Universität Koblenz / Chalmers University Gothenburg
- Experte in Development & Operations, UX/UI, Web-Analytics, Online Marketing



Omar Sarwar

- 11 Jahre Berufserfahrung im E-Commerce
- davon schwerpunktmäßig im Online-Shopping
- Diplom-Volkswirt mit Abschluss an der Universität Bonn & University of California Riverside
- Experte in Online Marketing, Business Intelligence, Finance & Controlling



Jakob Schlonsok

- 5 Jahre Berufserfahrung im E-Commerce
- BSc in Mathematik an der Universität Bielefeld
- Experte in Web Analytics,
 Software Development,
 Performance Marketing

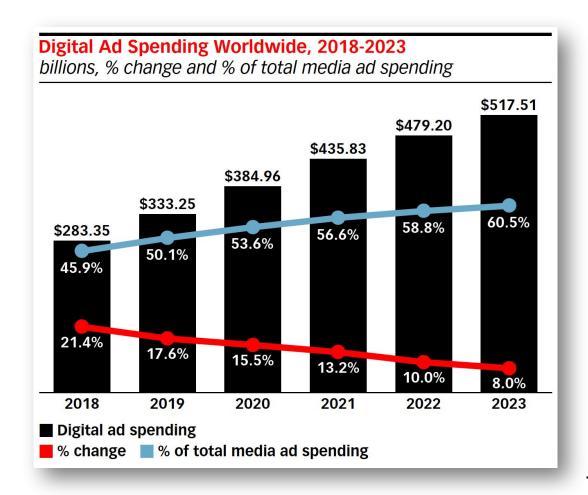


Überblick über unser Portfolio

heutiger Fokus

CONSULT BUILD OPTIMIZE GROW Informa-Wett-Conversion UX & UI **E-Commerce** tionelle bewerber-**Online Shop SEA SEO** Strategie **Optimierung** Design **Analyse** Website Regionale **Business** Blog / **Data Analytics Amazon** Display A/B-Testing Markt-**Landing Page Intelligence** Magazin & Tracking **Advertising Advertising** analyse Tool- & Self Service / KI / Auto-**Behavioural** Kunden-**Affiliate** Daten-Social Softwareschutz matisierung befragungen Media FAQ **Targeting** Marketing Auswahl Cookie Projekt-**Training &** E-Mail-PVPs & Produktdaten-Content **Such-Engine** Consent Management Schulungen Marketing Marketing Marktplätze management Managment



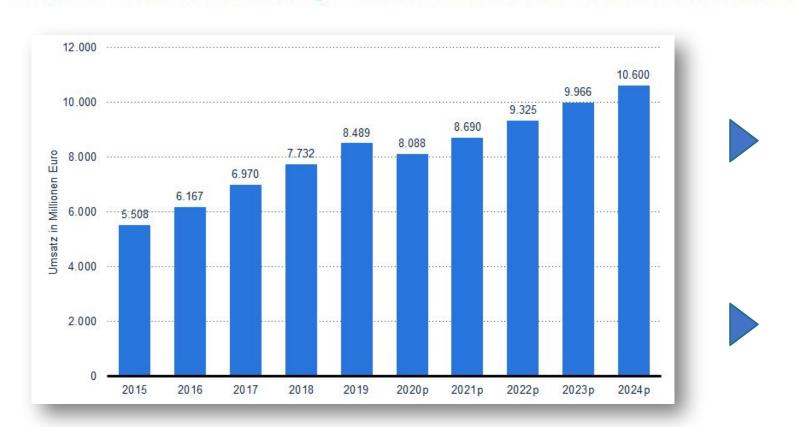


In 2019 wurde weltweit erstmalig mehr für digitale Werbung als für klassische Medien ausgegeben

URL



Umsätze mit Onlinewerbung in Deutschland in den Jahren 2015 bis 2024 (in Millionen Euro)



Allein in **Deutschland** wurden nahezu **8,5 Milliarden an Umsatz** mit Hilfe von **Onlinewerbung** generiert

Es wird davon ausgegangen, dass **spätestens 2024** die **10-Milliarden-Euro-Grenze** durchbrochen wird

Quelle: Statista



Mit Hilfe von 7 Marketing-Kanälen lassen sich Markenbekanntheit und Performance steigern

Suchmaschinenmarketing

Search Engine
Optimization

Search Engine
Advertising

G

A

Externe Plattformen

Display
Advertising

Affiliate
Marketing

Interne Kanäle

Social Media

E-Mail
Marketing

Content Marketing

Organische und kostenfreie Suchergebnisse, beeinflusst durch technische Anpassungen und inhaltliche Änderungen auf der Website Bezahlte Anzeigen oberhalb der organischen Suchergebnisse Banner and Video-Anzeigen auf externen Web-Seiten (bspw. Spiegel.de) Provisionsbasierte direkte Empfehlung der Marke oder des Produktes auf einer Webseite, Blogs, anderen Shops oder eines Influencers Zielgruppengesteuerte Posts oder Werbeanzeigen mit vielen Steuerungsmöglichkeiten Regelmäßige Newsletter an interessierte Bestands- und Neukunden

Erstellung von relevantem und regelmäßigem Content zur Ausspielung in anderen Kanälen (bspw. SEO, Social Media, E-Mail)



Mit Hilfe von 7 Marketing-Kanälen lassen sich Markenbekanntheit und Performance steigern

Suchmaschinenmarketing





Externe Plattformen

Display
Advertising





E-Mail Marketing

Interne Kanäle



Organische und kostenfreie Suchergebnisse, beeinflusst durch technische Anpassungen und inhaltliche Änderungen auf der Website Bezahlte Anzeigen oberhalb der organischen Suchergebnisse Banner and Video-Anzeigen auf externen Web-Seiten (bspw. Spiegel.de) Provisionsbasierte direkte Empfehlung der Marke oder des Produktes auf einer Webseite, Blogs, anderen Shops oder eines Influencers Zielgruppengesteuerte Posts oder Werbeanzeigen mit vielen Steuerungsmöglichkeiten Regelmäßige Newsletter an interessierte Bestands- und Neukunden Erstellung von relevantem und regelmäßigem Content zur Ausspielung in anderen Kanälen (bspw. SEO, Social Media, E-Mail)



Top 10 - Meistbesuchtesten Webseiten der Welt April 2021



8 von 10 der weltweit meistbesuchtesten Webseiten sind entweder eine Suchmaschine oder ein soziales Netzwerk

Zusammengenommen, haben diese 8 Webseiten nahezu 40% des weltweiten Traffics im April 2021 generiert. Tendenz steigend (siehe nächste Folie)

Quelle: Similar Web







Unter allen Werbekanälen haben die Ausgaben für Suchmaschinenmarketing, wie auch für Werbung in sozialen Netzwerken, mit Beginn der Corona Pandemie am stärksten zugenommen





Suchmaschinenmarketing



yext | surveys

Welchen Informationsplattformen vertrauen Konsumenten am meisten?



Konsumenten vertrauen eher Google als der Unternehmenswebsite



Search Engine Optimization (SEO)



Verbesserung der Sichtbarkeit der Website in den unbezahlten Suchergebnisseiten









Klicks sind kostenfrei



Targeting

mittel (nur in Kombination mit einer Keyword Analyse)

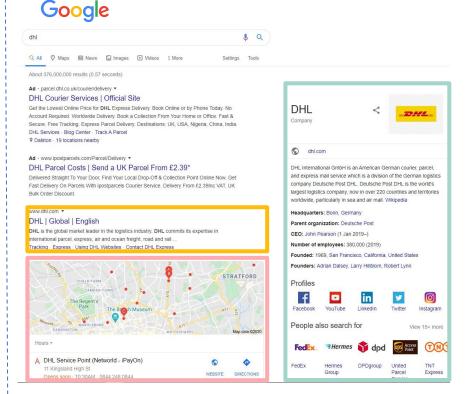
Anwendbare Medien













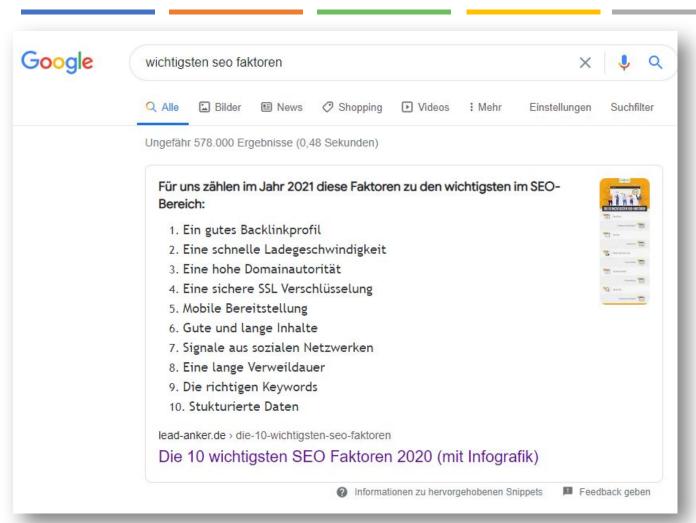
Locator

Knowledge Graph





Search Engine Optimization (SEO)



Die Suchmaschinenoptimierung ist sehr vielseitig und benötigt nicht nur relevante und lange Inhalte sondern auch die Berücksichtigung vieler technischer Elemente



URL

Search Engine Advertising (SEA)



Format

Platzierung von Online-Textanzeigen auf den Suchergebnisseiten von Suchmaschinen









Kosten pro Klick (Bieterverfahren)



(in Kombination mit einer Keyword Analyse)

hoch

Anwendbare Medien

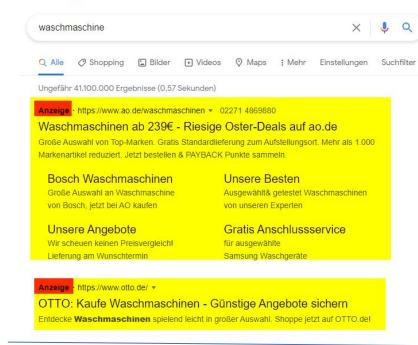












Headline Search Ads







Product Display Ads







04.05.2021



Social Media













Social Media



Organische Posts innerhalb der eigenen Reichweite













Organische Posts: kostenfrei

Werbeanzeigen: je View oder je Klick

Influencer: individuell verhandelbar





hoch (siehe nächste Folie)

Targeting

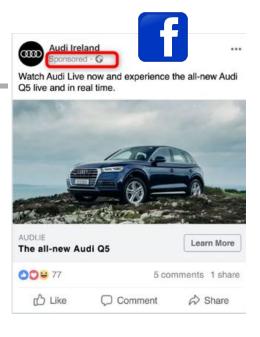
Anwendbare Medien











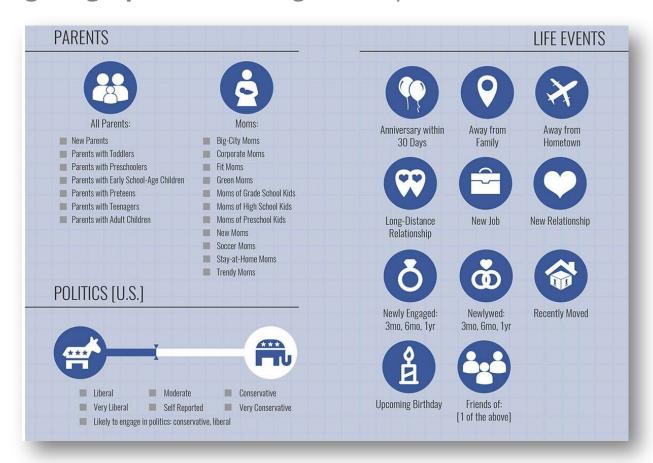






5 Social Media

Targeting Optionen Auszug als Beispiel









Je nach Branche und je nach bestimmten Zielen sind auch die anderen Kanäle strategisch wichtig

Suchmaschinenmarketing

Search Engine
Optimization

Search Engine
Advertising

G

Externe Plattformen



4 Affiliate Marketing





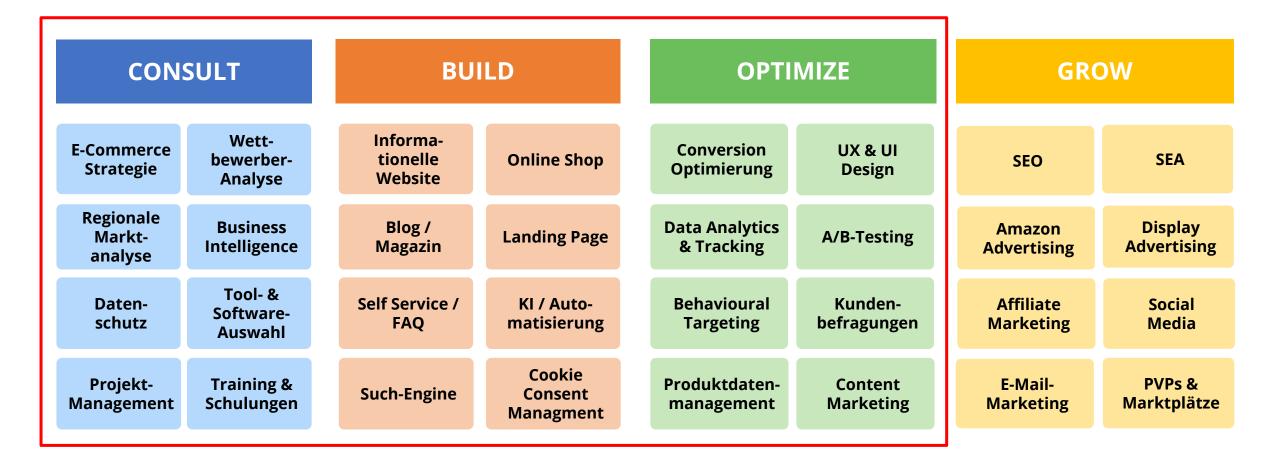




Organische und kostenfreie Suchergebnisse, beeinflusst durch technische Anpassungen und inhaltliche Änderungen auf der Website Bezahlte Anzeigen oberhalb der organischen Suchergebnisse Banner and Video-Anzeigen auf externen Web-Seiten (bspw. Spiegel.de) Provisionsbasierte direkte Empfehlung der Marke oder des Produktes auf einer Webseite, Blogs, anderen Shops oder eines Influencers Zielgruppengesteuerte Posts oder Werbeanzeigen mit vielen Steuerungsmöglichkeiten Regelmäßige Newsletter an interessierte Bestands- und Neukunden Erstellung von relevantem und regelmäßigem Content zur Ausspielung in anderen Kanälen (bspw. SEO, Social Media, E-Mail)



Online Marketing muss als Ganzes geplant und gedacht werden und kundenzentrisch angegangen werden. Auch schon auf der eigenen Webseite







Deutscher Einzelhandel:

"Amazon ist schuld daran, dass wir pleite gehen!"

Auch deutscher Einzelhandel:

"Meinen Online-Shop baut der kleine Neffe meiner Sekretärin während seines Praktikums, so spare ich viel Geld hehehehe."





Überblick Fördermittel (1/2)

Name	Regionaler Fokus	Geförderte Leistung	Förderhöhe	Vorrausetzungen	Fristen
■ Potentialbe- ratung	nur NRW	Beratung, Workshops, Schulungen und Begleitung von Mitarbeitern zu sämtlichen digitalen Themen	 maximal 5.000 EUR maximal 10 Beratungstage davon 50 % der Beratungskosten (netto), maximal 500 € pro Beratungstag 	 Unternehmen einschließlich Non-Profit- Organisationen und Arbeitsstätten in Nordrhein-Westfalen mindestens 10 sozialversicherungs-pflichtige Beschäftige (FTEs) 	Programm gilt erstmal bis auf Weiteres
■ Mittelstand Innovativ & Digital	von Produkten, Dienstleistungen und Produktionsverfahren. • Analyse und Umsetzung Digitalisierungsprojekte • die reine Beratungs-, Entwicklungs- und	Dienstleistungen und Produktionsverfahren. • Analyse und Umsetzung von Digitalisierungsprojekten. • die reine Beratungs-, Entwicklungs- und Umsetzungsdienstleistung		 Unternehmenssitz in Nordrhein-Westfalen Vorhaben darf erst nach der Förderbewilligung beginnen. Kleine Unternehmen: weniger als 50 Mitarbeiter/innen und Jahresumsatz von höchstens 10 Mio. Euro Mittlere Unternehmen: weniger als 250 Mitarbeiter/innen und Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. Euro 	 Programm gilt erstmal bis auf Weiteres sehr hohe Förderquoten bei Antragstellung bis 30.06.2021 Flexibler Umsetzungszeitraum wahlweise von 6, 9 oder 12 Monaten



Überblick Fördermittel (2/2)

Name	Regionaler Fokus	Geförderte Leistung	Förderhöhe	Vorrausetzungen	Fristen	Sonstiges
■ Digital Jetzt	deutschlandweit	 Modul 1: Investitionen in digitale Technologien, insbesondere Hard- und Software Modul 2: Investitionen in die Qualifizierung der Mitarbeiter zu Digitalthemen 	 → maximal 50.000 EUR Modul 1: mindestens 17.000 EUR Modul 2: mindestens 3.000 EUR im Modul 2 	 KMU mit 3 bis 499 Mitarbeitern Unternehmenssitz in Deutschland Vorhaben darf erst nach der Förderbewilligung beginnen. 	 bis einschließlich Ende 2023 höhere Förderquote bei Antragstellung bis 30.06.2021 	Die Möglichkeit zur Einreichung eines Antrags wird monatlich jeweils zum 15. eines Monats, per Zufallsverfahrens bestimmt
■ Überbrü- ckungshilfe III	deutschlandweit	Investitionen in Digitalisierung (z.B. Aufbau eines Onlineshops, Eintrittskosten bei großen Plattformen)	→ maximal 20.000 EUR	 Unternehmen, Soloselbständige, und Freiberufler mit Corona-bedingten Umsatzeinbußen von mindestens 30 Prozent zwischen November 2020 und Juni 2021 Gemeinnützige Unternehmen und Organisationen aus allen Branchen. 	Antrag kann bis zum 31. August 2021 gestellt werden	Antrag sollte über Steuer-berater/in , Wirtschaftsprüfer/in, Rechts-anwält/in gestell werden. Die Kosten werden bezuschusst.





DANKESCHÖN

für Ihre Aufmerksamkeit