

Online-Marketing

Wer heute state of the art sein will, bedient sich der Möglichkeiten moderner Kommunikation und geht online auf Neukundenfang. Die gezielte Ansprache potenzieller Kunden im Internet erfolgt über diverse Maßnahmen und Disziplinen im Online-Marketing, d.h. es gibt verschiedene Möglichkeiten, Besucher auf die eigene Internetpräsenz aufmerksam zu machen oder hot leads zu generieren:

- Standalone E-Mail-Kampagnen
- Display Advertising
- Video Advertising
- Affiliate Marketing
- Social Media Marketing

Nutzen Sie die Vorteile des Online-Marketings für Ihre Neukundengewinnung:

Werben ohne Streuverluste

Werbemaßnahmen können sehr genau auf bestimmte Zielgruppen ausgerichtet werden. Diese lassen sich gut eingrenzen, weil im Internet sehr viele Daten über einen Kontakt gesammelt und ausgewertet werden können. Streuverluste sind weitestgehend vermeidbar.

Werbeerfolge sind messbar

Im Online-Marketing ist eine gezielte Überwachung der Werbeaktivitäten möglich. Der Erfolg der Werbekampagne kann im Internet bis ins kleinste Detail ausgewertet werden. So können Sie wiederum Ihre Werbemaßnahmen optimieren.

Geringe Kosten

Online-Marketing-Instrumente sind in der Regel deutlich kostengünstiger als Offline-Medien.

Imagegewinn

Durch Verwendung technisch aufwändiger Werbemittel erhalten Sie eine gesteigerte Attraktivität. Diese Maßnahme demonstriert Zukunftssicherheit, Dynamik und Innovationsstärke, was zu einer deutlichen Steigerung des Images führen kann.

Interessiert? – Gerne erhalten Sie weitere Informationen bei
Frau Alexandra Großmann unter 07231/3963-16 oder A.Grossmann@indima.de