

Lektion 1

Alle Lektionen und Inhalte unter:
<https://hypel.ink/traffic>

Pascal Schildknecht
Sales Angels
www.salesangels.org
info@salesangels.org



Erfolgreich Werbung schalten im Internet

Wie Sie **ab 30 Euro Werbebudget** auf den wichtigsten Portalen wie Google, Amazon & Co. **Werbung schalten und beträchtliche Umsätze erzielen!**

Mit welchen Aktivitäten generieren Sie
schnell & einfach, qualitative
Besucherströme (**Traffic**) daraus
Neukunden (**Leads**) und Umsatz (**Profit**)?



Video unter: <https://hypel.ink/traffic>

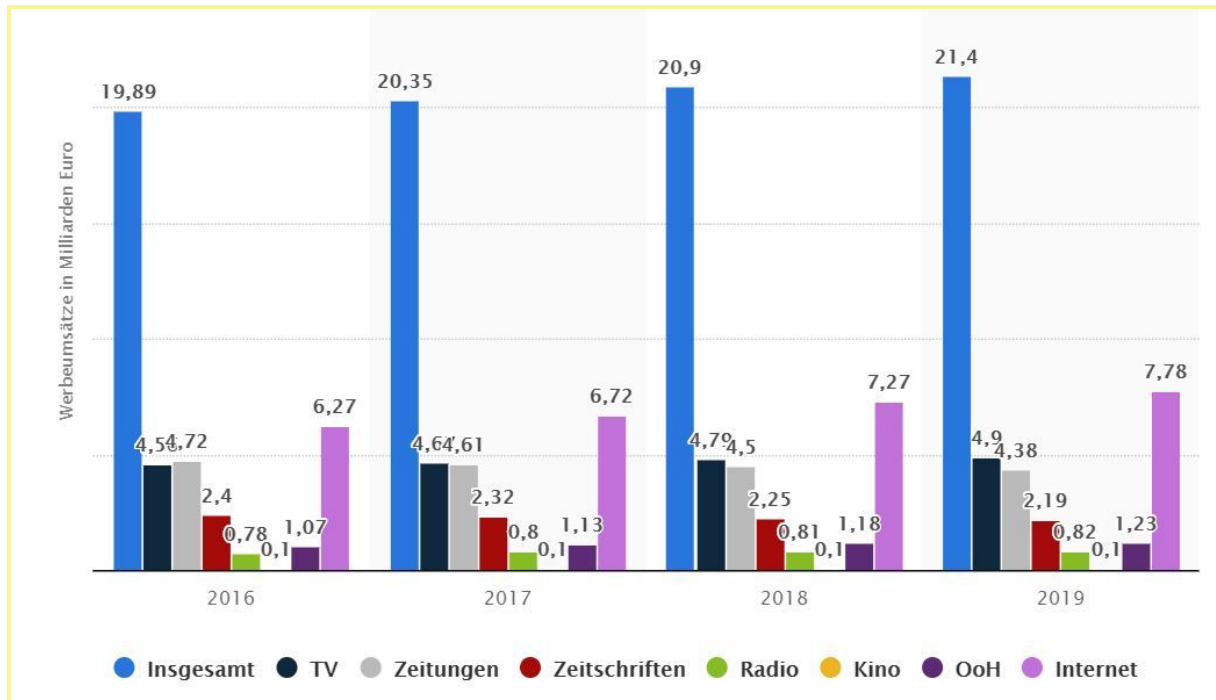
In 3 kurzen Lektionen profitable Werbung schalten und Umsatz generieren!

Aus 15 Jahren Coaching für Klein- bis Grossunternehmen kann ich Ihnen in 3 einfachen Schritten aufzeigen, wie Sie zukünftig auch mit geringem Werbebudget Besucherströme und Profite über die wichtigsten Seiten im Internet generieren.

Egal ob Dienstleistungen, Events, Coaching oder Produkte, für ein Unternehmen ist ein stetiger Umsatzwachstum sehr wichtig, um die laufenden Fixkosten und Ressourcen abzudecken und Profite zu erzielen.

Dank des Internets haben wir heutzutage viele Möglichkeiten, Werbung mit minimalem Streuverlust zu schalten. **Wo früher ein kleines Zeitungsinserat für 250 Euro kaum Aufmerksamkeit erzeugte, können wir heute mit dem selben Budget (einmalig) einen automatisierten Besucherstrom erzeugen, welcher stets Neukunden und Umsätze generiert.**

Schon in den letzten Jahren konnte man sehr stark den Online Marketing (Online Werbung im Internet) Trend feststellen. Die meisten Werbeausgaben werden im Internet getätigt und Zeitschriften wie auch herkömmliche Werbemittel im Offline Bereich zeichnen eine jährliche Stagnation auf.



Mit welchen Aktivitäten generieren Sie schnell und einfach qualitative Besucherströme, Neukunden und Umsatz?

Sie haben tausende Möglichkeiten im Internet Werbung zu machen. Die Frage ist hier stets, mit welchen Aktivitäten Sie welche Resultate erzielen. Marketing Aktivität = Zeit, Ressourcen und Werbebudget.

Für unsere Kunden sind Marketingstrategien interessant, die schnell umgesetzt sind und durch einmaligen Aufwand einen kontinuierlich qualitativen Besucherstrom generieren. Also Online Marketing Strategien, welche ohne viel Aufwand automatisiert Umsätze erzielen.

Der Traffic Markt im Internet für kontinuierliche Umsätze nutzen!

Damit Sie noch besser verstehen, was für eine unglaubliche Marketing Strategie Sie gleich für sich einsetzen können, gehe ich kurz auf den Traffic Markt ein. Ich teile den Traffic Markt gerne in 2 Hauptbereiche ein: 1. Interessenbasierter Traffic und 2. Keywordspezifischer Traffic

Interessenbasierter Traffic

Nehmen wir als Beispiel Facebook. Hier besitzt Facebook als Plattform Inhaber alle wichtigen Daten von den Usern (Mitgliedern) wie: Alter, Geschlecht, Interessen, Aktivitäten usw. Als Werbetreibender können Sie nun Werbung schalten für beispielsweise Hundefutter und definieren, wer diese Werbung sehen soll:

- Alle, die aus Deutschland kommen
- Alle, die gerne Hunde haben oder in Hundegruppen sind
- Alle, die zwischen 25-45 Jahre alt sind

Klar, eine solche Kampagne (Werbeanzeige) ist gegenüber einem Zeitungsinserat viel besser, da ich die Werbung genau dann einblenden kann, wenn jemand meiner Zielgruppe und deren Interessen entspricht. Jedoch weiss ich nicht, ob der Betrachter auch gerade jetzt Hundefutter kaufen möchte. Er hat allenfalls einen Hund und interessiert sich auch für Hunde aber der User hat vielleicht das passende Hundefutter bereits gefunden. Wir können mit Facebook Anzeigen klar den Streuverlust minimieren aber auch die Qualität können wir noch massiv steigern mit keywordspezifischem Traffic.

Keywordspezifischer Traffic

Wir kennen Websites wie Google, YouTube, Bing, Amazon und weitere, die hauptsächlich durch Suchbegriffe (Keywords) relevanten Content (Inhalte) ausliefern. Wenn beispielsweise jemand bei Google eingibt: "Hundefutter kaufen, gesundes Hundefutter kaufen, trockenes Hundefutter kaufen", etc. dann wissen wir auch, dass dieser User genau jetzt Hundefutter kaufen möchte. Wenn unsere Werbeanzeige also genau in diesem Moment platziert wird, erhalten wir nur Betrachter und Besucherströme auf die Website, welche genau jetzt das braucht, was wir anbieten. Wenn wir also Werbung zu Keywords (Suchbegriffen) schalten, erhalten wir die maximale Qualität an Besuchern.

Wie Sie passende Keywords finden und keywordspezifischen Traffic generieren.

Am einfachsten schreiben Sie sich in einer ruhigen Minute auf, mit welchen Begriffen Ihre potenziellen Kunden nach Ihrem Angebot suchen würden. In meinem Bereich sind das Ideen wie:

- Online Marketing
- Marketing
- Werbung schalten
- Werbung
- Werbung machen
- Online Werbung

Wenn Sie 10 Begriffe notiert haben, nutzen Sie nun ein [Keyword Recherche Tool](#). Solche Tools zeigen Ihnen genau auf, welche Ihrer Begriffe wie oft gesucht werden und welche

ähnlichen Begriffe zu Ihrem Thema passend sind. So haben Sie schnell viele potenzielle Keywords, welche Sie für Ihre Marketing Aktivitäten und Kampagnen nutzen können.

Ideal für Kampagnen mit Suchbegriffen ist Google Ads. Hier können Sie nun zu Ihren Begriffen eine Anzeige erstellen. Jedoch sollten Sie als Anfänger auf einiges Acht geben. Am besten starten Sie mit der Strategie, die Sie hier auf den nächsten Seiten kennenlernen, welche noch einfacher und genialer als Google Ads ist. Da geht es sogar soweit, dass Sie kostenlos Google Anzeigen erhalten. Sonst bezahlen Sie pro Klick auf die Anzeige - einen sogenannten CPC (Cost per Click). **Auf den nächsten Seiten erfahren Sie, wie Sie auch ohne Werbekonto bei Google Textkampagnen erhalten 😊**