

Kundenorientiert denken im Online Business

29.02.2016, 09:30 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Michael Ludwig*



Kundenorientiert denken im Online Business

Mit einem guten Produkt und einem guten Konzept für das Online Marketing kann jeder schnell ein eigenes Online Business starten. Funktioniert das Online Marketing gut, hinterfragt niemand wie groß oder wie klein dieses Online Business denn in Wahrheit ist. Im Vorfeld sollte man in jedem Fall die bürokratischen Bedingungen dafür berücksichtigen: Kann man die Geschäftsidee zuerst einmal als Privatperson im Nebenerwerb testen und wie sehen die sozialversicherungsrechtlichen Bedingungen dafür aus?

Was gehört zur Gründung eines Online Business

An erster Stelle muss wohl ein ausgeklügeltes Konzept für das Vorhaben erstellt werden. Man muss sich fragen: "Was ist der Kern meiner Tätigkeit und wie komme ich zu meinen Kunden?" Dazu bedarf es eines eigenen Plans für das Online Marketing inklusive Logoentwicklung und Firmenphilosophie. Danach stellt man sicher, welches Gewerbe man für das Unternehmen anmelden muss. Ist das alles erledigt, geht es an die Umsetzung der Geschäftsidee.

Wie kommt man zu Kunden?

Das ist die elementare Frage, von der der Erfolg abhängt. Man sollte dabei versuchen, immer "in den Schuhen seiner Kunden zu gehen". Wer hat etwas vom Produkt, wem nützt es, wer braucht es? Das sind die zukünftigen Kunden! Im nächsten Schritt fragt man sich: Wo sind diese Kunden denn anzutreffen? Genau dahin begibt man sich auch mit der Kommunikation, mit der Werbung, mit seinem Produkt. Ja, so einfach ist das nicht ganz. Denn als nächstes ist zu klären wie man dahin kommt.

Vernetzung ist das Zauberwort im Online Marketing

www.onlinebusinessaufbauen.de

Wenn man sein Produkt analysiert, wird man jede Menge "verwandte" Produkte bei Mitbewerbern im Online Business

aber auch bei niedergelassenen Unternehmen finden. Man kann bei den Firmen einfach anfragen, ob Interesse an einer gegenseitigen Verlinkung besteht. So profitiert man gegenseitig von den Kunden.

Weitere wichtige Standorte, wo man sein Online-Business antreffen sollte, sind einschlägige und themenverwandte Portale, Plattformen und Foren.

Konsequente Präsenz signalisiert Kontinuität

Bei jedem Schriftverkehr, bei jedem Online Auftritt sollte man penibel darauf achten, dass man wiedererkennbar auftritt - das Logo muss immer präsent sein, damit man genau das richtige Produkt im www auch wiederfindet! Auch Bannerwerbung macht Sinn - allerdings immer in thematischer Verbindung zum eigenen Produkt - oder Themenkreis. Schaltet man ein Banner auf einer Webseite, die inhaltlich nichts mit der eigenen Produktpalette zu tun hat, wird es vom Besucher auch nicht wahrgenommen - es wird einfach ausgeblendet. Nur so kann man sein Online Business mit einem perfekten Online Marketing auf lange Sicht weiter auf- und ausbauen.

Portrait

Michael Ludwig verfügt über mehr
als 5 Jahre Berufserfahrung im

Online Marketing, ich bin auf das Online Marketing gekommen damals durch ein Freund.

News-ID: 892720 • Views: 677 (Stand: 05.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/892720/Kundenorientiert-denken-im-Online-Business.html>