So geht
Digital.
RIGHT ROAD
MARKETING

Mehr Traffic.
Mehr Kunden.
Mehr Umsatz.

RIGHT ROAD
MARKETING

BASISBILD FÜR BILDMONTAGE: FREEPIK.COM

01

Webdesign

Sie erinnern sich? Jemand suchte ein Produkt oder eine Dienstleistung und fand den Anbieter in den Gelben Seiten. Manche von uns entdeckten das Angebot ihrer Wahl z. B. per Anzeige in der Tageszeitung oder in einem (Fach-)Magazin. Dann führte der Weg zum Shoppen „in die Stadt“, um die Ware direkt in Augenschein zu nehmen. Alles präsentierte sich mehr oder minder im besten Design: Produkt, Verpackung, Werbung und selbstverständlich auch das anbietende Unternehmen. – „Schnee“ von gestern? Natürlich nicht. Alles ist noch da, vielleicht sogar schöner, bunter, kundengerechter. Doch heutzutage ist das besagte Offline-Angebot eines Unternehmens ohne den „Zwilling“ Online-Angebot (Internet-Plattform) kaum noch vorstellbar (B2C: 100 Prozent; B2B: auf dem Weg zu 100 Prozent). Besser gesagt: Ganz ohne Webseite ist in aller Regel ein No-go. Schließlich ist sie das „Schaufenster“ des Unternehmens zur Welt. Umso wichtiger ist, dass alles passt mit dem Online-Auftritt:

- ansprechendes Design im Corporate Identity (CI) des Unternehmens **(→ Design für Sie)**
- Kundenfreundlichkeit
- Auffindbarkeit im Internet **(→ Suchmaschinenmarketing)**

Für dieses Rundum-Sorglos-Paket sorgt gutes Webdesign. Es stützt sich auf drei Säulen:

- Webprogrammierung
- Webdesign
- Webmarketing

Wir machen gutes Webdesign. Mithilfe von RIGHT ROAD MARKETING präsentieren Sie Ihr Angebot in einem erstklassigen „Schaufenster". Dafür setzen wir uns mit Ihnen an einen Tisch, erarbeiten auf Basis der dort besprochenen Eckpunkte ein Konzept für Design und Funktion und anschließend alle Features, bis zur betriebsbereiten Webseite.

die Besucherinnen und Besucher auf Ihrer Webseite surfen, blicken diese auf eine dem jeweiligen Ausgabegerät angepasste Version Ihres Internet-Angebotes. Bei gleichbleibendem Erscheinungsbild und Funktionsumfang versteht sich. Auf diese Weise kann der vollumfängliche Zugriff auf Ihre Webseite von deutlich mehr Endgeräten erfolgen.

Responsive Webdesign ist bei RIGHT ROAD MARKETING Standard.

Responsive

Responsive (deutsch: ansprech-bar, reaktiv) Webdesign ist heute in aller Munde. Es lässt sich gut mit „reaktionsfähiges Webdesign" übersetzen. Soll heißen: Je nach dem, mit wel-chem Endgerät (PC, Laptop, Tablet, iPhone, Smartphone)

05

Landingpage

Die Erklärung bei *duden.de* sagt schon fast alles: „Webseite, auf die man durch Anklicken einer Werbeanzeige im Internet oder eines per E-Mail versendeten Links gelangt“. Es sei noch hinzugefügt:

- Der Zugriff auf die Seite kann auch über eine Suchmaschine erfolgen. Über das Navigationsmenü einer Webseite ist sie in aller Regel nicht erreichbar. Ein Besucher/Kunde kann sich frei von weiteren Informationen ganz auf ein Angebot konzentrieren.
- Die Landingpage dient dazu, die User zu einer gezielten Aktion zu bewegen. So kann es z. B. sein, dass sie dort exklusiv
  - bestimmte Informationen erhalten,
  - Produkte finden und kaufen können,
  - sich für eine Dienstleistung registrieren,
  - Angebote anfordern.
- Auch die Landingpage sollte natürlich
  - in Ihrem CI gestaltet sein **(→ Design für Sie)** und
  - im Internet gut auffindbar sein **(→ Suchmaschinenmarketing)**.

Bereits nach einem kurzen Gespräch über Ihre Werbeidee entwickeln wir für Sie wunschgemäß Vorschläge für eine Online-Kampagne, inklusive einer effizienten Landingpage.

Salespage (Salesletter)

Was wir über die **Landingpage** gesagt haben, gilt praktisch auch für eine Salespage. Nur dass es sich hier um eine reine Verkaufsseite handelt, auf der wir Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung ausführlich vorstellen. Die Kunst besteht darin, potenziell interessierte Kunden mit wirklich wertvollen Informationen zu versorgen. Eine besondere Form der Salespage ist die Aufmachung als Brief, mit persönlicher Anrede, Datum etc., die auch Salesletter genannt wird.

Salespages können sehr wirksame Instrumente Ihrer Online-Kampagne werden. Auch als „Solist“ kann eine Salespage viel für den Umsatz tun.

Lassen Sie uns darüber sprechen. Und ja, gerne zeigen wir Ihnen Beispiele gelungener Salespages.

06

Suchmaschinen-marketing

SEO

Die Abkürzung SEO geht auf den englischen Begriff Search Engine Optimization zurück. Die gängige Übersetzung ins Deutsche ist Suchmaschinen-optimierung. Gemeint sind sämtliche Maßnahmen, damit Ihre Webseite von Suchmaschinen wie z. B. Google im Ranking höher platziert wird. Klar, dass so ein besseres Auffinden Ihres Web-Angebots gewährleistet ist und die Chancen auf mehr Webseiten-Besucher bzw. potenzielle Neukunden (Traffic) steigen. Einfach formuliert geht es beim SEO darum, Ihre Webseite „suchmaschinenfreundlicher" zu machen. Und das geht so:

- **Schritt 1:** Es wird auf Ihrer Webseite eine Keyword-Analyse (Schlüsselwörter-Analyse) durchgeführt, um Mängel zu ermitteln.
- **Schritt 2:** Ihre Seite wird auf Basis der Analyse optimiert. Zunächst OnPage, was bedeutet, dass die Schlüsselwörter (besser) in den Seitentitel, die Seitenbeschriftung und den Content

(Texte, Bilder, Grafiken, Videos etc.) integriert werden.

- **Schritt 3:** Es folgt eine OffPage-Optimierung. Dabei werden Links (Verknüpfungen) zu Ihrem Webangebot auf anderen (geeigneten) Webseiten platziert **(→ Backlink)**.

Wer da meint, SEO nebenbei erledigen zu können, sollte wissen: Suchmaschinenbetreiber sind keine SEO-„Freunde". Sie möchten eine gezielte Beeinflussung der Suchergebnisse ihrer Suchmaschinen vermeiden. Ein zweiter Grund dürfte sein, dass die Globalplayer der Such-Algorithmen Umsatz mit ihrem Angebot bezahlter Suchmaschinenwerbung **(→ SEA, → Affiliate)** generieren möchten.

Daher werden die besagten Algorithmen für die Relevanzbestimmung von Webseiten auch streng „gehütet". Übersetzt bedeutet dies: Die Faktoren, die das Ranking Ihrer Webseite positiv oder negativ beeinflussen, verändern sich im Laufe der Zeit und werden immer komplexer.

Auch für SEO gilt: Beauftragen Sie Profis, wenn Sie im Ranking dauerhaft vorne landen wollen. Wir bei RIGHT ROAD MARKETING wissen, wie's geht.

SEA

SEA (Search Engine Advertising) steht für bezahlte Suchmaschinenwerbung. Wer die eigene Marke oder die eigenen Produkte/Dienstleistungen auch online prominent bewerben möchte, findet im SEA schon deswegen ein sinnvolles Instrument, weil auch große Teile der eigenen Zielgruppe – ganz gleich, ob B2C oder B2B – die Funktionsweisen von Suchmaschinen verinnerlicht haben.

Sie als Unternehmen zahlen Google, Yahoo und Co. quasi dafür, dass Ihre Webseite/Ihr Webshop einen vorderen Platz in der Ergebnisliste erhält, wenn ein Nutzer des Internets nach einem bestimmten Keyword oder einer Kombination mehrerer Keywords sucht. Dass ein potenzieller Kunde auf diese Weise eher zum gewünschten Ziel gelangt (Erwerb des Produkts/Beauftragung der Dienstleistung/Besuch Ihrer Webseite/Aufruf Ihrer → **Landingpage** oder → **Salespage**), liegt auf der Hand.

Mit SEA sind wir bei RIGHT ROAD MARKETING bestens vertraut. Wir beraten Sie gerne!

SEM

Nur der Vollständigkeit halber: Sollte Ihnen die Abkürzung SEM „über den Weg laufen", heißt dies ausgesprochen Search Engine Marketing und bedeutet auf Deutsch Suchmaschinenmarketing. SEM gilt als Dachbegriff für SEO und SEA.

09

Social Media Marketing

BILDER: FREEPIK.COM

Social Media Marketing sollte als eine Form des Onlinemarketings von Unternehmen nicht unterschätzt werden. Diese Einschätzung gilt für den B2C-Bereich und in zunehmendem Maße auch für das B2B-Geschäft. Es geht schlicht darum, die diversen Plattformen für die eigenen geschäftlichen Zwecke (besser) zu nutzen.

Ein paar Gründe, aktiv(er) zu werden, sind:

- Ihre Produkte/Dienstleistungen werden bereits in den Sozialen Medien thematisiert. Jetzt gilt es, positive Akzente zu setzen und Ihr eigenes Angebot dort bekannt(er) zu machen.
- 70 Prozent der Internetnutzer in Deutschland (Faktenkontor, 2012) sind auf Social-Media-Plattformen aktiv. Klar ist, dass die Einschätzung „Social Media wird nur privat genutzt“ (also nur B2C-relevant) schon lange nicht mehr zutrifft. Auch B2B-Entscheider nehmen ihr „privates Surfverhalten“ mit in den geschäftlichen Alltag. So wundert die Tendenz nicht, dass sich private und geschäftliche Interessen in den Sozialen Medien mehr und mehr vermischen.
- Ihre Unternehmenskommunikation verfolgt unter dem „Dach“ der Umsatzsteigerung viele Ziele. Sie lassen sich je nach Branche und Plattform im Social Media Marketing genauso zielgenau fördern:
  - Bekanntheit steigern
  - Image pflegen
  - Anfragen generieren
  - Abverkauf steigern
  - Informationsaustausch
  - Support bieten
  - Kundenbindung stärken
  - Meinungen einholen
  - Traffic für die eigene Webseite oder den eigenen Blog generieren
  - Fortbildung
  - Personalrecruiting
- Social Media Marketing spielt für Ihre → **Suchmaschinenoptimierung** eine wichtige Rolle. Informationen, die per Link über *Facebook, Twitter* oder *Google+* geteilt (share) oder bewertet (like) werden, gewinnen bei den Suchmaschinen viel eher an Bedeutung als Informationen auf vergleichbaren Webseiten, zu denen es keine Social-Media-Aktivitäten gibt. Social Media Marketing ist also ein relevanter Ranking-Faktor.

RIGHT ROAD MARKETING beherrscht die „Klaviatur“ des Social Media Marketing. Gerne helfen wir Ihnen im ersten Schritt bei der Beantwortung der folgenden Fragen:

1. **Sind zu Ihrem Angebot vergleichbare Produkte/ Dienstleistungen bereits häufig Thema in Sozialen Medien?**
2. **Wie lassen sich die Diskussionen durch Ihre Informationen positiv beeinflussen?**
3. **Hat Ihr Angebot einen echten und einfach zu kommunizierenden Mehrwert?**
4. **Können Sie durch den Dialog in Sozialen Medien neue Kunden gewinnen oder Bestandskunden binden?**
5. **Wie lässt sich Social Media Marketing kundenfokussiert, kontinuierlich und zuverlässig realisieren?**

Erklärvideo

BILD: FREEPIK.COM

„Bilder sagen mehr als tau-send Worte“, heißt es in einem Sprichwort. Bei einem Erklär-video, in dem Sie Ihren (poten-ziellen) Kunden auf möglichst Weise Produkte und Dienste vermitteln, kommt es zunächst sehr auf gutes Storytelling (Ge-schichten erzählen) an.

Denn mithilfe von Storytell-ing wird die Botschaft emo-tional verankert. Kann sich der Betrachter direkt mit dem Pro-tagonisten und den Aussagen identifizieren, kann ein Erklär-video viel Gutes im Sinne einer erfolgreichen Unternehmens-kommunikation bewirken.

Der Trend geht eindeutig zum Bewegtbild. Mit Texten, Bildern, Musik, Sprecher und auch → **Cartoons**, Real-Bil-dern, Videosequenzen oder 3-D-Elementen „aus einem Guss“ holen Sie die Besucher Ihrer Webseite, Ihres Messe-standes oder z. B. auch Ihres Empfangsbereichs optimal ab.

RIGHT ROAD MARKE-TING ist bestens gerüs-tet für Ihr Erklärvideo-Projekt. Unsere Beispie-le auf der nächsten Sei-te zeigen, was Sie von uns erwarten können.

Cartoon

Kennen Sie das? – Sie wür-den den Nutzen eines Pro-dukts oder einer Dienstleis-tung gerne auf einfache Weise vermitteln. ~~Aber~~ es fehlt gera-de an den exakt passenden, il-lustrierenden Fotos. Eine (klei-ne) Identifikationsfigur wäre sowieso besser… gezeichneter „Sympathieträger“ quasi… im CI Ihres Unternehmens. Kurz-um: ein Cartoon.

Cartoons in der Werbung sind ein bewährtes Mittel. „Wer wird denn gleich in die Luft gehen?“ ist den Älteren als Botschaft eines bekann-ten TV-Werbemännchens viel-leicht noch geläufig. „… ver-leiht Flüüügel“ können die Jüngeren sicher zuordnen.

RIGHT ROAD MARKE-TING freut sich darauf, auch für Ihr Angebot die passenden Cartoons anfertigen zu dürfen.

Whiteboard

Gut geeignet für Schulungen oder Weiterbildungen Ihrer Mitarbeiter.

YouTube

Cartoon

Farbenfrohe Animationen zusammen mit individuellen Charakteren, die viel Persönlichkeit zum Ausdruck bringen.

YouTube

Deluxe

Die „Champions League“ unserer Produktpalette. Zusammen mit modernsten Animationen begeistern Sie Ihr Publikum und gewinnen so eine optimale Aufmerksamkeit.

YouTube

Hinweis: Zum Abspielen unserer Beispiel-Videos müssen Sie den aktuellen Adobe Flash® Player installieren. Mit einem Klick auf den Button links geht es zum Download. Alternativ können Sie die Videos auch bei YouTube anschauen (auf dazugehörigen YouTube-Button klicken).

14

Design für Sie

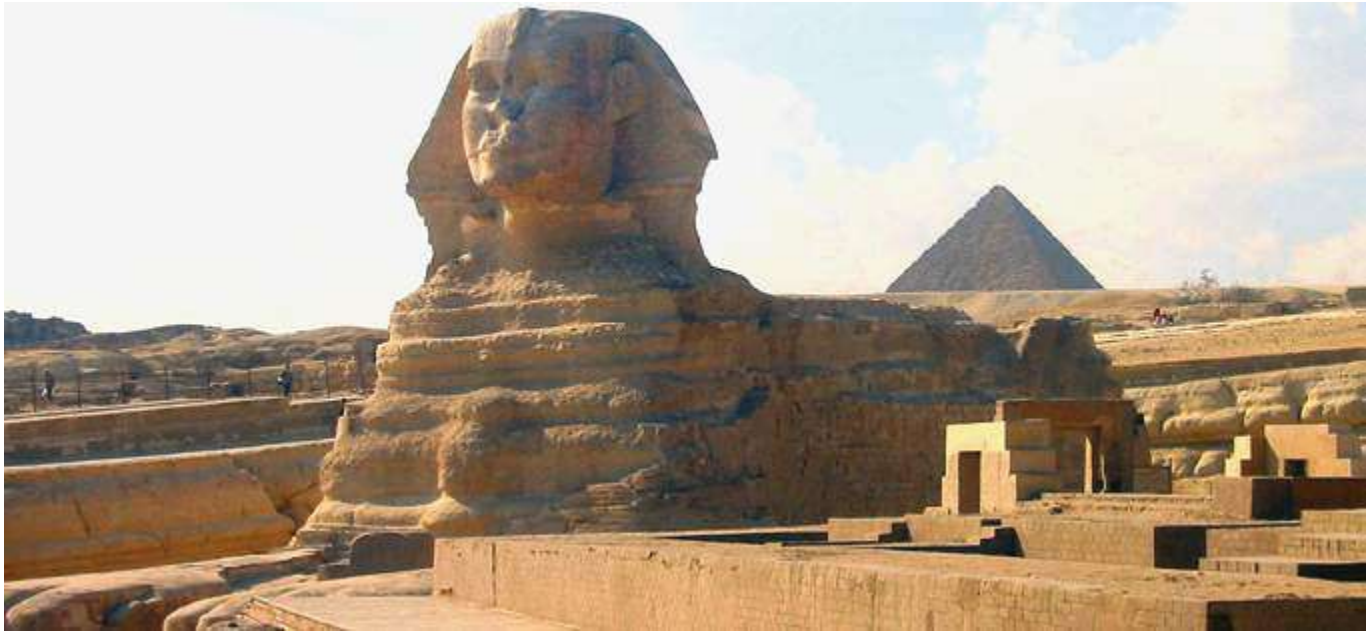

BILD: FREEPIK.COM

Einen Menschen erkennt man z. B. an seiner Gesichtsform, an der Haar- und Augenfarbe, an der Körperform, an der Tonlage und Sprachmelodie, aber auch an seinen Fähigkeiten, Vorlieben und Leidenschaften. Diese (unvollständige) Aufzählung beschreibt unverwechselbar das gesamte Erscheinungsbild, die Identität einer Person. Dabei ist das Selbstbild zumeist nicht deckungsgleich mit dem Bild, das andere Menschen von dem betreffenden Menschen haben.

Auch ein Unternehmen hat ein bestimmtes Selbstverständnis, das es insbesondere gegenüber den (potenziellen) Kunden optimal vermitteln möchte: Man präsentiert sich in aller Regel kundenfreundlich, sozial kompetent, aufgeschlossen, innovativ und dynamisch. Man kommuniziert intern wie extern in einem möglichst einheitlichen Erscheinungsbild.

Dieses Selbstverständnis bezeichnet man als **Corporate Identity** oder kurz **CI** (von englisch: Corporation ➢ Gesellschaft/Firma und englisch: Identity ➢ Identität) und ist von elementarer Bedeutung für den gesamten öffentlichen Auftritt des Unternehmens. Schließlich wollen Sie wiedererkannt und daran gemessen werden.

RIGHT ROAD MARKETING arbeitet bei sämtlichen Aufträgen zur Online- oder Offline-Darstellung Ihres Unternehmens (Web, Print, Video, Audio) strikt nach den Design-Vorgaben, die Sie mit Ihrem CI definiert haben.

Für den Fall, dass Sie noch kein CI festgelegt haben, entwickeln wir dies auf Wunsch gerne gemeinsam mit Ihnen (Logo, Farben, Schrift, Werbeaussagen, Sprachstil u. e. m.).

15

Texte, Print, Merchandising

BILD: FREEPIK.COM

Zur gesamten visuellen Identität eines Unternehmens gehören auch im Online-Zeitalter zahlreiche Veröffentlichungen und Produkte, die weitestgehend offline zum Einsatz kommen, bzw. im Rahmen einer Mischung aus Online- und Offline-Aktivitäten.

Dazu zählen beispielsweise werbliche und redaktionelle Texte, Briefbögen, Visitenkarten, Prospekte, Magazin- und Zeitungsanzeigen, Produktdesign, Rollups, Werbebanner, Messestände, Give Aways und vieles mehr.

RIGHT ROAD MARKETING deckt auch das gesamte Offline-Spektrum des Designs und der Werbung ab. Ihr Anruf genügt.