



Groß werden ist mehr als nur wachsen!

Gezielter Einsatz von online-Marketing & Suchmaschinenoptimierung zur Neukundengewinnung bei B2B-Unternehmen.



Verlassen Sie eingefahrene Gleise!

Das klassische – wir über uns ...

Die [Internetagentur toolboks](http://www.toolboks.de), gegründet im August 1999, heute Mitglied im Verbund der Arbeitsgemeinschaft: [nordmarketing ag](http://www.nordmarketing.de), und ansässig in Schwerin, hat sich auf die Entwicklung von online-Marketingstrategien zur Neukundengewinnung für B2B-Unternehmen konzentriert.

Mittlerweile können wir auf eine fast *10jährige* Erfahrung im Bereich online-Marketing und Suchmaschinenoptimierung und auf weit über 100 Kunden zurückblicken, darauf sind wir sehr stolz.

Unser Team, bestehend aus jungen, kreativen und strategisch denkenden Köpfen (*Betriebswirte, Marketing-Spezialisten, Datenbankprofis, Designer, ...*), berät Sie umfassend, wenn es um die Entwicklung neuer Strategien, die Erschließung neuer Märkte und die Gewinnung neuer Kunden im und mit dem Internet geht.

In uns finden Sie einen Partner, der Ihnen bei der Bewältigung all dieser Aufgaben hilfreich zur Seite steht. Selbstverständlich, nutzbringend, mit wenig Aufwand in Pflege, Wartung und Kosten !



Online-Marketing u. Neukundengewinnung

durch Lead-Generierung

(Kontakte zu potentiellen Kunden herstellen ...)

Das ist die Hauptaufgabe einer kundenorientierten Website oder einer speziell angefertigten Landing-Page.

Eine kundenorientierte Firmen-Website sollte heute zum unerlässlichen Handwerkszeug eines jeden B2B-Unternehmens gehören und sie sollte der angesprochenen Zielgruppe einen Mehrwert bieten.

Qualifizierte Leads, also qualifizierte Kunden, lassen sich nur dann gewinnen, wenn Sie top Inhalte anbieten ...
Whitepapers, Videos oder Podcast, Studien,
Betriebsanleitungen, etc. ...

Entscheidend für das Anbieten von Maßnahmen zur Erhöhung der Anzahl qualitativ hochwertiger Leads ist die Art des Kanals über den die Kunden erreicht werden sollen.

Wichtig ist es in jedem Fall, die Zielgruppe direkt anzusprechen, am besten mit einer eigenen Landing-Pages ... hier gibt es dann auch enge Berührungspunkte zum online-Marketing und zum Suchmaschinen-Marketing.



Optimierung von Einstiegsseiten/ Landing Pages

Eine Landing-Page ist eine speziell eingerichtete Webseite, die dazu dient, eine gewünschte Aktivität auszuführen...

Sie ist dabei auf einen Werbeträger und/oder eine entsprechende Zielgruppe optimiert. Bei einer Landing Page steht immer ein bestimmtes Angebot im Vordergrund (*Produkt oder Dienstleistung*).

Wichtig für den Aufbau einer Landing Page sind, eine klare Struktur und eine thematische Abgrenzung von anderen Webinhalten.

Warum eine Landing Page erstellen?

- zielgerichtet auf ein Produkt, eine Dienstleistung führen/ aufmerksam machen
- Spezielle Informationen für den User bereitstellen
- Die dargebotene Information beschränkt sich nur auf die konkrete Anfrage
- die Landing Pages soll den User zum Handeln verführen – *klicken, eMail, anrufen, etc.*

Gute Einstiegsseiten/ Landing Pages haben den Vorteil, dass sie sich besonders gut für die Indizierung in Suchmaschinen verwenden lassen, und somit zur qualifizierten Lead-Generierung beitragen.



Suchmaschinenoptimierung - Seite eins bei Google, Yahoo und Co.

Wir bringen Ihre Websites dauerhaft in die Top-ten der führenden Suchmaschinen

Hinterlassen Sie bleibende Eindrücke:

1. Suchmaschinenoptimierung
2. Suchmaschinenmarketing
3. online-Marketing und Google Adwords
4. Web-Controlling
5. Consulting/ Unternehmensberatung
6. on-Page-Optimierung (*Suchmaschinenoptimierung*)
7. off-Page-Optimierung (*Link-Generierung*)

Hinterlassen Sie einen bleibenden Eindruck bei Ihren Kunden - *Seite eins bei Google und Co.*
oder: der lange Weg an die Spitze!

An der Spitze der Suchergebnisse von Google und Co., ist es sehr eng geworden. Vorn stehen i.d.R. die großen Anbieter - scheinbar uneinholbar - unter den ersten 10 Suchergebnissen ist heute kaum noch Platz...

Ein langfristiger Plan ist notwendig:

Von allein gelangt keine Webseite in die Suchergebnisse von Google und Co. und erst recht nicht auf die Seite eins bzw. in die Top-ten von Google.



Fazit!

B2B-Unternehmen sollten wissen, wonach Ihre Kunden im Internet suchen? Keyworddatenbanken offenbaren es.

Was nützt es, im Online-Shop Produkte anzubieten, die niemand aktiv nachfragt?

Besser ist es, das Angebot direkt auf die konkrete Nachfrage auszurichten – *Keyworddatenbanken* und *Keyword-Recherche-Tools* helfen herauszufinden, was potentielle Kunden (*Leads*) wirklich wollen/suchen.

Nutzen Sie Ihre Firmen-Websites aktiv zur Gewinnung neuer Kunden und steigern Sie gleichzeitig den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens.

Statistiktools, wie Google Analytics (*kostenlos*), ermöglichen es Ihnen, Ihre Website zu analysieren - z.B.: über welche Keywords kommen Besucher auf meine Website, welche Seiten werden besonders häufig angeklickt, welche Informationen werden besonders häufig runtergeladen, etc.

Nur Websites, die sich mindestens unter den ersten 30 Suchergebnissen bei Google, Yahoo & Co. befinden, haben heute grundsätzlich im Internet Erfolg.



Sie finden uns im Norden!

Über die Internetagentur *toolboks*

Internetagentur toolboks
Nordring 18
19073 Wittenförden bei Schwerin

Inhaber:
Ing., Betriebswirt VdP
Hartmut Harthun

Telefon: 0385 – 6 10 70 86
Telefax: 0385 – 6 10 70 88

eMail: info@toolboks.de
Internet: www.toolboks.de
Steuernummer: 087/228/02773
Finanzamt: Hagenow

Google-Maps:

