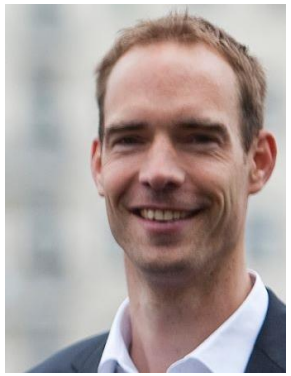
Online-Marketing-Kampagne planen und umsetzen

Science4Life Webinar 6.2.2017

CHEMIE.DE®
Information Service

Referenten



knecht@chemie.de

Tel. 030/204568-20

- Stefan Knecht
- Geschäftsführer und Gründer CHEMIE.DE Information Service GmbH
- Studium der Chemie in Düsseldorf und Jena
- 41 Jahre alt, verheiratet, eine Tochter

preuss@chemie.de

Tel. 030/204568-15

- Rolf Preuß
- Leiter Marketing CHEMIE.DE Information Service GmbH
- Studium der Betriebs- und Versorgungstechnik in Bremerhaven
- 57 Jahre alt, verheiratet, ein Sohn (17), eine Tochter (15)

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Das erwartet Euch in diesem Webinar

01 Kurzvorstellung CHEMIE.DE Information Service GmbH

02 Wozu brauche ich Marketing?

03 Wie kommt Ihr ran an potentielle Kunden?

04 Bausteine für erfolgreiches Online-Marketing

05 Was kostet erfolgreiches Online-Marketing?

Das erwartet Euch in diesem Webinar

06 Empfehlung für Euer Online-Marketing

07 Bonustipp für Euren Businessplan

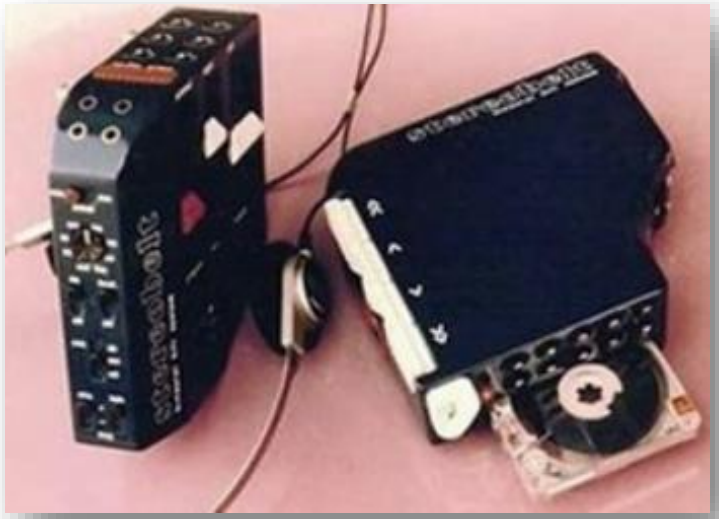
08 Noch mehr erfahren über Online-Marketing

02 Wozu brauche ich Marketing?

Euch kennt keiner! Das müsst ihr ändern!

Kennt Ihr Andreas Pavel aus Aachen?

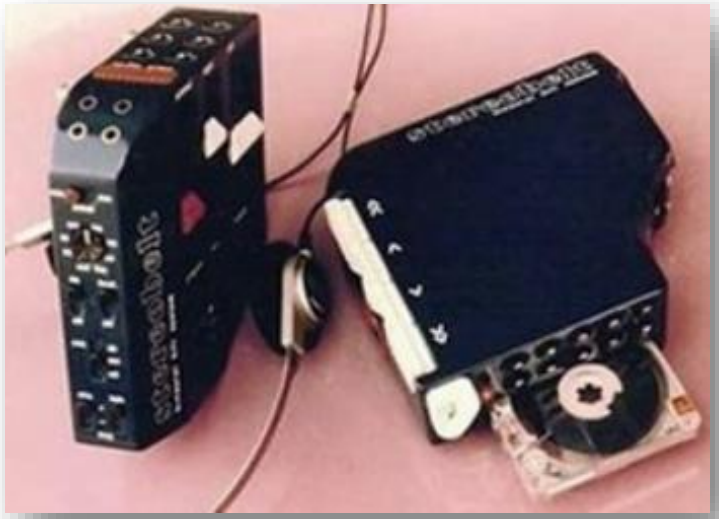
» Erfinder des Stereobelts



Quelle: http://heureka-stories.de/Erfindungen/1972---Der-Walkman/Die-ganze-Geschichte

Andreas Pavel kennt ihr nicht, aber Sony

- Andreas Pavel aus Aachen
- Erfinder des Stereobelts

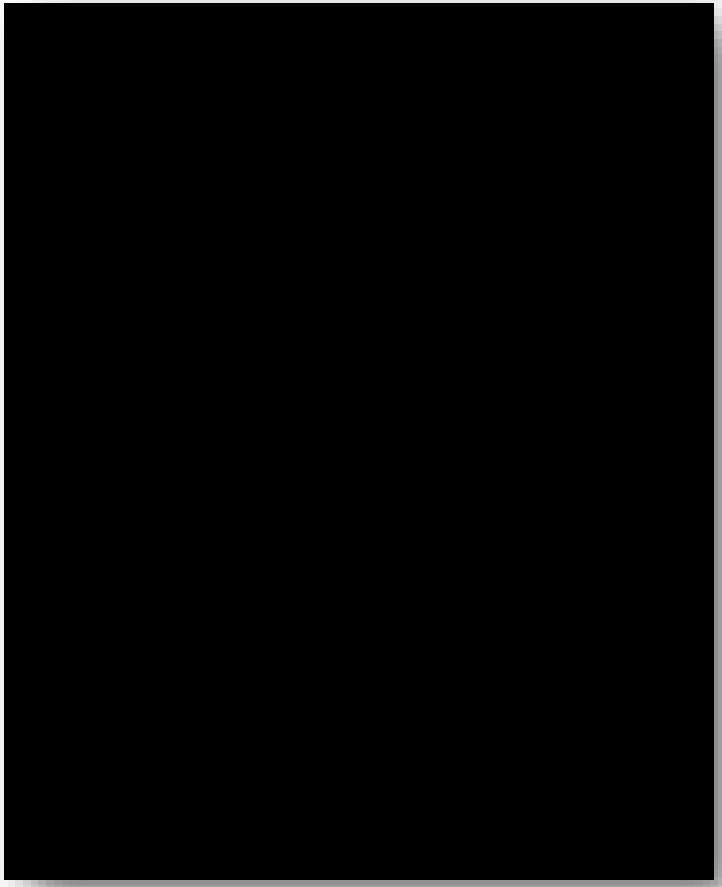


- Sony
- „Erfinder“ des Walkmans

Quelle: http://heureka-stories.de/Erfindungen/1972---Der-Walkman/Die-ganze-Geschichte

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Euch kennt keiner! Das müsst ihr ändern!

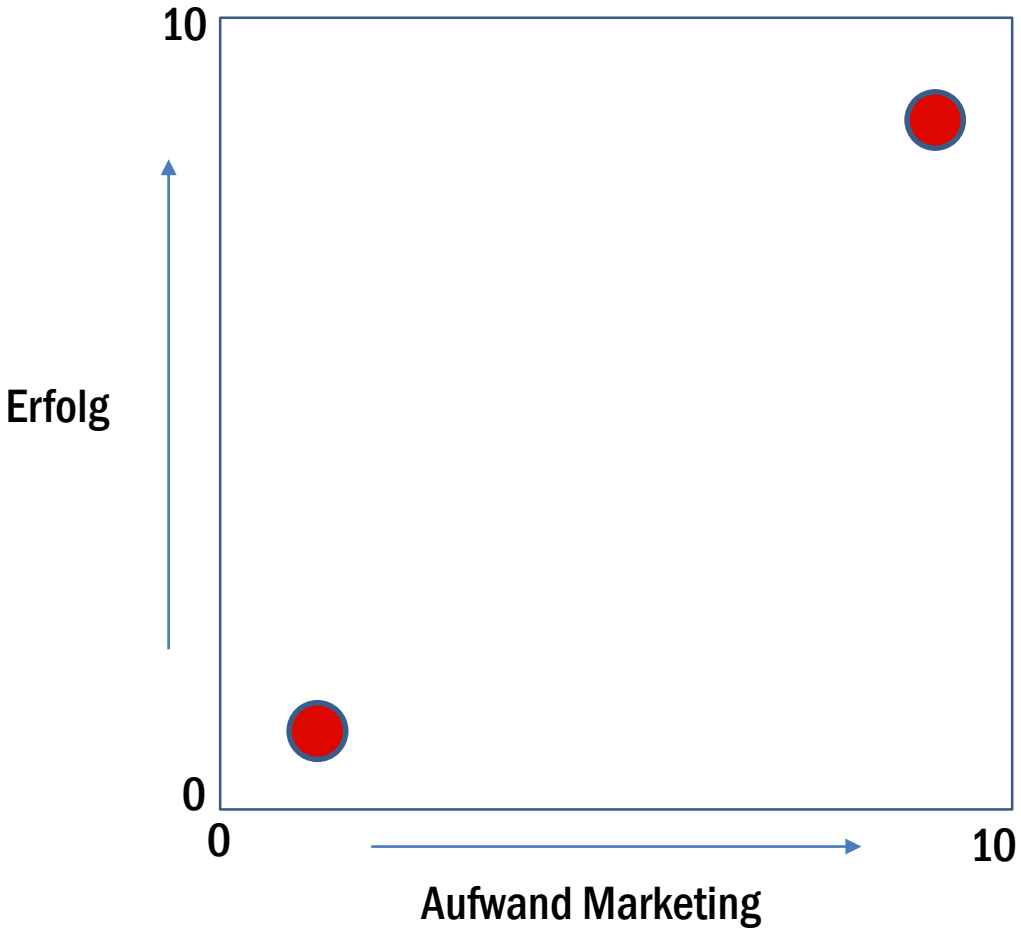


Euch kennt keiner! Das müsst ihr ändern!

- Marketing sorgt für Sichtbarkeit und Bekanntheit Eurer Firma/Marke und Eurer Produkte/Dienstleistungen
- Nur wenn Ihr wahrgenommen werdet, können Kunden bei Euch auch kaufen
- Die Bekanntheit Eurer Marke ist eine wichtige Grundlage für das Vertrauen Eurer Kunden in Euer Unternehmen
- Wir leben heute in einer Zeit, in der wir jeden Tag um die Aufmerksamkeit unserer Zielgruppe kämpfen müssen

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

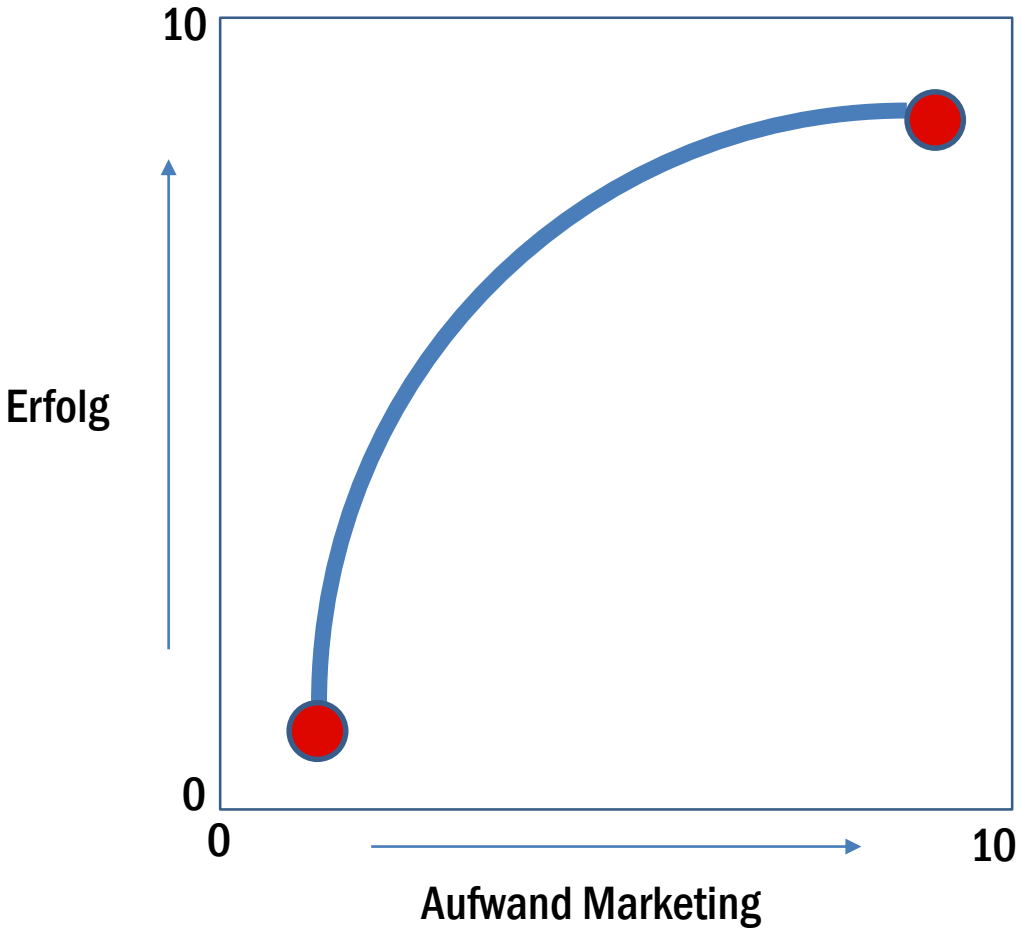
Produkte verkaufen sich nicht von alleine!



Erfolgsaussichten in Abhängigkeit von Investitionen in Marketing

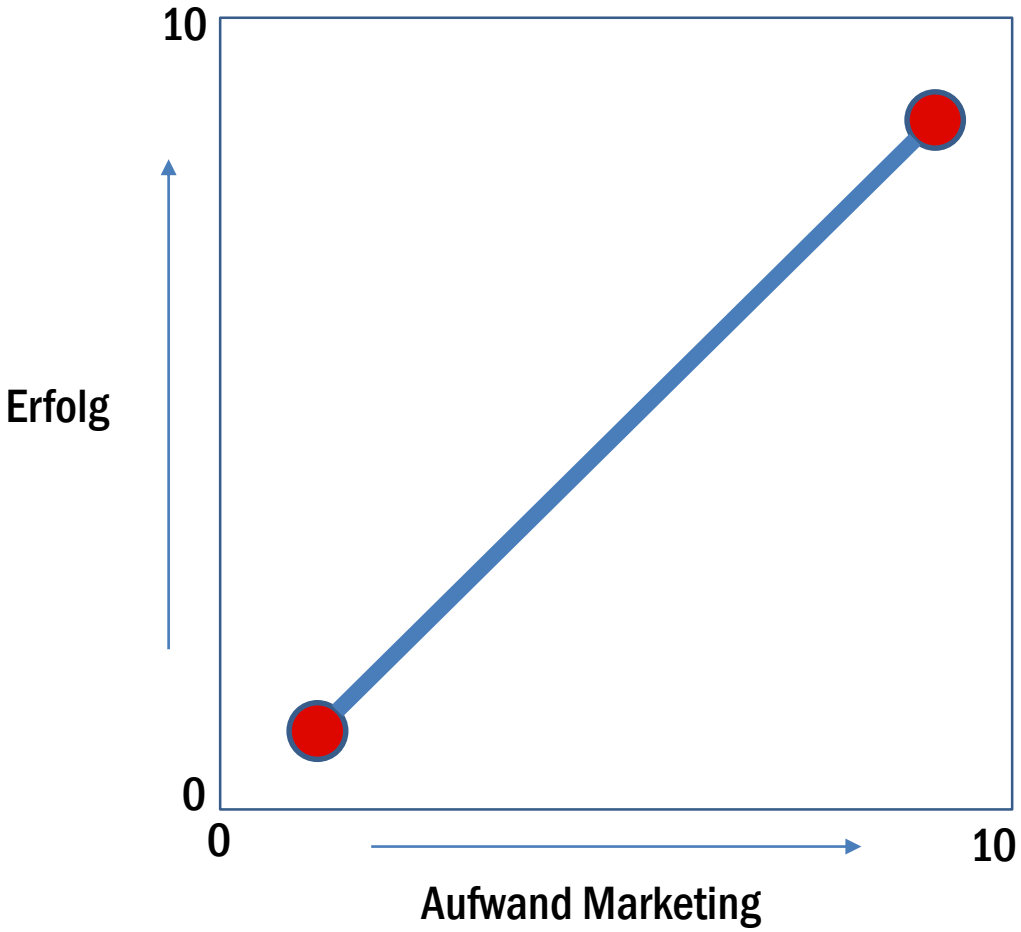
© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Produkte verkaufen sich nicht von alleine!



Erfolgsaussichten in Abhängigkeit von Investitionen in Marketing

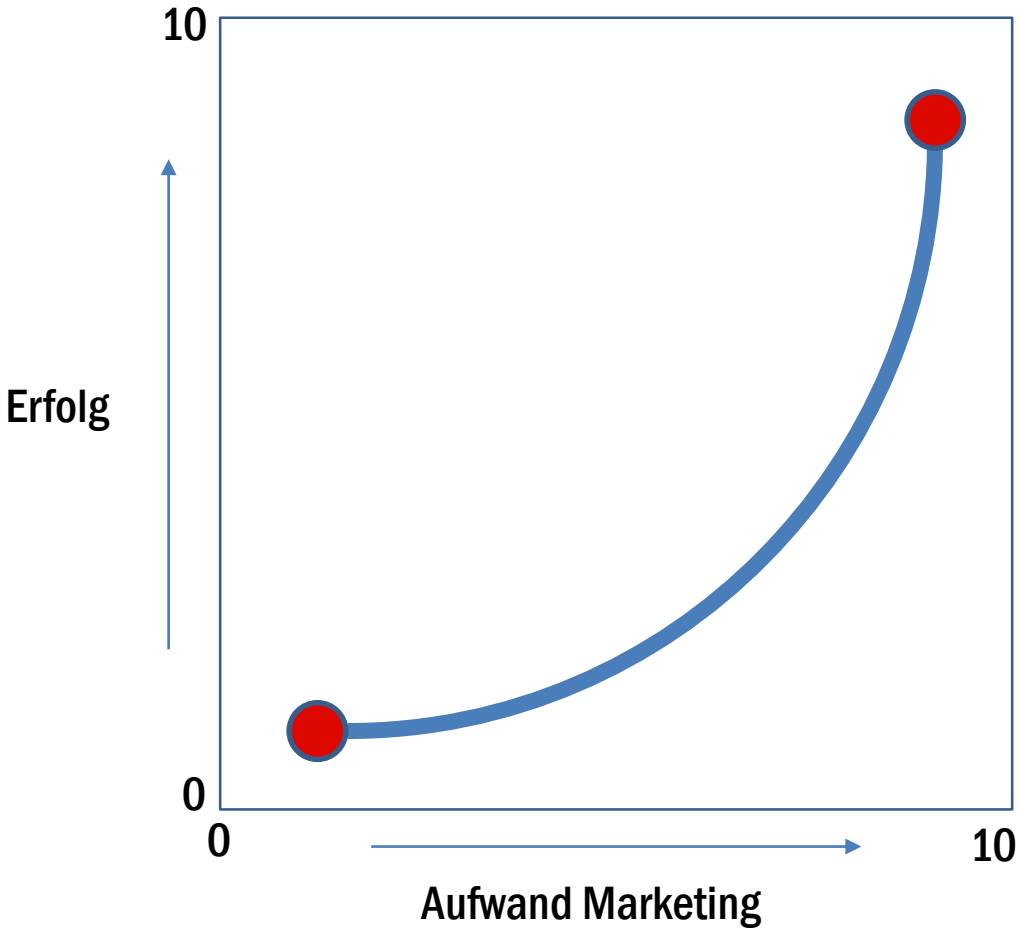
Produkte verkaufen sich nicht von alleine!



Erfolgsaussichten in Abhängigkeit von Investitionen in Marketing

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Produkte verkaufen sich nicht von alleine!



Erfolgsaussichten in Abhängigkeit von Investitionen in Marketing

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

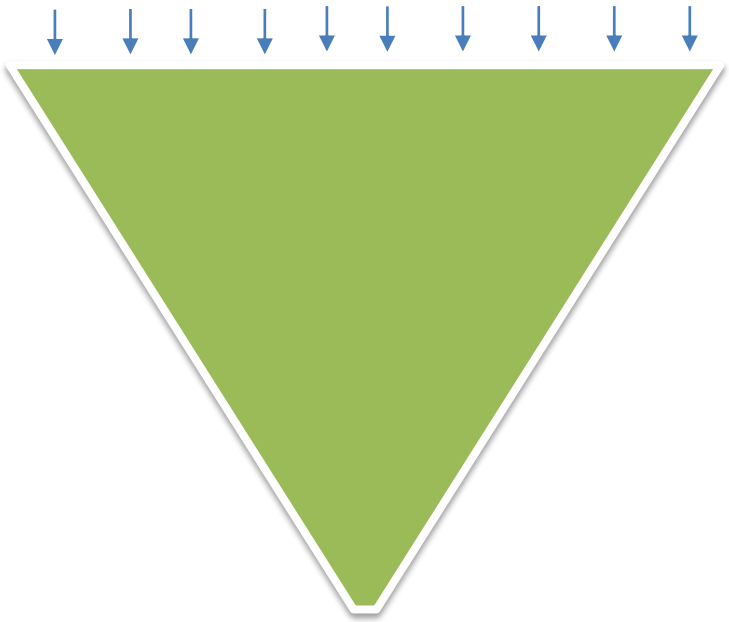
Nicht jeder interessiert sich

- Interessiert Ihr Euch immer,
  - wenn Ihr eine Werbung seht?
  - wenn Ihr ein neues Produkt seht?

Nicht jeder interessiert sich

- Interessiert Ihr Euch immer,
  - wenn Ihr eine Werbung seht?
  - wenn Ihr ein neues Produkt seht?

100 Berührungspunkte

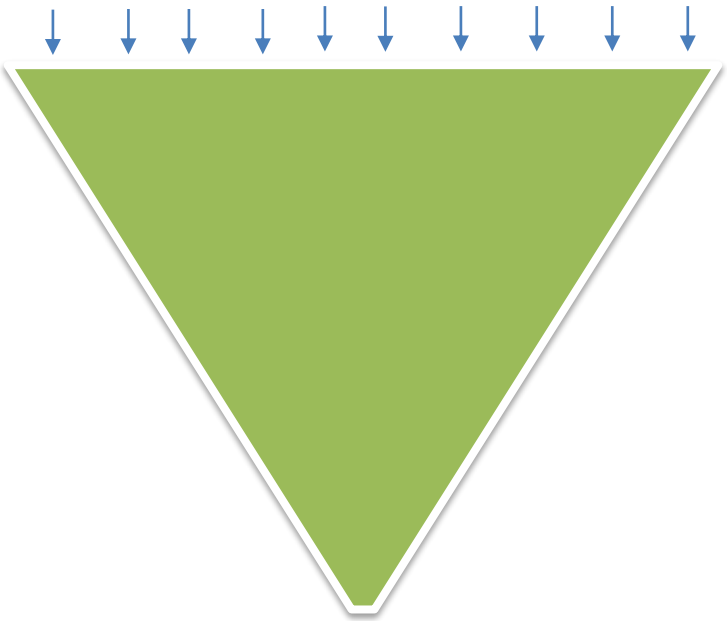


1 Interessent → **Sales Lead = Anfrage**

Nicht jeder interessiert sich

- Interessiert Ihr Euch immer,
  - wenn Ihr eine Werbung seht?
  - wenn Ihr ein neues Produkt seht?

100 Berührungspunkte



1 Interessent → **Sales Lead = Anfrage**

100 Personen aus Eurer Zielgruppe müssen die Werbung sehen, damit Ihr einen Interessenten bekommt!

Nicht jeder Interessent kauft

- Kauft Ihr jedes Mal,
  - wenn Ihr ein Geschäft betretet?
  - wenn Ihr Euch bei Amazon umseht?

Nicht jeder Interessent kauft

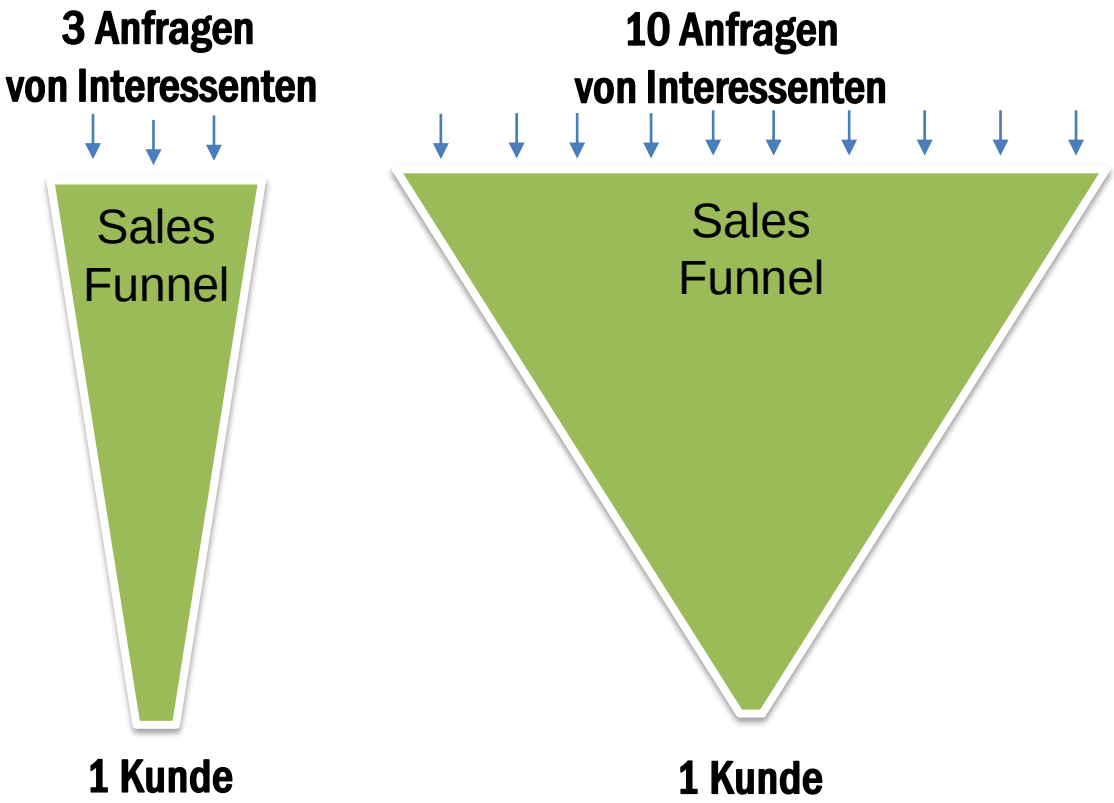
- Kauft Ihr jedes Mal,
  - wenn Ihr ein Geschäft betretet?
  - wenn Ihr Euch bei Amazon umseht?

In den Sales Funnel kommen alle Anfragen und werden bearbeitet.

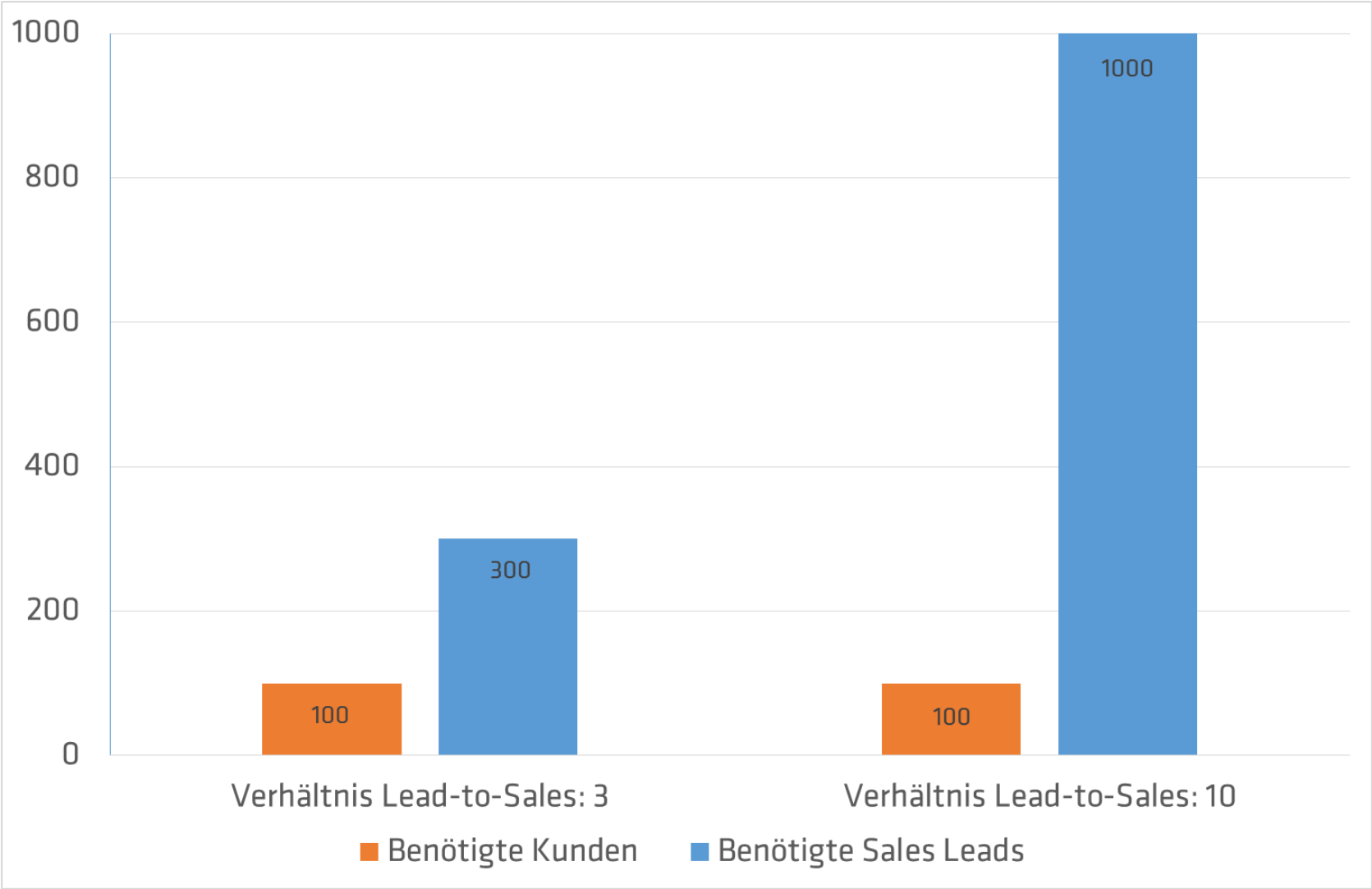
Nicht jeder Interessent kauft

- Kauft Ihr jedes Mal,
  - wenn Ihr ein Geschäft betretet?
  - wenn Ihr Euch bei Amazon umseht?

In den Sales Funnel kommen alle Anfragen und werden bearbeitet.

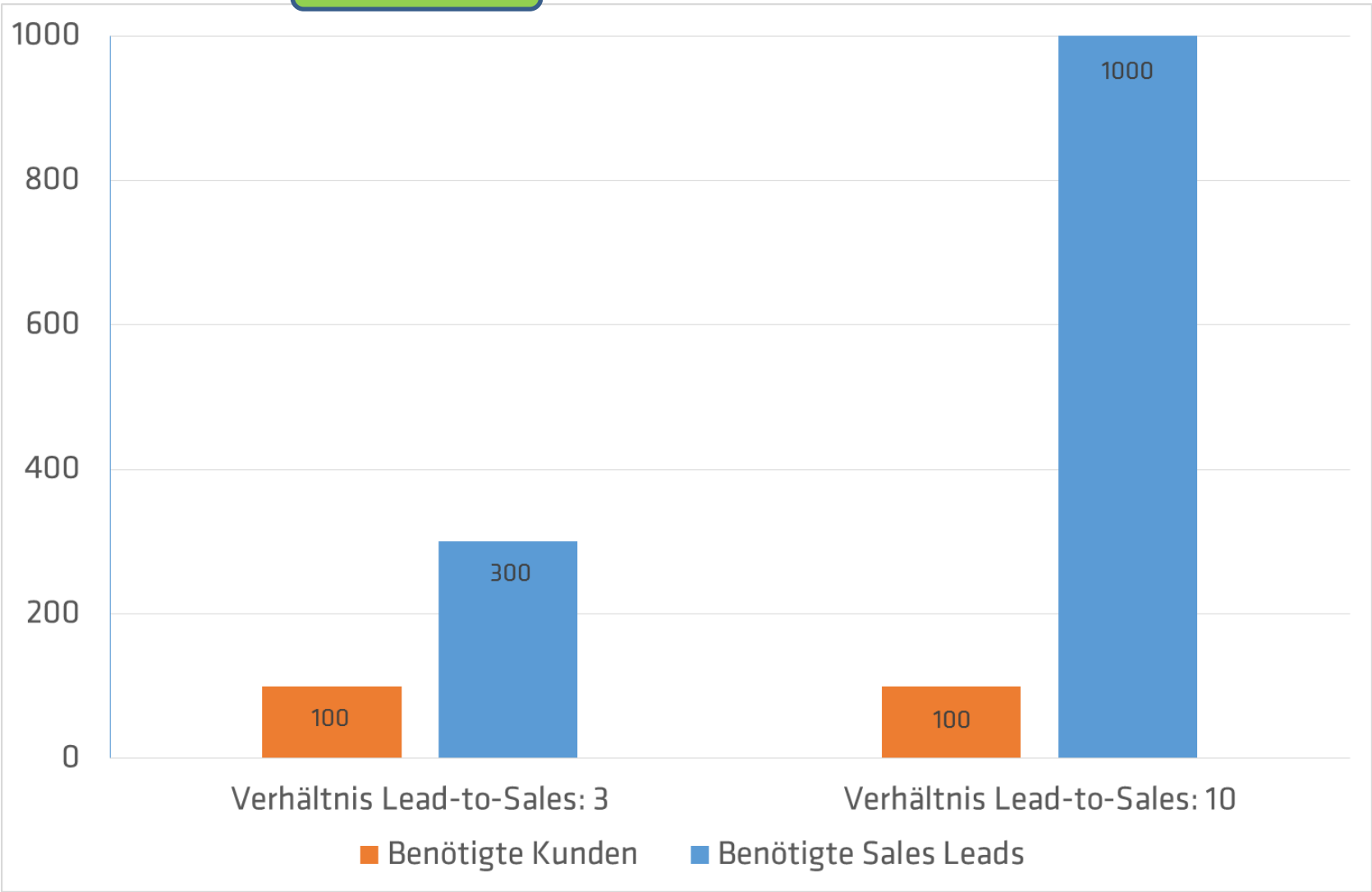


Ihr benötigt mehr Sales Leads als Ihr denkt

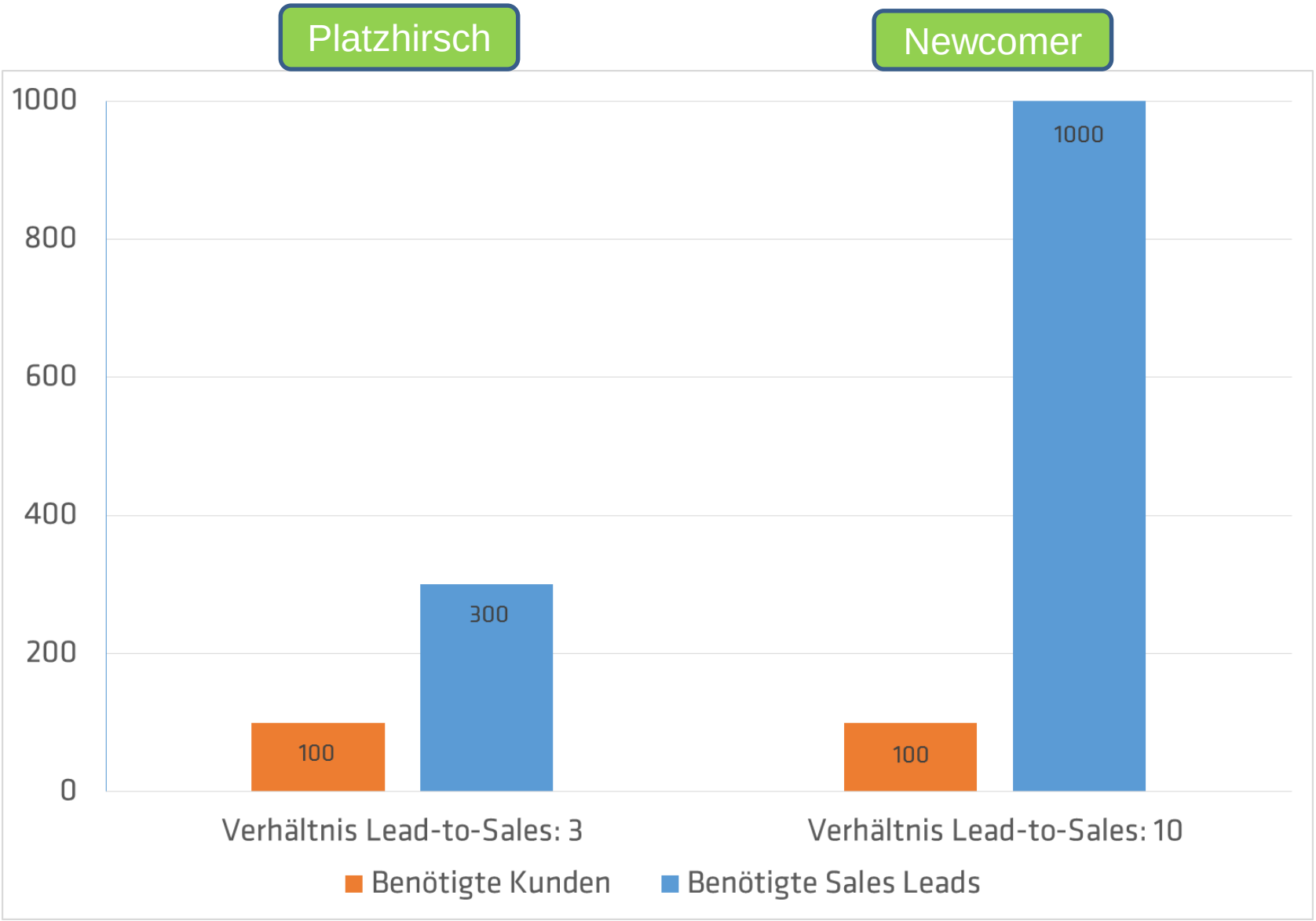


Ihr benötigt mehr Sales Leads als Ihr denkt

Platzhirsch



Ihr benötigt mehr Sales Leads als Ihr denkt



Mit gutem Marketing erreicht ihr eure Ziele

1976

Mit gutem Marketing erreicht ihr eure Ziele

1976

2017

03 Wie kommt Ihr ran an potentielle Kunden?

Wen wollt Ihr erreichen?

- Wer sind die potentiellen Kunden?
- In welchen Branchen arbeiten potentielle Kunden?

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Wie informiert sich Eure Zielgruppe?

- Journals, Magazine, Fachzeitschriften?
- Online-Portale / Fachportale?
- Messen?
- Konferenzen?
- …

Wie könnt Ihr Sichtbarkeit im Web schaffen?

Eure professionelle Website

» Suchmaschinenoptimierung (SEO) für Google

» Google Adwords (Anzeigen in Suchergebnissen)

Wie könnt Ihr Sichtbarkeit im Web schaffen?

Eure professionelle Website

» Suchmaschinenoptimierung (SEO) für Google

» Google Adwords (Anzeigen in Suchergebnissen)

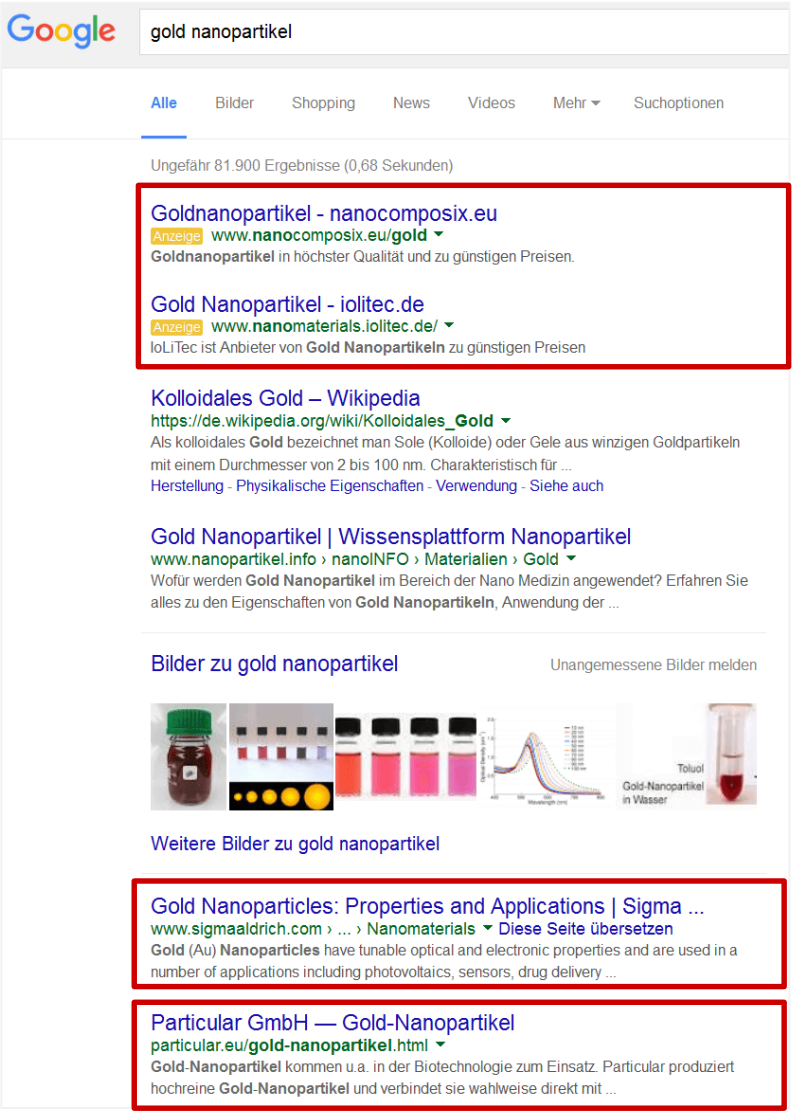
Online-Portale, z. B. chemie.de oder bionity.com

» Firmenpräsentation

» Produktpräsentation

» White Paper

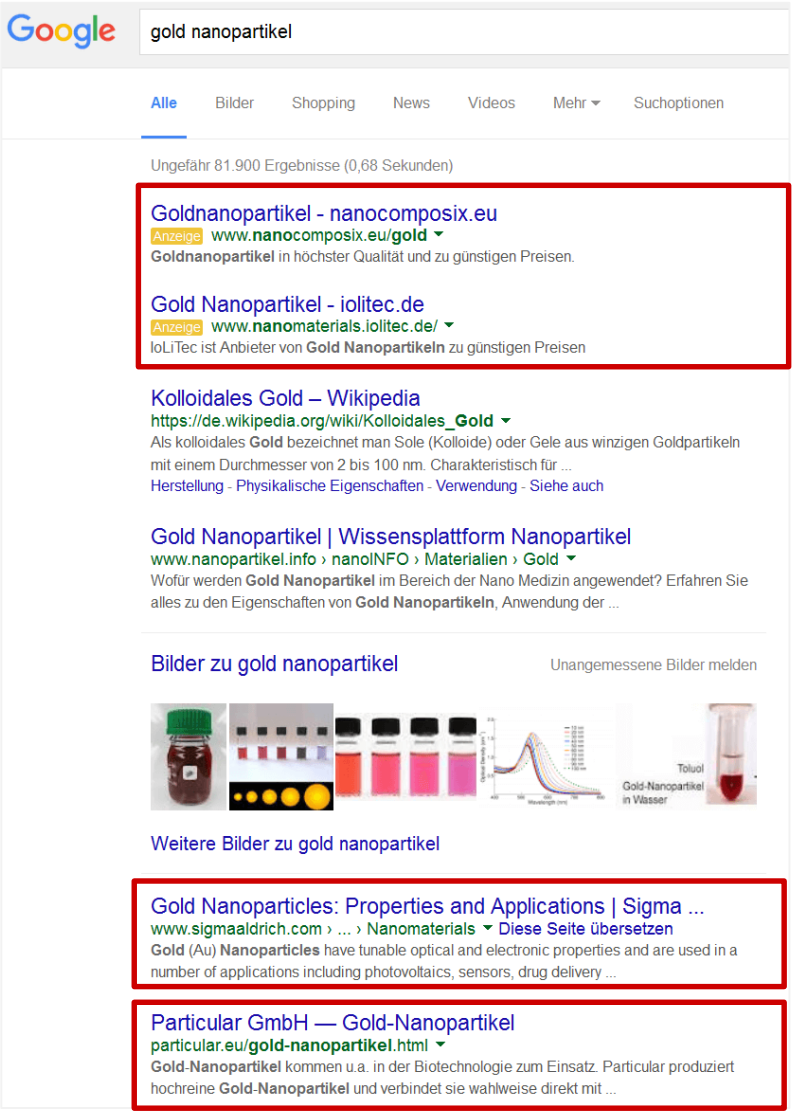
So finden Euch potentielle Kunden im Web: Google



Adwords: bezahlte Werbung,
1 Klick kostet 0,2 € bis 5 €

Suchergebnis von Anbietern

So finden Euch potentielle Kunden im Web: Google



Adwords: bezahlte Werbung,
1 Klick kostet 0,2 € bis 5 €

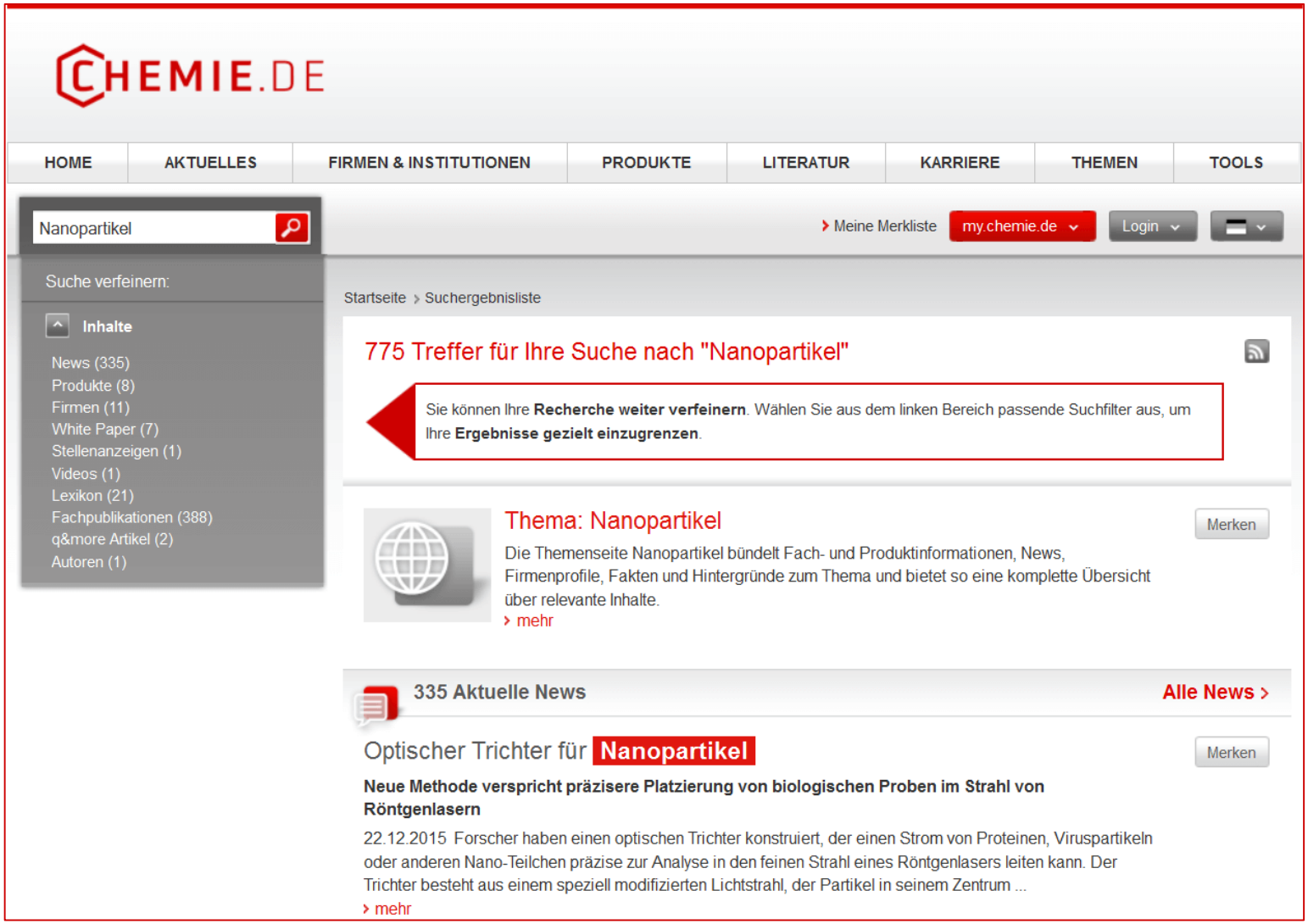
Ihr müsst mit Eurem Angebot bei relevanten Suchbegriffen unter den ersten 10 Treffern stehen, sonst seid Ihr so gut wie unsichtbar!

Suchergebnis von Anbietern

So finden Euch potentielle Kunden im Web: Online-Portale

CHEMIE.DE Information Service

Online-Portale: z. B. chemie.de



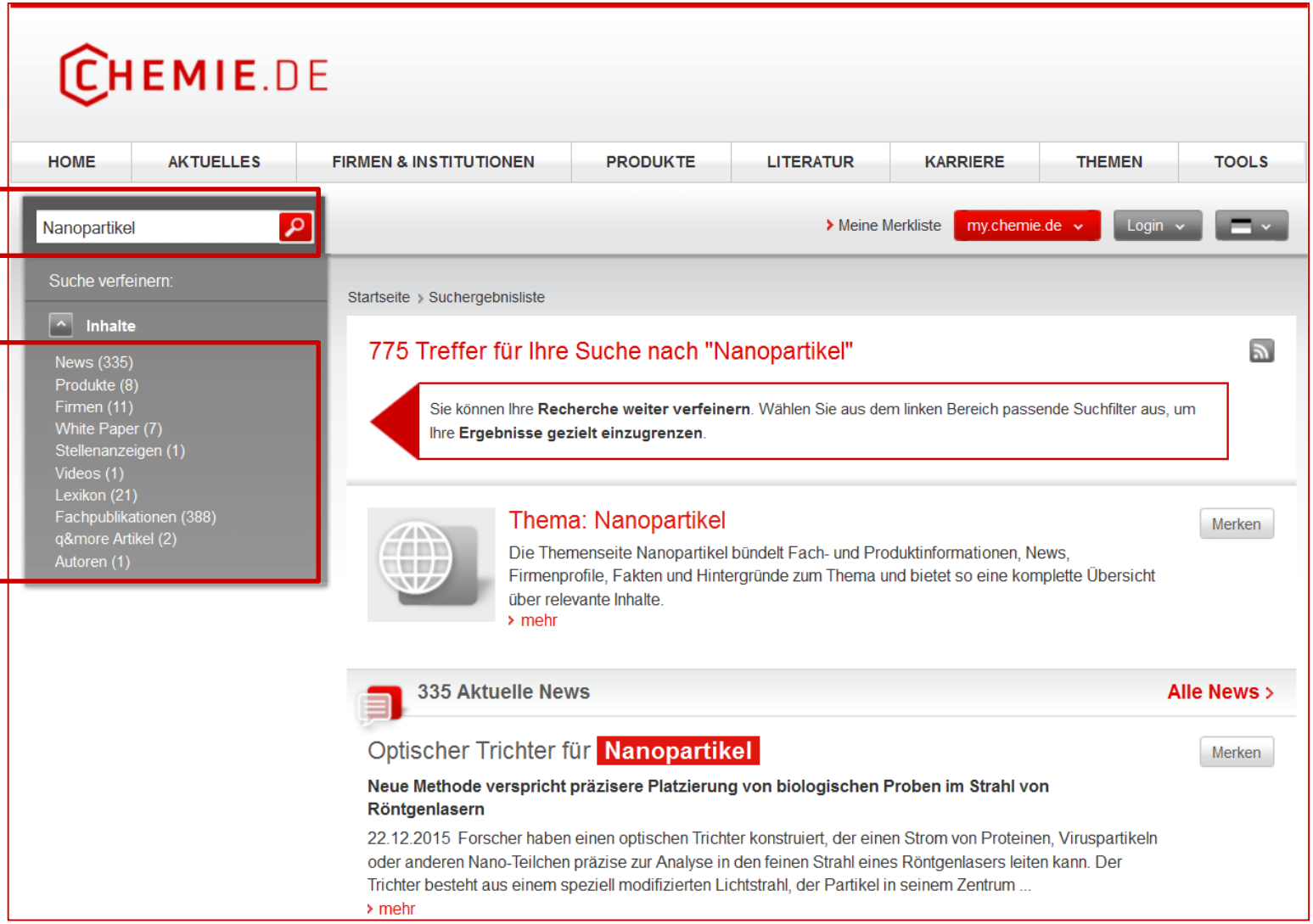
So finden Euch potentielle Kunden im Web: Online-Portale

CHEMIE.DE Information Service

Online-Portale: z. B. chemie.de

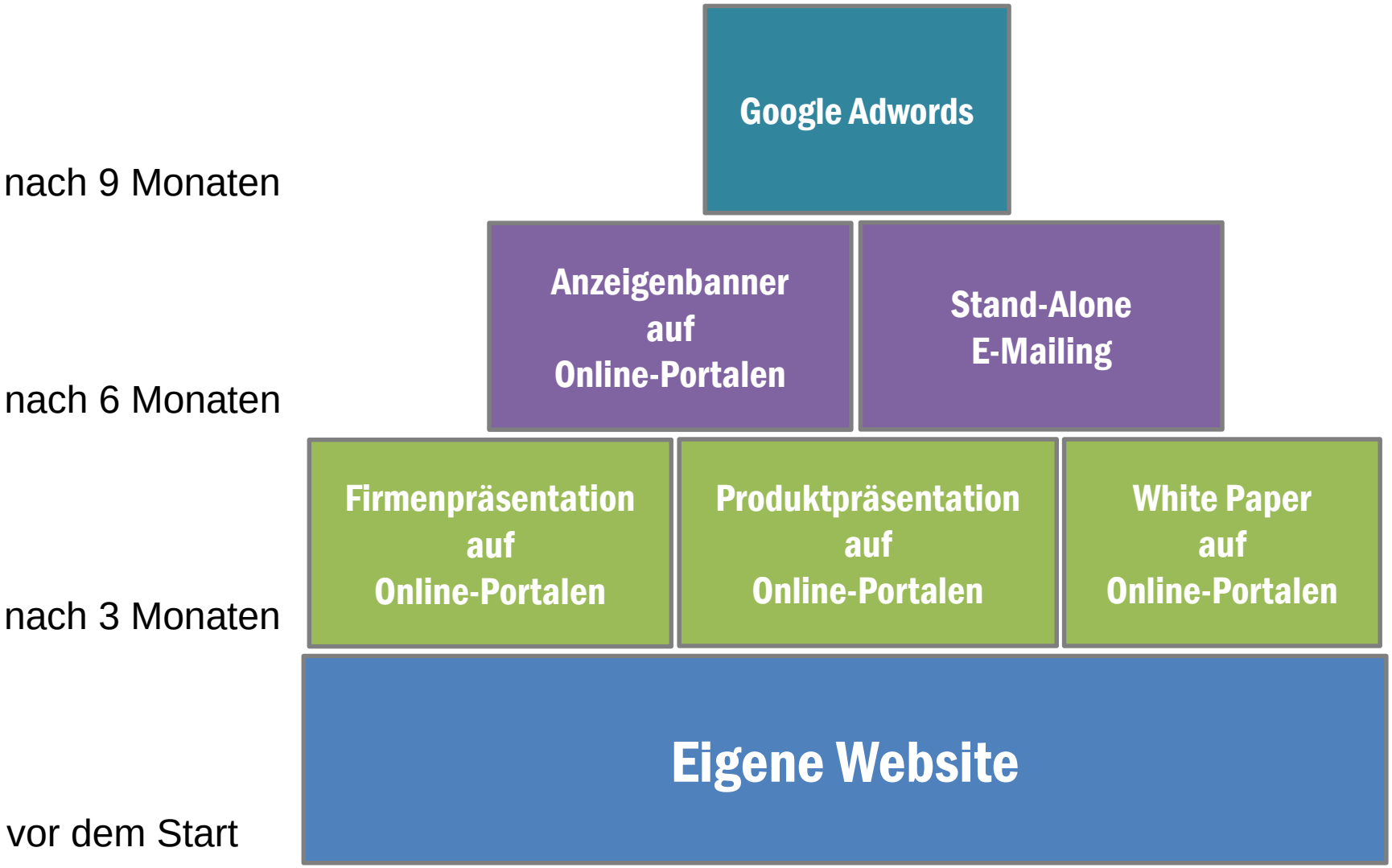
Suche

Relevante Ergebnisse



04 Bausteine für erfolgreiches Online-Marketing

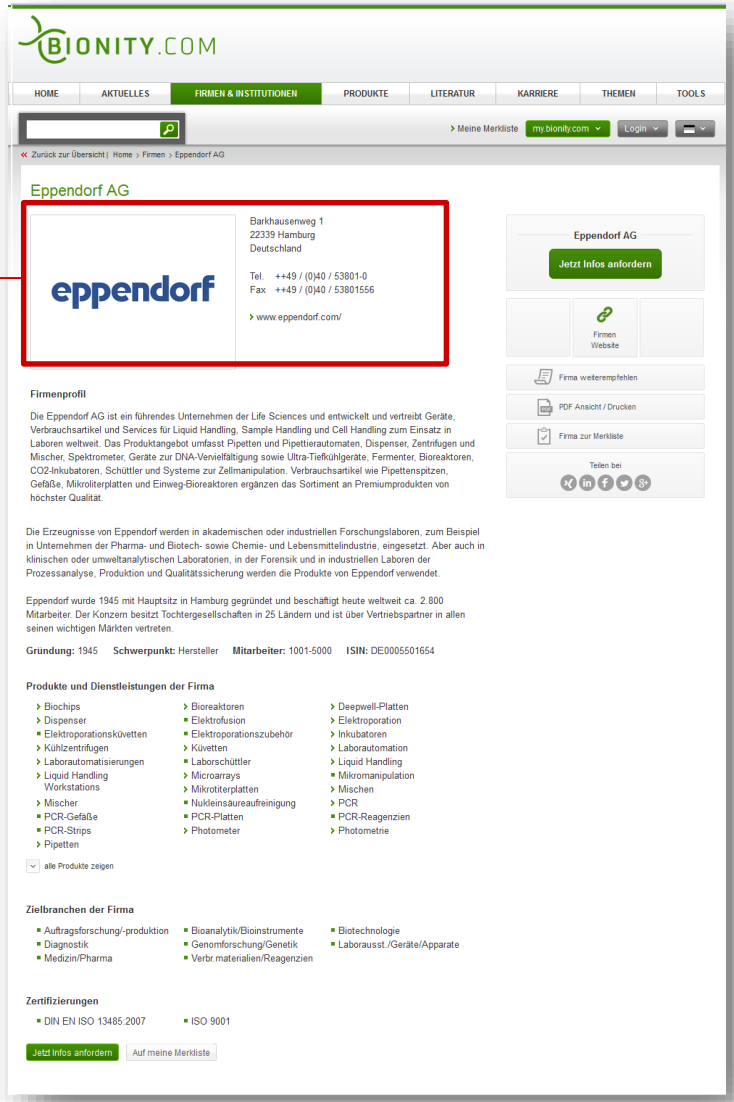
Bausteine für erfolgreiches Online-Marketing



Baustein Firmenpräsentation auf einem Online-Portal

CHEMIE.DE Information Service

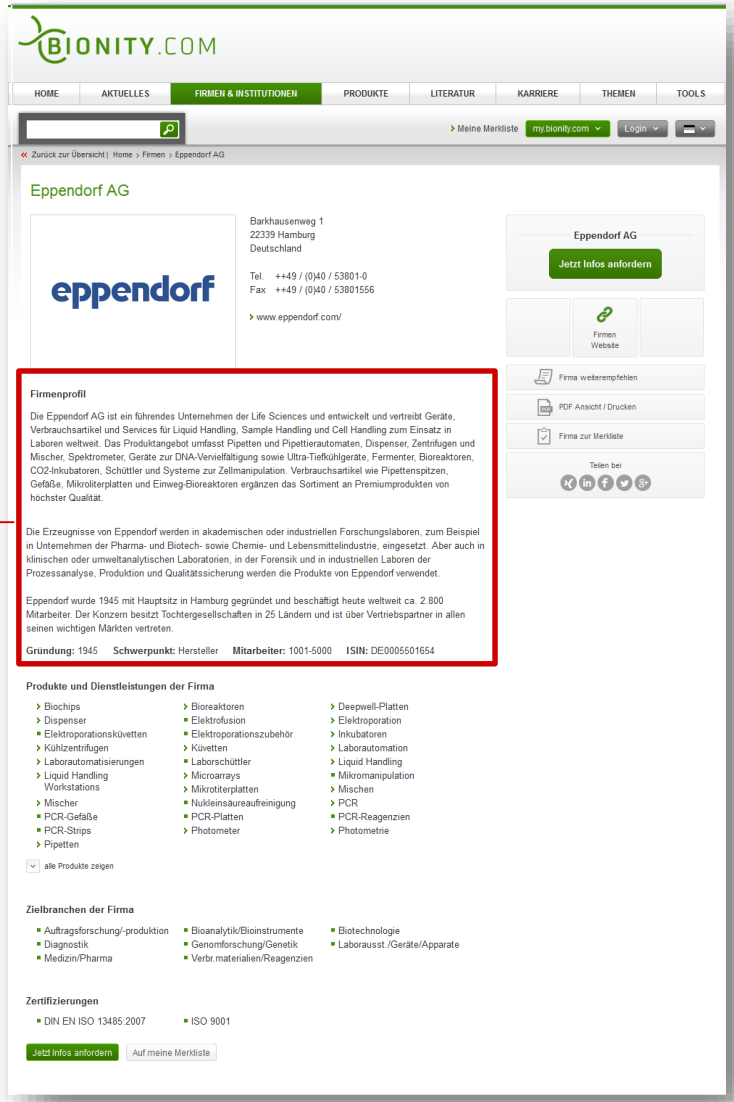
Kontaktdaten



Baustein Firmenpräsentation auf einem Online-Portal

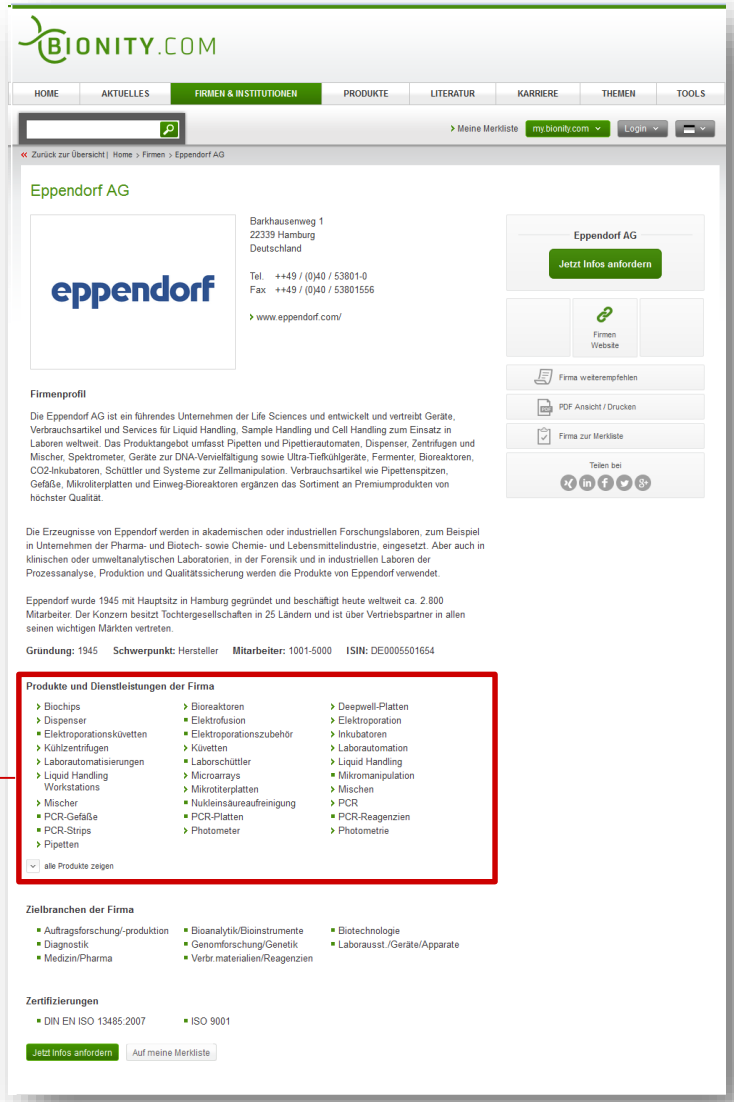
CHEMIE.DE Information Service

Firmenprofil



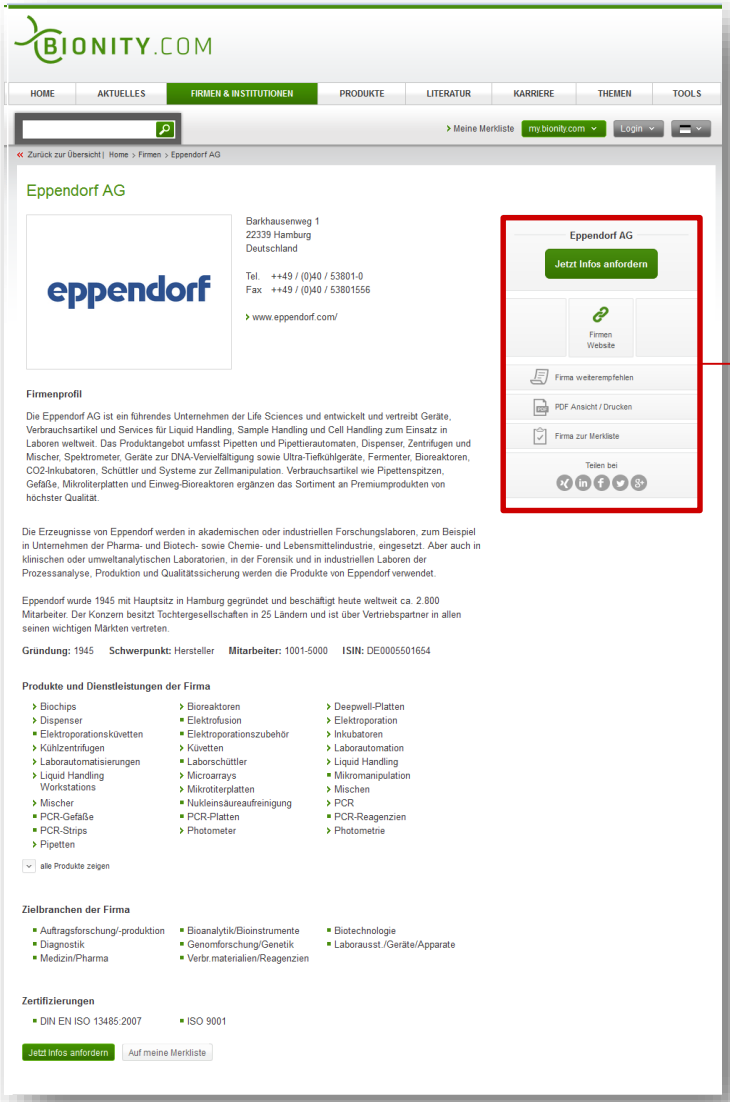
Baustein Firmenpräsentation auf einem Online-Portal

CHEMIE.DE Information Service



Produkte/
Dienstleistungen

Baustein Firmenpräsentation auf einem Online-Portal



Kontakt, Teilen

Baustein Produktpräsentation auf einem Online-Portal

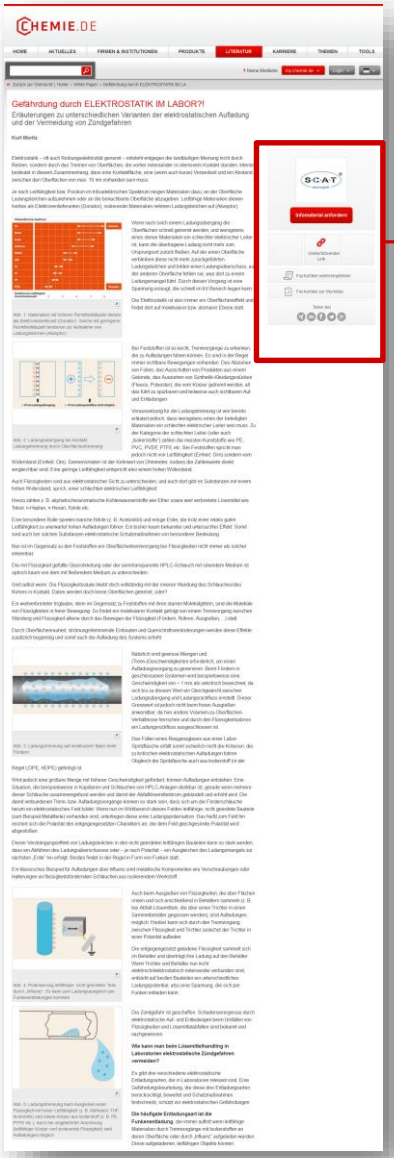
CHEMIE.DE Information Service

Produktpräsentation

Baustein Produktpräsentation auf einem Online-Portal

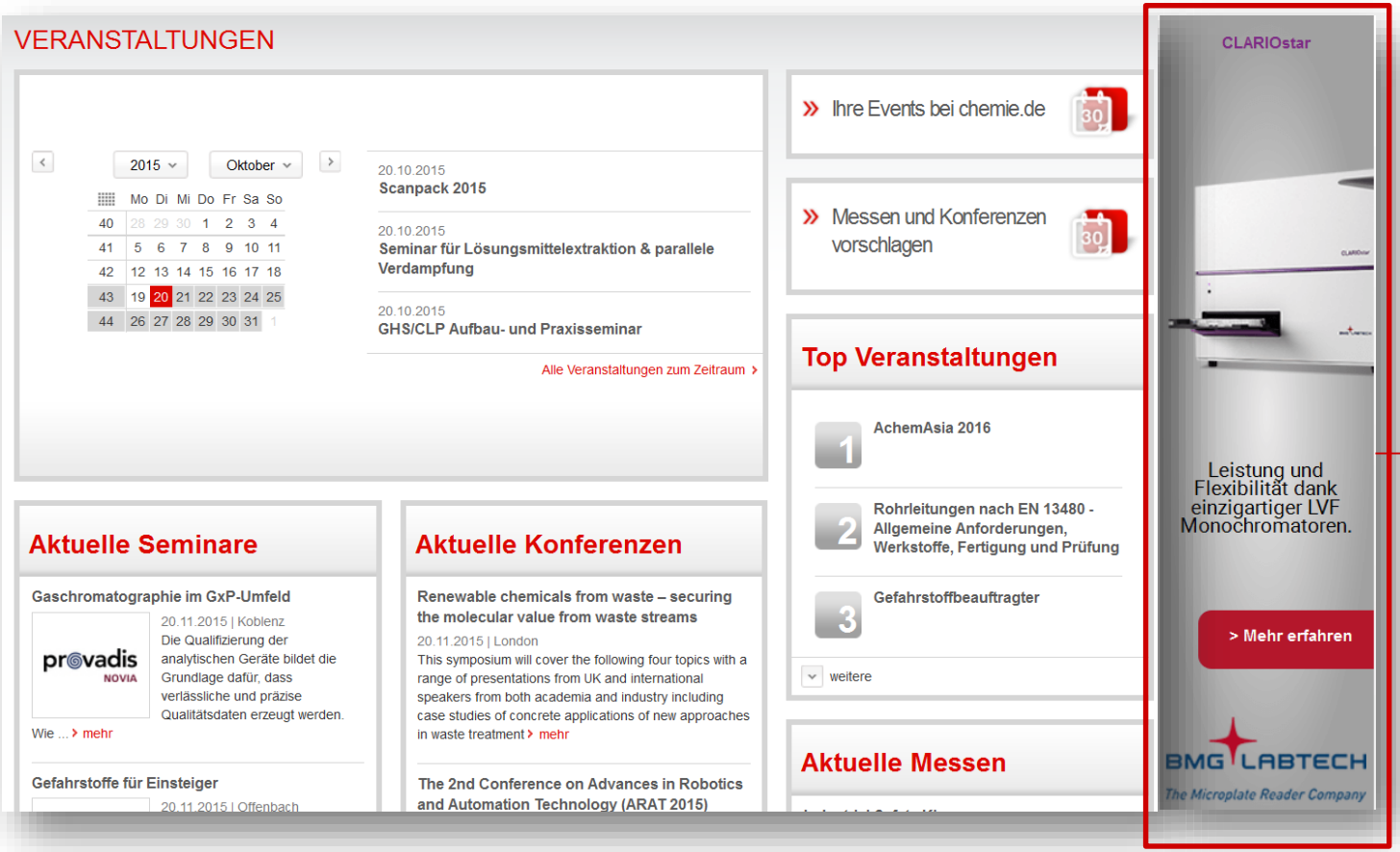
Kontakt, Teilen

Baustein White Paper auf einem Online-Portal



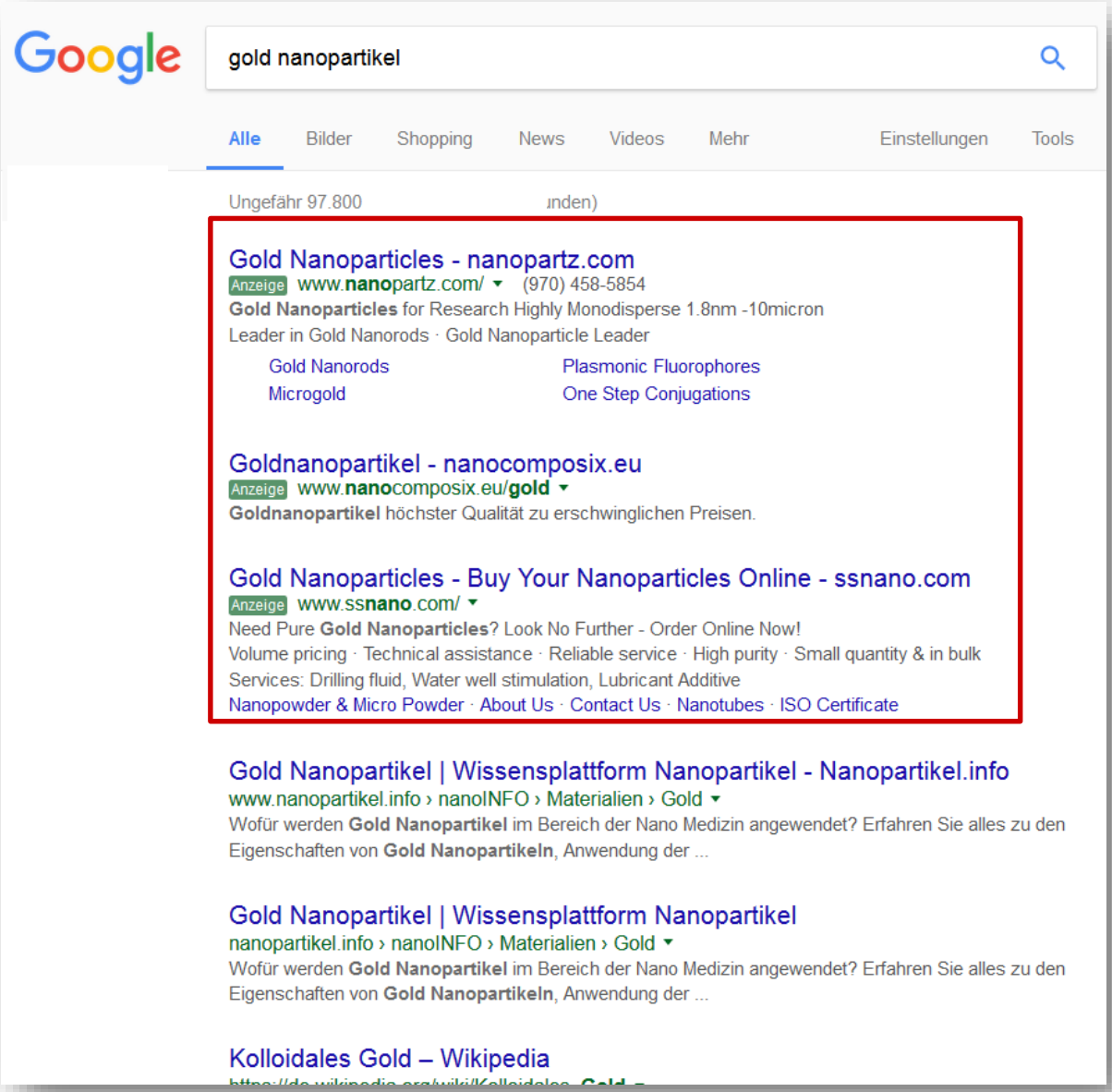
Kontakt, Teilen

Baustein Anzeigenbanner auf einem Online-Portal



Banner

Baustein Google Adwords



Adwords:
bezahlte Werbung

1 Klick
kostet 0,2 € bis 5 €

Baustein Stand-Alone-Mailing: E-Mail

CHEMIE.DE®
Information Service

Experten-Webinar:
5 gute Gründe, warum Sie B2B-Bannerwerbung nicht unterschätzen sollten

Sehr geehrter Herr Regitz,

störend, unseriös, ablenkend... einfach nervig - das ist der Eindruck, den Bannerwerbung häufig bei uns hinterlässt. Geht es Ihnen auch so?

Dann wird es Zeit, umzudenken! Denn Bannerwerbung ist besser als Ihr Ruf, vor allem im B2B-Bereich. Wenn man Sie richtig einsetzt, ist sie sogar die bessere Alternative zur Printwerbung.

Blicken Sie in unserem Experten-Webinar hinter die Kulissen und erfahren Sie **„5 gute Gründe, warum Sie B2B-Bannerwerbung nicht unterschätzen sollten"**.

Jetzt mehr erfahren

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!

Rolf Preuß
Leiter Marketing

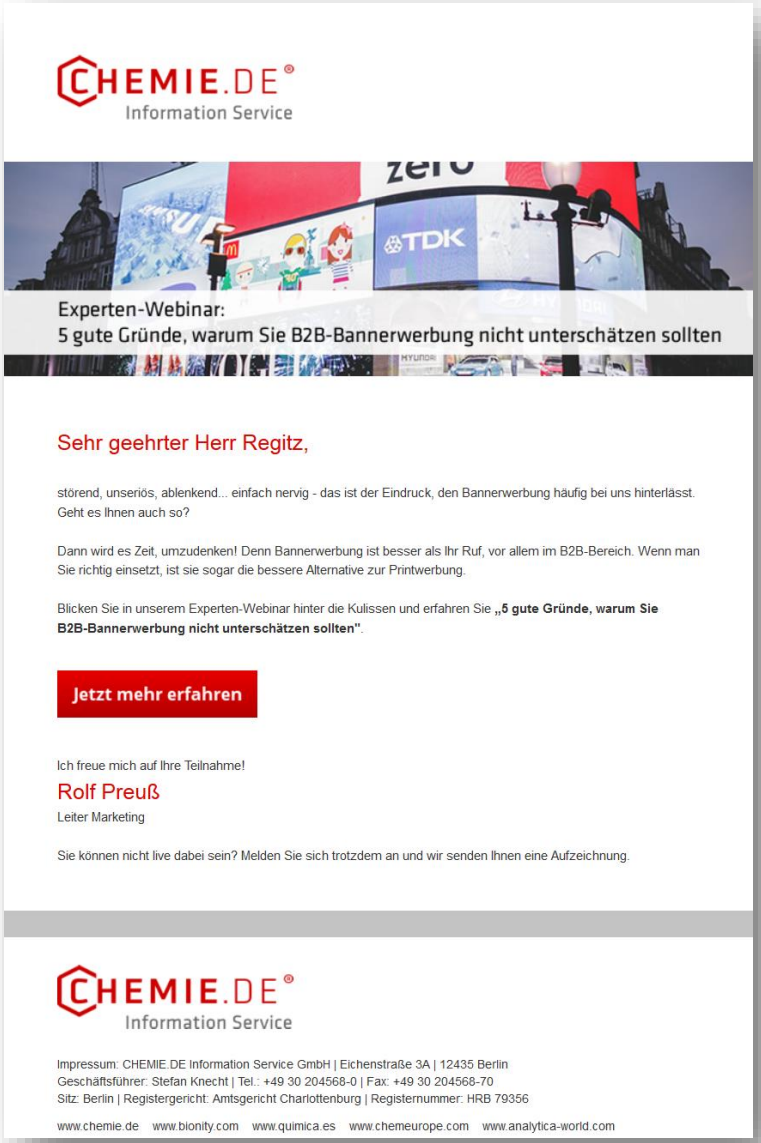
Sie können nicht live dabei sein? Melden Sie sich trotzdem an und wir senden Ihnen eine Aufzeichnung.

CHEMIE.DE®
Information Service

Impressum: CHEMIE.DE Information Service GmbH | Eichenstraße 3A | 12435 Berlin
Geschäftsführer: Stefan Knecht | Tel.: +49 30 204568-0 | Fax: +49 30 204568-70
Sitz: Berlin | Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg | Registernummer: HRB 79356

www.chemie.de www.bionity.com www.quimica.es www.chemeurope.com www.analytica-world.com

Baustein Stand-Alone-Mailing: E-Mail



CHEMIE.DE Information Service

Experten-Webinar:
5 gute Gründe, warum Sie B2B-Bannerwerbung nicht unterschätzen sollten

Sehr geehrter Herr Regitz,

störend, unseriös, ablenkend... einfach nervig - das ist der Eindruck, den Bannerwerbung häufig bei uns hinterlässt. Geht es Ihnen auch so?

Dann wird es Zeit, umzudenken! Denn Bannerwerbung ist besser als Ihr Ruf, vor allem im B2B-Bereich. Wenn man Sie richtig einsetzt, ist sie sogar die bessere Alternative zur Printwerbung.

Blicken Sie in unserem Experten-Webinar hinter die Kulissen und erfahren Sie **„5 gute Gründe, warum Sie B2B-Bannerwerbung nicht unterschätzen sollten"**.

Jetzt mehr erfahren

Ich freue mich auf Ihre Teilnahme!
Rolf Preuß
Leiter Marketing

Sie können nicht live dabei sein? Melden Sie sich trotzdem an und wir senden Ihnen eine Aufzeichnung.

CHEMIE.DE Information Service

Impressum: CHEMIE.DE Information Service GmbH | Eichenstraße 3A | 12435 Berlin
Geschäftsführer: Stefan Knecht | Tel.: +49 30 204568-0 | Fax: +49 30 204568-70
Sitz: Berlin | Registergericht: Amtsgericht Charlottenburg | Registernummer: HRB 79356

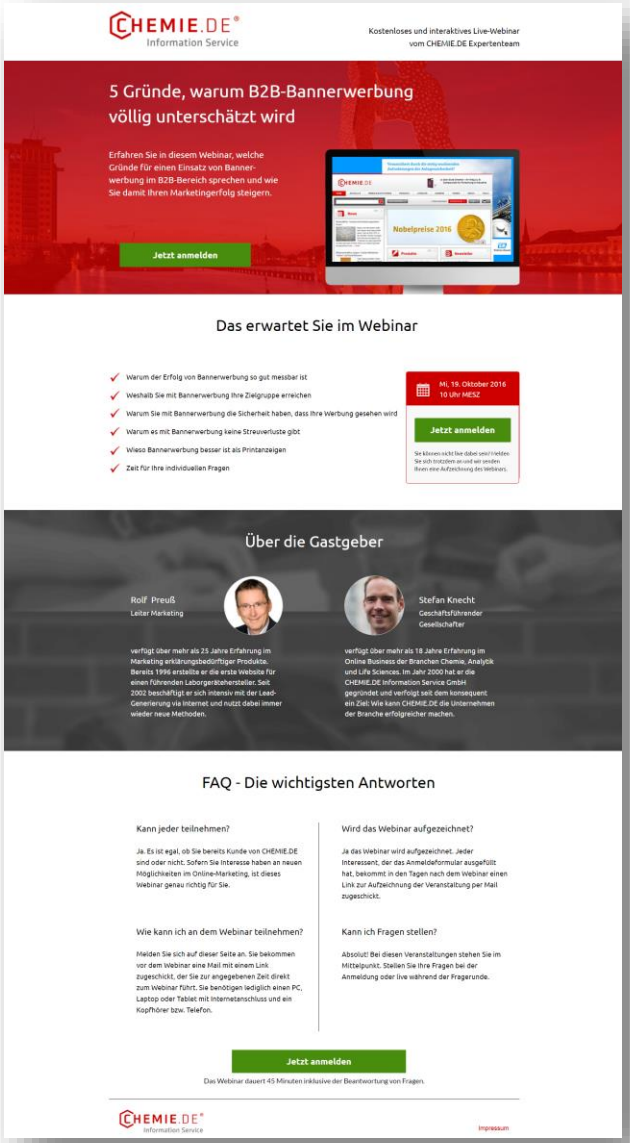
www.chemie.de www.bionity.com www.quimica.es www.chemeurope.com www.analytica-world.com

Einladung zum Webinar

- 16 % haben das E-Mail geöffnet
- 9 % der Öffner haben geklickt

Von 9.000 Empfängern haben 179 geklickt

Baustein Stand-Alone-Mailing: Landingpage



CHEMIE.DE Information Service

Kostenloses und interaktives Live-Webinar vom CHEMIE.DE Expertenteam

5 Gründe, warum B2B-Bannerwerbung völlig unterschätzt wird

Erfahren Sie in diesem Webinar, welche Gründe für einen Einsatz von Bannerwerbung im B2B-Bereich sprechen und wie Sie damit Ihren Marketingerfolg steigern.

Jetzt anmelden

Das erwartet Sie im Webinar

- Warum der Erfolg von Bannerwerbung so gut messbar ist
- Weshalb Sie mit Bannerwerbung Ihre Zielgruppe erreichen
- Warum Sie mit Bannerwerbung die Sicherheit haben, dass Ihre Werbung gesehen wird
- Warum es mit Bannerwerbung keine Streuverluste gibt
- Wieso Bannerwerbung besser ist als Printanzeigen
- Zeit für Ihre individuellen Fragen

Mi, 19. Oktober 2016
10 Uhr MESZ

Jetzt anmelden

Sie können nicht live dabei sein? Melden Sie sich trotzdem an und wir senden Ihnen eine Aufzeichnung des Webinars.

Über die Gastgeber

Rolf Preuß
Leiter Marketing

verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Marketing erklärungsbedürftiger Produkte. Bereits 1996 erstellte er die erste Website für einen führenden Laborgerätehersteller. Seit 2002 beschäftigt er sich intensiv mit der Lead-Generierung via Internet und nutzt dabei immer wieder neue Methoden.

Stefan Knecht
Geschäftsführender Gesellschafter

verfügt über mehr als 18 Jahre Erfahrung im Online Business der Branchen Chemie, Analytik und Life Sciences. Im Jahr 2000 hat er die CHEMIE.DE Information Service GmbH gegründet und verfolgt seit dem konsequent ein Ziel: Wie kann CHEMIE.DE die Unternehmen der Branche erfolgreicher machen.

FAQ - Die wichtigsten Antworten

Kann jeder teilnehmen?

Ja. Es ist egal, ob Sie bereits Kunde von CHEMIE.DE sind oder nicht. Sofern Sie Interesse haben an neuen Möglichkeiten im Online-Marketing, ist dieses Webinar genau richtig für Sie.

Wie kann ich an dem Webinar teilnehmen?

Melden Sie sich auf dieser Seite an. Sie bekommen vor dem Webinar eine Mail mit einem Link zugeschickt, der Sie zur angegebenen Zeit direkt zum Webinar führt. Sie benötigen lediglich einen PC, Laptop oder Tablet mit Internetanschluss und ein Kopfhörer bzw. Telefon.

Wird das Webinar aufgezeichnet?

Ja das Webinar wird aufgezeichnet. Jeder Interessant, der das Anmeldeformular ausgefüllt hat, bekommt in den Tagen nach dem Webinar einen Link zur Aufzeichnung der Veranstaltung per Mail zugeschickt.

Kann ich Fragen stellen?

Absolut! Bei diesen Veranstaltungen stehen Sie im Mittelpunkt. Stellen Sie Ihre Fragen bei der Anmeldung oder live während der Fragerunde.

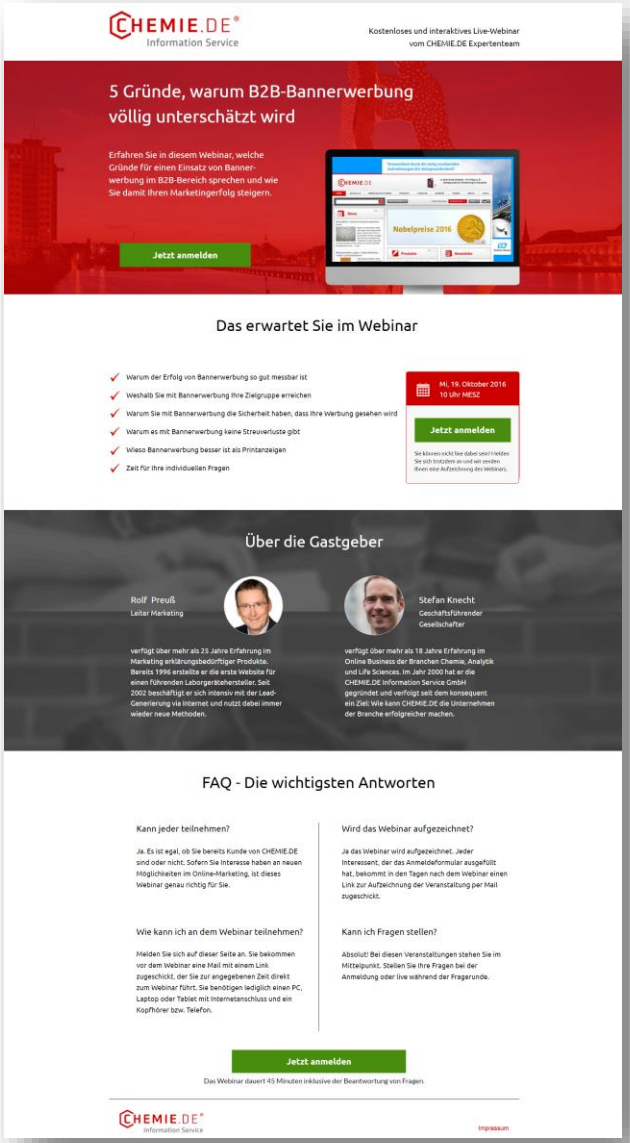
Jetzt anmelden

Das Webinar dauert 45 Minuten inklusive der Beantwortung von Fragen.

CHEMIE.DE Information Service

Impressum

Baustein Stand-Alone-Mailing: Landingpage

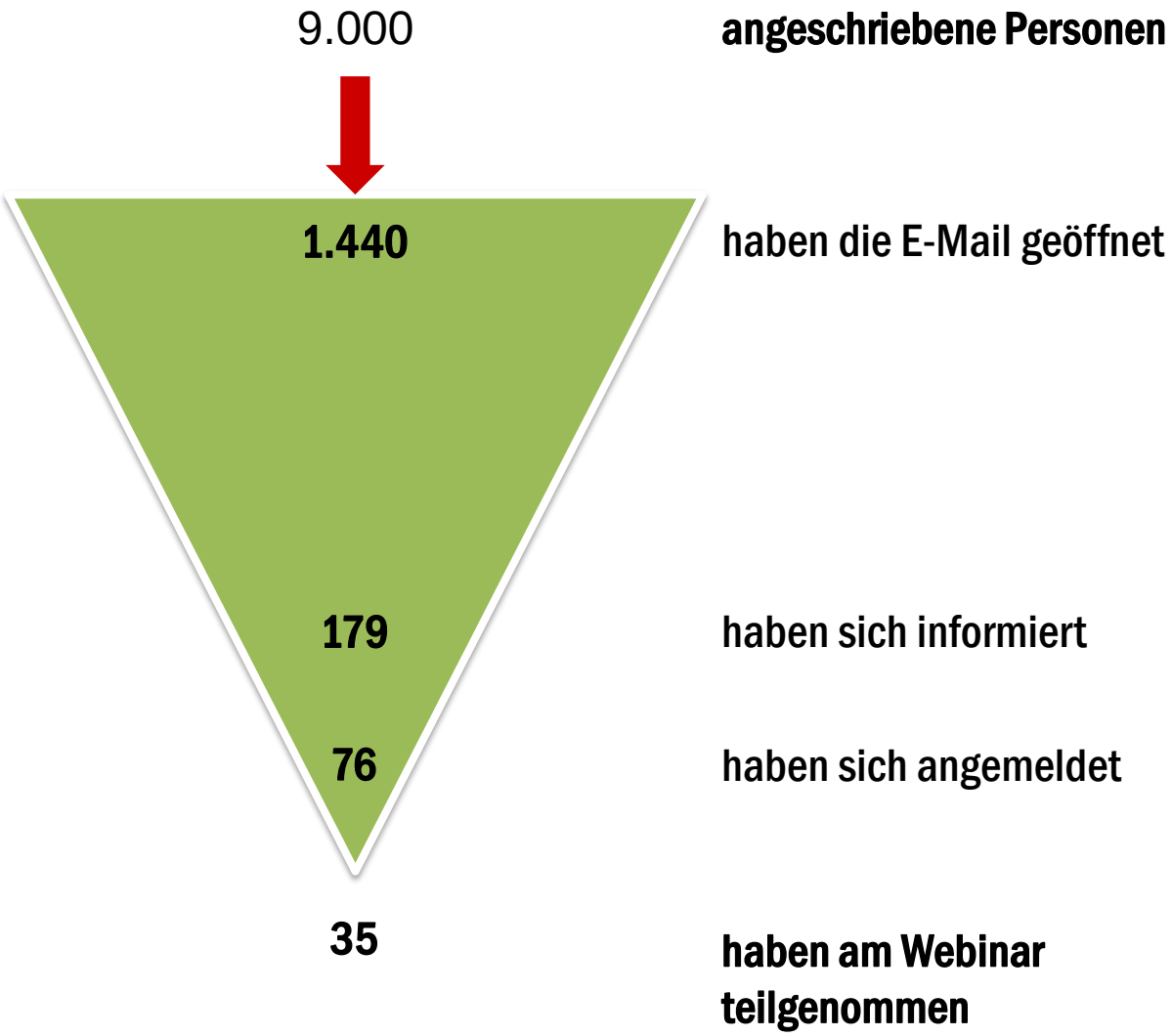


179 Empfänger haben sich über das Webinar informiert

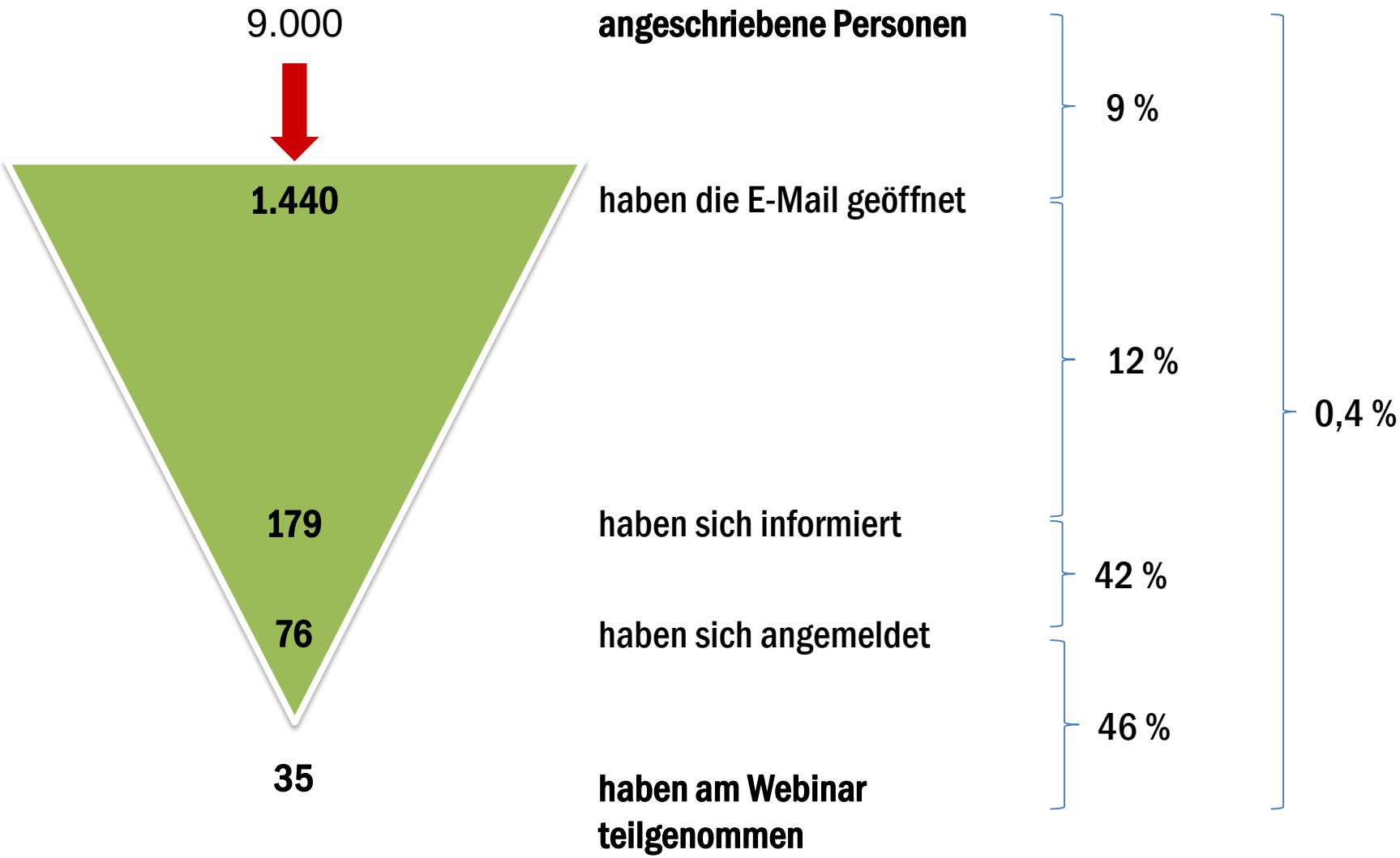
76 Empfänger haben sich angemeldet

35 haben tatsächlich teilgenommen

Sales Funnel am Beispiel der Webinar-Einladung



Sales Funnel am Beispiel der Webinar-Einladung



05 Was kostet erfolgreiches Online-Marketing?

Marketinginvestitionen für ein Start-up

	Maßnahme	Anbieter	Reichweite	Sales Leads	Kosten
1	Eigene Website	-	1.000 – 6.000*	20 - 500	5.000 €
2	Firmenpräsentation	Fachportal	5.000.000*	10 – 100	1.000 €
3	Produktpräsentation	Fachportal	5.000.000*	2 - 30	1.000 €
4	Fachartikel /White Paper	Fachportal	5.000.000*	1 - 5	1.000 €
5	Pressemitteilung / News	Fachportal	5.000.000*	1 - 3	-
6	E-Mailing	Fachportal	20.000**	5 - 100	10.000 €
7	Anzeigenbanner	Fachportal	30.000**	2 - 5	3.000 €
8	Google Adwords	Google	2.000*	1 - 2	5.000 €
9	Newsletter-Werbung	Fachportal	20.000**	1 - 5	300 €
10	Konferenzen	Veranstalter	500**	3 - 6	2.000 €
11	Fachmessen	Veranstalter	30.000**	20 - 50	10.000 €

* je Jahr
** je Maßnahme

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Marketinginvestitionen für ein Start-up

CHEMIE.DE Information Service

	Maßnahme	Anbieter	Reichweite	Sales Leads	Kosten
1	Eigene Website	-	1.000 – 6.000*	20 - 500	5.000 €
2	Firmenpräsentation	Fachportal	5.000.000*	10 – 100	1.000 €
3	Produktpräsentation	Fachportal	5.000.000*	2 - 30	1.000 €
4	Fachartikel /White Paper	Fachportal	5.000.000*	1 - 5	1.000 €
5	Pressemitteilung / News	Fachportal	5.000.000*	1 - 3	-
6	E-Mailing	Fachportal	20.000**	5 - 100	10.000 €
7	Anzeigenbanner	Fachportal	30.000**	2 - 5	3.000 €
8	Google Adwords	Google	2.000*	1 - 2	5.000 €
9	Newsletter-Werbung	Fachportal	20.000**	1 - 5	300 €
10	Konferenzen	Veranstalter	500**	3 - 6	2.000 €
11	Fachmessen	Veranstalter	30.000**	20 - 50	10.000 €

* je Jahr
** je Maßnahme

Ein oder zwei Maßnahmen alleine bringen keinen Erfolg!

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Investition in eine Lead generierende Website

CHEMIE.DE Information Service

- **Berater**
  - Entwickelt mit Euch das Konzept
- **Programmierer**
  - Setzt das Konzept um, schafft die technischen Voraussetzungen für die Website
- **Grafiker**
  - Grafische Elemente gehören auf jede B2B-Website
- **Texter**
  - Macht aus Eurem „Fachchinesisch“ webgerechte Texte
- **Fotograf**
  - Nicht alle Fotos könnte Ihr aus kommerziellen Bilddatenbanken nehmen
- **Suchmaschinenoptimierung (SEO)**
  - Damit Eure Website von potentiellen Kunden gefunden wird

Ohne gute Website seid Ihr nicht sichtbar und werdet von Interessenten nicht ernst genommen!

5.000 bis 10.000 €

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Online-Marketing-Kampagne für Euer Produkt

CHEMIE.DE Information Service

- **Beraten, Konzipieren**
  - Branchenerfahrung des Beraters ist wichtig für den Erfolg
  - Keine Agentur nehmen die auf B2C spezialisiert ist
- **Texten**
  - Macht aus Eurem „Fachchinesisch“ webgerechte Texte
- **Firmenpräsentation auf Online-Portal**
  - Laufzeit mindestens 1 Jahr
- **Produktpräsentation auf Online-Portal**
  - Mit Lead generierendem Formular
  - Bewerben Eures Produkts zusätzlich in einem Newsletter
  - Bewerben als Produkt der Woche
  - Bewerben mittels Anzeigenbanner
- **White Paper / Fachartikel auf Online-Portal**
- **Stand-Alone E-Mailing**
  - Adressmiete für 20.000 Adressen
  - Erstellen des Mailings
  - Versand
  - Erfolgsauswertung

Eine durchdachte Online-Marketingkampagne macht Euch schnell sichtbar im Markt und bringt Euch Sales Leads.

15.000 bis 20.000 €

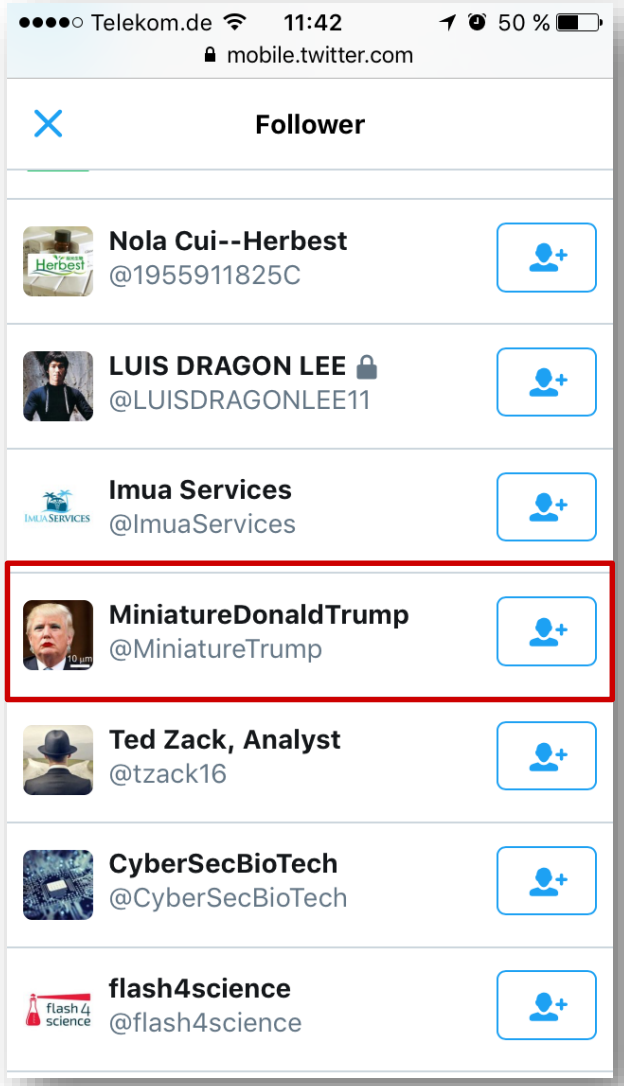
© CHEMIE.DE Information Service GmbH

06 Empfehlung für Euer Online-Marketing

Etabliertes Unternehmen – viel Aufwand – Ergebnis?

Verschwendet keine Zeit auf irrelevanten Kanälen

CHEMIE.DE Information Service



Unsere Empfehlung für erfolgreiches Online-Marketing

1. Gute Website in Deutsch zum Start
   - Englische Inhalte dürfen zeitversetzt folgen

Unsere Empfehlung für erfolgreiches Online-Marketing

1. Gute Website in Deutsch zum Start
   - Englische Inhalte dürfen zeitversetzt folgen

2. Werbung auf Fachportalen
   - Firmen- und Produktpräsentationen
   - Veröffentlichen von White Papern
   - Anzeigenbanner

Unsere Empfehlung für erfolgreiches Online-Marketing

1. Gute Website in Deutsch zum Start
   - Englische Inhalte dürfen zeitversetzt folgen

2. Werbung auf Fachportalen
   - Firmen- und Produktpräsentationen
   - Veröffentlichen von White Papern
   - Anzeigenbanner

3. Google Adwords schalten für die wichtigsten Keywords Eures Produktes
   - Unbedingt spezielle Landingpages verwenden und nicht einfach auf die Homepage verlinken

Unsere Empfehlung für erfolgreiches Online-Marketing

1. Gute Website in Deutsch zum Start
   - Englische Inhalte dürfen zeitversetzt folgen

2. Werbung auf Fachportalen
   - Firmen- und Produktpräsentationen
   - Veröffentlichen von White Papern
   - Anzeigenbanner

3. Google Adwords schalten für die wichtigsten Keywords Eures Produktes
   - Unbedingt spezielle Landingpages verwenden und nicht einfach auf die Homepage verlinken

Tipp:
Budgetiert mind. 50.000 € jährlich für Online-Marketing

07 Bonustipp für Euren Businessplan

Fatalen Fehler vieler Businesspläne vermeiden

Etablierte Unternehmen mit Umsätzen > 10.000.000 € kommen mit einem Marketingbudget von 2 % - 3 % des Jahresumsatzes aus.

Fehler bei Start-ups:
Viel zu knappes Budget für Marketing!

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Fatalen Fehler vieler Businesspläne vermeiden

Etablierte Unternehmen mit Umsätzen > 10.000.000 € kommen mit einem Marketingbudget von 2 % - 3 % des Jahresumsatzes aus.

Fehler bei Start-ups:
Viel zu knappes Budget für Marketing!

» 2 % - 3 % des geplanten Jahresumsatzes reichen für Start-ups nicht aus, um sichtbar zu werden für potentielle Kunden

Ihr müsst in Vorleistung gehen und deutlich mehr ausgeben!

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Bonustipp für Euren Businessplan

» Betrachtet alle relevanten Aktivitäten Eures Marketings

… und vergesst nicht Eure Personalkosten, denn jemand muss das auch umsetzen.

© CHEMIE.DE Information Service GmbH

Bonustipp für Euren Businessplan

» Betrachtet alle relevanten Aktivitäten Eures Marketings

	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Online-Marketing	50.000 €	70.000 €	90.000 €
Printwerbung	30.000 €	25.000 €	20.000 €
Messen, Konferenzen	25.000 €	30.000 €	35.000 €
SEO-Beratung	3.000 €	2.000 €	2.000 €
Texter	3.000 €	2.000 €	2.000 €
Grafiker	3.000 €	2.000 €	2.000 €
Druck von Broschüren	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Übersetzungen	2.000 €	2.000 €	2.000 €
Fotografen	2.000 €	2.000 €	2.000 €
	120.000 €	**137.000 €**	**157.000 €**

… und vergesst nicht Eure Personalkosten, denn jemand muss das auch umsetzen.

08 Noch mehr erfahren über Online-Marketing

Praxisnahes Marketingwissen

Marketing-Blog von CHEMIE.DE

http://about.chemie.de/blog/

ONLINE-MARKETING
KONKRET
Know-how für Ihre B2B-Marketingkommunikation

Übersicht der Online Werbemöglichkeiten inkl. Erklärvideos

http://about.chemie.de/Leistungen/Werbeformen.html