

Die besten Traffic-Strategien für mehr Besucher und mehr Umsatz auf deiner Webseite!



Traffic! Jeder will ihn haben, doch nur die wenigsten Betreiber einer **Firmenwebseite** verfügen wirklich über ausreichend Website-Besucher, um online den Umsatz zu erzielen, den sie sich wünschen.

Doch wer seinen „Branchen-Traffic“ nicht beherrscht, wird niemals erfolgreich werden im Online-Marketing.

Aus diesem Grund bekommst Du jetzt eine hoch profitable Anleitung mit den aktuell besten **Traffic-Strategien**, mit der deine Besucherzahlen durch die Decke gehen werden.

Garantiert.

Und das Beste daran.

Am Ende verrate ich dir eine geniale Marketing-Strategie, wie Du deinen **neu gewonnen Traffic schnell und einfach zu Geld machst**. Denn was bringt dir der größte Traffic-Ansturm, wenn es nicht auch in deiner Kasse klingelt?

Aber zunächst musst Du vier eisernen Traffic-Grundregeln kennen.

Werden diese missachtet, wird jede deiner Anstrengungen mehr Traffic zu bekommen in die Hose gehen. Hier also die Traffic-Basics für dich zum Mitschreiben:

#Traffic-Regel Nr. 1: Kenne deinen Markt und deine Zielgruppe

Traffic ist nicht gleich Traffic und wer das Prinzip „viel hilft viel“ favorisiert ist auf dem Holzweg.

Der Grund dafür ist einfach: Wenn die Besucher nicht zu deinem Angebot passen, dann hast Du eine hohe Absprungrate auf deiner Webseite oder Landingpage (*Leute klicken sofort wieder weg*) und du kannst dein Werbebudget nicht optimal für dich nutzen.

Aber auch die Werbepattformen selbst, egal ob Google oder Facebook, werten eine hohe Absprungrate als Signal für schlechten Content („Relevanz“) und strafen deine Werbekampagne ab, d.h. Du musst mehr für Traffic bezahlen als deine Mitbewerber, deine Anzeigen rutschen im Ranking nach hinten, oder werden erst gar nicht ausgeliefert.

Mach dich daher so gut wie möglich mit deiner Zielgruppe vertraut. Je genauer Du deinen Wunschkunden kennst, desto leichter wird es dir fallen, die richtigen Besucher auf deine Webseite zu ziehen.

Übrigens, wie Du deine perfekte Zielgruppe definierst und findest, habe ich für dich in dem Artikel [„Kunden Avatar - Die digitale Buyer Persona 2.0...!“](#) beschrieben.

#Traffic-Regel Nr. 2: Sei vorbereitet.

Stell dir bitte kurz vor, du sitzt in deinem Auto und hast einen wichtigen Kundentermin in der Stadt aber Du stehst im Stau. Die Zeit verrinnt und Du wirst immer ungeduldiger und es nervt dich. Eine Situation die Du ganz sicher kennst, richtig?

Frage, was hat das mit deiner Webseite zu tun?

Ganz einfach: Wenn Du dir tausende Besucher auf deine Webseite holst, diese aber im Stau stehen und frustriert sind, weil sie nicht ans Ziel kommen, dann hat deine Webseite ein Problem.

Dieser Stau auf deiner Webseite entsteht durch folgende 3 Hauptprobleme

- **Mobile Optimierung** fehlt leider immer noch bei dir.
(Das ist ungefähr so, wie wenn die Straßen nicht ausgebaut sind, es nur eine Fahrspur gibt, oder Du in der Sackgasse landest. Das ist frustrierend, richtig?)
- Deine Seite ist zu langsam, d.h. die **Ladezeit** ist zu lang.
(Die Ampel ist ständig rot, macht kein Spass und frustriert)
- Die **Usability** ist schlecht, d.h. du führst deine Besucher nicht ans Ziel.
(Schon mal ohne Navi durch eine fremde Stadt gefahren? Sehr uncool...)

Du siehst an diesem sehr einfachen Beispiel wie elementar wichtig es für den Erfolg deiner Webseite ist, gut vorbereitet zu sein.

Lesetipp dazu: „Diese Top10 SEO-Fehler kosten dich wertvolles Ranking bei Google und wie Du sie einfach beheben kannst!“

Nochmal ein Beispiel, weil es wirklich wichtig ist das zu verstehen:

Stell dir nochmal unsere Großstadt vor. Jetzt ohne Beschilderung, alles einspurig, an jeder Kreuzung rote Ampeln und jetzt lassen wir tausende Menschen reinfahren, alle ohne Navi.

Was glaubst du, wie viele Menschen kommen ans Ziel und haben dann noch Lust auf Shopping in der Stadt?

Funktioniert nicht. Chaos.

Aber jetzt stell dir vor,

Du kommst in eine Stadt mit der modernsten Verkehrsführung der Welt und jedes Auto verfügt über das neuste Navi.

Wie viele der Besucher kommen jetzt entspannt ans Ziel?

Merkst Du den Unterschied?

Du siehst also, die Themen mobiles Webdesign, schnelle Ladezeiten und eine kundenfreundliche Usability (Führung) sind absolut entscheidend für den Erfolg deiner Firmenwebseite.

#Traffic-Regel Nr. 3: Kenne die Spielregeln

Es gibt grundsätzlich zwei Wege Traffic zu generieren.

Zum einen über organischen Traffic und über PPC-Traffic. Hierzu einige Beispiele:

Organischer Traffic („kostenfrei“):

- Suchmaschinenoptimierung (SEO)
- Pressearbeit und Gastartikel
- Social-Media-Aktivitäten (Blog-Beiträge, Videos, Gruppen, usw.)

Pay-Per-Click (PPC) Traffic („kostenpflichtig“):

- Google AdWords
- Facebook Ads
- Performance Netzwerke

Der große Vorteil bei PPC-Traffic ist, dass er sich berechnen, kalkulieren und planen lässt. Wenn Du erste Erfahrungswerte hast und Du zu einem bestimmten Zeitpunkt eine gewisse Menge an Traffic brauchst, dann ist PPC die Lösung.

Wenn Du für deine Webseite Besucher über Google AdWords, YouTube, Twitter oder auch Facebook und Instagram gewinnen möchtest, dann empfehle ich dir, dass Du dich vorab mit den „Werberichtlinien“ dieser Plattformen vertraut machst.

Es macht keinen Sinn, einfach drauf los zu legen, so verbrennst Du nur unnötig dein Werbebudget.

Welche Tipps Du dabei besonders beachten solltest, findest du übrigens hier auf dem Blog unter der Rubrik Advertising.

Ergänzend dazu, findest du in meinem Newsletter spannende Anregungen, Erfahrungen und echte Tipps aus der Praxis, wie Du dein Werbebudget optimal für dich einsetzen kannst.

Hier geht's zum Newsletter.

#Traffic-Regel Nr.4: Kauf dir deine Wunschkunden

Ja genau richtig gehört, kaufe dir deine Wunschkunden mit profitablen Kampagnen ein.

Nur mal angenommen,

dich würde ein Kunde im Einkauf über Werbung 2,00 Euro kosten und dein Umsatz daraus wären 10,00 Euro – macht einen Gewinn von 8,00 Euro, richtig?

Auch wenn das Beispiel vereinfacht dargestellt ist, musst Du wissen, was dich ein Kunde „im Einkauf“ über Werbung kostet und welcher Gewinn für dich am Ende daraus resultiert. Ist das Ergebnis positiv hast Du eine absolute Umsatzmaschine, die dir auf Knopfdruck Neukunden und Umsatz generiert.

Am leichtesten lässt sich diese Art der Trafficgewinnung mit Google AdWords, Facebook Advertising und Performance Netzwerke realisieren, dazu gleich mehr.

11 simple und wirkungsvolle Traffic-Hacks für deine Webseite

Hier findest Du 11 geniale Strategien für mehr Besucher und mehr Umsatz auf deiner Webseite. Konsequenter umgesetzt, garantieren diese Praxis-Hacks täglich neue Besucher und Interessenten.

1. Regionale SEO

Vor allem bei regionalen Unternehmen und Geschäften wie Handwerk und Dienstleistung ist es wichtig, dass die Kunden aus der Region möglichst schnell und einfach dein Unternehmen über Google finden.

Besonders lukrativ für dein Unternehmen ist dabei die Suche nach bestimmten Angeboten, Ansprechpartnern oder der Klassiker den Öffnungszeiten. Regionale SEO ist daher eine absolute Pflichtaufgabe und kostet keinen Cent.

2. Google AdWords

Google AdWords sind bezahlte Werbekampagnen auf bestimmte Keywords, die der Suchende bei Google eingibt. Der klare Vorteil hier für dich als Webseitenbetreiber, Du kannst exakt deine Wunschzielgruppe abholen und Du kannst den Traffic und den Umsatz skalieren.

Wie genau Du bei Google AdWords deine Zielgruppe findest, habe ich dir hier in dem Artikel [„Keywords finden leicht gemacht“](#) zusammengefasst.

3. Facebook Blog Beiträge

Der Facebook Blog Beiträge sind richtig eingesetzt eine echte Geheimwaffe, wenn es darum geht zielgruppengenauen Traffic auf deine Webseite zu lenken. Dazu bedarf es eines hochwertigen Contents, mit einem klaren Mehrwert für deine Zielgruppe, z.B. einen Blogartikel deiner Webseite, oder ein Video mit einem Link zu deiner Webseite.

Mit keinem anderen Netzwerk lassen sich Zielgruppen so klar ansprechen wie über Facebook. Eine Facebook Fanpage ist daher ein absolutes Muss.

Deine Zielgruppe erwartet schon sehnsüchtige deine wertvollen Beiträge.

Wie Du die Facebook-Marketing erfolgreich gestalten kannst, findest Du hier auf meinem Blog in der Kategorie Advertising.

4. Facebook Live

Wer schon länger aktiv auf Facebook ist, der weiß genau, dass Videos generell eine der beliebtesten Content-Formate überhaupt sind.

Zusätzlich hast Du die Möglichkeit über die Funktion „Facebook-Live“ eine Live-Übertragung zu einem bestimmten Thema zu machen. Mit FB Live lassen sich viele Menschen aus deiner Zielgruppe erreichen und Du kannst direkt mit ihnen interagieren.

FB Live ist quasi wie deine eigene LIVE TV-Show, die dich keinen Cent kostet. Eine bessere kostenfreie Werbeform gibt es im Moment nicht.

5. Facebook-Gruppen

Die eigene Zielgruppe gebündelt zusammen zu halten und schnell und unkompliziert erreichen, geht am einfachsten und wirkungsvollsten über Facebook Gruppen. Vor allem beratende Dienstleistungen stehen hier hoch im Kurs.

Wer sich in seiner Nische als Experte positionieren möchte, kann das nach wie vor am besten über FB-Gruppen machen.

6. Facebook Messenger

Der Facebook Messenger erfreut sich aktuell großer Beliebtheit bei Unternehmen und Kunden. Die Kommunikation hier ist direkt, schnell und unkompliziert. Mittels Direkt-Nachrichten lassen sich sehr schnell Informationen an die eigenen Kunden und Fans verbreiten und natürlich auch zusätzlich Besucher auf eigene Webseiten lenken.

Ein großer Vorteil beim FB-Messenger ist, dass sich dieser auch automatisieren lässt, das spart wertvolle Zeit.

7. Gastartikel

Gehe dorthin, wo auch deine Zielgruppe ist. Das ist eine uralte Werbeweisheit und gilt natürlich auch online. Es gibt zahlreiche Online-Portale, Magazine und Blogs, die genau deine Zielgruppe schon als Leser und Fangemeinde hat.

Und auch diese Plattformen brauchen stetig neuen Content und viele Seiten sind offen dafür, wenn ein Experte seinen Content hier zur Verfügung stellt.

Such also nach Netzwerken, die deine Zielgruppe „besitzen“ und informiere dich hier über deine Möglichkeiten.

8. Hochwertige Online-Presse

Auf den ersten Blick nicht ganz einfach, aber dennoch lukrativ ist die Online Pressearbeit für Unternehmen. Dabei geht es nicht einfach nur darum Presseberichte breit im Netz zu streuen, sondern um qualitativ hochwertige redaktionelle Arbeit. Mit spannenden Artikeln und persönlichen Interviews in deiner Nische, lassen sich dort deine Reichweite und Bekanntheit massiv steigern.

Wie Du am besten deine Online Pressearbeit zum Erfolg führst, erfährst du in meinem kostenfreien Newsletter und hier auf meinem Blog.

9. Newsletter

Der eigene Newsletter zählt immer noch zu den stärksten Traffic-Lieferanten für die eigene Webseite. Natürlich hat der Newsletter als Medium durch die Messenger-Dienste wie WhatsApp und Facebook starke Konkurrenz bekommen, aber dennoch lohnt es sich über dieses Medium den Kontakt zu Zielgruppe und Kunden zu pflegen, denn nach wie vor sind gute Newsletter sehr beliebt.

Aktuelle Praxis-Tipps zum Thema professionelles E-Mail-Marketing findest du auf meiner Seite und selbstredend in meinem Marketing-Newsletter.

10. YouTube

Die Video-Plattform YouTube ist nach Google das größte Suchnetzwerk der Welt. Täglich werden Millionen an Filmminuten neu hochgeladen und geschaut.

Videos sind seit vielen Jahren eine der beliebtesten Contentformen überhaupt. Und da die Videoerstellung dank technischen Fortschritts immer leichter wird, bieten das auch für kleinere Unternehmen enorme Möglichkeiten das eigene Business hier zu präsentieren.

Ob Imagefilme, Erklär- und Lernvideos oder auch Unterhaltung. YouTube ist eine Plattform, auf der kein seriöses Unternehmen fehlen sollte.

11. Performance Netzwerke

Performance-Netzwerke sind große Webseiten, die Anzeigenplätze zur Verfügung stellen. Es sind Seiten, auf denen sich der Traffic deiner Zielgruppe regelmäßig und lange aufhalten, wie z.B. einschlägige Medienseiten wie bild.de, faz.de, sport1.de usw.

In nahezu jeder Nische lassen sich solche großen Webseiten finden. Der spannende Vorteil für dich ist, dass diese Seiten bei dortiger Zielgruppe ein großes Ansehen, Vertrauen und Beliebtheit genießen, was sich natürlich positiv auf deine Artikel und Werbung auswirkt.

Drei der reichweitenstärksten Performance Netzwerke sind:

- Ligatus (ca. 9 Milliarden Impressionen/monatlich)
- Plista (ca. 5,5 Milliarden Impressionen/monatlich)
- Unister (ca. 2 Milliarden Impressionen/monatlich)

Performance Netzwerke zählen zu den absoluten Profi-Techniken, was das Thema Traffic angeht und sind daher gerade für dein Unternehmen besonders lukrativ.

Für regionale Unternehmen, die in einem Umkreis von 5km bis 200km Ihre Kunden erreichen möchten, sind Google AdWords und Facebook die erste Anlaufstelle in der Neukundengewinnung mit PPC.

Jetzt verrate ich dir, wie Du aus Traffic Umsatz machst!

Die absolute Master Strategie für Unternehmer:

Wie Du Traffic schnellstmöglich in Umsatz verwandelst und deine Webseite endlich profitabel arbeitet!

Schritt 1: Kauf dir deine Kunden

Entscheide dich für eine PPC-Methode Traffic zu generieren.

Nur hier hast Du schnelle und messbare Ergebnisse und kannst Maßnahmen zur Optimierung treffen. Wähle zwischen Facebook Ads und Google AdWords. Analysiere hierzu deinen Markt, die Keywords und deine Zielgruppe.

Schritt 2: Höre endlich auf zu verkaufen

Ja richtig gelesen. Wenn Du online etwas verkaufen willst, dann darfst Du nicht mit der Tür ins Haus fallen. Ich glaube kaum, dass Du jemals bei einem 1. Date deinem Gegenüber sofort einen Heiratsantrag machen würdest.

Und genau deshalb solltest Du es bei deinen möglichen Neukunden auch nicht machen.

Es gilt die Devise: Vertrauen schaffen.

Das machst Du, indem Du deiner Zielgruppe einen Mehrwert bietest. Das kannst Du sehr elegant und professionell lösen, indem Du deinen Traffic auf einen relevanten Blogartikel leitest. Ein Artikel (gern mit Video, Grafik, Texte, Fotos...) der dem Leser wirklichen Mehrwert bietet.

Schritt 3: Kontakt knüpfen

Du kannst über deinen Blogartikel bereits den Leser einladen, dich in deinen Newsletter einzutragen, oder Du bietest am Ende des Beitrags einen interessanten Download (z.B. Ratgeber, Tipps etc.) an.

So gewinnst Du die E-Mail-Adresse deines Interessenten und Du kannst direkt und persönlich mit ihm in Kontakt treten.

TIPP: Retargete an dieser Stelle deinen Traffic und hole dir diese Besucher über sog. Remarketing („Rückholmarketing“) wieder zurück auf deine Seite.

So kannst Du über Anzeigen z.B. bei Facebook deine Besucher des Blogs erneut mit einer (anderen) Anzeige ansprechen und auf deine Opt-In Seite, d.h. eine Landingpage (z.B. Gratis-Download/Newsletter) lenken.

Auf diesem Weg tragen sich mehr Menschen in deine Kontaktliste ein und Du bekommst die Möglichkeit via Newsletter, oder Facebook Messenger direkt mit den Interessenten zu kommunizieren.

Nach dem Du hier eine echte Beziehung zu den Interessenten aufbaust und deren Vertrauen gewinnst, gehst Du in die Verkaufsphase über.

So einfach machst Du aus deinem Traffic heiße Interessenten (Leads), die am Ende bei dir Kunde werden wollen.

Diese Strategie bringt Umsatz. Garantiert.

Alles klar?

Jetzt zur Umsetzung:

Das musst Du jetzt umsetzen:

1. Thema/Nische (deine Kompetenz) auswählen
2. Zielgruppe definieren
3. Traffic-Quelle auswählen (Facebook oder Google)
4. Einen Blogartikel mit Mehrwert schreiben
5. Leadmagnet erstellen (z.B. Download Ratgeber)
6. Optin-In Seite anlegen
7. Werbeanzeige für den Blog schalten
8. Re-Targeting einrichten
9. Werbeanzeige für das Re-Targeting schalten
10. Anfangen. Testen. Optimieren.

Viel Erfolg dabei!

Du hast noch Fragen?

Du brauchst Unterstützung bei der Umsetzung?

Dann zögere jetzt nicht und lass diese Chance wieder kalt werden. Gerne berate und unterstütze ich dich dabei, wenn es darum geht, dass Du mehr Traffic für deine Angebote erreichst und endlich den Umsatz generierst, den Du verdienst.

Also, lass uns sprechen.

Ps: Gerne freue ich mich auf deine Anregungen oder Kommentare unter diesem Blog.

Bis gleich.



Dein Timo Posovszky

Internet-Marketing Agentur WMH Media
Gartenweg 44
74592 Kirchberg-Jagst

Tel. 07954 - 92 11 868
Mobil. 0175 - 28 92 280
E-Mail. info@wmh-media.de

Web: www.wmh-media.de