

Angriff auf breiter Front

Verlassen Sie sich nicht nur auf eine Traffic-Quelle, sondern setzen Sie auf mehrere Standbeine. Es gibt viele Möglichkeiten, warum es gefährlich sein kann, nur auf eine Art der Trafficgenerierung zu setzen und daher ist es eine Pflicht, unbedingt unabhängige Trafficströme zu generieren.

Wo liegt die Gefahr?

Nehmen wir an, Sie generieren den notwendigen Traffic über bezahlte Werbung bei einem großen Unternehmen. Sie schalten Anzeigen, Besucher kommen auf Ihre Website und sorgen für die notwendigen Umsätze. Von heute auf morgen steigen die Anforderungen an die Qualität der Anzeigen, ihr Produkt oder die Branche passt nicht ins Unternehmensprofil des bewerbenden Unternehmens oder die Preise werden extrem erhöht. Dann kann es sein, dass Sie plötzlich ohne Besucher da stehen. Sie haben schlichtweg keinen Traffic mehr und können somit auch nicht mehr verkaufen.

Wie sehen die Schritte aus, um Trafficquellen zu erschaffen?

- Bauen Sie ein Partnerprogramm auf. Ob das nun eine eigene Software oder ein Dienstleister (Share-It) ist, spielt keine große Rolle.
- Suchen Sie sich potentielle und möglichst starke Affiliates, die zum Produkt passen.
- Nutzen Sie die Hebelwirkung und bieten Sie den Besuchern, die durch Affiliates generiert wurden, zusätzlich zum Verkauf ihres Produktes die Teilnahme an ihrem Partnerprogramm an.
- Nutzen Sie „Pay-Per-Click“-Werbung. Sie schalten Werbung und zahlen einen festen Betrag für jeden Klick auf eine geschaltete Werbung, die zu ihrer Seite führt. (Google-AdWords, Facebook, Youtube)
- Nutzen Sie den Weg der Suchmaschinenoptimierung (SEO), um durch eine gute Platzierung in den Suchmaschinen Traffic zu generieren. SEO braucht jedoch Zeit und muss beständig betrieben werden.
- Betreiben Sie Direkt-Marketing über Printwerbung. Das können z.B. klassische Postkarten, Flyer oder auch Werbenanzeigen in gedruckten Fachmagazinen sein.
- Radio- und Fernsehwerbung kann lukrativ einsetzbar sein, sofern es finanziell umsetzbar ist und zudem auch für ihr Produkt sinnvoll ist

Greifen Sie auf breiter Front an und verlassen Sie sich nicht auf eine Säule, die ihr komplettes Business zu tragen hat. Setzen Sie auf viele verschiedene und unabhängige Möglichkeiten, ihr Produkt zu bewerben und Traffic zu generieren.