



## Interactive Marketing

Wer das Potential der Online-Werbung zu spät nutzt riskiert seine Markenanteile.

Im Bereich Online-Marketing übernehmen wir für unsere Kunden sowohl die Konzeption als auch die Kreation und die Umsetzung von Kampagnen oder Strategien. Wir nutzen dabei die vielfältigen Potenziale dieser Werbeform und richten sämtliche Maßnahmen auf die Ziele: Kunden finden, Leads generieren, Kunden binden, Kunden ausbauen und aufbauen (Cross- und Upselling).

### Was ist Interactive Marketing?

Unter dem Begriff Interactive Marketing - oder Online Marketing, wie wir es nennen - fassen wir vielfältige Werbeformen zusammen. Die Erfolge der Kampagnen werden in Konversionsraten gemessen. Nur durch die erfolgreiche Verknüpfung und Abstimmung aller Maßnahmen und durch die optimale Nutzung der Möglichkeiten jedes einzelnen Bausteins lassen sich höchstmögliche Konversionsraten erreichen.

- Banner und Sonderwerbformen
- E-Mail-Marketing
- Suchmaschinen-Marketing
- Microsites für spezielle Produkte/Events
- Flashtrailer als interaktive Produkterklärungen
- Online-Games
- Online-Umfragen

### Tracking als Grundlage

Aussagekräftige Statistiken über Herkunft und Anzahl der Besucher und deren Kaufverhalten helfen gleichermaßen die Online-Werbung entsprechend optimiert zu planen und Transparenz über Erlöse und Media-Investitionen zu erhalten. Die Budgets werden dort platziert, wo sich die größtmögliche Konversionsrate realisieren lässt. So ist es uns möglich, maximalen Erfolg auch mit kleinstem Budget zu erzielen.

### Banner und Sonderwerbformen

Neben dem klassischen Banner als Werbeform bietet das Internet mittlerweile eine große Vielfalt an attraktiven Sonderwerbformen. Interaktive Banner wie Bannergames oder Rich Media-Banner führen zu höheren Klickraten. Die erwünschten hohen Konversionsraten hängen somit sicherlich vom Platzierungsumfeld, aber auch direkt von der Kreativleistung ab.

### E-Mail-Marketing

E-Mail-Marketing, also Direkt- oder Databasemarketing per E-Mail, ist der schnelle und preisgünstige Weg, um ertragreiche Kundenbeziehungen auf- und auszubauen und den Wert der Kunden, den so genannten »Customer Lifetime Value« voll auszuschöpfen. Schon wer Bestandskundendaten analysiert und bestehende Potentiale konsequent nutzt, kann mit gezielten E-Mail-Kampagnen bereits erfolgreich seinen Umsatz steigern.

## Suchmaschinen-Marketing

Die Zeiten, in denen eine Metatagoptimierung Top-Positionen in den Suchmaschinen garantierte, sind endgültig vorbei. Neue Modelle des Suchmaschinen-Marketing wie Web-Positioning und KeyWord-Advertising bestimmen den Markt.

Die Abrechnung dieser Maßnahmen erfolgt auf Cost-per-Click-Basis. Das bedeutet für Sie, dass Sie nur dann bezahlen, wenn ein Konsument auch wirklich auf Ihr Suchergebnis klickt.

### Ihre Vorteile

- Optimale Kombination der Bausteine des Interactive Marketing
- Jahrelange Erfahrung im Bereich der Online-Werbung
- Kontinuierliches Tracking der Kampagne zur Budgetoptimierung
- Kombination der Maßnahmen zur Steigerung der Effektivität

## Microsites als Landingpages

Microsites sind eigens für ein spezielles Ereignis oder Produkt gestaltete Websites. Meist bestehen diese nur aus einer einzigen Seite. Wir setzen Microsites als Landingpages ein.

Diese Seiten haben den Sinn, den durch Bannerwerbung gewonnenen, anonymen Besucher der Website durch Mehrwerte anzusprechen, sein Interesse zu intensivieren und ihn zu motivieren, seine Kontaktdaten, bzw. sein Profil zu hinterlassen.

## Firmenfokus kuehlhaus AG: Alle Fakten auf einen Blick

Mit mehr als 10 Jahren Projekt-Erfahrung arbeiten wir heute als Full Service Internetagentur in den Bereichen B2B und B2C.

Von der ersten Idee an begleiten wir Sie auf dem Weg zu einem erfolgreichen Internet-Engagement: Wir entwickeln die passenden Marketing-Strategien und entwerfen User Centered Interfaces.

Wir programmieren anspruchsvolle Internet-Anwendungen und sorgen auch nach dem Launch mit Online-Marketing Kampagnen für den nachhaltigen Erfolg Ihres E-Business.