

Kostenlose Werbemöglichkeiten für Einsteiger

Ich denke in einem sind wir uns einig: Die Kunden kommen nicht zu Ihnen und Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung, sondern Sie müssen mit Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung zum Kunden! Denn nur was der Kunde kennt, kann er auch kaufen oder in Anspruch nehmen.

Der Schlüssel zum Absatz und dem damit verbundenen Umsatz über eine Website (z.B. Webshop) ist Traffic. Als Traffic (engl. für Verkehr) wird der Besucherstrom auf eine Website bezeichnet. Was in der Immobilien-Branche "Lage, Lage, Lage" ist, ist im Internet "Traffic, Traffic, Traffic".

Um viel Umsatz mit Ihrem Webauftritt zu machen, müssen Sie also viel Traffic generieren. Besonders Existenzgründer oder Menschen mit einem kleinen Webshop haben oft nicht das Geld, um sich teure TV-Werbung oder aufwendige Plakatwerbung etc. leisten zu können. Deshalb scheitern viele dieser Menschen sehr schnell am Kapital, das wiederum solches bringen sollte.

So komisch es klingt: Wer kein Geld hat, der verdient auch keins! Doch stimmt das wirklich? Ich sage Ihnen heute NEIN! In diesem Artikel zeige ich Ihnen, wie Sie ganz ohne Kapitaleinsatz, also absolut kostenlos und extrem hochwertig und effektiv für Ihren Webauftritt werben können und somit massiven und hochwertigen Traffic erzeugen können.

Selbstverständlich ist die TV-Werbung eine extrem mächtige Waffe, da Sie auf einen Schlag Millionen von Menschen anspricht, doch es geht auch ohne und vor allem völlig kostenlos. Diese kostenlose Werbung ist absolut vergleichbar mit TV-Werbung, was die Masse der Empfänger angeht. Natürlich gibt es zu dieser Art von Werbung keine wirkliche Alternative, denn das TV kann man zwar abschalten, aber wirklich tun – vor allem während eines Films – wird es kaum jemand, sodass man i.d.R. immer Millionen von Menschen damit erreicht.

Auch werden kostenlose Werbemöglichkeiten normalerweise nicht so extrem effektiv sein, wie beispielsweise eine kostenlose, targetierte Newsletter-Buchung oder Adwords-Werbung, aber gerade am Anfang, wenn man sich erst ein eigenes Internet-Business aufbauen möchte, dann fehlt dafür einfach das Geld, welches man sich aber langsam mit eben kostenlosen Werbemöglichkeiten verdienen und erwirtschaften kann.

Verzeichnisse und Branchenbücher

Verzeichnisse und Branchenbücher im Internet sind ein sehr mächtiges Werkzeug, um für eine Website Werbung zu machen. Hier können sich Webmaster mit Ihrer Website kostenlos registrieren und einen selbst verfassten Werbetext hinterlassen. Verzeichnisse sind eine sehr effektive Alternative zu Suchmaschinen und werden von diesen u.a. geliebt, weil diese i.d.R. sehr intensiv gepflegt werden. Viele Benutzer suchen zuerst in Verzeichnissen, da hier speziell nach Bereichen und Branchen sortierte Links enthalten sind.

Verzeichnisse gibt es tausende im Internet, doch längst nicht alle Verzeichnisse bringen auch wirklich den gewünschten Erfolg, denn entweder sind sie extrem überfüllt, oder sie sind schlicht viel zu unbekannt, um damit effektive Werbung machen zu können. Man muss also wissen, welche Verzeichnisse die wirklichen Goldgruben im Internet sind – und zwar besucherstarke, effiziente und vor allem große, aber übersichtliche Verzeichnisse und Branchenbücher.

Empfohlene Websites:

- **Branchas (PR3)**
<http://www.branchas.de/branchas/link-eintragen.php>
- **Perspektive Mittelstand (PR4)**
<http://www.perspektive-mittelstand.de/branchenverzeichnis/infos>
- **Deutsche Seiten (PR4)**
<http://www.deutscheseiten.de>
- **Gewerbescout (PR3)**
<http://www.gewerbescout.de>
- **GoYellow (PR6)**
<http://www.goyellow.de>
- **Catall (PR4)**
<http://www.catall.de>
- **Way2Busniess (PR4)**
<http://www.way2business.de>

Weitere Möglichkeiten:

www.hotfrog.de
www.klicktel.de
www.branchen-info.net
www.branchenbuchsuche.de
www.yellowmap.de
www.marktplatz-mittelstand.de

Forenmarketing

Mit Vorsicht zu genießen, bei richtiger Anwendung jedoch extrem effektiv: Forenmarketing! Sicherlich sind und waren Sie schon einmal in einem oder mehreren Foren unterwegs!? Dann wissen Sie sicherlich, dass dort extrem viele Leute registriert sind. Wann immer Sie dort einen Beitrag verfassen, können andere Menschen Ihre Signatur lesen. Nutzen Sie hier Ihre Chance, schreiben Sie Ihre Internet-Adresse in die Signatur, dann machen Sie mit jedem Beitrag, den Sie verfassen kostenlose Werbung für Ihren Webauftritt.

Diese Art von Werbung sollten Sie aber sehr bedacht machen, den es wird sicherlich nicht gut ankommen, wenn Sie jetzt anfangen, in jedem x-beliebigen Forum irgendwelche Spam-Beiträge zu verfassen.

Zum Einen werden die Forenmitglieder Ihnen nicht gerade freundlich entgegen kommen und zum Anderen werden Sie früher oder später durch den Foren-Admin gesperrt werden. Ganz davon abgesehen wird es Ihrem Business auch nicht gut tun, denn es erweckt nicht wirklich den Eindruck von Seriosität – im Gegenteil!

Sie sollten Forenmarketing also so betreiben, indem Sie zeigen, dass Ihnen wirklich etwas an der **Community** liegt und dass Sie mit hilfreichen Beiträgen auch wirklich helfen möchten.

Schreiben Sie keine Artikel, die deutlich Werbung für Ihre Internetgeschäft, für Ihr Angebot beinhalten, sondern leisten Sie nur wirklich hochwertige Beiträge, die Lösungen für Probleme der Mitglieder beinhalten.

Wenn Sie so Vertrauen aufbauen, die User sehen, dass es Ihnen ernst ist und dass Sie kompetent sind auf Ihrem Gebiet, dann ergibt sich das Ziel automatisch. Die Signatur reicht hier vollkommen, denn wenn Sie ein Haufen kompetenter und hilfreicher Beiträge leisten, dann wollen die User zwangsläufig mit der Zeit mehr über Sie und Ihr Business erfahren.

Deshalb sollten Sie auch möglichst in Foren aktiv sein, die zu Ihnen und Ihrer Branche passen, wo also auch die Zielgruppe für Ihr Produkt oder Ihre Dienstleistungen unterwegs ist. Dort sollten Sie dann als Experte auf Ihrem gebiet auftreten.

Kleinanzeigen und Online-Zeitungen

Ja, auch in der Online-Welt gibt es Zeitungen und Zeitschriften. Hier können Sie meist kostenlos kleine Werbeanzeigen und Inserate veröffentlichen. Hiermit erreichen Sie extrem viele Menschen und das ganz ohne Bezahlung, aber ähnlich effektiv, wie in einer gedruckten Zeitung - besser noch: Sie sind auch für den Leser absolut kostenlos.

Empfohlene Websites:

- **Local24 (PR5)**
<http://www.local24.de/spezial/kostenlose-kleinanzeigen>
- **DHD24 (PR6)**
<http://www.dhd24.com>
- **Anzeigenmarkt24 (PR2)**
<http://www.anzeigenmarkt-24.com>
- **Ebay Kleinanzeigen (PR6)**
<http://kleinanzeigen.ebay.de/anzeigen>
- **Annoncen.org (PR4)**
<http://www.annoncen.org/kleinanzeige-aufgeben.html>
- **Kleinanzeigen Landesweit (PR5)**
http://www.kleinanzeigen-landesweit.de/post_advert.php
- **MARKT.de (PR6)**
<http://www.markt.de/inserieren.htm>
- **Pikolo (PR3)**
<http://www.pikolo.de/main/avrt.php>
- **Pinwand.ch (PR4)**
<http://www.pinwand.ch/Gratis-Inserat.aspx>
- **Quoka (PR6)**
<http://www.quoka.de/adinsert.cfm>

Weitere Möglichkeiten

www.kleinanzeigen.de

www.suchebiete.com

www.quoka.de

www.dhd24.com

www.local24.de

www.kleinanzeigen-landesweit.de

www.alles.de

Email-Werbung im Mail-Footer

Sicherlich versenden Sie jeden Tag irgendwelche Emails an Freunde, Bekannte oder Geschäftskollegen und -partner. Dann nutzen Sie diese Tatsache doch für sich aus und platzieren Sie in jeder Email, die Sie versenden, einen Link zu Ihrer Website – Sie werden erstaunt sein, wie effektiv das sein kann.

Sie müssen dabei nicht einmal jedesmal dran denken und Ihren Link unter die Mail setzen, sondern in nahezu jedem Email-Programm (z.B. Windows Mail) können **Sie eine immer wiederkehrende Signatur** einstellen, in der Sie dann Ihren Link platzieren können.

Dabei sollten Sie auf keinen Fall übertreiben und jetzt ständig an jede Mail 20 Links anhängen oder werbelastige Sprache verwenden. Denn das kann Ihre Empfänger auch sehr schnell nerven und es geht am Sinn und Zweck vorbei. Sie sollen hier kein professionelles E-Mail – Marketing betreiben, sondern einfach nur auf Ihre Website aufmerksam machen, in dem Sie nichts anderes als einfach nur Ihren Link platzieren – ein kleines Beispiel:

Hallo Dagmar,

wie gestern besprochen werde ich...

Mit freundlichen Grüßen

Dein Kollege „IhrName“

www. Ihre-Domain .de

Mehr nicht, Sie werden erstaunt sein, wie hoch hier die Klickraten sind, vor allem, wenn Sie mit der entsprechenden Person das erste Mal Kontakt haben!

Vorsicht: Dieser Tipp soll **keine** Einladung für Spam sein! Bitte versenden Sie niemals Spam. Belassen Sie es unbedingt bei Ihrer URL, denn diese gehört zu Ihren ganz normalen Kontaktinformationen in einer Mail, wenn man es so will und fangen Sie nicht an, Ihre Kollegen und Freunde jetzt ständig unnötig anzuschreiben und mit Emails zu bombardieren.

“Sie erhalten diese Mail, weil wir einmal miteinander Kontakt hatten...”

In diesem Zusammenhang muss ich mal kurz einen kleinen Exkurs starten und auf eine wichtige Sache eingehen: Ich selbst erhalte auch hin und wieder Emails mit genau diesem Satz am Ende (wenn überhaupt). Auch wenn es mir persönlich recht egal ist und es nicht mehr Arbeit ist, als ein

Mausklick, diese sofort zu löschen, so stellen sich doch immer wieder meine Nackenhaare (ich wusste gar nicht, dass ich welche habe ;-))!

Denn leider geht im Internet wohl scheinbar das dämliche Gerücht um, man dürfe User mit Mails zumüllen, die nicht als Spam gelten, nur weil man irgendwann einmal ganz unverbindlichen Kontakt mit diesen Personen hatte.

Weiß der Teufel, wer diesen Unsinn einmal verbreitet hatte, aber Fakt ist, dass es durchaus Spam ist – wieso auch nicht. Denn diese Person hat einem Erhalt dieser weiteren (Werbe-) Emails niemals zugestimmt. Sobald Sie Werbe-Emails versenden, deren Versand zuvor nicht ausdrücklich durch das sog. Double-Opt-In-Verfahren (DOI) zugestimmt wurde, versenden Sie unerwünschten Spam – ohne Wenn und Aber!

Davor schützt auch nicht die Tatsache, dass Sie irgendwann einmal Kontakt mit dieser Person hatten – na und? Will diese dadurch ständig Werbung von Ihnen erhalten? Wohl kaum!

Manche Leute denken auch, nur weil sie in einem Newsletter eines Anbieters stehen, seien sie dazu berechtigt, diesem ebenfalls Werbemails zuzustellen. Meist geschieht dies durch eine automatische Rückantwort, die nach jedem Mail-Erhalt automatisch versendet wird als Antwort.

Sehr weit gefehlt, denn im Gegensatz zu diesen Personen hat der Newsletter-Anbieter eben keinem Versand durch das DOI-Verfahren zugestimmt und somit schicken Sie diesem Spam, wenn Sie das machen! Vielleicht sind die meisten Anbieter sehr kulant und werden die Mails einfach löschen, doch wenn man damit mal an den "Falschen" kommt, dann wird's teuer!

Linktausch – jeden Tag ein neuer Link...

Ein effektives Mittel ist auch der Linktausch. Wie der Name bereits sagt, tauschen Sie hier Ihre Banner oder einfach einen Link mit anderen Websitebetreibern. Sie setzen hier einen Link des Partners auf Ihre Website und im Gegenzug macht Ihr Partner das Selbe mit Ihrem Banner oder Link und schon sind Sie auf einer anderen Seite verlinkt.

Verlinkungen auf andern, bestenfalls themenrelevanten, Websites ergeben sog. Backlinks, welche extrem hilfreich für Ihr Ranking in Suchmaschinen sind! Sie sollten beim Linktausch aber drauf achten, dass Sie möglichst **keinen** 1:1-Tausch vornehmen, denn das erkennt Google® und kann Ihr Ranking, wenn Sie es damit übertreiben, auch negativ beeinflussen.

Wenn Sie zum Beispiel einen potenziellen Linktausch-Partner finden, dann sollten Sie Ihre Website A lieber auf dessen Website C verlinken lassen und die Website D Ihres Partners auf Ihrer Website B verlinken. Also keinesfalls Ihre Website A auf dessen Website B und umgekehrt! Ich hoffe, das hat jetzt nicht für mehr Verwirrung als Aufklärung gesorgt! 😊

Auch wenn es zu Beginn für Sie sehr schwer sein wird, Partnerseiten mit bereits vorhandenem hohem Pagerank zu gewinnen, so sollten Sie dennoch von Anfang an auf solche Websites abzielen! Auch wenn der Pagerank nicht mehr die Bedeutung hat, wie er mal hatte, als Google® diesen einführte, so ist er dennoch recht wichtig, wenn es um die (gegenseitige) Verlinkung geht.

Achten Sie also auf einen möglichst hohen Pagerank der Partnerseite, denn der Pagerank ist vererbbar und kann sich damit trotz allem sehr positiv auf Ihre eigenes Ranking bzw. Ihren eigenen Pagerank auswirken! Nehmen Sie sich den Leitsatz aus der Überschrift zu Herzen und versuchen Sie sich vorzunehmen, jeden Tag einen neuen Link auf einer anderen Website zu setzen,

dann werden Sie sehr schnell Erfolge sehen!

Pressemitteilungen

Wenn Sie eine Pressemitteilung über Sie, Ihr Projekt oder Ihr Produkt verfassen und veröffentlichen, dann haben Sie damit ein extrem mächtiges Marketing-Instrument in der Hand! Auch weil Portale für Pressemitteilungen perinlichst genau überprüft und gepflegt werden, liebt zum Beispiel Google® diese Seiten sehr – was dann auch Ihnen zugute kommt!

Pressemitteilungen zu veröffentlichen kann u.U. sehr teuer sein, doch es geht auch kostenlos. Mittlerweile gibt es einige Portale, auf denen Sie komplett kostenlos Ihre eigene Pressemitteilung veröffentlichen können.

Doch auch hier gilt, dass nicht alles Gold ist was glänzt, denn hier müssen Sie peinlich genau drauf achten, dass Sie Ihre Pressemitteilungen auf professionellen, viel besuchten und bekannten sowie absolut seriösen Portalen veröffentlichen.

Klasse ist, dass viele Portale mit Presseagenturen und Journalisten zusammenarbeiten und meist kostenlos anbieten, dass Ihre Mitteilung automatisch verteilt und per Email versandt werden bzw. noch zusätzlich auf kooperierenden Portalen veröffentlicht werden.

Wichtig ist, dass Sie wirklich professionelle Pressemitteilungen verfassen und absolut keinerlei werbelastige Sprache verwenden, denn dann wird die Mitteilung abgelehnt und nicht veröffentlicht. Eine Pressemitteilung sollte seriös und rein informativ sowie vollkommen objektiv gestaltet werden und nicht verkaufen sollen!

Die meisten Portale bieten sog. "Trainings" und Leitfäden an, wo Sie lernen können, wie Sie eine Pressemitteilung schreiben und auf was Sie dabei achten müssen. Lesen Sie auch andere bereits veröffentlichte Mitteilungen aus Ihrem Themenbereich und holen Sie sich Anregungen – lernen sie davon und daraus!

Empfohlene Websites:

- **Businessportal24 (PR5)**
<http://www.businessportal24.com/de>
- **DailyNet (PR4)**
http://www.dailynet.de/anmeldung_pm.php
- **Firmenpresse (PR5)**
<http://www.firmenpresse.de/addpressinfo.html>
- **Portal der Wirtschaft (PR3)**
<http://www.globalewirtschaft.de>
- **News4Press (PR5)**
<http://www.news4press.com>
- **Newsmax (PR4)**
<http://www.newsmax.de/pressemitteilung-kostenlos.html>
- **Offenes Presseportal (PR3)**
<http://www.offenes-presseportal.de/artikel-schreiben.htm>

- **OpenPR (PR5)**
<http://www.openpr.de/news/einstellen.html>
- **Openbroadcast (PR3)**
<http://www.openbroadcast.de>
- **Premiumpresse (PR5)**
<http://www.premiumpresse.de>

Weitere Möglichkeiten:

www.firmenpresse.de
www.presseanzeiger.de
www.fair-news.de
www.news4press.com
www.offenes-presseportal.de
www.premiumpresse.de
www.openpr.de
www.24pr.de
www.pressbot.net
www.pr-inside.com

Soziale Netzwerke und Social Media

Über die wirkliche Wirkung von sozialen Netzwerken, Social-Media-Diensten und Social-Bookmarks auf kommerzielles Interesse lässt sich sicherlich streiten. Fakt ist aber auch, dass es nichts kostet, diese Dienste selbst zu nutzen und dass sich teilweise Millionen bis Milliarden von Menschen in diesen sozialen Netzwerken aufhalten und auch diverse Dienste dazu nutzen.

Daher sollten Sie Dienste und Communities wie [Twitter](#), [Facebook](#) - aber auch [YouTube](#), [Xing](#) oder [Imacom](#) und all die Social-Bookmark-Dienste nicht außer Acht lassen, wenn Sie die Aufmerksamkeit auf Sie, Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen lenken möchten.

Daher empfehle ich Ihnen, sich schon mehr oder weniger in diesem Bereich aktiv aufzuhalten und sich professionelle Profile anzulegen und aktiv dort mitzuwirken.

Kostenlose Produktproben verschenken

www.kostenlos.de
www.gratisbox.de
www.sparwelt.de
www.absahnen.de
www.geizkragen.de

Nutzen Sie jede Möglichkeit, Ihr Geschäft bekannt zu machen.

Nutzen Sie jedoch ebenfalls weiterhin die persönliche Ansprache. Ergreifen Sie jede Chance, Ihr Produkt und Geschäft mit Begeisterung zu empfehlen.

Viel Erfolg wünscht Ihnen

Ihre



Rosemarie Samson

Kontakt:

rosemarie-samson@t-online.de

Mobil 0157 57400427

Tel 06147 - 935054

<http://www.powerpflaster.com/87907318>

<http://65.fginfo24.com/?lp=5>