

Internetwerbung

Seriöse Internetwerbung ist eine effektivere Art, Produkte oder Dienstleistungen zu bewerben und seine Zielgruppe zu erreichen. Sie bietet wesentlich mehr Möglichkeiten seine Firma oder seine Produkte bekannt zu machen als mit Print-Werbung!

Internetwerbung ist ein wichtiger Bestandteil des modernen Marketings geworden. Um die Potenziale des Internets als Werbepattform optimal auszuschöpfen, sollte man die verschiedenen Werbemöglichkeiten kennen.

Hier erfahren Sie die Vor- und Nachteile von Werbung im Internet und die wichtigsten Werbeformen:
Kostenpflichtige / kostenfreie Internetwerbung und negative Werbung im Netz.

Mit Werbung im Internet eine breite Zielgruppe erreichen



Internetwerbung ist eine beliebte und weit verbreitete Werbeform, die viele Vorteile bietet, aber auch einige Nachteile hat.

Vorteile:

- Kann ein großes Publikum erreichen, ohne hohe Druck- oder Sendekosten zu verursachen.
- Kann schnell geändert oder angepasst werden, um auf aktuelle Trends oder Kundenbedürfnisse zu reagieren.
- Bietet die Möglichkeit, direktes Feedback oder eine Handlung von den potenziellen Kunden zu erhalten.
- Kann die Wirkung und den Erfolg der Werbekampagne mit verschiedenen Tools und Statistiken verfolgen.

Nachteile:

- Anfälliger für Betrug, Spam oder Viren, die die Sicherheit oder das Vertrauen der Nutzer gefährden können.
- Abhängig von der Technologie, dem Internetzugang oder der Kompatibilität der Geräte, die die Qualität oder die Verfügbarkeit der Werbung beeinflussen können.
- Konkurrierend mit anderen Werbeformen oder -inhalten, die die Aufmerksamkeit oder das Interesse der Nutzer ablenken können.

Die Internetwerbung hat also sowohl Vor- als auch Nachteile, die man abwägen muss, bevor man sich für diese Werbeform entscheidet.

Unterschiedliche Formen von Werbung im Internet

Kostenpflichtige Internetwerbung:

Es gibt verschiedene Arten von kostenpflichtigen Werbeformen, die Unternehmen nutzen können, um ihre Anzeigen zu schalten. Hier einige Beispiele für kostenpflichtige Internetwerbung:

Suchmaschinenwerbung:

Sind Anzeigen, die in den Suchergebnissen von Suchmaschinen wie Google oder Bing erscheinen, wenn Nutzer nach bestimmten Schlüsselwörtern suchen. Sie werden meist als gesponserte Links gekennzeichnet und können Text-, Bild- oder Videoanzeigen sein. Suchmaschinenwerbung wird oft nach dem Pay-per-Click-Prinzip abgerechnet, d.h. der Werbetreibende zahlt nur, wenn jemand auf die Anzeige klickt.

Die bekannteste, aber auch teuerste Plattform für Suchmaschinenwerbung ist **Google Ads**. Sie ermöglicht, Anzeigen für verschiedene Ziele, Budgets und Zielgruppen zu erstellen und zu verwalten. Ads Anzeigen sind eine effiziente, aber von Ihrem Budget abhängige Methode in den Suchergebnislisten (SERPs) ganz oben zu erscheinen. Der Werbeplatz in SERPs kann sehr kostspielig sein, da er an die Suchgewohnheiten der Internetnutzer gekoppelt ist und von deren Suchbegriffen abhängt. Eine gute Positionierung Ihrer Anzeige müssen Sie sich sozusagen ersteigern. Je mehr Geld Sie für bestimmte Suchbegriffe bieten, desto besser ist auch Ihre Platzierung.

Wenn Sie sich für diese Art der Internetwerbung entscheiden, dann sollten Sie ein Kenner und Köhner dieser Art der Anzeigenschaltung sein, oder sich jemanden suchen der dies professionell für Sie übernimmt.

Bannerwerbung:

Bei der „Bannerwerbung“ werden Ihre Anzeigen auf fremden Webseiten platziert. Werbebanner sind meist in Form einer Grafik- oder Flashdatei. Der Banner führt den Besucher durch Anklicken direkt auf die Seite des Werbenden. Bannerwerbung wird oft nach der Anzahl der Impressionen oder Klicks bezahlt. Diese Werbeform ist für den Betreiber der auf seiner Seite Platz zur Verfügung stellt, eine zusätzliche Einnahmequelle.

Social-Media-Werbung:

Sind Anzeigen, die auf sozialen Netzwerken wie Facebook, Instagram oder Twitter erscheinen und die Interessen, demografischen Merkmale oder das Verhalten der Nutzer berücksichtigen. Sie können verschiedene Formate haben, wie z.B. gesponserte Beiträge, Stories oder Anzeigen in der Seitenleiste. Social-Media-Werbung wird oft nach der Reichweite, der Anzahl der Interaktionen oder der Konversionen bezahlt.

Influencer-Werbung:

Sind Anzeigen, die von Personen mit einer großen Anzahl von Followern oder Fans auf Online-Plattformen wie YouTube, TikTok oder Blogs erstellt werden und die Produkte oder Dienstleistungen empfehlen oder bewerten. Sie können verschiedene Formate haben, wie z.B. Videos, Fotos oder Artikel. Influencer-Werbung wird oft nach der Anzahl der Aufrufe, Likes oder Kommentare bezahlt.

Kostenfreie Internetwerbung:

Es gibt viele Möglichkeiten, wie Sie kostenlos im Internet werben können. Hier sind einige Beispiele:

- Erstellen Sie einen Blog oder eine Website, auf der Sie Ihre Produkte oder Dienstleistungen vorstellen und nützliche Informationen für Ihre Zielgruppe bereitstellen. Verwenden Sie Suchmaschinenoptimierung (SEO), um mehr Besucher anzulocken.
- Nutzen Sie soziale Medien wie Facebook, Twitter, Instagram oder YouTube, um mit Ihren potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und Ihre Marke bekannter zu machen. Teilen Sie interessante Inhalte, beantworten Sie Fragen und sammeln Sie Feedback.
- Bieten Sie einen Newsletter an, in dem Sie wertvolle Tipps, Ratschläge oder Angebote an Ihre Abonnenten senden. Achten Sie darauf, dass Sie nicht zu oft oder zu aufdringlich mailen und dass Sie die Datenschutzbestimmungen einhalten.
- Schreiben Sie Gastbeiträge für andere Blogs oder Websites, die zu Ihrem Thema passen und eine ähnliche Zielgruppe haben. Verlinken Sie in Ihrem Beitrag auf Ihre eigene Seite und stellen Sie sich als Experte in Ihrem Bereich vor.
- Erstellen Sie ein E-Book, einen Podcast, ein Webinar oder ein anderes digitales Produkt, das Ihren potenziellen Kunden einen Mehrwert bietet. Geben Sie es kostenlos oder gegen eine E-Mail-Adresse ab und bewerben Sie es auf verschiedenen Kanälen.

Langfristig und vor allem kostenlos können Sie Ihren Bekanntheitsgrad auch mit [Einträgen in gute Internetportale](#) steigern. Wichtig dabei ist, Suchbegriffe mit denen man gefunden werden möchte, gezielt und überlegt für die Eintragstitel zu verwenden.

Über bekannte [Branchenportale](#) und Themenkataloge hat man eine Chance mit einem guten Firmeneintrag auf die erste Suchergebnisseite zu gelangen. In Kombination, sind diese Portale hervorragend dazu geeignet, um Ihr Unternehmen, Ihre Dienstleistung, oder Ihre Produkte im Internet kostenfrei bekannt zu machen.

Negative Internetwerbung:

Die Art und Weise, wie Internetwerbung zum Teil eingesetzt wird, führt bei Nutzern häufig zu negativen Effekten.

Heutzutage begegnet dem Surfer auf Schritt und Tritt unerwünschte "**Bannerwerbung**". Sie wird als äußerst störend empfunden und verärgert die Nutzer. Banner, die blinken, Geräusche machen oder sich bewegen, erschweren oftmals den Zugriff auf die eigentlich gesuchten Informationen.

Die Verwendung von „**Pop-up Werbung**“ ist äußerst nervig. (Es öffnet sich zusätzlich zu der betrachteten Seite ein weiteres Fenster mit Reklame und überdeckt die eigentlichen Informationen). Pop-ups blockieren den Bildschirm und sind meistens schwer zu schließen. Diese Werbeform kann man durch die Verwendung von Pop-up Blocker verhindern.

Das „**Layer Ad**“ ist besonders lästig. (Eine Werbeanzeige rollt von links oder rechts in eine Seite rein und überdeckt den gesamten Inhalt). Leider kann es auch nicht mehr automatisch weggeblockt werden. Um sich zu schützen haben viele Internetnutzer mittlerweile Filter installiert, deren Aufgabe es ist, Werbebanner zu blocken. Dadurch wird die „Bannerwerbung“ unwirksam.

Es gibt auch „Negative Internetwerbung“ die nur darauf abzielt die Nutzer zu täuschen:

- Anzeigen, die sich als Warnungen, Gewinnspiele oder Umfragen ausgeben.
- Anzeigen, die irreführende oder falsche Informationen enthalten.
- Anzeigen, die persönliche Daten oder Zahlungsinformationen verlangen.
- Anzeigen, die Malware, Viren oder andere schädliche Programme enthalten oder verbreiten.

Solche Internetwerbung kann nicht nur nervig, sondern auch gefährlich sein.

Um sich zu schützen, können Sie folgende Maßnahmen ergreifen:

- Installieren Sie einen zuverlässigen Werbeblocker oder einen Browser, der Werbung filtert.
- Aktualisieren Sie regelmäßig Ihre Antiviren- und Firewall-Software.
- Klicken Sie nicht auf verdächtige oder unerwünschte Anzeigen.
- Geben Sie niemals Ihre persönlichen Daten oder Zahlungsinformationen an unbekannte oder unsichere Websites weiter.
- Seien Sie skeptisch gegenüber Angeboten, die zu gut klingen, um wahr zu sein.

Online-Verzeichnisse, Erfahrungsberichte, Internetwerbung, Offpage-Optimierung » Tipps & Infos:

- ▶ [Firmeneinträge in Branchenportale](#)
- ▶ [Vor- und Nachteile bei Webkatalog Einträgen](#)
- ▶ [Über Artikelverzeichnisse & Leitfaden für Fachartikel](#)
- ▶ [Über Presseportale & Ratschläge für Presseartikel](#)
- ▶ [Über Anzeigenmärkte & Kleinanzeigen](#)
- ▶ [Sinn und Zweck von Blogbeiträgen & Gastartikeln](#)
- ▶ [Über Social-Bookmarks & Bookmark Einträge](#)
- ▶ [Über Bewertungsportale & Erfahrungsberichte](#)
- ▶ [Über unterschiedliche Formen von Internetwerbung](#)
- ▶ [OffPage-Optimierung: Was ist das und warum ist es wichtig?](#)
- ▶ [Über Lokales Marketing im Internet](#)

Zurück zur Übersicht » [SEO Infos, Wissen & Ratgeber](#)