



<https://biz.ii/zlib>

# DIGITALISIERUNG: WIE ERHÖHE ICH MEINE SICHTBARKEIT IM NETZ?

Veröffentlicht am 15.06.2022 um

Im Jahre 2023 feiert Burgwedel den zwanzigsten Jahrestag des Erhalts seiner Stadtrechte. Obwohl noch ke vor allem, was Transportfahrzeuge anbelangt. So legte H und auch die Bahnstrecke Hannover-Celle führte durch de in den späten Zwanzigerjahren als Versuchsstrecke für Sch



## Digitalisierung in Burgwedel

Einhundert Jahre später ist nicht nur der Schienenperso [umgestellt](#) – auch die mittleren und kleinen Betriebe, die haben, wollen digital ganz vorn dabei sein. So etwa gab e

[Einzelhandel](#). Dabei hat die Digitalisierung eine unterschiedliche Auswirkung [auf die einzelnen Branchen](#).

## Was bedeutet Digitalisierung für einzelne Unternehmen?

Digitalisierung bedeutet aber auch: Sichtbarkeit im digitalen Dschungel. Die Zeiten, wo es mit einer statischen Homepage getan war, um für Kunden auffindbar zu sein, sind längst passé. Immer mehr Betriebe und Einzelunternehmer erkennen den Wert, den ihnen ein professionelles Online-Marketing bringt. Schließlich nutzt es nichts, im Internet zu sein – man muss im Internet auch auffindbar sein. Die großen Suchmaschinen wie Google oder die Sozialen Netzwerke aber hüten ihre Algorithmen strenger, als die britischen Kronjuwelen bewacht sind. Zudem scheinen sie ihre Kriterien auch ständig zu ändern. Was genau also muss auf meine Homepage, wird sich so mancher Gewerbetreibender fragen, damit meine potenziellen Kunden mich auch finden? Nach welchen Begriffen suchen sie, wie bekommt meine Seite bei Google eine möglichst hohe Platzierung – und wie erhält meine Marke mehr Reichweite?

## Profis helfen im Dschungel von SEO, Backlinks & Co.

Um eine relevante Reichweite und eine bessere Performance kümmern sich Profis in Agenturen für digitales Marketing. Von der grundlegenden Analyse der eigenen Seite über Suchmaschinenoptimierung und nachhaltigen Linkaufbau für mehr Sichtbarkeit bis hin zum Content Management bieten Linkbuilding-Agenturen wie [www.performanceliebe.de](http://www.performanceliebe.de) das Komplettpaket für mehr Sichtbarkeit im Netz aus einer Hand. So kann sich der Unternehmer seinem Kerngeschäft widmen, während er die Tiefen von Google & Co. anderen überlässt. Gerade für kleinere und mittlere Unternehmen mit regionalen Kunden, wie man sie in Burgwedel häufig antrifft, kann die Beschäftigung einer speziellen Local SEO Agentur lohnen. Die weiß, wie man mobile Nutzer erreicht, die mit Ihren Smartphones nach Angeboten, Produkten oder Dienstleistungen in ihrer direkten Umgebung suchen. So etwa reicht es nicht aus, dass ein Unternehmen eine möglichst hohe Platzierung in den lokalen Suchergebnissen erhält – die heutigen Kunden sind anspruchsvoller und erwarten nutzerfreundlich aufbereitete, aber dennoch tiefgehende Informationen über das jeweilige Unternehmen, seine Leistungen und Produkte. Je umfangreicher eine Leistung dargestellt wird, desto mehr erhöht sich das Vertrauen des potenziellen Kunden in die Marke: in die Brand.

## Was ist Branding?

Dieser Begriff „Brand“ als Ergebnis bzw. „Branding“ als Vorgang stammt ursprünglich aus der US-amerikanischen Prärie. Damals wurden Rinder gebrandet, also gebrandmarkt – und zwar mit dem Namen oder einer Art Logo ihres Besitzers: dem Brandzeichen, englisch: Brand. Das Brandmarken der Rinderherden gilt als Geburtsstunde des Branding. Heute bezeichnet

man mit „Brand“ im Allgemeinen die Marke, mit „Branding“ die Markenentwicklung. Branding hört aber nicht mit dem Schaffen einer Marke auf – hier beginnt es erst, so richtig interessant zu werden: nämlich, indem der Marke Leben eingehaucht wird, sie sichtbar und zunehmend bekannt gemacht wird. Dies gilt umso mehr für die digitalen Welten, wo unzählige Informationen nebeneinander um Aufmerksamkeit kämpfen. Woher aber ist erkennbar, ob eine Marke, eine Firma, ein Unternehmen in den weiten Welten des Internet gesehen wird oder untergeht? Ob die digitalen Werbemaßnahmen ausreichen oder noch optimiert werden können? Für diesen Zweck wurden spezifische Onlinemarketinginstrumente entwickelt, um die [Reaktionen der Nutzer zu messen](#). Anhand dieser Messergebnisse werden kommende Marketingstrategien angepasst. Dies ist ein großer Vorteil des digitalen Marketings, denn klassische Werbekampagnen in Printmedien ermöglichen es nicht, Reaktionen zu messen.

## **Wie erreiche auch ich mehr Kunden im Netz?**

### **1. Setzen Sie auf Soziale Medien!**

Aber auch Sie selbst können eine Menge tun, um Ihre Sichtbarkeit im Netz zu erhöhen. Am einfachsten ist es, sich eine Präsenz in den Sozialen Medien aufzubauen, denn, gut vernetzt, können Sie und Ihr Unternehmen hier zum lokalen Helden aufsteigen. Überlegen Sie sich zunächst einmal, welche Kanäle für Sie sinnvoll sind, sprich: wo Ihre Zielgruppe unterwegs ist. Sind Sie beispielsweise Inhaber eines Geschäfts für seniorengerechte Wohnungsausstattung, macht es wahrscheinlich wenig Sinn, wenn Sie ein professionelles Instagram-Profil haben, da Ihre Kunden diesen Kanal statistisch gesehen selten bis gar nicht nutzen. Haben Sie dagegen ein Fotografie-Geschäft, bieten Fotokurse und Portraitfotografie an, macht es sehr viel Sinn, sich auf dem bildorientierten [Instagram](#) zu präsentieren.

### **2. Die eigene Homepage – mehr als eine Visitenkarte im Netz**

Die eigene Homepage ist ein Muss; mehr als Web-Visitenkarte. Mehrwert, eventuell einen kleinen Blog? Beispiel: Sie haben ein Lebensmittelgeschäft – würde hier ein Blog mit Rezeptideen der Zutaten, die man bei Ihnen erwerben kann, nicht passen? Auch könnten Sie einen Newsletter anbieten, der Interessierte etwa zu Verkostungsabenden oder besonderen Verkaufsaktionen einlädt.

### **3. Go local!**

Nachbarschaftsportale wie etwa [nebenan.de](#) sind, im Gegensatz zu anonymen Online-Adressverzeichnissen, ein guter Ort, um sich mit echten Menschen aus Ihrer direkter Nachbarschaft zu vernetzen. Goldene Regel: Bieten Sie auf entsprechende Gesuche hin Ihre Hilfe an, engagieren Sie sich ehrenamtlich, kurz: Geben Sie erst, bevor Sie nehmen. Wenn Sie sich einen guten und zuverlässigen Ruf aufgebaut haben, wird man den Einladungen zu Kennlernabenden Ihres Unternehmens viel lieber folgen. So gelingt es Ihnen ganz nebenbei, die Menschen anzusprechen, die wirklich bei Ihnen einkaufen: Ihre Nachbarn. Wenn Sie wissen wollen, ob Ihre digitalen Maßnahmen gefruchtet haben, sollten Sie eine professionelle Agentur einschalten. Nur diese kann den Erfolg Ihrer Maßnahmen genau messen – und darauf abgestimmt eine behutsame Optimierung Ihrer Kundengewinnungs- und -bindungsstrategie vornehmen. Damit Sie nicht nur im Netz sind, sondern man Sie dort auch findet.