

Phase 1 --- Setup und Datenerhebung (ROT)

Zur Analyse bestehender Webseitenstrukturen werden zu Beginn individuelle Tracking-Softwarelösungen in die Online-Unternehmens-Präsenzen integriert. An strategisch wichtigen Stellen wird auf Basis der Unternehmensziele die Tracking-Funktionalität Ziel entsprechend angepasst.

Leistungen Level9:

1. Level9 WebStat² einbinden
2. Sammeln der Daten
 - a. Alle Informationen die der User von sich, bewusst oder unbewusst preis gibt
 - b. geschaltete AdWord-Kampagnen in Statistik einfließen lassen
 - c. Umsatzanalyse des Webauftritt
3. Definition der Ziele des Auftraggebers
 - a. Zielgruppen
 - b. Angebot
 - c. Umsatzerwartung

Phase 2 --- Analyse und Auswertung (ORANGE)

In der 2. Phase werden die gesammelten Daten statistisch ausgewertet, um in Abgleich mit den zuvor definierten Zielen, eine gezielte Erfolgskontrolle zu erhalten.

1

Leistungen Level9:

1. Analyse der gesammelten Daten über Zeitraum von min. 3 Monaten
1. (optimal 6-9 Monate)
 - a. Seitenaufrufe
 - i. Nach Tagen und Uhrzeit
 - b. Benutzerzahlen
 - i. Nach Tagen und Uhrzeit
 - ii. Wiederkehrer
 - c. Verweise
 - d. Suchmaschinen
 - e. Suchworte und Suchphrasen
 - i. Suchwort → aufgerufene Inhalte
 - f. Technik (System, Browser, Auflösung)
 - g. Herkunft
2. Abgleich Statistik ↔ Unternehmensziele und Anforderungen
3. Abgleich Statistik ↔ bereits bestehende Google AdWords-Kampagnen
4. Abgleich Statistik ↔ bereits bestehende (online und offline) Marketingmaßnahmen
5. intelligentes Tracking | und Benutzerführung sowie ständiger Abgleich der Ergebnisse mit den Unternehmenszielen
6. Analyse welche AdWords lassen sich in „Bezahlaktionen“ (Umsatzsteigerung (bzw. Usergewinnung)) umwandeln
7. Resümee

Phase 3 --- technische Optimierung (GELB)

Auf Basis der erstellten Statistiken in Phase 2, ergeben sich für eine positive Umsatzentwicklung zwingende bzw. mögliche Maßnahmen. Die eingesetzte Level9 Software funktioniert dabei teilweise „selbst lernend“ und ist somit in der Lage Signale für notwendige technische Anpassungen und Benutzerführung zu erkennen. Ein Kompetenzteam erarbeitet daraus Vorschläge, Konzepte und Lösungsansätze die zur Verbesserung der Benutzerführung, Suchmaschinenoptimierung und in Folge dessen zur Umsatzsteigerung führen können.

Leistungen Level9:

1. Optimierung HTML Programmierung
2. Linkoptimierung
3. Optimierung der Benutzerführung
4. Suchmaschinentools
5. Sammeln von Userdaten – Auswertung/ Bewertung
 - a. z.B. Schnellanmeldung für Newsletter
 - b. z.B. ausführliches Anmeldeformular für interne Bereiche (Zusätzliche Inhalte als Anreiz)

Phase 4 --- Marketing (GRÜN)

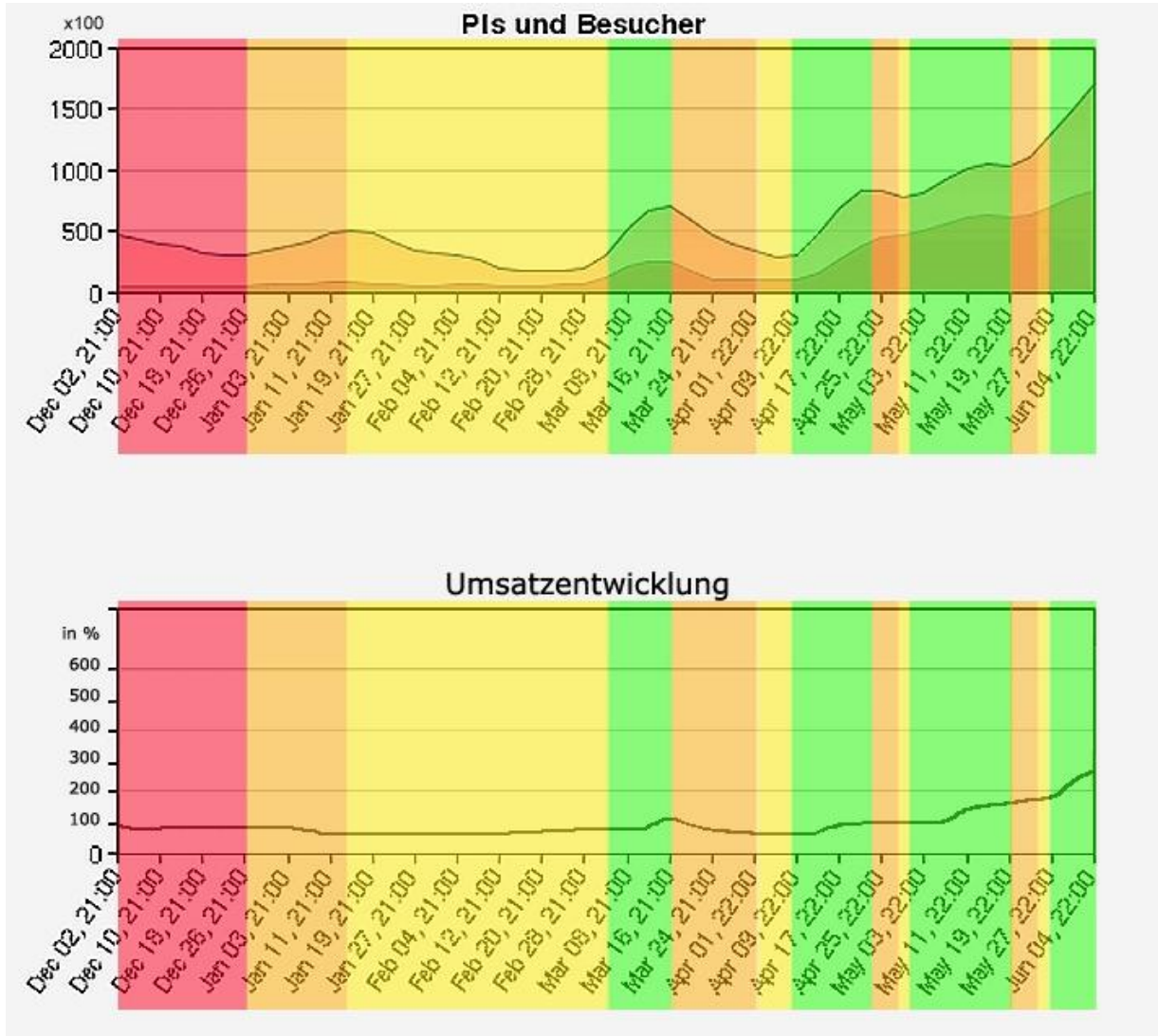
Hier erfolgt die Erstellung von Maßnahmenkatalogen und Richtlinien für eine Umsetzung der technischen Optimierung. In Abstimmung mit dem Kunden werden diese Maßnahmen ausgeführt und implementiert. Nach jeweiliger Erfolgskontrolle beginnt der Kreislauf je nach Anpassung in unterschiedlichen Phasen neu, um eine fortlaufende und sich dem Markt anpassende Optimierung zu erzielen.

Leistung Level9:

1. Strukturierung und Abstimmung bereits bestehender Marketingmaßnahmen
2. Strukturierung und Abstimmung von Ergebnissen vorgehender Analysen (nach nochmaligem Durchlauf der Phasen)
3. Anpassungen von Trackingcodes
4. AdWords-Kampagnen-Optimierung
5. Suchmaschineneintragen
6. Affiliate Marketing
 - a. Linktausch
 - b. Bannerkampagnen
 - c. Verzeichniseintragen

Zurück zu Teilen von Phase 1 → Durchlauf der Phasen 1 bis 4

Beispiel: Online Weinhandel in Deutschland



Phasen: 1 2 3 4 2 3 4 ...

Warum das alles? Benefit:

- Dauerhafte Positionierung in den Suchmaschinen
- Permanente Steigerung der Positionierung in Suchmaschinen – Ziel Top10
- Erhöhung des PageRank®
- Steigerung Besucherzahlen
- Steigerung Pageimpressions
- Minimierung der Streuverluste von (online und offline) Marketingmaßnahmen
- Benutzerprofile
- Die Zugriffszahlen steigen nicht nur an, sondern werden zunehmend qualifizierter dabei werden die gewonnen Trackingdaten auch zur Verbesserung der Benutzerführung (Ziel: weniger Pageimpressions bis zum Cashflow) herangezogen
- Erhöhung der Marktdurchdringung
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Steigerung von Absatzchancen
- Der Kreislauf (Phasen 1-4) ist eine effiziente Investition mit wenig Risiko: es wird nur Aufwand in Maßnahmen gesteckt dessen Erfolg durch Einsatz geringer Mittel (AdWords + Analyse) zuvor gemessen wurde und klar kalkulierbar ist. Damit: z.B. weniger unnütze Investition in AdWords

Ziel:

nachhaltige Umsatzsteigerung von Onlineangeboten mit nachvollziehbarer Investition

Level9 bietet dabei innovative, flexible einsetzbare Software zur Analyse im Zusammenspiel mit fundiertem Expertenwissen.

Level9 stimmt dabei permanent die Ergebnisse mit den Zielen des Unternehmens ab.

Level9 begleitet dabei das Unternehmen ganzheitlich und auf Wunsch im Auftrage und Namen einer Agentur bzw. als begleitendes Unternehmen.