

A top-down view of a desk with a white laptop on the right, a notebook with a cork cover in the top center, and a small green plant in the top left. The text 'S C H W A N D O R F' is written in a simple, grey, sans-serif font, and 'Sichtbar' is written in a large, flowing, orange cursive font below it.

S C H W A N D O R F
Sichtbar

Agenda

Informationsabend der Schulungsreihe Schwandorf sichtbar 2.0

- 01 Begrüßung
- 02 Impulsvortrag *Digitale Sichtbarkeit*
- 03 *Schwandorf sichtbar*- Schulungsaufbau
- 04 Formalia



Digitale Sichtbarkeit – überlebenswichtig, aber kein Hexenwerk

Stefan Plötz
ibi research GmbH

Was wir heute besprechen wollen



- Was ist digitale Sichtbarkeit?
- Warum ist digitale Sichtbarkeit so wichtig?
- Wie ist die digitale Sichtbarkeit meines Unternehmens?
- Wie kann ich die digitale Sichtbarkeit meines Unternehmens beeinflussen?
- Welche Rolle spielen einzelne „Werkzeuge“?
- Wie aufwändig ist das ganze und lohnt es sich?
- Wie geht es mit der Veranstaltungsreihe und dem Thema „digitale Sichtbarkeit“ weiter?

Was ist eigentlich digitale Sichtbarkeit?

Digitale Sichtbarkeit ...

- umfasst die Wirkung und das Ergebnis aller **Online-Marketing-Maßnahmen**, die zur Auffindbarkeit eines Unternehmens im Internet unternommen werden können.
- Dazu zählen die Sichtbarkeit in den **Suchmaschinen** (Google, Bing, ...),
- die Präsenz in **sozialen Netzwerken** (YouTube, Facebook, Instagram, TikTok, ...),
- der eigene **Internetauftritt** (Webseite und Shop),
- die Präsenz auf **Plattformen und Marktplätzen** (Amazon, eBay, Booking, TripAdvisor, ...)
- wie auch die **Kommunikation** via E-Mail- und Chat-Dienste.

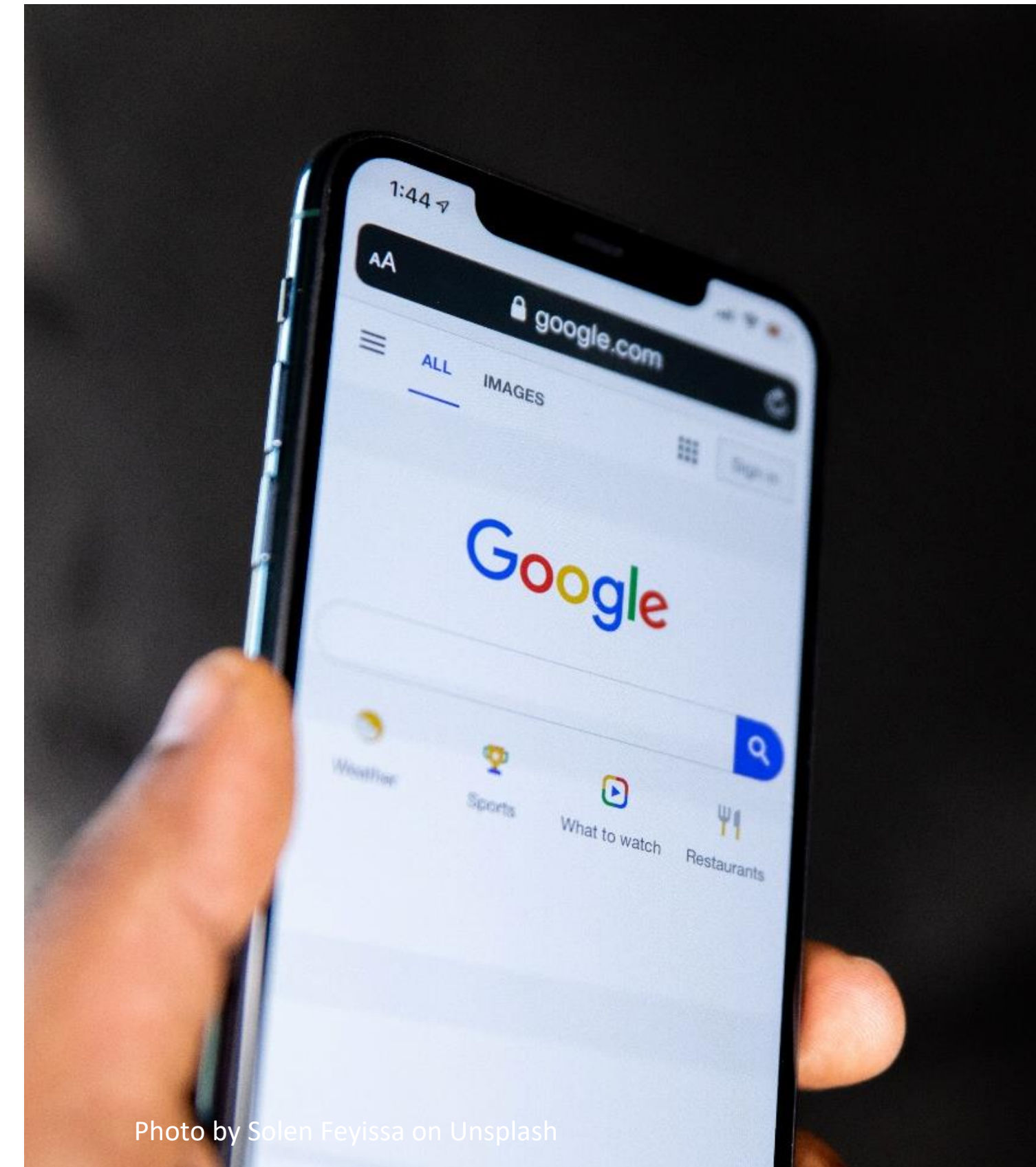


Photo by Solen Feyissa on Unsplash

Es wurden keine mit deiner Suchanfrage – **essen gehen Schwandorf** - übereinstimmenden Dokumente gefunden.

Vorschläge:

- Achte darauf, dass alle Wörter richtig geschrieben sind.
- Probiere es mit anderen Suchbegriffen.
- Probiere es mit allgemeineren Suchbegriffen.

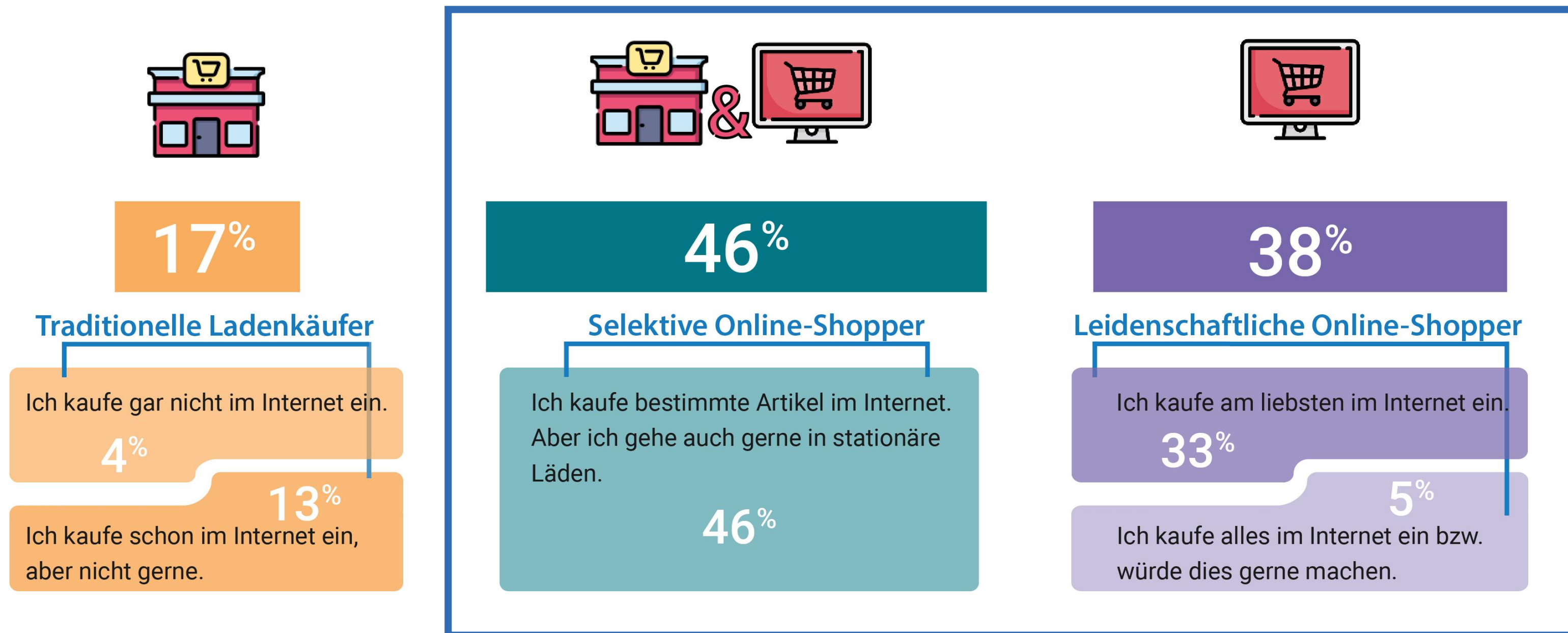




**Digitale Sichtbarkeit: die
moderne Online-Kundschaft
kennenlernen und
ansprechen**

Mehr als ein Drittel der Befragten kauft bevorzugt online ein

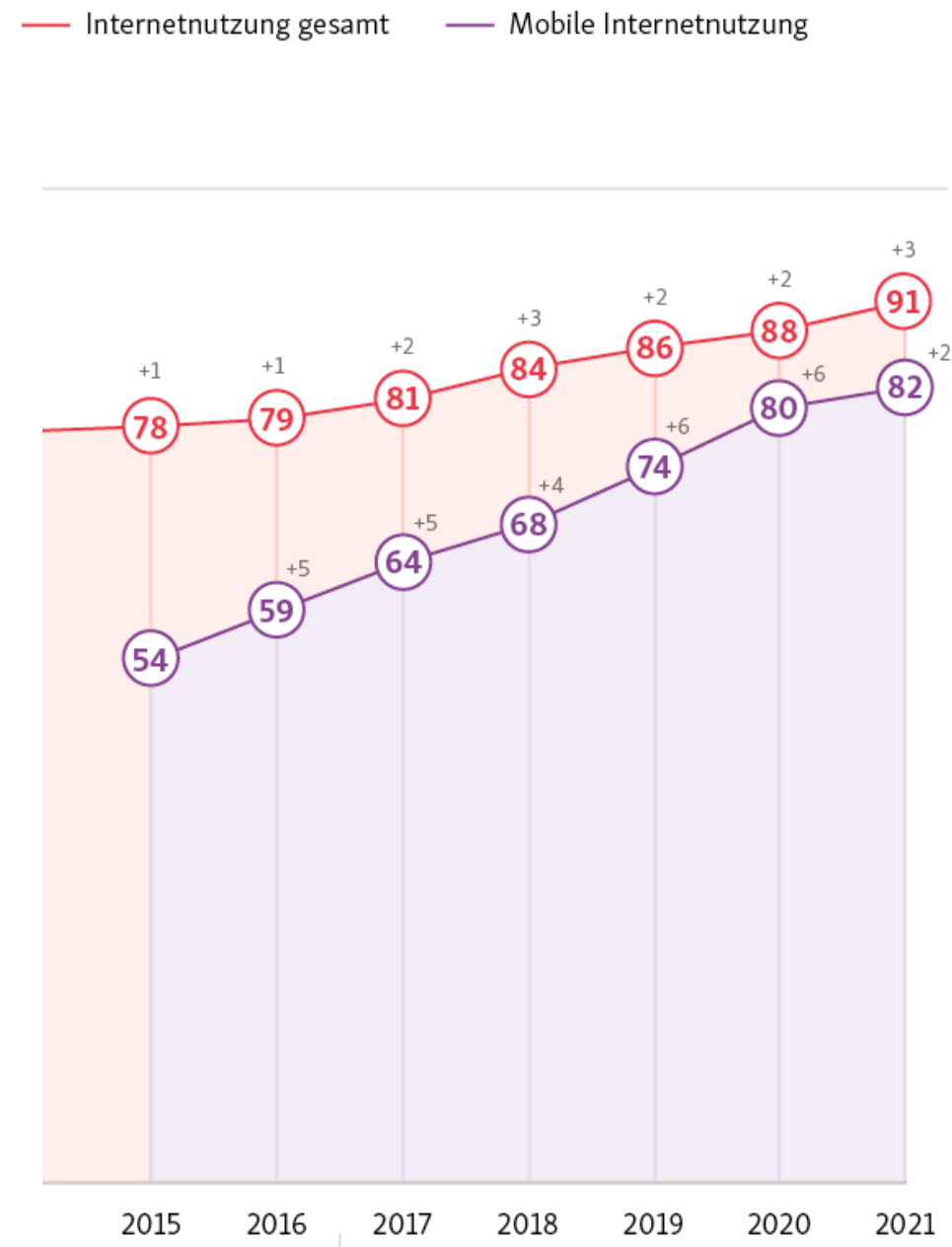
Wie schätzen Sie selbst Ihr eigenes Kaufverhalten ein?



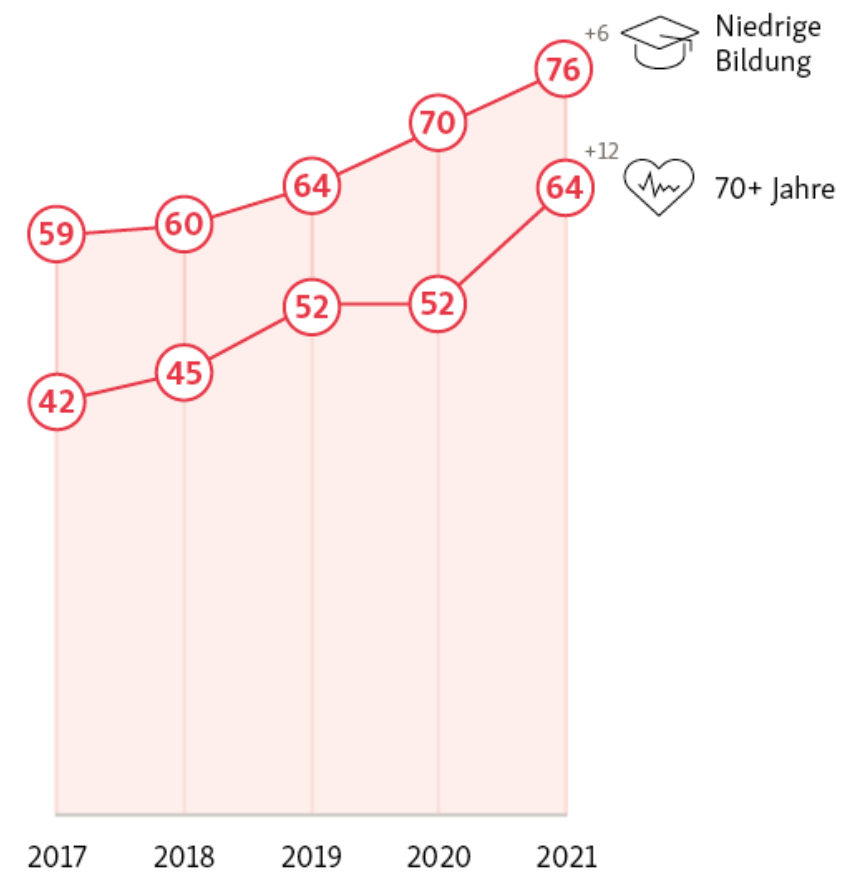
Mobile First – Kundschaft ist mobil



Entwicklung der Internetnutzung gesamt und der mobilen Internetnutzung



Internetnutzung nach Bildung und Alter im Trend





vor 2010





2016





Mediennutzung früher – zu geregelten Zeiten reinschauen

Mediennutzung früher

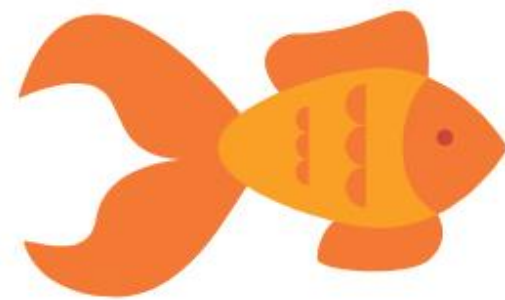


Moderne Mediennutzung - Immer wieder kurz reinschauen

Mediennutzung heute



Aufmerksamkeit und Konzentration



Attention Span

9 seconds



Attention Span

6 seconds

- Kurze Aufmerksamkeitsspanne: **8,25 Sekunden** (Jahr 2015), 6 Sekunden (Jahr 2019) im Durchschnitt (Goldfische haben 9 Sekunden)

Quelle: <https://www.arvindmaharajan.com/the-attention-span-regression/>

Ist die Kundschaft “verblödet”?

Durch die **Masse an Informationen** kann der moderne Kunde **sehr schnell aussortieren**

- **Kundschaft muss gezielt angesprochen werden**
- **Aktives Marketing trifft auf wenig Toleranz**
- **Content wird zum Marketingwerkzeug**

Videos werden im durchschnitt 2 Minuten 42 Sekunden lang angesehen

Texte werden nur zu 28% gelesen

Wenn die Wahl zwischen Video und Text besteht, bevorzugt mehr als die Hälfte Video.

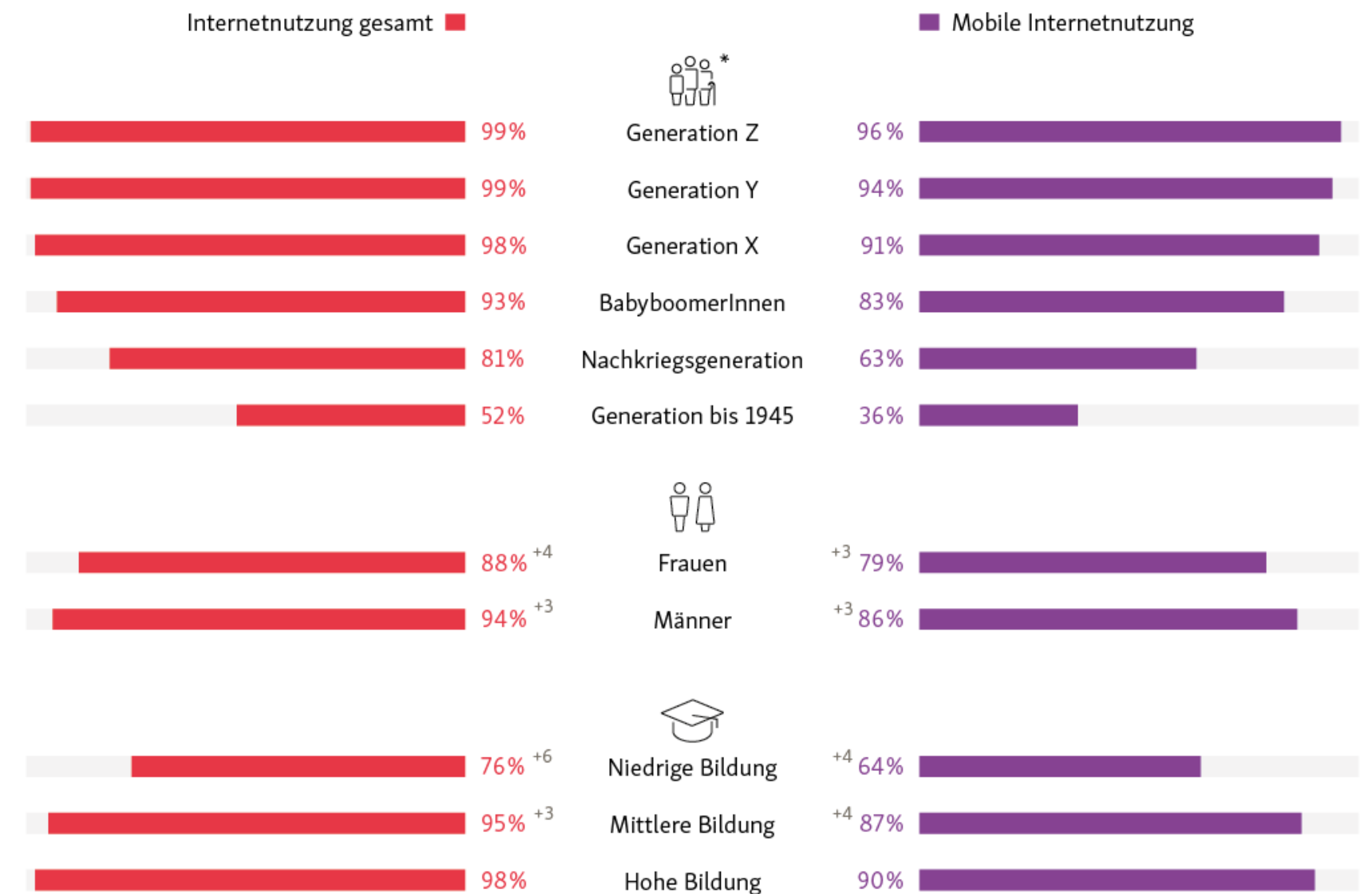
Die Kundschaft will Information: **schnell, knapp und klar**

Warum ist digitale Sichtbarkeit so wichtig?

Die Kunden (wir) werden immer digitaler ...

- die meisten Kundengruppen sind heute online – auch mobile
- durchschnittlich werden 3,5 Endgeräte genutzt
- 80 Prozent der Deutschen nutzen zur Produktrecherche nicht das stationäre Ladengeschäft
- die Kaufentscheidung erfolgt häufig schon während der Recherche
- 79 Prozent der Deutschen kaufen mittlerweile online
- Vertrauen in digitale Quellen und Informationen nimmt zu („Social Proof“)
- in Deutschland nutzen mittlerweile über 80 Prozent der Menschen mindestens ein soziales Medium, im Durchschnitt sind es sogar drei Dienste

(Mobile) Internetnutzung verschiedener Gruppen



EW = Einwohnerzahl

↑ Frage: Nutzen Sie persönlich zumindest ab und zu das Internet? — Basis: Personen ab 14 Jahren (2021 n=16.203); Angaben in Prozent; Abweichungen in Prozentpunkten;

*Hinweis: Bei den Generationen können keine Vorjahresvergleiche ausgewiesen werden, da die Generationsbetrachtung eine diesjährig neue Berechnungsgrundlage darstellt.



D21-Digital-Index 2021/2022, eine Studie der Initiative D21, durchgeführt von Kantar, ist lizenziert unter einer Creative Commons Namensnennung 4.0 International Lizenz.

Social Media ist keine Nischenanwendung mehr – Facebook ist die meistgenutzte Anwendung und Instagram wächst rasant



Social Media-Angebote, Angaben in Prozent

Facebook



Instagram



Pinterest



Snapchat



TikTok



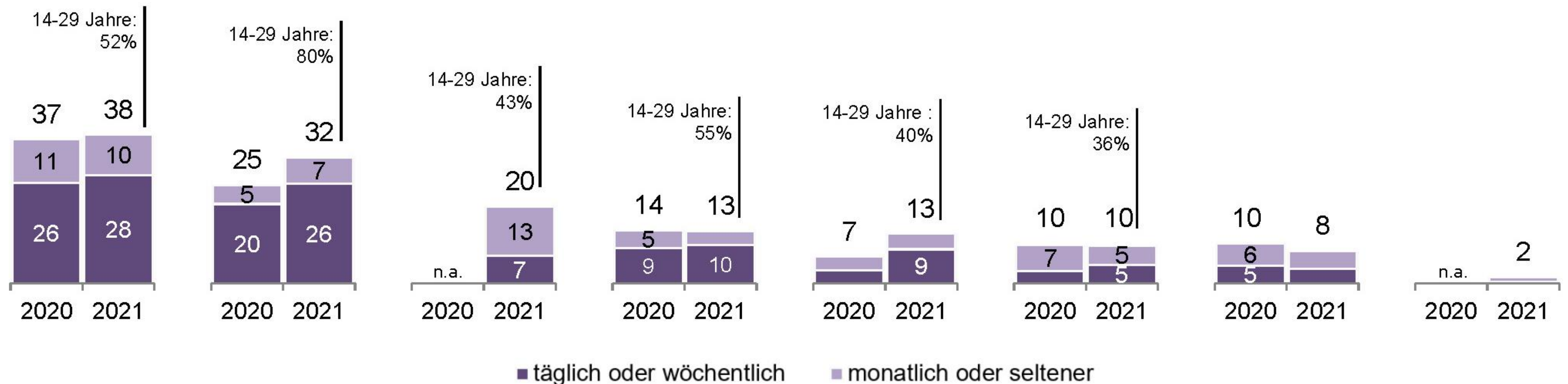
Twitch



Twitter



Clubhouse



Wir werden Komfort-orientierter: Komfort als Hauptgrund für viele Online-Aktivitäten

Welche Vorteile sehen Konsument:innen, bei der Nutzung des Internets im Kaufprozess?

- Unabhängigkeit von Öffnungszeiten
- Anonymität bei der Information und beim Kauf
- Zeitersparnis und Komfort
- mehr (Produkt-)Informationen, inkl. Preis- und Produktvergleich
- größeres Produkt- und Leistungssortiment
- Kundenbewertungen und -empfehlungen bzw. externe Meinungen können Vertrauen stärken
- zusätzliche Leistungen, wie etwa Lieferung nach Hause oder Rabatte
- Rückgabemöglichkeit bzw. Widerrufsrecht
- ...

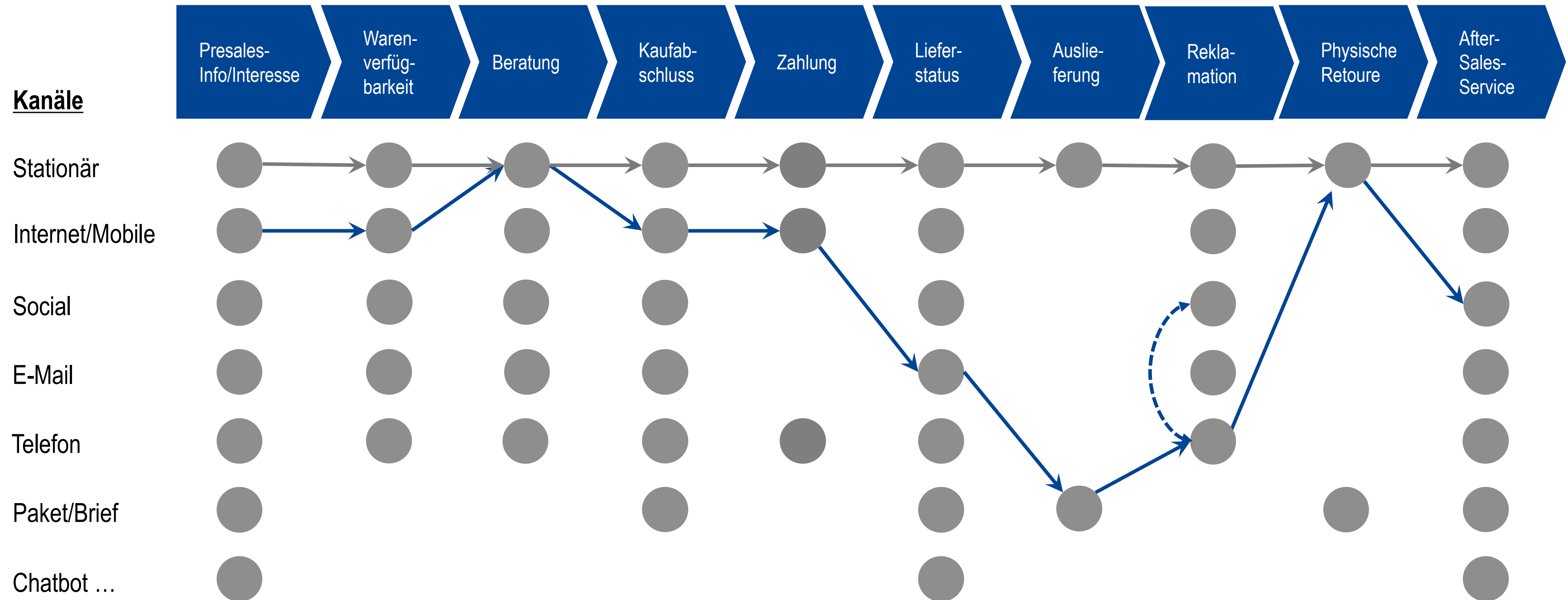


Photo by CardMapr on Unsplash

Komfort spielt bei den meisten Kunden im Einkaufsprozess eine ganz entscheidende Rolle



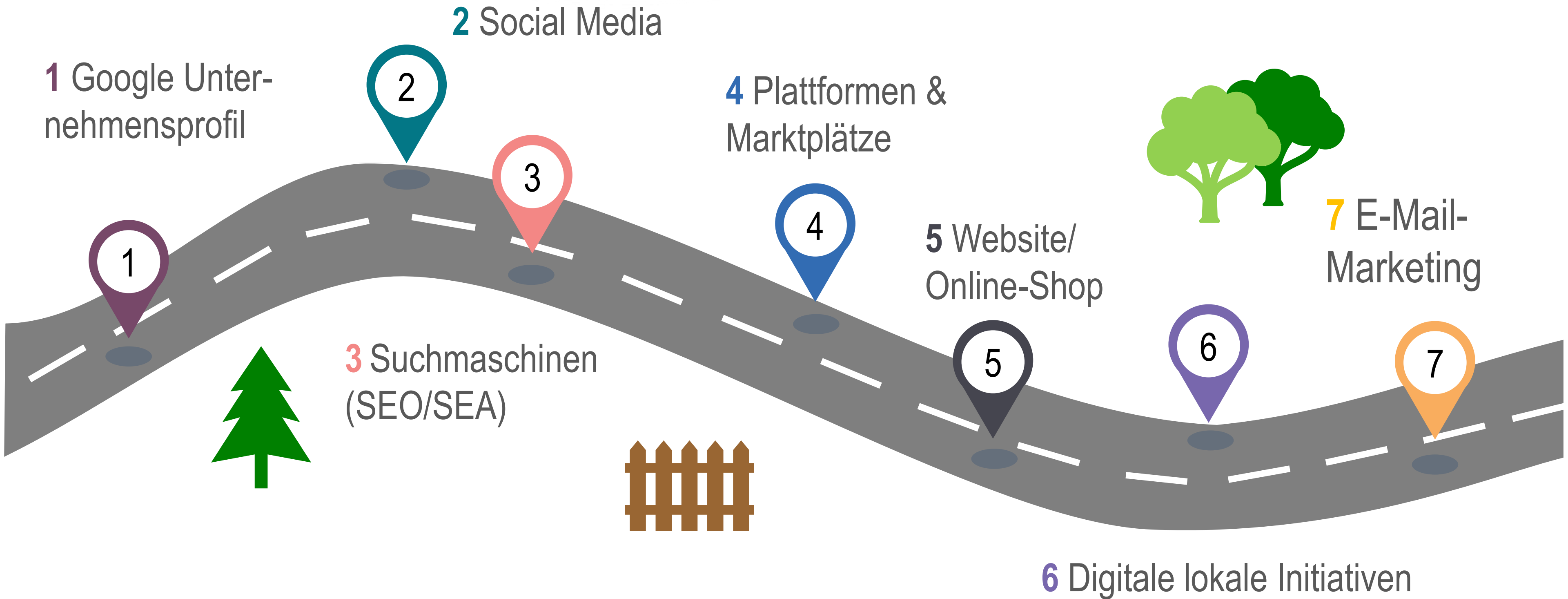
Kundenprozess (Beispiel physisches Produkt)



→ Beispielhafte Kanalkombination durch Multikanal-Kunden
 → Kanalkombination „früher“

● Übliche Kanalnutzungsmöglichkeit im Kundenprozess (Kundenkontaktpunkte)

Digitale Sichtbarkeit: Welche Möglichkeiten habe ich?



Digitale Sichtbarkeit: Lohnt sich der Aufwand eigentlich?



Fräulein TrauDich | Brautmode

https://www.fraeulein-traudich.de

WILLKOMMEN ABOUT BRAUTMODE REAL BRIDES FAQ TERMIN

HERZLICH WILLKOMMEN LIEBE BRAUT

KOSTENLOSE BERATUNG PASSENDE ACCESSOIRES ERLEBNIS LAUFSTEG

Fräulein Traudich
@FraeuleinTrauDich · Brautmodengeschäft

Jetzt anrufen

Startseite Info Fotos Mehr

Gefällt mir Nachricht senden

Info Alle ansehen

Frankenstraße 7a 93059 Regensburg

STEINWEG STADTAM OUF

Beitrag erstellen

Foto/Video Ich bin hier Freunde markieren

FIXIERTER BEITRAG

Fräulein Traudich
27. Dezember 2020

Wusst ihr eigentlich, dass das @fraeuleintraudich und das @fraeuleintraudich_curvy Brautkleider der verschiedensten und besten weltweiten Designer führt? @rosa_clara, @enzoani, @herveparisbridal, @missstellayork, @kuessdiebraut, @bylillianwest, @maggiesotterodesigns, @sweetheart_gowns, @lunanovias, @watters, @willowbywatters, @wtoowatters, @demetriosbride ... Die alle und viele mehr findet ihr bei uns, in der Hauptfiliale (Frankenstrasse 7a, 93059 Regensburg) in... Mehr ansehen

17.081 Personen gefällt das, darunter 8 deiner Freunde

17.026 Personen haben das abonniert

554 Personen war hier

http://www.fraeulein-traudich.de/

0941 89050840

Nachricht senden

Preisklasse · €€€

hello@fraeulein-traudich.de

Jetzt geöffnet
10:00 - 18:00

31 4 Kommentare 1 Mal geteilt

Gefällt mir Kommentieren Teilen

Relevanteste zuerst

20:10

fraeuleintraudich

835 Beiträge 14,6 Tsd. Follower 1.708 Gefolgt

Fräulein TrauDich
Dein Lieblingsbrautmodengeschäft in Regensburg
hello@fraeulein-traudich.de
www.fraeulein-traudich.de/
Frankenstrasse 7a, Regensburg, Germany

naehxt und regensburgregional sind Follower

Folgen Nachricht Kontakt

Click&Book Götter&Gat... Das Team #FTDrealbri... #coronat

Home Search Add Post Profile

Wie machen wir Sie digital sichtbar?



Google Unternehmensprofil – Einstieg und nächste Schritte (8.5.2023)

- Digitale Sichtbarkeit – und warum sie wichtig ist
- Bedeutung des Google Unternehmensprofils
- Unternehmensprofil bei Google erstellen und verwalten
- Den eigenen Eintrag richtig nutzen
- Aufbau des Dashboards
- Beiträge erstellen und gestalten
- Auf Rezensionen reagieren
- Was muss man rechtlich beachten?

Kundenkommunikation im Multikanalvertrieb erfolgreich gestalten (15.5.2022)

- Warum gute (Online-)Kommunikation wichtig ist
- Der Weg zur eigenen Kommunikationsstrategie
- Kundenkommunikation und Social Media
- Redaktionsplan effektiv nutzen
- Exkurs ChatGPT für Kundenkommunikation
- Was muss man rechtlich beachten?

Facebook und Instagram – der Einstieg (22.5.2023)

- Warum Social Media? Überblick über die Social-Media-Landschaft
- Was ist Content?
- Facebook und Instagram Basics
- Profile einrichten
- Beiträge erstellen und gestalten; Ausblick Canva
- Grundlagen zu Hashtags
- Ausblick: Redaktionsplanung, Meta Business Suite
- Exkurs ChatGPT zur Beschreibung von Posts nutzen

Facebook und Instagram – erfolgreich nutzen (12.6.2023)

- Rückblick Content
- Canva zur Content Erstellung nutzen
- Designgrundlagen & Corporate Design für Konsistente Posts
- Redaktionsplan & Planungstool am Beispiel Canva
- Exkurs Stapelverarbeitung in Canva

Der Weg zur eigenen Website (19.06.2023)

- Warum ist eine gute Website wichtig?
- Welche Arten von Websites gibt es?
- Wege zum eigenen Internetauftritt
- Usability: Immer an den Kunden denken
- Gestaltungsgesetze zur Optimierung der Nutzererfahrung nutzen
- Beispiele für gute und schlechte Websites

Einstieg in die Suchmaschinenoptimierung (10.7.2023)

- Funktionsweise und Ziele
- Optimierungsmöglichkeiten
- SEO-Workflow zur Optimierung der Website
- Keywords finden und Konkurrenz evaluieren
- Tools

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

ibi research an der Universität Regensburg GmbH

Galgenbergstr. 25

93053 Regensburg

Tel.: 0941 943-1901

Fax: 0941 943-1888

E-Mail: info@ibi.de

Schulungsaufbau

Stand: April 2023

Modul 1

Workshops

(Voraussetzung: 80% Anwesenheitspflicht)

- Google Unternehmenprofil
- Kundenkommunikation
- Social Media
- Rechtliche Grundlagen
- Websites und Suchmaschinenoptimierung

Modul 2

1:1-Coaching

(Voraussetzung: Zwischenpräsentation)

Selbstlernphase mit
Unterstützungsangebot

Modul 3

Vertiefung & Exkursion

- Vertiefungsworkshop
- Besuch des E-Commerce-Tag
- Marketing-Workshop

Zeitachse

03.04.2023

16.10.2023



ab 08.05.2023

ab 24.07.2023

ab 18.09.2023

Informationsabend

Modul 1 Workshops

Modul 2 Coaching

Modul 3 Vertiefung



KMK-Saal / Oberpfalzhalle
Schwimmbadstraße 4,
Schwandorf (18.30 Uhr)

grundsätzlich Einzeltermine
nach Vereinbarung & Bedarf

Besprechungsraum Wifö
Marktplatz 4,
Schwandorf (18.30 Uhr)



08.05.2023
15.05.2023
22.05.2023

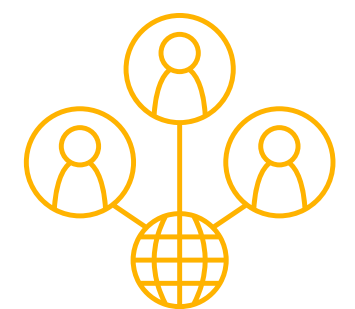
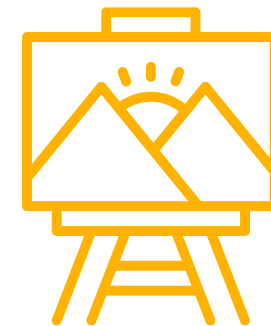
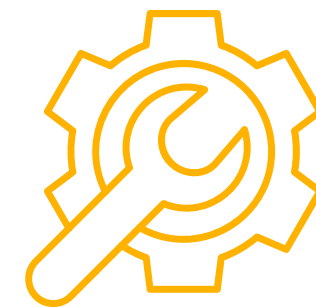
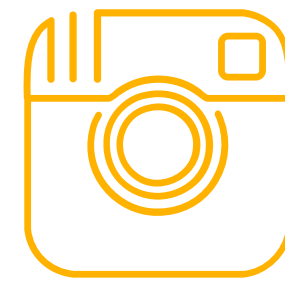
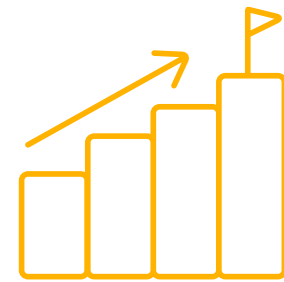
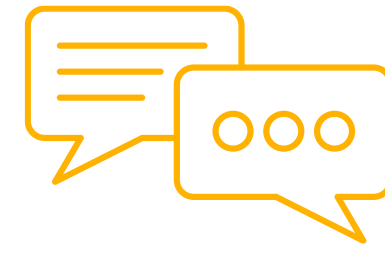
12.06.2023
19.06.2023

10.07.2023
17.07.2023
24.07.2023



18.09.2023
25.09.2023
11.10.2023

Ressourcen



Formalia



1-3 Teilnehmer je Unternehmen



Laptop, Smartphone, Passwörter und Zugänge:

- E-Mail-Postfach
- Social Media Accounts
- Google Unternehmensprofil



90 min



kostenlos

Kontakt Daten

Dr. Natalie Schmiede

Stadt Schwandorf

Stabsstelle für Wirtschaftsförderung,
Stadtmanagement und Digitales

Tel.: 09431 45 260

E-Mail: schmiede.natalie@schwandorf.de

