

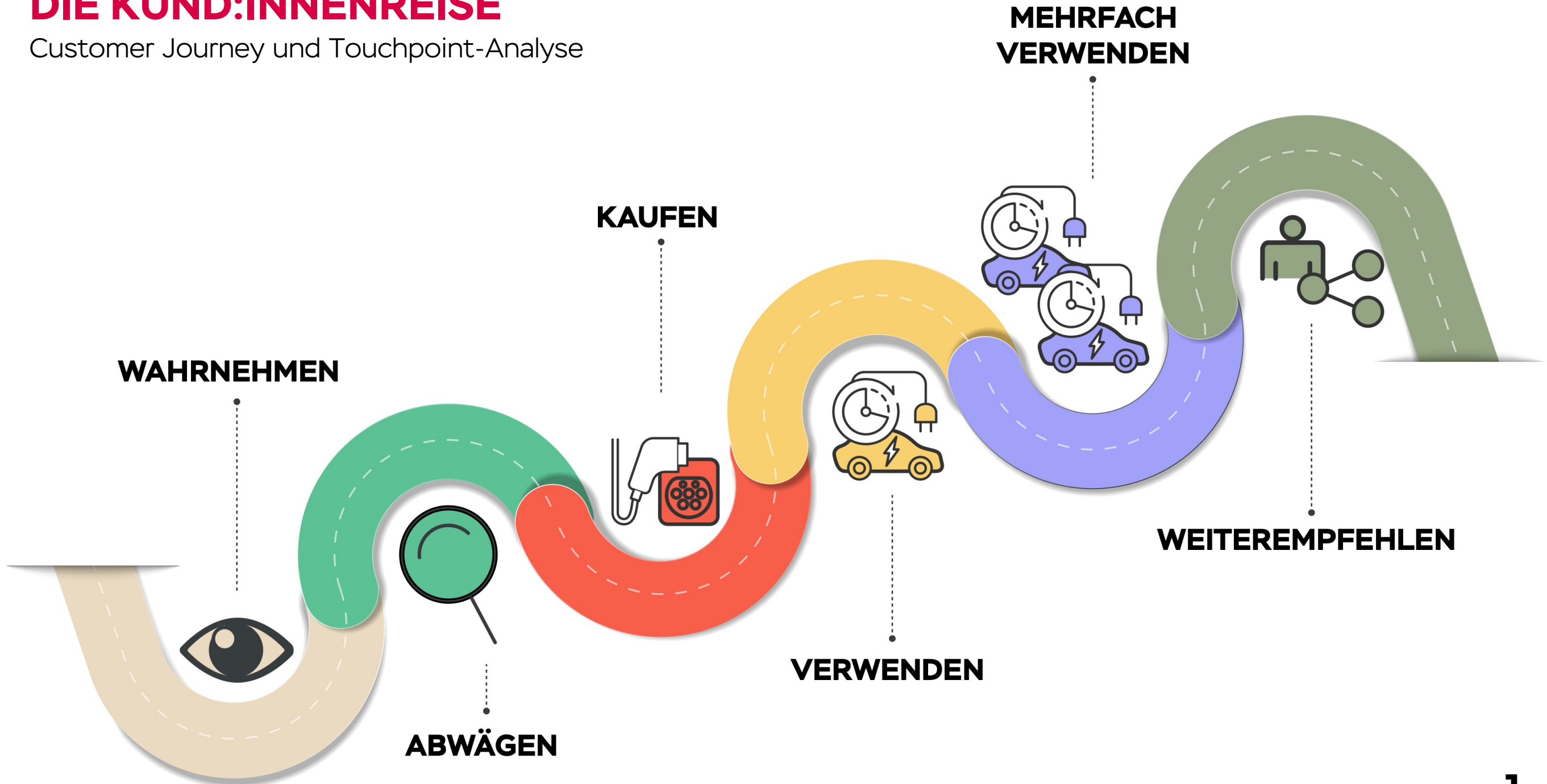
DIGITALES MARKETING

Kund:innen gewinnen,
binden und begeistern



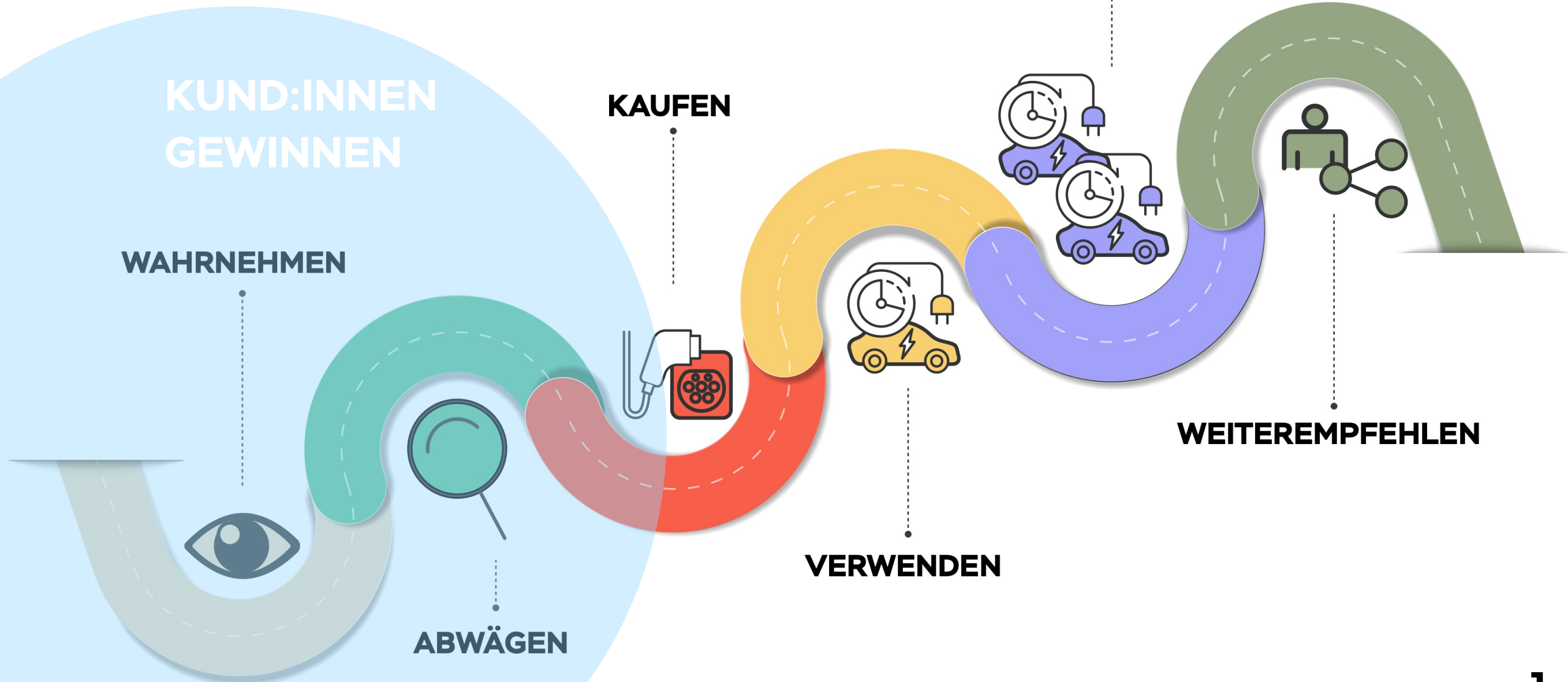
DIE KUND:INNENREISE

Customer Journey und Touchpoint-Analyse



DIE KUND:INNENREISE

Kund:innen gewinnen



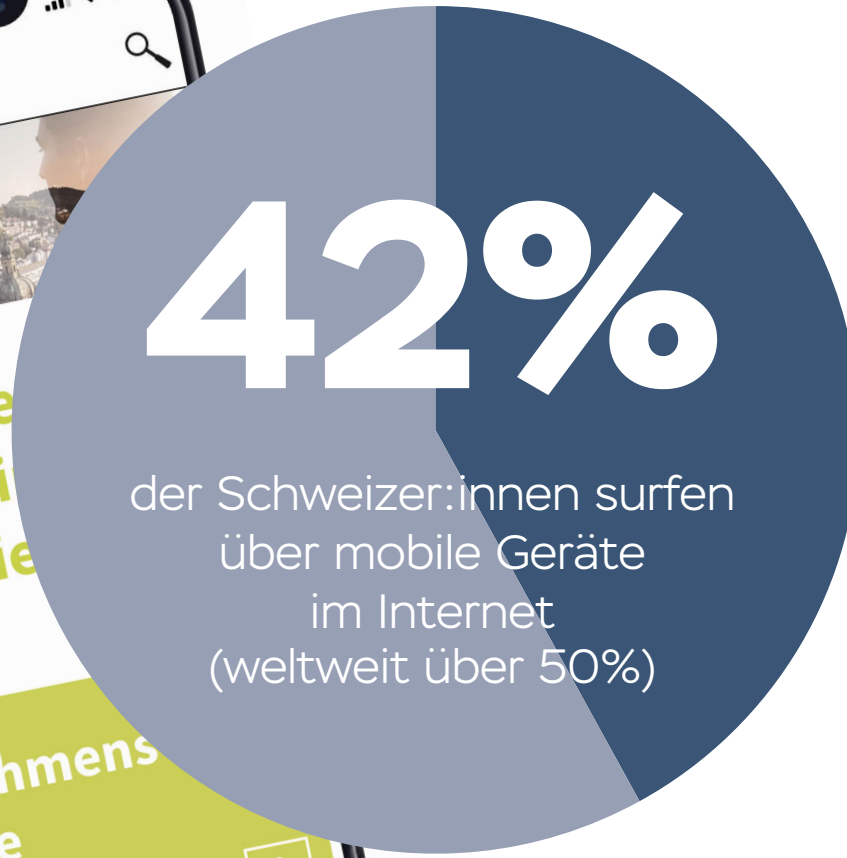
WEBSITE

Wie findet man Sie besser? – SEO (Search Engine Optimization)



WEBSITE

Wie findet man Sie besser? – SEO (Search Engine Optimization)



WEBSITE

Was macht eine gute Website aus?



Technik

- Neuste Programmierung
- Aktuell gehalten
- Kurze Ladezeiten
- https://



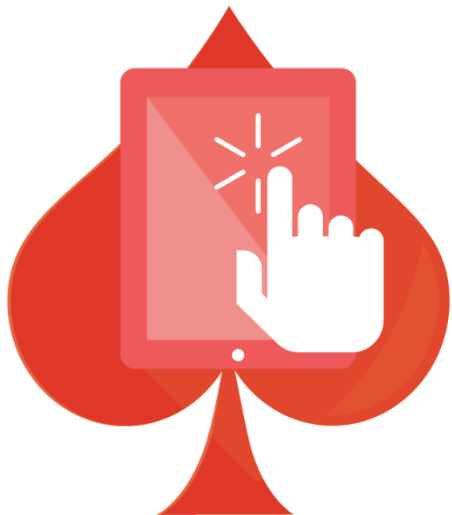
Inhalt

- Keywords in Titeln und auf gesamter Seite
- Passende Textmenge
- Pro Produkt/DL **eine** Landingpage



Links

- Interne Links!
- Qualitativ hochwertige Links, z. B. redaktionelle Backlinks
- «Soziale Signale»: Youtube, Instagram, LinkedIn etc.



Benutzererlebnis

- Wie lange bleibt User? (Bounce Rate)
- Responsives Design oder sogar Responsiver Content

DIE WELT VON GOOGLE

SEA (Search Engine Advertising)



Google

elektrizität zürich



Alle Bilder Maps News Videos Mehr

Suchfilter

Ungefähr 1'020'000 Ergebnisse (0.47 Sekunden)

Anzeige · <https://www.ewz.ch/>

Elektrizitätswerk Zürich - Glasfasern & mehr

Informieren Sie sich über Themen wie Solaranlagen, Glasfasern und Elektromobilität. ewz berät Sie und hilft Ihnen die optimale Energielösung zu finden. Erneuerbare Energien. Schnellstes Internet. Bündner Solarstrom. ewz.solargrischun. Nachhaltig handeln.

Zürich · 3 Standorte in der Nähe

Solarbeteiligung

Auch als Mieter-/in können Sie eigenen Solarstrom produzieren.

Elektromobilität

Hier laden Sie Ihr E-Mobil mit umweltfreundlichem Naturstrom.

Glasfasernetz

So verpassen Sie den Anschluss an die Technologie von morgen nicht.

Aktiver Beitrag

Beziehen Sie Strom aus einer umweltschonender Anlage im Bergell.

Stromversorgungsunternehmen

Bewertung

Öffnungszeiten

ewz - Elektrizitätswerk der Stadt Zürich

3,5 ★★★★★ (12) · Stromversorgungsunterneh...

Tramstrasse 35 · 058 319 47 00

Schließt demnächst · 17:00

Auf der Website gefunden: **elektrizität**



Website



Route

EKZ Elektrizitätswerke des Kantons Zü...

2,4 ★★★★★ (31) · Stromversorgungsunterneh...

Dreikönigstrasse 18 · 058 359 55 22

Schließt demnächst · 17:00



Website



Route

ewz-Kundenzentrum

3,8 ★★★★★ (47) · Stromversorgungsunterneh...

Beatenpl. 2 · 058 319 47 00

Schließt demnächst · 17:00

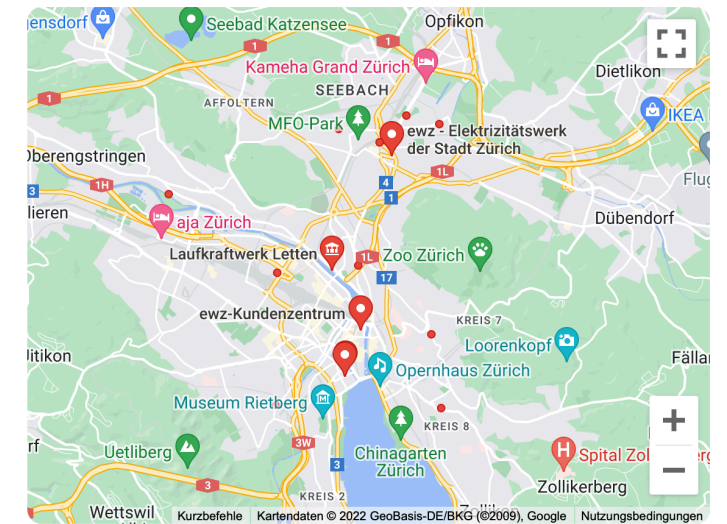


Website



Route

Weitere Orte →

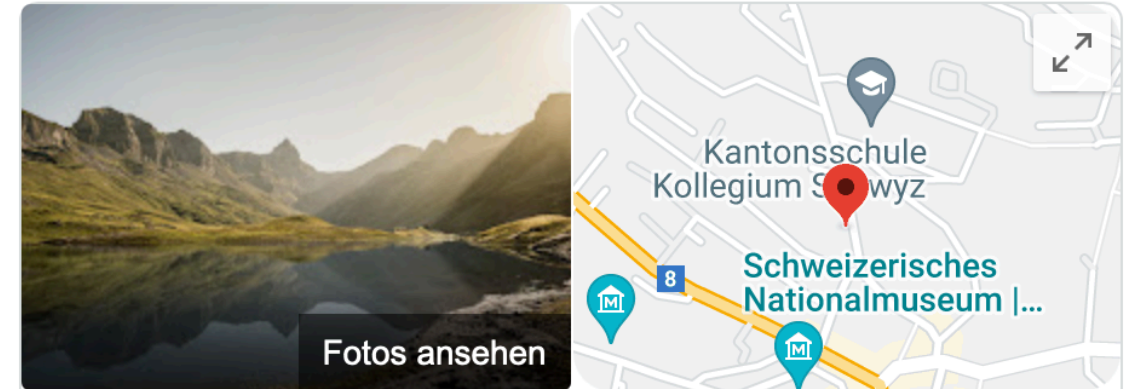
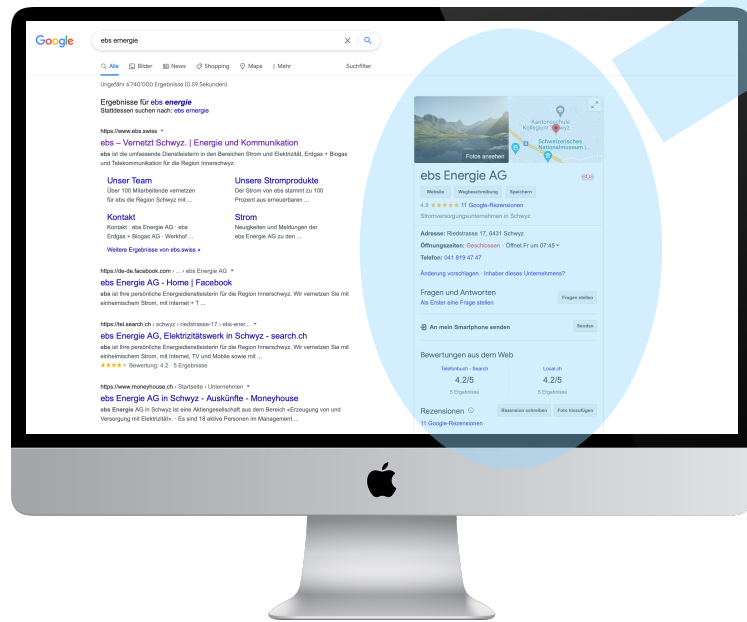


DIE WELT VON GOOGLE

Google Unternehmensprofile (Google My Business)



Google
Unternehmensprofil



ebs Energie AG



Website

Wegbeschreibung

Speichern

4.9 ★★★★★ 11 Google-Rezensionen

Stromversorgungsunternehmen in Schwyz

Adresse: Riedstrasse 17, 6431 Schwyz

Öffnungszeiten:

Schließt demnächst · 17:00 · Öffnet Fr um 07:45 ▾

Telefon: 041 819 47 47

[Änderung vorschlagen](#) · [Inhaber dieses Unternehmens?](#)

Fragen und Antworten

[Als Erster eine Frage stellen](#)

Fragen stellen

[An mein Smartphone senden](#)

Senden

SOCIAL MEDIA

Auf welchen Plattformen präsent sein?!?

facebook

 Instagram

 WhatsApp

 YouTube

twitter 

 Pinterest

 snapchat

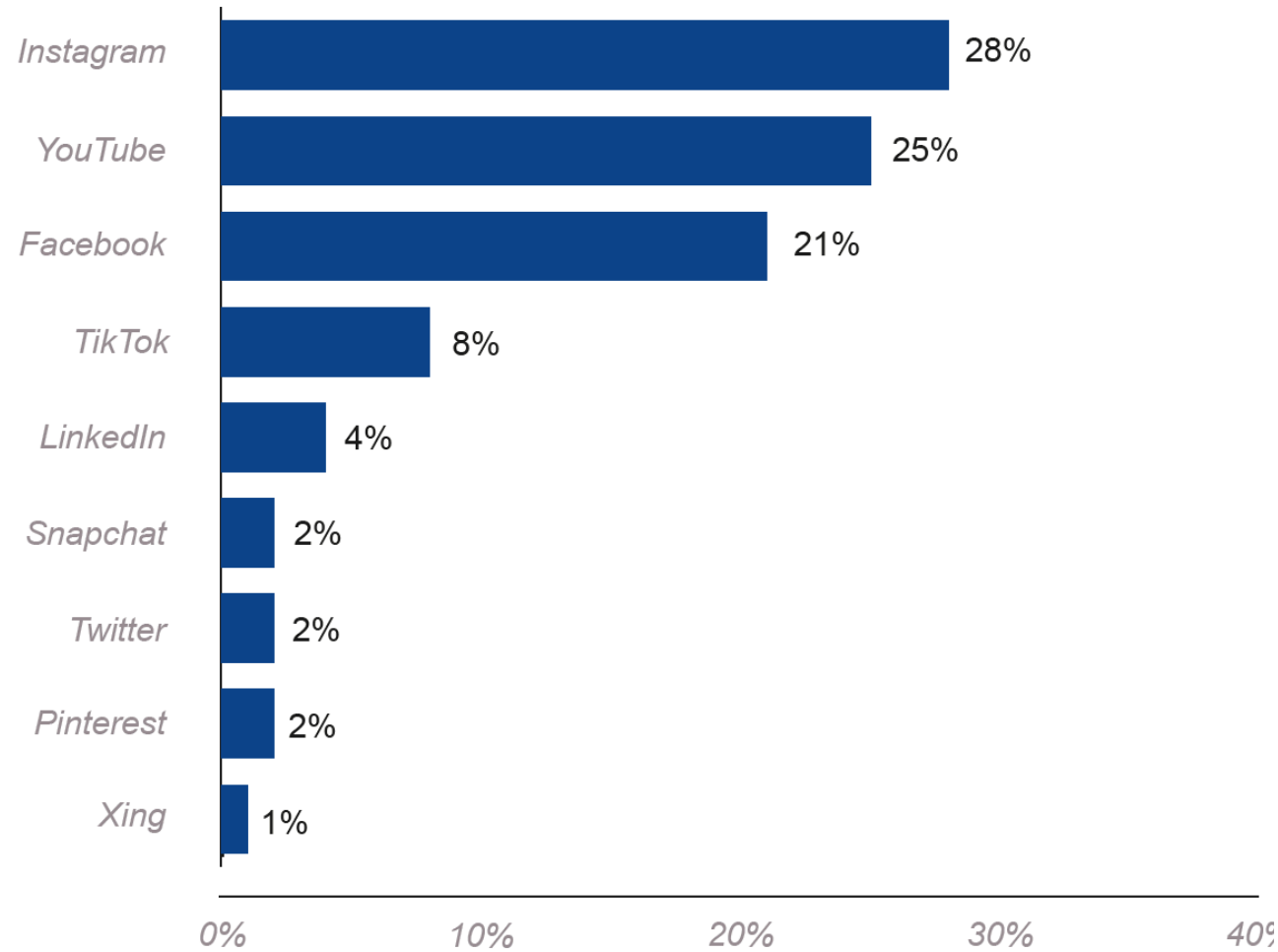
 TikTok

Linked 

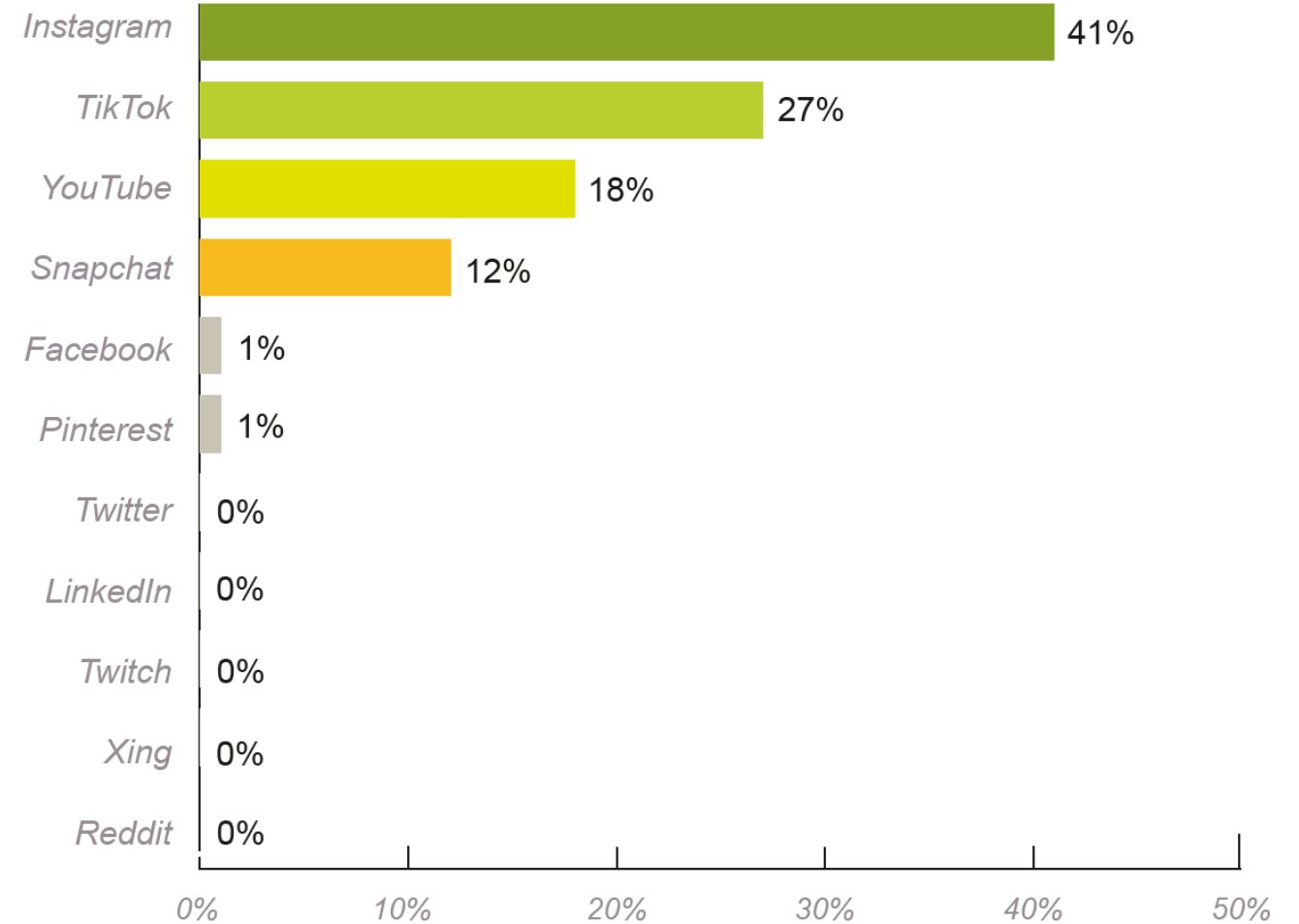
XING 

SOCIAL MEDIA

Auf welchem Netzwerk verbringen Sie am meisten Zeit?



Schweizer Bevölkerung

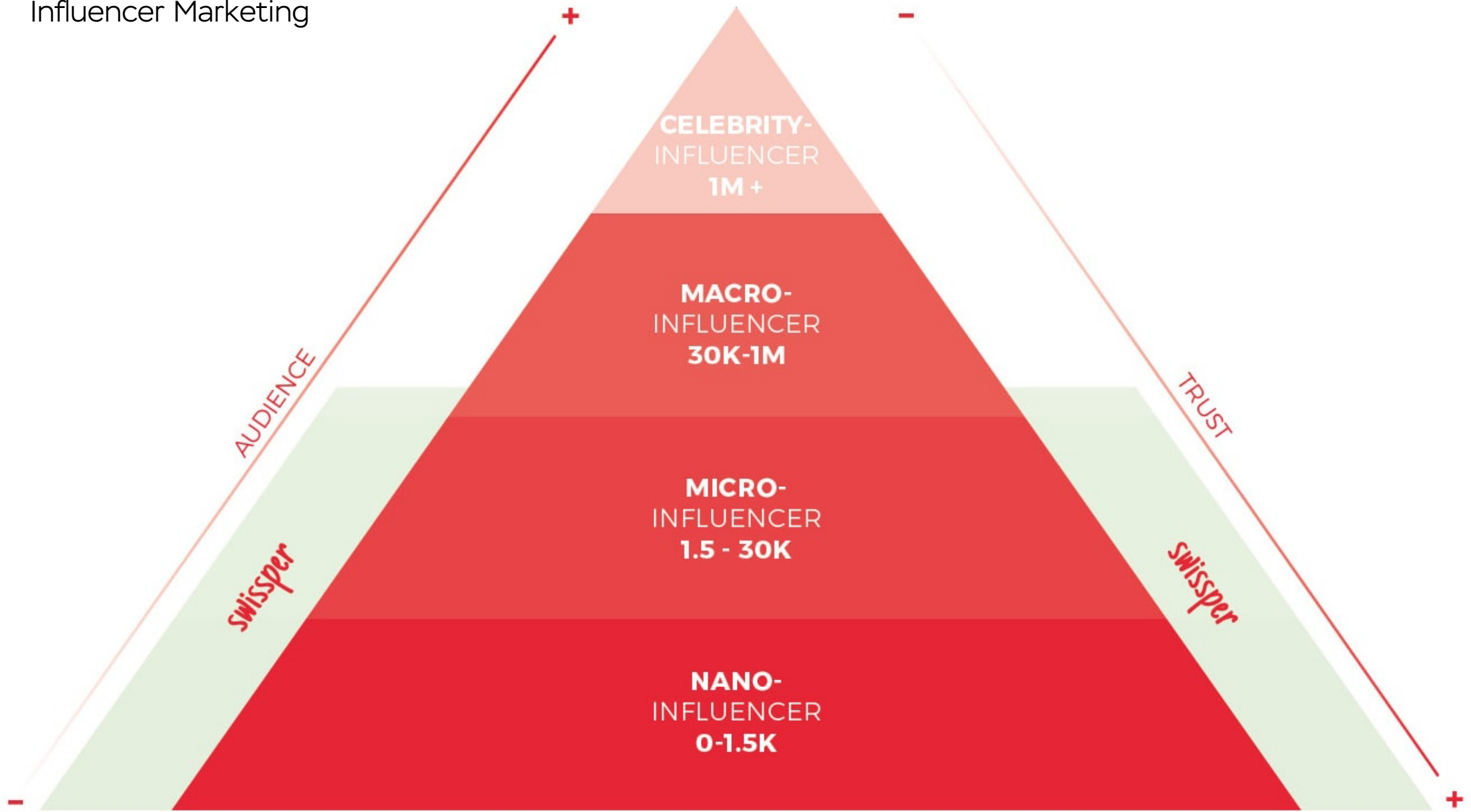


Generation Z («Jugend»)



SOCIAL MEDIA

Influencer Marketing



SOCIAL MEDIA

Der Redaktionsplan

WAS? Beitragsthema/ Inhalt	WOMIT? Medien (Bild, Video, Link etc.)	WANN? Datum/Zeit der Veröffentlichung	WO? Netzwerk (Insta, Facebook etc.)	WER? Erstellung und Freigabe	WIE WEIT? Status der Bearbeitung

CONTENT MARKETING

Storytelling – den Kund:innen Geschichten erzählen

Das könnte meine Kund:innen interessieren

- News (z. B. aus den AENA-News)
- Trends (z. B. Ökostrom)
- Fachliches Know-how (z. B. «Schon gewusst?»)
- Tipps (z. B. Energiespartipps, Lifehacks)
- Quiz (z. B. Worträtsel)
- Menschen (z. B. Weltreise des Mitarbeitenden XY)



DAS KOWAT-PRINZIP

Was macht gute Inhalte aus?

K

Kompetent

Kennen wir uns aus? Sieht man uns das an?

O

Offen

Kann es von jedem genutzt werden? Ist der Sender «ehrlich»?

W

Wünschenswert

Bin ich cool, das zu teilen? Macht es Spass?

A

Anwendbar

Ist der Inhalt nützlich? Für meine Follower auch?

T

Teilbar

Ist es einfach, den Inhalt weiterzuleiten?

E-MAIL-MARKETING

Die wichtigsten Regeln

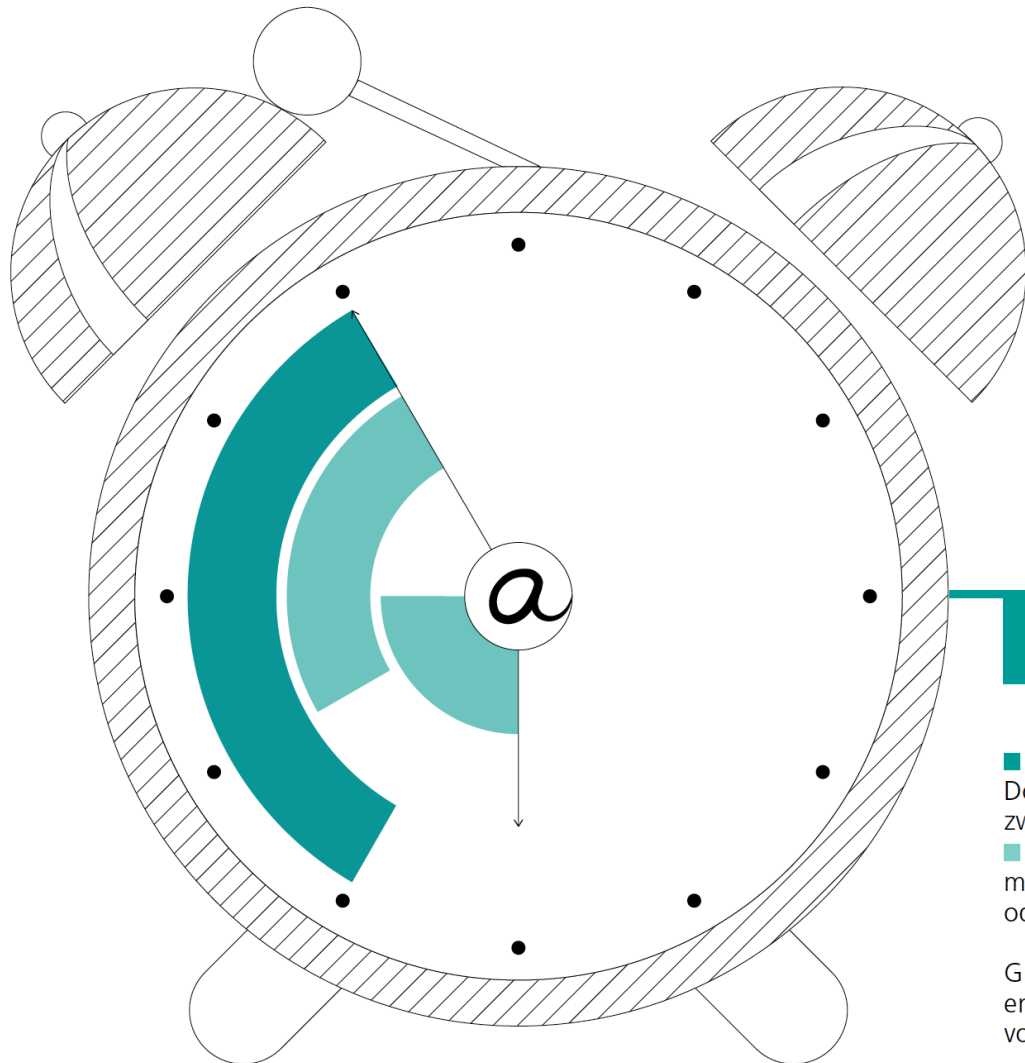
Worauf man achten sollte

- Permission Marketing (DSGVO)
- Absender: Name, Firma
- Betreff: macht neugierig, zeigt Mehrwert, max. 8 Wörter/40–60 Zeichen
- Keine Spam-Wörter!
- Kurz & knapp, Wichtige zuerst
- Klar sichtbare Call-to-Action-Buttons (erste Button im ersten Drittel)
- Impressum mit Opt-out-Möglichkeit
- Detaillierte Kontrolle vor Versand, evtl. Testversand



E-MAIL-MARKETING

Optimale Frequenz, optimaler Zeitpunkt



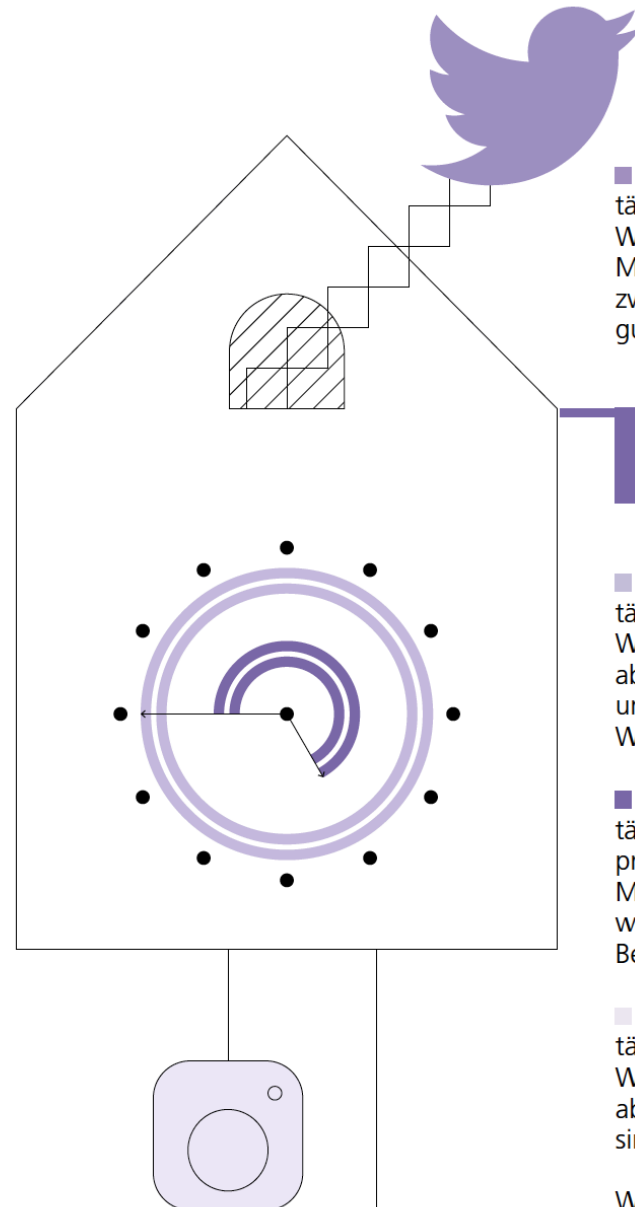
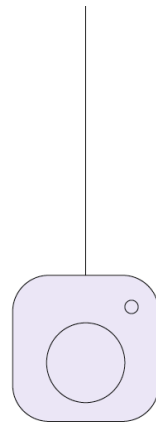
Newsletter

- **B2B:** Dienstag bis Donnerstag, morgens zwischen 7 und 11 Uhr.
- **B2C:** Montag bis Freitag, morgens 8–11 Uhr oder abends 18–21 Uhr.

Gut zu wissen: Bei **Blogs** empfiehlt sich eine Frequenz von 6–8 Beiträgen pro Monat.

Branchenübergreifende Durchschnittswerte:

Öffnungsrate	22,20%	<div style="width: 22.2%;"></div>
Click Through Rate	14,46%	<div style="width: 14.46%;"></div>
Bouncerate	4,50%	<div style="width: 4.5%;"></div>
Klickrate	3,14%	<div style="width: 3.14%;"></div>
Abmelderate	0,49%	<div style="width: 0.49%;"></div>



- **Twitter:** 3–10 Tweets täglich, 21–70 Tweets pro Woche. Morgens, über den Mittag und am frühen Abend zwischerts sich besonders gut.

Social Media

- **Facebook:** 1–2 Posts täglich, 2–5 Beiträge pro Woche, nachmittags und abends gehts hier rund, unbedingt auch am Wochenende posten.

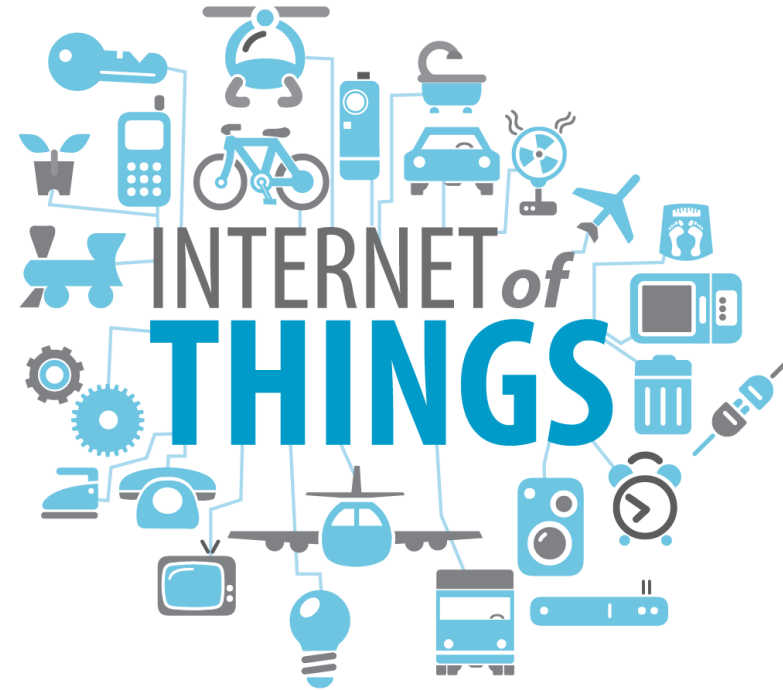
- **LinkedIn:** 1–2 Beiträge täglich, 2–5 Beiträge pro Woche. Dienstag und Mittwoch sind ideal, nur während den Arbeitszeiten Beiträge veröffentlichen.

- **Instagram:** 1–2 Beiträge täglich, 5–10 Beiträge pro Woche. Über den Mittag, abends und am Wochenende sind hier viele User aktiv.

Wichtig: Bei Facebook und LinkedIn gibt es ein «Zuviel» an Beiträgen. Bei Twitter und Instagram darf die Frequenz weit höher sein.

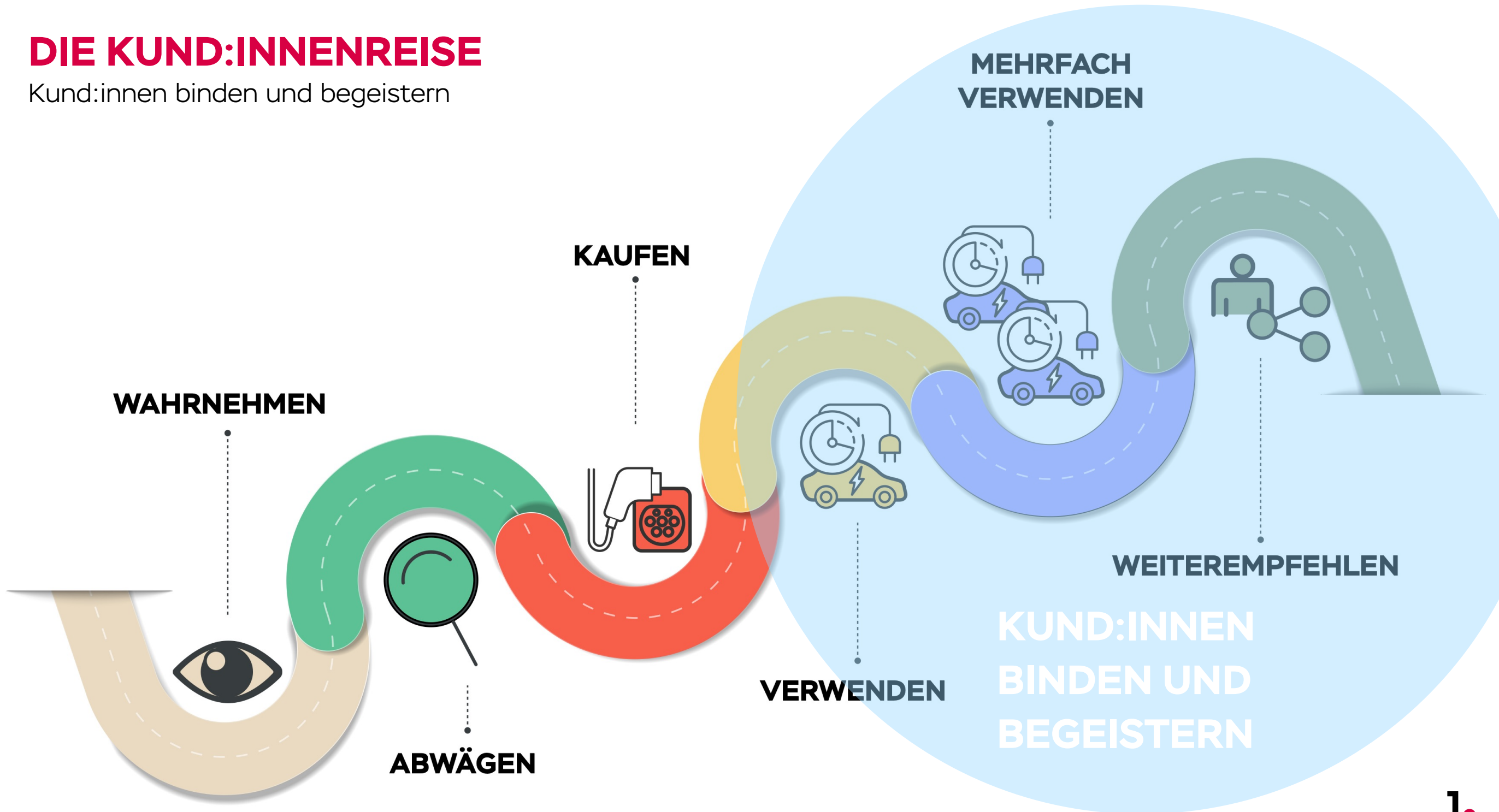
BLEIBEN SIE NEUGIERIG!

Trends beobachten und einfach einmal (privat) ausprobieren



DIE KUND:INNENREISE

Kund:innen binden und begeistern



KUND:INNEN BINDEN UND BEGEISTERN

Es lohnt sich!



«Es kostet je nach Branche
5- bis 15-mal mehr,
eine neue Kundin oder einen
neuen Kunden zu gewinnen,
als eine(n) bestehende(n)
zu behalten.»

KUND:INNEN BINDEN UND BEGEISTERN

Was ist Ihren Kund:innen wichtig? Es gibt viele Möglichkeiten ...

Wie es der Kunde
empfindet



Was
Sie geben



Mögliche «Aufhänger»

- Persönliche Anlässe (z. B. Geburt)
- Kundentreue (z. B. 10 Jahre Zus'arbeit)
- Neues Angebot (z. B. «Ihre Meinung zu ...»)
- Reklamation (z. B. Rabattgutschein)
- Ferien/Jahreszeiten (z. B. Sommer-Mail)
- Feiertage/Bräuche (z. B. Sechseläuten)
- Thementage (z. B. 30. April: Tag der erneuerbaren Energien)
- Sportevents (z. B. Eidg. Schwing- und Älplerfest)
- Einfach-so-Tage
- Eigene kreative Ideen

VIEL FREUDE DABEI,
Ihre Kund:innen (digital)
zu begeistern!