

Montag, 20. Juni 2005

Mundpropaganda

Keine andere Werbeform kann Mundpropaganda ersetzen.

Natürlich zählt die Empfehlung eines Freundes mehr, als anonyme Werbung in welchem Medium auch immer.

Wie können wir also Mundpropaganda für unsere Produkte fördern oder erleichtern?

Selbstverständlich ist die Qualität und der Preis unserer Produkte ein wichtiges Kriterium.

Im Onlinemarketing bietet sich die folgende Möglichkeit an: Ermöglichen Sie die Weiterempfehlung mit wenigen Mausklicks!

Alle großen Anbieter nutzen dieses Potential. Ein Button mit der Aufschrift "Diesen Artikel weiterempfehlen" kann Wunder wirken und erzeugt enorme Konversionsraten.

Als zusätzlichen Anreiz, Produkte weiterzuempfehlen kann ein Partnerprogramm dienen.

Wenden Sie sich an einen großen, seriösen Anbieter, der die Abwicklung übernimmt. So haben eventuelle Partner eine geringere Hemmschwelle mitzumachen. Große Anbieter haben einen hohen Bekanntheitsgrad, und zahlen die Erlöse aus anderen Partnerprogrammen gemeinsam aus.

Geschrieben von Thomas Riemer in Onlinewerbung um 10:25