

Viral Marketing

Menschen hören auf ihre Freunde und nicht auf Werbung

Oder was hat Sie dazu bewogen, diesen Steuerberater zu beauftragen, jenes Restaurant zu besuchen oder dieses ganz bestimmte Reiseziel anzusteuern? Weitersagen funktioniert auch im Internet. Dort verbreiten sich gute Nachrichten oder Empfehlungen oft wie ein Virus.



In keinem anderen Medium können sich Informationen so schnell verbreiten wie es im Internet mit E-Mails, Online-Foren und Chatrooms möglich ist. Dieses Potential können Sie auch für Ihre Website nutzen, um die Besucherzahlen zu erhöhen, den Bekanntheitsgrad zu steigern und neue Kunden zu gewinnen.

Warum virales Marketing?

Virales Marketing ist...

1... ansteckend

Weiterempfehlen statt wegklicken:

Mit Viral Marketing-Kampagnen werden Benutzer dazu animiert, eine Botschaft an Freunde und Bekannte weiterzuleiten, die wiederum die Botschaft an ihre Freunde weiterleiten.

Die Folge: Die Nachricht verbreitet sich wie ein Virus.

2... glaubwürdig

Wer verlässt sich nicht lieber auf die Aussage eines guten Freundes oder Bekannten, als auf einen noch so vielversprechenden Werbeslogan.

Virales Marketing macht sich die Überzeugungskraft einer persönlichen Empfehlung zunutze, verbunden mit der Technik und dem Multiplikatoreffekt des Internets.

3... effizient

Streuverluste? Tausender-Kontakt-Preise?

Beim viralen Marketing müssen Sie sich mit solchen Fragen nicht beschäftigen, denn die Botschaft verbreitet sich nahezu automatisch in Ihrer Zielgruppe.