



## Online Pressearbeit - 7 nützliche Tipps

Über Online-Pressemitteilungen erreichen Ihre Informationen die Kunden und Interessenten direkt. Es ist ein tolles Medium, um Ihre Internet-Präsenz zu steigern!

Immer mehr Menschen sind immer öfter täglich im World Wide Web unterwegs. Nutzen Sie dies auch für sich und Ihr Unternehmen!

### Was ist das Besondere an einer Online-Pressemitteilung?

Bei der Online-Pressemitteilung bestimmen Sie selbst den Inhalt und nicht der Redakteur. So können Sie gezielt Ihre Informationen direkt an die Interessenten weitergeben. Bedenken Sie dabei: Der Mehrwert für den Leser entscheidet letztlich, ob dieser den Presstext auch wirklich liest.

Durch Links können Sie im Presstext direkt auf Ihre Webseite verweisen und dort weiterführende Informationen anbieten.

Es ist entscheidend dem Leser einen Text anzubieten, der ihm einen Mehrwert bringt. Also z.B. nützliche Tipps und Informationen zum Lösen eines Problems. Beantworten Sie relevante Fragestellungen in Ihren Mitteilungen, um das Interesse des Nutzers erstmal zu generieren.

### Wie gestalte ich meine Online-Pressemitteilung interessant? 7 Tipps:

- Aktuelle Ereignisse können als Aufhänger genutzt werden. Stellen Sie innerhalb des Textes einen Bezug zu Ihrem Unternehmen bzw. Ihrem Produkt her.
- Geben Sie nützliche Tipps! Dazu sollten Sie sich zunächst bewusst werden, wer Ihre Zielgruppe ist und welche Probleme diese Menschen haben könnten. Entwickeln Sie entsprechend Lösungswege und stellen Sie sich und Ihr Produkt als Problemlöser dar.
- Wenn Sie bereits einen Blog oder/uns Newsletter haben, können Sie hier veröffentlichte Beiträge natürlich auch in der Form einer Pressemitteilung online publizieren. Nutzen Sie vorhandene Inhalte, um Zeit zu sparen! Jedoch: Schreiben Sie die Texte unbedingt um, um doppelte Inhalte im Netz zu vermeiden, denn das straft Google ab!
- Sie können durch Ihre Pressemitteilungen auch andere Online-Beiträge auf Ihrer Seite bekannter machen, indem Sie z.B. auf ein tolles Video oder ein E-Book verweisen.
- Gehen Sie mit den Jahreszeiten. Je nach Jahreszeit haben die Menschen unterschiedliche Bedürfnisse und suchen auch nach anderen Tipps im Internet. Lassen Sie sich darauf ein. Ein Anbieter für Gartenbedarf kann je nach Saison entsprechende Pflanztipps geben und gleichzeitig für seine Produkte werben.
- Wenn Sie z.B. Seminare geben, Messen besuchen oder Webinare halten, kann dies auch für eine Online-Pressemitteilung genutzt werden. Sie können hier Termine ankündigen, Besucher einladen oder die Veranstaltungen nachbereiten. Leser können auch auf weiterführende Materialien hingewiesen werden (z.B. Webinar-Aufzeichnungen, Dokumentationen, Präsentationen uvm.)
- Versuchen Sie Ihren Kunden emotional zu berühren und nicht nur trockene Fakten zu nennen. Berichten z.B. von einem Fallbeispiel eines Kunden. Machen Sie Geschichten aus Ihren Produkten oder Dienstleistungen. Auch Interviews (Mit Mitarbeitern oder Geschäftsführern) sind eine schöne Variante Ihr Unternehmen auf einer persönlicheren Ebene dem Kunden zu präsentieren.



**Wichtig dabei:**

Suchen Sie sich feste Kooperationspartner (also andere Webseiten, Presse-Portale u.ä.), mit denen Sie die Rahmenbedingungen für Ihre Presseartikel einmal aushandeln (zum Beispiel Länge des Artikels, Linkanzahl etc.).

Hier können Sie dann immer wieder drauf zurückgreifen. Sie besorgen sich einmal eine feste Liste an Seiten, wo Sie veröffentlichen dürfen und die natürlich auch zu Ihrem Thema und Ihrer Zielgruppe passen. So sparen sich im Tagesgeschäft unnötig Zeit und müssen Ihre Inhalte nur noch an die jeweiligen Ansprechpartner verschicken.

© Rainer Sturm/PIXELIO

