

## Content Marketing – immer wichtiger für eine erfolgreiche Online-Präsenz



Vor einigen Jahren war vieles anders: Kunden haben sich kurz auf der Internetseite umgeschaut - mehr als ein paar Unterseiten gab es in der Regel auch nicht zu sehen. Und dann haben Sie zum Hörer gegriffen und angerufen oder per Mail weitere Informationen angefordert - zum Beispiel Informationsmaterial wie Prospekte oder Kataloge.

Und heute? Wie oft werden Sie heute noch angerufen oder verschicken Broschüren per Mail?

Heute recherchieren die meisten Interessenten im Netz alles, was sie brauchen. Wie also können Sie auf diesen neuen Trend im Kundenverhalten reagieren?

**Nichts geht mehr ohne Content-Marketing!**

Vielleicht sind Sie auch schon etwas genervt beim Begriff "Content Marketing"? Überall liest man es zurzeit in einschlägigen Blogbeiträgen und Fachzeitschriften. Auch wir haben immer wieder von "Content is King" geschrieben.

**Aber noch nie war das Thema zur Kundengewinnung online so wichtig wie heute.** So wird uns der Begriff in diesem Jahr immer wieder begegnen...

**Doch, mit welcher Berechtigung? Was meint "Content Marketing" eigentlich genau?**

Kennen Sie die "Apotheken-Umschau"? Diese Zeitschrift beherrscht schon seit Jahren die Kunst des



Internetmarketings. In kurzen Fachartikel und redaktionellen Beiträgen werden Kunden gebunden und wird neues Kaufinteresse geweckt. Das Erfolg-Geheimnis: keine bzw. nicht nur direkte Werbung, sondern eine Zeitschrift, die den Kunden echten Mehrwert bietet mit aktuellen Tipps zu Gesundheitsthemen der Saison, Körper und Fitness und viele mehr...

## Wie übertragen aufs eigene Business? Auf die eigene Website?

Content Marketing bezogen auf Ihre Website meint, dass Sie interessante und nützliche Inhalte für Ihre Zielgruppe online zur Verfügung stellen. Dabei geht es nicht um Werbeinhalte. Sie bewerben in den Beiträgen also nicht direkt für Ihre Produkt und Dienstleistungen - jedoch indirekt werden Sie damit immer mehr zum Experten für Ihre Interessenten in Ihrem Fachgebiet und holen mehr Besucher auf Ihre Website.

## Was können Sie als Material für Ihr Content Marketing nutzen:

- einen eigenen Blog mit passenden Blogbeiträgen
- Whitepapers, ebooks und Reports
- Infografiken und Bilder
- Gratis-Webinare
- entsprechende Social Media Beiträge - zum Beispiel auf Facebook
- passende Gastartikel auf anderen Plattformen
- Videos und Audios
- und einiges mehr

Sie sehen, Ihre Möglichkeiten sich online als Fachexperte zu präsentieren, sind unbegrenzt! Doch: haben Sie keine Angst, zu viel zu geben! Glauben Sie uns! Wenn Sie mit all Ihrem wertvollen Wissen hinter dem Berg halten, dann werden auch Ihre potenziellen Kunden nie erfahren, was Sie von Ihnen für Unterstützung und Nutzen in Form von Produkten oder Dienstleistungen erhalten könnten...

**Alles ist erwünscht, nur nicht: NUR Werbung!**

Mit diesem 4 Schritten können Sie Ihr Content Marketing selbst erfolgreich umsetzen:

### 1. Schritt: Wer ist Ihre Zielgruppe?

Welchen Personenkreis und welchen Kundenkreis wollen Sie mit Ihrem Content erreichen???

Zum Beispiel macht es einen Unterschied, ob ich als Unternehmensberater Existenzgründer oder etablierte Unternehmer ansprechen möchte.

### 2. Schritt: Welche Infos werden gebraucht, welche Probleme haben diese Menschen?

Klar ist: ein Existenzgründer hat andere Sorgen, Probleme und Fragen, als ein etablierter Unternehmer. An diesem speziellen Informationsbedarf sollten Sie sich nun orientieren, um Ihre Zielgruppe inhaltlich auch abzuholen.

### 3. Schritt: Welches Know How können Sie geben? Wie wollen Sie es aufbereiten?

Wenn Sie als Unternehmensberater spezialisiert sind auf das Thema Fördermittel, dann sollten Sie zunächst eine Sammlung aller Inhalte erstellen, die Sie dazu zur Verfügung geben können und wollen.

Anschließend können Sie überlegen, in welcher Form Sie diese online stellen wollen – zum Beispiel als:



- kurzes eBook ("Die 5 größten Stolpersteine beim Fördermittel-Antrag")
- in mehreren Blogbeiträgen auf Ihrer Website rund um das Thema "Fördermittel für KMUs"
- Grafik mit einem Fördermittel-Überblick zum kostenlosen Download,
- Video-Tutorial mit mehreren Themen-Teilen ("Was Existenzgründer über Fördermittel wissen sollten")
- Gratis-Webinar, wo man einen Einblick in Ihre Wissen und Können erhält,
- e-Mail-Reihe ("Die Trends auf dem Fördermittelmarkt 2014")
- und so weiter...

#### **4. Schritt: Und nun schreien Sie's in die Welt! :)**

Oder anders gesagt: veröffentlichen Sie Ihren Content im Word Wide Web. An dieser Stelle möchten wir nur drei Beispiele der Veröffentlichung nennen:

1. Nutzen Sie vor allem Ihre eigene Website bzw. Ihren Blog dafür. So erhalten Sie gleichzeitig immer mehr Besucher auf Ihrer Seite.
2. Auch Ihre Profile in den sozialen Netzwerken sind wunderbar dafür geeignet – zum Beispiel ein kurzer Post auf Ihrer Facebook-Fanpage...
3. Ebenso gut geeignet ist ein eigener Newsletter, in dem Sie hier Ihre Interessenten auf Ihren neuen Content aufmerksam machen.

**Viel Erfolg dabei und bei weiteren Fragen dazu, rufen Sie uns an: 0351. 843 58 41!**

