

## Mit der richtigen Content Marketing Strategie punkten



Content Marketing, also das Marketing mit Inhalten, hat sich durchgesetzt. Zum einen möchte Google seinen Nutzern Ergebnisse, also Websites anzeigen, die wirklich wertvoll sind und rankt Seiten mit gutem, aktuellem Content höher.

Zum anderen wird Content Marketing nicht als direkte Werbung vom Interessenten wahrgenommen, sondern dient im ersten Schritt dem Beziehungsaufbau und der Kontaktabahnung. Der Interessent erfährt über wertvolle Tipps und Informationen indirekt, warum Sie der Experte auf Ihrem Gebiet sind und wird nach einigen weiteren Kontakten über Artikel, Social Media Aktivitäten oder Newsletter zum Käufer, weil er sich an Sie erinnert und Sie ihm vertrauensvoll erscheinen.

Trotz der Präsenz von Content Marketing und dem allgemeinen Konsens, dass das heute die effektivste Kundengewinnungs-Strategie ist, schöpfen viele Unternehmer ihr Potenzial nicht voll aus und verschenken sich einiges. Die wichtigsten Tipps für Ihre Content Marketing Strategie habe ich deshalb in diesem Artikel einmal zusammengefasst, denn auch wir gewinnen 80 % unserer Kunden online. Die Grundlage dafür ist eine sehr effiziente Content Marketing Strategie.

### 3 Tipps für eine erfolgreiche Content Marketing Strategie

#### **Tipp 1: Formen von Content Marketing**

Content Marketing kann ganz verschiedene Formen annehmen: Vom

- klassischen Blog-Artikel
- über Infografiken,
- Checklisten,
- eBooks,
- Fotos,
- Videos,
- Umfragen,
- Interviews,
- Ausios oder
- Whitepaper



können Sie einiges an Abwechslung bieten und dabei verschiedene Kanäle und Nutzertypen anzapfen.

### **Tipp 2: Was soll ich veröffentlichen?**

Vielen Unternehmern und Selbständigen geht es da ähnlich: Sie wissen, dass sie mit Content Marketing sehr gut neue Kunden über das Internet gewinnen können, haben aber keine Idee davon, was sie schreiben sollen.

- Um diese Hürde zu überwinden, ist es hilfreich, sich zu überlegen, wer Ihre Zielgruppe ist und was diese interessiert. Zum Beispiel wenden sich unsere Interessenten und Kunden oft mit den gleichen Fragen an uns. Notieren Sie sich diese einfach auf einer Liste und schon haben Sie einige Content-Themen.
- Schauen Sie sich auch etwas bei der Konkurrenz um. Was veröffentlichen andere? Was kommt dabei besonders gut an?
- Welche Probleme hat Ihre Zielgruppe? Bieten Sie mit Ihrem Content hilfreiche Tipps, Strategie und Lösungen an.
- Auch aktuelle Ankündigungen können als Content verarbeitet werden.
- Gewähren Sie Ihren Interessenten einen Blick hinter die Kulissen.
- Usw.

23 konkrete Ideen für Blog-Beiträge finden Sie außerdem hier zur Inspiration: [www.kundengewinnung-im-internet.com/ideen-fur-blog/](http://www.kundengewinnung-im-internet.com/ideen-fur-blog/)

### **Tipp 3: Verbreiten Sie Ihren Content**

Es gibt eine Vielzahl von Kanälen, die Sie nutzen können, um Ihre Zielgruppe auf Ihren Content aufmerksam zu machen. Wichtig dabei ist, nicht überall wild drauf los zu posten, sondern sich vorher genau zu überlegen, wo Ihre Zielgruppe aktiv ist und wo es demnach für Sie sinnvoll ist, Zeit in bspw. Social Media Aktivitäten zu investieren.

Diese Kanäle können Sie für mehr Reichweite und Sichtbarkeit nutzen:

- Newsletter (Ihren eigenen oder bei Partnern)
- Social Media Portale (Facebook, Xing, Twitter, YouTube, Google+ & Co.)
- kostenlose online Presseportale



## Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.

Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com).

**Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an [info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)**

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!



## Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0  
Elisabeth & René Penselin

Kronenstraße 61  
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41  
[info@wipec.de](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)

[www.wipec.de](http://www.wipec.de)

[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

