

Was ist Content Marketing?



„Content marketing“ oder auch „Marketing mit Inhalten“ ist gerade in aller Munde. Sicher haben Sie davon auch schon gehört und fragen sich vielleicht, was man darunter eigentlich versteht und wie man mit Inhalten neue Kunden gewinnt.

In diesem Artikel möchte ich Ihnen die Frage „Was ist Content Marketing?“ beantworten und Ihnen einige verschiedene Möglichkeiten von Inhalten zeigen.

Was ist Content Marketing?

Inhalte sind das Wichtigste beim Online Marketing – egal ob auf dem Blog oder in sozialen Netzwerken. Es geht vor allem um Vertrauensaufbau, Sichtbarkeit und Präsenz.

Was ist Content Marketing? Bereits seit Jahrzehnten etabliert...

Das Marketing mit Inhalten ist keineswegs eine neue Erfindung. Auch vor den heutigen Möglichkeiten, im World Wide Web die eigene Zielgruppe abzuholen, setzten Unternehmen, Dienstleister, Berater und Shops auf Inhalte, um auf sich aufmerksam zu machen und eine Beziehung zum Interessenten aufzubauen – nur mit Vertrauen wird ein Interessent schließlich zum Käufer. Im Internet gilt das umso mehr.

Heute ist aber das Internet wesentlich effektiver geworden, als einfach eine Broschüre mit Tipps in der Fußgängerzone zu verteilen. Sie erreichen wesentlich mehr Personen mit weniger finanziellem Aufwand.

Beim Content Marketing soll der Kunde von selbst auf Sie zukommen. Stellen Sie sich nur einmal vor, wie es wäre, wenn Ihre Kunden zu Ihnen kommen, ganz ohne die lästige Kaltakquise? Ein himmlischer Zustand. Wir gewinnen heute 80 % unserer Kunden online. Content Marketing bildet dabei unsere Basis.

Was ist Content Marketing und wie funktioniert diese Kundengewinnungsstrategie?

Der Content, also die Inhalte, müssen einen echten Mehrwert für Ihre Zielgruppe darstellen: hilfreiche, nützliche Informationen, Experten-Wissen, Tipps oder Aktuelles. Ihre Content sollte Fragen Ihrer Zielgruppe behandeln und sich um Ihr Fachgebiet drehen, um damit auch potenzielle Kunden anzusprechen. Websites in



Form von Visitenkarten haben ausgedient – wollen Sie den Anschluss nicht verpassen. Ein Blog in dem Sie regelmäßig frische Inhalte für Ihre Interessenten und eine bessere Google-Sichtbarkeit veröffentlichen bildet heute die Grundlage für eine erfolgreiche und strategisch effiziente Kundengewinnung über das Internet.

Über Ihre Inhalte machen Sie indirekte Werbung für sich und Ihr Unternehmen. Natürlich können Sie in Ihre Artikel auch Angebote und ein wenig Werbung integrieren. Oder noch besser, Sie schreiben, wie Sie anderen Kunden geholfen haben – eine Art Expertenstory. So erhalten potenzielle Kunden Tipps und Ihre Beiträge werden nicht direkt als Werbung wahrgenommen. Und dennoch positionieren Sie sich ganz klar als Experte und demonstrieren Ihr Können – erhalten die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe.

Welche Formen von Content Marketing gibt es?

Nun haben wir die Frage, „Was ist Content Marketing?“ beantwortet. Um Ihnen Ideen mitzugeben, welche Formen Content Marketing annehmen kann, hier eine kurze Übersicht:

- Artikel in Form von Blogbeiträgen
- Fachbücher, Magazine, eBooks
- Studien, Reports, Whitepaper
- Info-Grafiken, Bilder
- Videos
- Webinare, Seminare,
- Interviews

Welche Form des Content Marketings geeignet für Ihr Business ist, hängt von Ihrer Branche und Ihrer Zielgruppe ab. Gerne beraten wir Sie ausführlich, wie Sie Content Marketing und die damit verbundene Aufmerksamkeit sinnvoll nutzen, um neue Kunden zu gewinnen.



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.

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

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

www.kundengewinnung-im-internet.com

www.wipec.de

www.facebook.com/wipec

