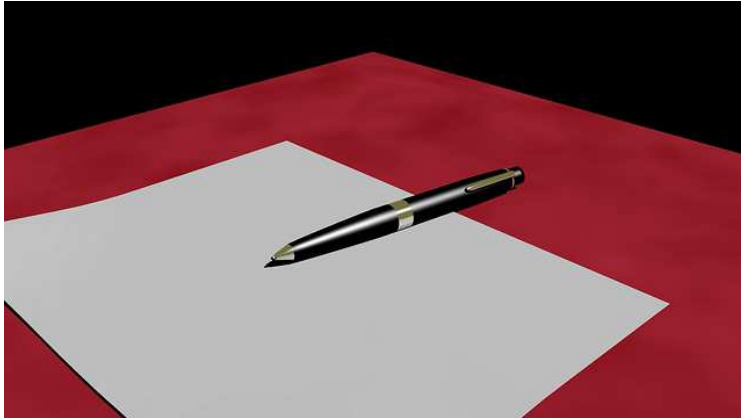


10 Content Marketing Beispiele – wenn mal wieder die Ideen ausgehen...



Wir kennen das auch – es kommen immer mal wieder Phase in denen einem einfach keine neuen Themen für den eigenen Blog einfallen wollen.

Es scheint, als hätte man über alles berichtet, was die eigene Zielgruppe interessieren könnte – aber ist das wirklich so?

Um über das kreative Loch zu kommen oder vielleicht einfach nur dem eigenen Blog zu neuem Schwung zu verhelfen, haben wir hier für Sie 10 Content Marketing Beispiele zusammengetragen. Einige Ideen, die Sie vor allem inspirieren sollen.

10 Content Marketing Beispiele und Ideen für neue Impulse

- 1. Eine Liste mit 10 anderen Top-Blog-Posts erstellen** – Über was schreiben eigentlich die anderen? Welche Artikel fanden Sie besonders spannend in letzter Zeit? Sammeln Sie diese – wir machen das auch gerne immer zwischendurch, wenn uns etwas Interessantes über den Weg läuft. So können Sie bei einem kreativen Loch darauf zurückgreifen und sich ein paar Anregungen holen.
- 2. Brainstorming in der Gruppe** – Fragen Sie Kollegen, Mitarbeiter oder Freunde zu möglichen Themen. In der Gruppe kommen manchmal ganz neue Aspekte hervor – jeder denkt anders und Sie erhalten so oft eine ganz Reihe an frischen Impulsen für Ihren Blog.
- 3. Die Leser befragen** – Wer weiß besser, was Ihre Leser interessieren könnte, als die Nutzer selbst? Fragen Sie doch einfach mal nach.
- 4. Interviewen Sie einen Experten** – Ein Interview mit einem Experten ist immer spannender Content und bringt etwas Abwechslung in die Artikel. Suchen Sie sich geeignete Persönlichkeiten, die die gleiche Zielgruppe haben wie Sie.
- 5. Lassen Sie andere für Ihren Blog schreiben** – vielleicht erhalten Sie ab und zu Anfragen für Gastartikel? Veröffentlichen Sie ruhig auch mal Content von anderen Autoren, wenn dieser ein Mehrwert für Ihre Leser ist. Im Gegenzug können Sie ebenso einen Gastbeitrag auf dessen Blog veröffentlichen und so Ihre Reichweite erhöhen.



6. Beispiele und Erfahrungsberichte – Warum gefällt Ihnen ein bestimmtes Produkt, Unternehmen oder Marketing-Kampagne? Was machen diejenigen gut und was kann Ihre Zielgruppe daraus lernen? Best-Practices sind immer ein toller Mehrwert für die Leser.

7. Wie sind Sie erfolgreich geworden? Haben Ihr Unternehmen aufgebaut? Was machen Sie anders bzw. besser als die anderen? Lassen Sie Ihre Leser daran teilhaben. So geben Sie Tipps und positionieren sich gleichzeitig als echter Experte.

8. Welche Fehler haben Sie gemacht? Und was konnten Sie daraus lernen und besser machen? Auch das ist einen Artikel wert.

9. Zurück in die Vergangenheit – Schauen Sie sich nochmal Ihre Blogbeiträge von vor ein paar Jahren an (wenn Sie schon längere Zeit bloggen). Da ist doch sicher der ein oder andere Aspekt dabei, den es noch einmal näher oder aus einer anderen Perspektive zu beleuchten gilt. Schließlich lernen auch Sie dazu und verändern Ihre Blickwinkel auf die Dinge – lassen Sie Ihre Leser daran teilhaben.

10. Aktuelle Themen aufgreifen – Immer wieder begegnen uns Geschichten und Begebenheiten in unserem Alltag, die sich prima als Metapher oder Geschichte für unsere Zielgruppe eignet. Das kann mal ein Erfolgs-Beispiel eines Unternehmens sein oder ein Film, ein Gespräch oder was auch immer. Greifen Sie solche Begebenheiten auf und machen Sie Ihren Blog aktuell und persönlich.



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

