

**Impressum:**

ADENION GmbH
Merkatorstr. 2
41515 Grevenbroich
Tel. 0 21 81 – 75 69 140
Fax 0 21 81 – 75 69 199
presseinfo@pr-gateway.de
<http://www.pr-gateway.de>

Content Marketing – Symbiose aus PR, Marketing, Vertrieb und SEO

Erfolgreiche Content Marketing Strategien verbinden Know-How und Kompetenzen aus verschiedenen Disziplinen

Vollmundige Werbeversprechen funktionieren nicht mehr im Social Web. Treue Kunden, Fans und Follower gewinnt man heute mit interessanten Inhalten: Relevanz, Nützlichkeit und Unterhaltungswert sind daher die drei Postulate des Content Marketings. Die Kombination aus PR-, Marketing- und Vertriebswissen in Verbindung mit einigen grundlegenden SEO Techniken ist die solide Basis einer wirkungsvollen Content Marketing Strategie.

Das Internet ist sowohl für Konsumenten, als auch für Business-Entscheider die wichtigste Informationsquelle geworden. Der Verkaufsprozess mit Hilfe des Content Marketings beginnt genau mit dieser ersten Phase der Informationsrecherche im Web. Unternehmen, die es schaffen, die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppen genau in dieser Phase auf sich zu lenken, sind auf einem guten Weg, Interessenten in Kunden zu wandeln.

Die Informationsrecherche beginnt fast immer in einer Suchmaschine. In dieser Informationsphase suchen Menschen vornehmlich nach Themen und Lösungen statt nach Produkten oder Marken. Sie suchen Antworten auf ihre Fragen und Lösungen für ihre Probleme, z. B. „Was macht man gegen splissige Haare?“ oder „Wie schreibt man Pressemitteilungen?“. Die Bereitstellung und Veröffentlichung von relevanten Inhalten ist die Grundlage, um Interessenten mit Know-How und Kompetenz zu überzeugen.

Content is King: Relevante Inhalte bieten überzeugende Argumente

Content Marketing ist eine Strategie mit dem Ziel, über informative und hilfreiche Inhalte bestehende Kunden zu binden und potentielle Kunden zu gewinnen. Zwar hat Content

**Impressum:**

ADENION GmbH

Merkatorstr. 2

41515 Grevenbroich

Tel. 0 21 81 – 75 69 140

Fax 0 21 81 – 75 69 199

presseinfo@pr-gateway.de<http://www.pr-gateway.de>

Marketing einen kommerziellen Hintergrund, im Vordergrund der kontextuellen Präsentation steht jedoch nicht das Unternehmen oder ein Produkt, sondern der Kunde und sein Informationsbedarf. Über interessante und nützliche Webinhalte werden Leser an ein Unternehmen gebunden und werden so schließlich zum Kunden.

Eine wichtige Voraussetzung für die Entwicklung von zielgruppenorientierten Inhalten ist das Zuhören im Web 2.0. Die Diskussionen in den Social Media geben gute Auskünfte über Kundeninteressen, Bedürfnisse, Fragen und Bedenken. Eine Auswertung von Kundengesprächen und -feedbacks gibt wichtige Einblicke in die Sprache und Begriffswelt der Kunden. Beide Faktoren sind wichtige Bausteine für die inhaltliche und sprachliche Gestaltung kundenorientierter Content Marketing Medien.

Relevante Inhalte entwickeln: Kooperation aus PR, Marketing, Vertrieb und SEO

Die beste Grundlage für die Entwicklung und Umsetzung relevanter Inhalte für die Zielgruppen ist, das Know-How und die Kompetenzen aus den verschiedenen kundenorientierten Abteilungen im Unternehmen zusammenzuführen:

Der Vertrieb und der Kundenservice kennen die Probleme und Herausforderungen, mit denen sich Kunden und Interessenten während und nach dem Kaufentscheidungsprozeß beschäftigen. Sie kennen auch die Hürden und die Hindernisse, die Kunden davon abhalten, ein Produkt zu kaufen oder richtig zu bedienen. Die Kernkompetenz der Unternehmenskommunikation lag schon immer darin, Themen und Inhalte zu kommunizieren. Diese Kernkompetenz bildet den Grundstein für die redaktionellen Erstellung der Content Medien. Für eine erfolgreiche Content Marketing Kommunikation sollten jedoch auch wichtige Elemente der Leadgenerierung und Kundengewinnung in die Content-Medien mit einfließen. Denn erfolgreiche Webinhalte sind immer für Menschen UND Maschinen geschrieben. Grundelemente der Suchmaschinenoptimierung unterstützen eine gute Sichtbarkeit und Auffindbarkeit der Inhalte in den Suchmaschinen. So zählt bei der Textentwicklung nicht allein die ausgeklügelte redaktionelle Arbeit, sondern vielmehr das

**Impressum:**

ADENION GmbH
Merkatorstr. 2
41515 Grevenbroich
Tel. 0 21 81 – 75 69 140
Fax 0 21 81 – 75 69 199
presseinfo@pr-gateway.de
<http://www.pr-gateway.de>

Wissen um Keyword Relevanz, Keyword Dichte und Link Building. Die Einbindung von Links in Textdokumenten schafft eine Verbindung zwischen den Content Marketing Medien und der Website des Unternehmens. Der gezielte Einsatz von Deeplinks auf spezielle Landingpages kann die Generierung qualifizierter Leads (Interessenten) unterstützen.

Die Zusammenführung des Know-Hows aus PR, Marketing und Vertrieb in Verbindung mit einigen grundlegenden Techniken der Suchmaschinenoptimierung bildet die Basis für eine erfolgreiche Content Marketing Strategie. Eine Zentralredaktion aus den unterschiedlichen Abteilungen und Kompetenzbereichen kann sicherstellen, dass in den Medien alle wichtigen Aspekte des Content Marketings berücksichtigt sind.

Weitere Informationen zum Content Marketing bietet das kostenlose Whitepaper „Content Marketing – Mit nützlichen und überzeugenden Inhalten neue Kunden gewinnen.“

<http://www.pr-gateway.de/white-papers/whitepaper-content-marketing>

Impressum:

ADENION GmbH
Merkatorstr. 2
D-41515 Grevenbroich
Tel.: +49 (0)2181 7569-140
Fax: +49 (0)2181 7569-199
Web: <http://www.pr-gateway.de>
E-Mail: marketing@pr-gateway.de
Blog: <http://pr.pr-gateway.de>
Twitter: <http://www.twitter.com/prgateway>
Facebook: www.facebook.com/PRGateway
YouTube: www.youtube.com/user/PRGateway
Flickr: <http://www.flickr.com/prgateway>
Google+: gplus.to/PRGateway

Autoren Hinweis:

Melanie Tamblé ist Expertin für PR, Online-Marketing und Social Media. Sie ist Geschäftsführerin der ADENION GmbH. Die ADENION GmbH entwickelt seit 2000 Online-Dienste und Portale für Marketing und –Vertrieb.

Der Web-Dienst PR-Gateway bietet eine zentrale Verwaltung und Übermittlung von Pressemitteilungen und Social Media News an Presseportale, News-Dienste und Social Media Profile. Die Meldungen werden nur einmal erfasst und per Klick parallel an die jeweiligen Portale übermittelt.

Weitere Informationen, Fachbeiträge und White Papers:
<http://www.pr-gateway.de>

