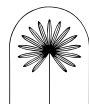


Basic Course

DEIN CONTENT MARKETING

SOCIAL MEDIA (CONTENT) MARKETING IST DEINE CHANCE, NACHHALTIG ERFOLGREICH ZU SEIN

Social Media Marketing hat in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen. Dabei ist es nicht nur ein weiterer Weg Werbung und Content zu platzieren, es bietet Brands die Möglichkeit direkt mit ihren Kunden in Kontakt zu treten. Diese Interaktion mit deiner Persona eröffnet so viele Möglichkeiten, die du unbedingt nutzen solltest.



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN

Social Media Marketing funktioniert im Grunde genommen, wie Mundpropaganda – nur online.

Du solltest Social Media dann nutzen, wenn du User (deine Persona) dort unterhalten kannst, zum Beispiel, wenn du Neuigkeiten zu deinem Angebot, zu dir oder deiner Brand hast. Wenn du diese Neuigkeiten über Storytelling in eine lesenswerte Geschichte verpackst, dann hast gewonnen.

Überlege dir also Folgendes:

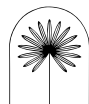
Was kann ich meinen (potenziellen) Kunden erzählen, was sie interessiert?

Welche Social Media Kanäle nutzt meine Persona?

Wenn du Content für Social Media erstellst, dann darfst du deiner Kreativität freien Lauf lassen – das musst du sogar. Beschränke dich hier nicht nur auf dein Angebot, sondern gib auch etwas von dir und deinem Alltag preis. Gib deiner Persona das Gefühl, dass sie dich wirklich kennenlernen kann, dass sie weiß, wer und was hinter dem Angebot steht.

Es geht hierbei also nicht darum, „einfach nur“ dein Angebot zu platzieren, Social Media ist vielmehr ein Ort, an dem du mit deinen Followern interagieren kannst. Sie sollen dich, deine Idee, dein Produkt kennenlernen und das Gefühl haben, du verstehst sie und ihre Probleme wirklich. Sie kaufen von einem echten Menschen und vertrauen dir.

Wenn dir das gelingt, dann wirst du eine nachhaltige Bindung zu deinen Kunden aufbauen und langfristig davon profitieren.



Content Marketing ist ein Teil des Social Media Marketings, den du auf keinen Fall vernachlässigen solltest.

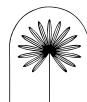
Wenn wir von Content Marketing sprechen, dann ist damit die strategische Planung, Erstellung und Veröffentlichung von Inhalten für ein zuvor definiertes Publikum mit anschließender Auswertung gemeint.

Joe Pulizzi – Gründer des Content Marketing Institutes definiert Content Marketing wie folgt: „Content Marketing is a strategic marketing approach focused on creating and distributing valuable, relevant, and consistent content to attract and retain a clearly-defined audience – and, ultimately, to drive profitable customer action.“

Es handelt sich also um einen strategischen Ansatz, wobei der Inhalt im Vordergrund steht. Und genau das solltest du verstehen und verinnerlichen. Es geht um gute Inhalte, die du strategisch deiner Persona präsentierst.

Content Marketing ist damit eine Form des Pull-Marketings – die eigentliche Tätigkeit des Users wird nicht durch die „Werbebotschaft“ unterbrochen, sondern die Werbebotschaft wird zur Tätigkeit des Users.

Anders verhält es sich bei der herkömmlichen Form, dem Push-Marketing. Hier werden dem potenziellen Kunden Informationen ohne oder sogar gegen seinen Willen präsentiert, sie unterbrechen seinen Alltag und werden immer mehr als negativ bewertet.

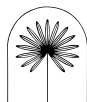


Und genau aus diesem Grund ist gutes Content Marketing ein so wichtiges Instrument, im Rahmen deiner gesamten Marketingmaßnahmen.

Gutes Content Marketing lässt sich perfekt auf alle Phasen der Buyer's Journey anpassen. Der Fokus liegt auf Nachhaltigkeit. Denn im Gegensatz zu einer Ads Kampagne, die irgendwann beendet ist und keine Besucher mehr generiert, bleibt ein gut gepflegter Social Media Account bestehen und zieht noch lange nach der Veröffentlichung Follower zu sich. Nutze auf jeden Fall alle Formate, die dein favorisierter Kanal dir bietet.

Wenn du es richtig angehst, dann ist Content Marketing langfristig gesehen günstiger und effektiver, als herkömmliche Werbung. Inhalte können lange Zeit verwendet und sogar recycelt werden, ohne dass neue Kosten auf dich zukommen.

Wenn du hierbei strategisch vorgehst, dir einen Plan machst und all das berücksichtigst, was du bisher gelernt hast, dann wirst du mit einiger Vorarbeit deinen Arbeitsaufwand auch im Rahmen halten können. Aus diesem Grund empfehlen wir dir folgenden Ablauf.



Basics Course

DEIN CONTENT MARKETING

ABLAUF DEINES CONTENT MARKETINGS

1. DEFINITION DEINER PERSONA



2. STRATEGIE & PLANUNG



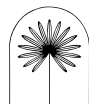
3. PRODUKTION



4. VERÖFFENTLICHUNG



5. ANALYSE & OPTIMIERUNG



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN

Basic Course

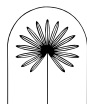
DEIN CONTENT MARKETING



Doch bei all der Strategie und Planung, solltest du eines nicht vergessen: Den Spaß daran.

Content Marketing ist mit sehr viel Arbeit verbunden, das wissen wir. Aber vergiss nie, dass es hier um dich, dein Projekt und deine Freiheit geht. Alles, was du dafür tust, sollte auch eine gewisse Freude mit sich bringen. Wenn du also fleißig planst und strukturierst, dann soll das gewiss nicht heißen, dass du nicht auch mal ganz spontan aus purer Lust heraus etwas posten kannst, was du so eigentlich gar nicht eingeplant hast. Es geht hier auch ganz sicher nicht um Perfektion, im Gegenteil. Deinen Kunden oder Followern wird es sehr gefallen, wenn du ganz unperfekte, authentische Postings veröffentlichst und damit zeigst, wer du wirklich bist.

Julia und Mathias



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN