

# CONTENT-MARKETING

Der Begriff Content-Marketing wird je nach Literatur unterschiedlich benannt: In- und Outbount-Marketing, Custom Content, Markenjournalismus oder native Advertising. Gemeint ist immer das gleiche: Es ist die Kunst, relevante Inhalte zu kreieren und bei der Zielgruppe zu verbreiten. Dies immer mit klaren Marketingzielen wie Bekanntheitsgrad, Kundenakquise, Kundenbindung, Lead-Generierung oder Suchmaschinen-Relevanz.

Der Content darf jedoch nicht nur vom Unternehmen handeln. Erstellen Sie Artikel, Videos, Präsentationen, Infografiken und Texte mit einem Mehrwert für Ihre Zielgruppe. Mit Ad-Blocker-Programmen haben Konsumenten die Möglichkeiten störende Werbung zu vermeiden. Content Marketing erlaubt es Ihnen, Ihre Zielgruppen mit qualitätsvollen und relevanten Informationen anzusprechen, die sie wirklich konsumieren möchten.

## Wirkung von relevantem Content/Inhalt

Ohne relevante Inhalte geht heute gar nichts mehr. Denn User suchen mit Stichwörtern nach Dienstleistungen und Produkten. Haben potenzielle Kunden interessante Inhalte gefunden, bleiben sie länger auf der Seite und kommen wieder oder nehmen Kontakt auf.

Ähnlich funktionieren Suchmaschinen. Sie lesen und bewerten Content/Inhalte und indexieren Webseiten mit relevanten Inhalten höher. Diese Internetseiten sind im Netz besser sichtbar.

Auch in allen Social-Media Tools entscheidet der Content/Inhalt über den Erfolg. Die lustigsten Fotos oder Videos bringen nichts, wenn sie am Ziel vorbei schießen. Auch in Printmedien müssen die Inhalte passen. Sonst verpufft die Wirkung im Altpapier.

## Cross-Media

Damit relevante Inhalte bei den Zielgruppen ankommen, müssen sie über verschiedene Kanäle distribuiert werden. Kampagnen, Cross-Medial zu planen, ist heute unabdingbar, denn nicht nur die Medienwelt hat sich verändert, sondern auch die Mediennutzung der Konsumenten.

Aus diesen Gründen haben wir unseren Fokus konsequent auf Content-Marketing, als „gesamtheitliche Betrachtung“ ausgerichtet. So denken, bündeln und handeln und arbeiten wir.

Wir sind Schreiberlinge, Gestalter, Kreative und Regisseure.

Die Geschichten, die wir erzählen verteilen wir an ein interessiertes Publikum. Und da schauen wir ganz genau hin. Wir schauen, wo das Publikum hinschaut um ein Dilemma zu vermeiden.

## Offline-Dilemma

Oft werden zuerst Offline-Kampagnen ausgearbeitet und anschliessend online aus dem Erarbeiteten abgeleitet. Dies führt zu Kampagnen, die die Marketingziele nicht optimal erfüllen.

## Online-Dilemma

Wer nur auf Online-Massnahmen setzt, denkt nur in Systemen, die gemessen werden können, also online, und entscheidet dann aufgrund des Online-Verhaltens der Interessenten. Auch diese Sichtweise ist zu kurz gedacht.

Erfolgversprechend ist ein idealer Medien-Mix, wenn die Inhalte entsprechend und aufbereitet und die Verteilung geplant ist. Wir sind spezialisiert auf die Erstellung von Content-Marketing-Kampagnen auf multimedialen Plattformen. Dabei arbeiten wir mit führenden News- und Lifestyle-Webseiten sowie mit renommierten Zeitungen und Zeitschriften zusammen. Über unser Medien-Netzwerk bringen wir Ihre Inhalte direkt zu den interessierten Lesern. Denn wir sind Geschichtenerzähler mit einem klaren Ziel: Bekanntheitsgrad, Image, Verkauf, Trafics.

Plus Media erstellt Inhalte, die die Leser bilden und unsere Kunden als Lösungsanbieter positionieren.

# Gewusst wie

Fragen Sie uns. Das erste Beratungsgespräch ist kostenlos aber bestimmt nicht umsonst.

## Offline

Publizieren Sie „gute“ PR Texte in Zeitungen- oder Zeitschriften und machen Sie sich bekannt. Gute Beiträge haben eine hohe Glaubwürdigkeit und leisten einen wichtigen Beitrag für Ihr Image.

Mit einem gut gemachten Inserat oder PR-Inserat in einer passenden Zeitung zeigen Sie Marktpräsenz und rufen hinaus: „Seht her, wir sind hier.“

Hochwertige Prospekte, Flyer oder Broschüren gehören in jeden „Verkaufskoffer“. Sie können vielfach eingesetzt werden.

Hausmagazine sind die höchste Form der Wertschätzung, die Sie Stamm- und Neukunden überreichen können. Damit gewinnen Sie deren Herzen.

Mit Direct Mailings können Sie eine Kampagne begleiten, anstossen oder unterstützen. Es gibt viele Möglichkeiten.

## Online

Webseiten: Nutzen Sie das Potenzial Ihrer mobiletauglichen Webseite voll aus und publizieren Sie eigene relevante Beiträge. Zeigen Sie Ihrer Zielgruppe, Ihre Top-Fähigkeiten.

Lassen Sie sich mit News-Beiträgen von den Suchmaschinen finden und indexieren, damit Sie im Internet wahrgenommen werden.

Social Medias: Werden Sie aktiv und Netzwerken Sie dort, wo sich Ihre Zielgruppe informiert. Betreiben Sie aktives Empfehlungsmarketing und gewinnen Sie „gute Freunde“.

News Letter: Liefern Sie Ihren Kunden Neuigkeiten auf einen Blick und finden Sie neue Kontakte, die zu Ihnen passen.

Online-Werbekampagnen: Mit Adwords, Ads im Facebook, Twitter, G+ und YouTube, usw. überall können Sie Ihre Beiträge bewerben und online auf sich aufmerksam machen. Es gibt viele Möglichkeiten. Wir zeigen Ihnen die Vor- und Nachteile anhand von nackten Zahlen mit Auswertungen und Statistiken.

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Wir sind gerne für Sie da und erstellen Ihnen eine individuelle Offerte.

