

++ Neue Kunden ++ trafficmaxx auf der dmexco ++ SEO & SEA QUICK CHECK ++ Content Marketing ++

Liebe Leserin, lieber Leser,

seit jeher arbeitet Google daran, die Suchergebnisse zu verbessern. Google Updates wie Panda, Penguin und viele mehr sind speziell in letzter Zeit in aller Munde. Und auch wenn all diese Updates inhaltlich andere Schwerpunkte setzen, so haben sie doch eines gemeinsam: Es geht mehr denn je um Qualität! Die Qualität Ihrer eigenen Website. Die Qualität und Themenrelevanz der Websites, die auf Sie verlinken. Die Qualität Ihrer Informationen für Ihre Besucher. Relevante und zielführende Antworten auf die Fragen Ihrer Besucher machen gleichzeitig auch die Suchmaschinen glücklich. Schlagwort dieser neuen Entwicklung ist das sogenannte „Content Marketing“ – nicht nur ein Trend, sondern ein Bewusstsein, wie das Selbstverständnis hochwertiger Inhalte zu sehen ist. Wir möchten Ihnen deshalb einen kleinen Überblick über die verschiedenen Facetten des Content Marketings geben und wünschen eine aufschlussreiche Lektüre!



Tobias Ihde, Geschäftsführer

Neue Kunden

Wir freuen uns, wieder zahlreiche Neuzugänge in unserem Kundenstamm begrüßen zu dürfen und bedanken uns an dieser Stelle ganz herzlich für das Vertrauen. Einige unserer neuen Kunden und Projekte möchten wir Ihnen kurz vorstellen:

SPIELE MAX[®]
BABY + SPIELZEUG-PARADIES

Nachdem wir für die Spiele Max AG mit einem umfassenden SEO Workshop bereits vor einiger Zeit den Grundstein für die Zusammenarbeit gelegt haben, starten wir nun in eine langfristig ausgerichtete, ganzheitliche Online Marketing-Betreuung.



congstar

Aufgrund der inzwischen schon seit vielen Jahren erfolgreichen Suchmaschinenoptimierung weitet der Mobilfunkanbieter congstar die SEO-Zusammenarbeit mit trafficmaxx aus.



Auch das Traditionsunternehmen Pelikan intensiviert im nunmehr neunten Jahr der erfolgreichen Zusammenarbeit mit trafficmaxx die Aktivitäten im Bereich des ganzheitlichen Suchmaschinenmarketings (SEO & SEA).

trafficmaxx auf der dmexco

Am 18. und 19. September 2013 präsentiert unser Team auf der dmexco, der Leitmesse für digitales Marketing in Köln, erneut das umfangreiche Portfolio und die neuesten Entwicklungen des Online Marketings. Auch das Kernthema dieses Newsletters, Content Marketing, spielt dabei natürlich eine wichtige Rolle.



Besuchen Sie uns in
Halle 7, am Stand A038.

Wie immer sind auch die Kollegen unserer Units Social Media sowie Web & Mobile wieder mit dabei und stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.



Vereinbaren Sie gerne schon im Vorfeld einen Gesprächstermin:
www.trafficmaxx.de/dmexco

SEO & SEA QUICK CHECK

Auf Wunsch bieten wir Ihnen zur dmexco auch unseren kostenlosen SEO oder SEA QUICK CHECK an. Während wir beim SEO QUICK CHECK die Suchmaschinen-Tauglichkeit Ihrer Website unter die Lupe nehmen und erste Tipps zur Optimierung geben, widmet sich der SEA QUICK CHECK einer groben Analyse Ihrer Google AdWords Kampagnen, um ungenutzte Potenziale zu ermitteln und aufzuzeigen.

Das Ergebnis erörtern wir dann gerne in einem persönlichen Termin im Rahmen der Messe.

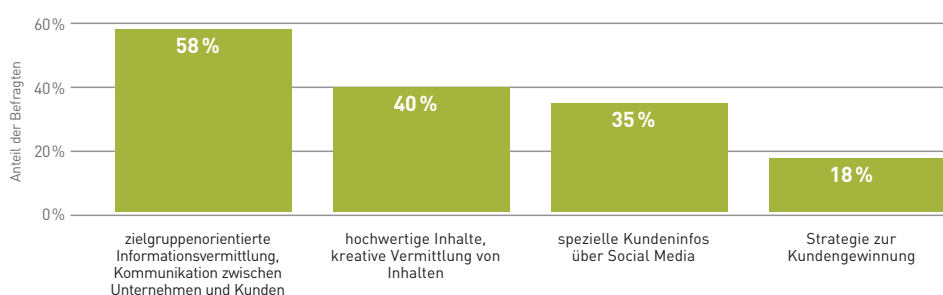


www.trafficmaxx.de/quick-check

Was Unternehmen unter Content Marketing verstehen

Der Begriff „Content Marketing“ wird allgemein differenziert ausgelegt, wobei wir uns auf der nächsten Seite auch die

Frage stellen möchten, ob es eine trennscharfe Definition überhaupt geben kann (und muss).



Content Marketing: Informieren, Unterhalten, Verkaufen

Der Weg eines Internetnutzers von einem sich vorsichtig einstellenden ersten Bedürfnis bis hin zum Kauf eines Produktes oder der Inanspruchnahme einer Dienstleistung ist mitunter lang. Für Ihren Unternehmenserfolg wird es daher zunehmend wichtiger, potenzielle Kunden möglichst über die gesamte Dauer dieser Reise zu begleiten. Ein unerlässliches Mittel: zielführend konzipierte, hervorragend umgesetzte und strategisch platzierte Inhalte. Es braucht ein auf Inhalte ausgerichtetes Konzept – es braucht eine Content Marketing-Strategie.

Content Marketing – Was ist das?

Wenngleich häufig recht unterschiedlich aufgefasst, ist der Begriff recht schnell erläutert. So verstehen wir unter Marketing im Allgemeinen ein Konzept einer ganzheitlichen und marktorientierten Unternehmenspräsenz, mit dem Ziel Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten. Content Marketing ist dabei die Disziplin, die diesem Konzept durch die Bereitstellung wertvoller Inhalte Leben einhauchen soll.

Präsenz, Vertrauen, Autorität

Informationssuchende sollen in diesem Rahmen zu idealerweise wiederkehrenden Kunden gemacht werden. Von der ersten Feststellung eines Defizits (Bedürfnis) über die Überlegungen, wie dieses Bedürfnis zu befriedigen sein könnte (Bedarf), bis hin zum Kauf, sollte Ihr Unternehmen die sog. „Customer Journey“ möglichst eng begleiten und stets präsent sein. Im Zuge dessen gilt es, Vertrauen aufzubauen, sich als fachkundige Autorität in Ihrem thematischen Umfeld zu zeigen und sich schließlich als gern konsultierter Begleiter zu etablieren. Ein Begleiter, an den man sich wendet, wenn man nach Informationen sucht und letztlich auch dann, wenn ein konkreter Bedarf entstanden ist.



Die informationsgestützte „Customer Journey“ führt vom Bedürfnis über den Bedarf zum Kauf

Typische Mittel im Content Marketing

Es gilt also, die Konsumenten mit guten Inhalten und Antworten auf ihre Fragen vom Bedürfnis zur Nachfrage zu versorgen. Wann immer ein Nutzer nach Informationen sucht und ein Unternehmen unentgeltlich und dennoch zielorientiert gehaltvolle Antworten liefert, wird praktisch Content Marketing betrieben.



Ein gutes Beispiel für mehrwertige Inhalte: OBI steht seinen Besuchern zu vielen Themen und Produkten mit „Rat & Tat“ zur Seite

Solche Antworten werden dann typischerweise über Fachartikel, Ratgeber, Blogs, eBooks, Infografiken, Bildmaterial oder Videos bereitgestellt. Auch Beiträge in Foren oder Frage-Antwort-Portalen können Teil einer Content Marketing-Strategie sein.

Content Marketing und SEM

Da der Weg der Nutzer typischerweise mit dem Aufruf einer Suchmaschine seinen Anfang nimmt, verschwimmen die Grenzen zwischen Suchmaschinenmarketing und Content Marketing mitunter gänzlich. Mit gut aufbereiteten Inhalten auf den eigenen Seiten lässt sich das Besucheraufkommen über den sogenannten Longtail merklich steigern. Zudem kann die Informationsdichte auf der eigenen Seite so gesteigert

werden und Ihre Website gewinnt an thematischer Relevanz und Autorität. Gute, mehrwertige Inhalte werden schließlich nicht selten freiwillig aufgegriffen und verlinkt. Ihr Linkprofil gewinnt so an Natürlichkeit.

Auch die Platzierung hervorragender Inhalte auf fremden Domains kann die Frequenz und Qualität von Erwähnungen und Verlinkungen steigern. Das eigene Backlinkprofil wird insgesamt also quantitativ und vor allem qualitativ aufgewertet. Eine Steigerung Ihrer Sichtbarkeit in den Suchergebnissen ist das logische Resultat.

Langer Atem, hoher Lohn

Content Marketing-Strategien sind stets langfristig ausgerichtet. Jedoch rechtfertigt der potenzielle Nutzen solcher Maßnahmen die hohen Anstrengungen. Steigerung der Präsenz und Sichtbarkeit im Netz sind dabei nur Mittel zum Zweck. Markenbildung und -pflege und letztlich die Etablierung Ihres Unternehmens als thematische Autorität sind das Ziel. Am Ende des Weges warten dann nicht nur neue, sondern auch zufriedener Kunden.

Kontakt



Ihr Ansprechpartner:
Kevin Krüger
Fon 030/2005 69-15
info@traff icmaxx.de

„Eine zielgerichtete Content Marketing-Strategie ist ein immens wichtiger Bestandteil eines ganzheitlichen Suchmaschinen- und Online Marketings. Gerne stehen wir Ihnen als Partner zur Verfügung, freuen uns auf ein Gespräch mit Ihnen und erstellen Ihnen auf Wunsch ein attraktives Angebot.“