

## Die 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren im Content Marketing

Content Marketing ist ein wichtiger Bestandteil im Online Marketing. Für ein erfolgreiches Content Marketing spielen mehrere Faktoren eine Rolle. Wir zeigen Ihnen die wichtigsten 3 Erfolgsfaktoren für ein gutes und zielgerichtetes Content Marketing.

### Was ist Content Marketing?

Im Gegensatz zum Marketing mit rein werblichen Inhalten soll Content Marketing dem User einen Mehrwert bieten durch zielgruppenspezifisch relevanten Content. Die Inhalte müssen bezogen auf das jeweilige Produkt wertvolle, ergänzende und aktuelle Informationen darstellen. Daher orientiert sich das Content Marketing im Wording und thematisch an Fachpresse-, Beratungs- und Unterhaltungspublikationen. Vor allem im B2B-Bereich kann ein Unternehmen sich durch die Vermittlung seines Knowhows auf zielgruppenspezifischen Kanälen als Experte positionieren und so in Interaktion mit seinen Zielkunden treten. Hierzu bieten sich hochwertige Inhalte wie z.B. Whitepapers, Webinare, Case Studies oder E-Books an.

### Die 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren im Content Marketing

Der Content muss mit thematisch passenden Keywords gespickt sein, suchmaschinengerecht aufbereitet und auf Landing Pages platziert werden.

#### 1. Keywords

Für die Erstellung relevanten Contents sind spezifische, produkt- oder dienstleistungsbezogene Keywords unerlässlich. Ein hilfreiches Tool hierzu ist der Google Keywords-Planner und ergänzend das Gratis-Tool Google Trends. Beides können Sie nutzen, wenn Sie sich bei Google AdWords anmelden. Sie ermitteln dort passende Keywords und deren Suchvolumen. Außerdem können Sie auch branchenspezifische Longtail Keywords auswählen. Das sind längere Wortkombinationen, die zwar nischenspezifisch sind und ein geringeres Suchvolumen aufweisen, aber mit größerer Wahrscheinlichkeit zu einer

Conversion führen. Vor allem für B2B-Unternehmen ist das relevant, da sie sich eher auf kleinere Nischen-Zielgruppen fokussieren und mehr technische Begriffe in ihre Wortwahl integrieren.

## 2. SEO-Content erstellen

Mit Hilfe erfahrener SEO-Texter können Inhalte suchmaschinengerecht aufbereitet werden. Hierdurch kann ein gutes Google Ranking erreicht werden, das letztlich zu Interaktionen mit den Kunden führt, in Form von Konversions, Leads und Anfragen. Dazu analysiert ein erfahrener SEO-Texter die eigene Webseite und die der Konkurrenz, fördert die „Uniqueness“ der Inhalte durch geeignete Keywords und passende Analysen zur semantischen Optimierung. Er verfasst zielführende Überschriften und Bildbeschreibungen und setzt geschickte Verlinkungen.

## 3. Landing Pages erstellen

Landing Pages sollten je nach Kampagne, Anwendung oder Produkt passend erstellt werden. Die Zielgruppe soll per Mausklick durch einen Suchmaschineneintrag, einer Werbeanzeige oder einen per E-Mail versendeten Link dorthin navigieren. Das vorgestellte Angebot steht auf der Landing Page im Fokus. Ihr Inhalt muss genau dem Informationsbedürfnis des Users entsprechen. Zentral ist zudem die Integration interaktiver Elemente wie beispielsweise Verlinkungen zum Web Shop oder Kontaktformulare, denn Ziel muss sein, eine möglichst hohe Konversion zu erreichen. Daher müssen die betreffenden Seiten kontinuierlich getestet und aktualisiert werden.

## Content Marketing: Die 3 wichtigsten Erfolgsfaktoren



Keywords finden:  
zielgruppenspezifisch  
und relevant



Landing Pages  
erstellen:

je Anwendung,  
Produkt oder  
Kampagne

SEO

SEO-Content:

mit den Keywords  
suchmaschinen-  
optimierte Texte  
verfassen