

## CHECKLISTE für erfolgreiches CONTENT MARKETING

1. **Anziehender Content:** Du weckst die Neugier deiner Zielgruppe und wirkst wie ein Magnet, statt ihr nachzulaufen.
2. **Kontinuität und Kohärenz:** Du ergänzt laufend Inputs zum gewählten Thema, und es zieht sich ein roter Faden durch.
3. **Nutzen stiften:** Dein Content ist von echtem Mehrwert für deine Zielgruppe und bietet Problemlösungen. Er ist informativ und unterhaltsam gestaltet.
4. **Trends erkennen:** Du hast eine Trendrecherche durchgeführt, um herauszufinden, was die Menschen interessiert und wo Bedarf herrscht.
5. **Nischen und frischer Wind:** Du hast beobachtet, wo Marktlücken bestehen, die nur darauf warten, gefüllt zu werden, oder auf welchem Gebiet du erfrischende Alternativen bieten kannst.
6. **Expertise zeigen:** Deine Inhalte drehen sich um einen Bereich, der dein Unternehmen auszeichnet und mit dem du dich bestens auskennst.
7. **Appetit auf mehr:** Du gibst einiges von deinem Wissen preis, jedoch nicht alles. Dein Content macht einfach Lust auf dein Angebot.
8. **Der Köder muss dem Fisch schmecken:** Du wählst den Präferenzen deiner Zielgruppe gemäß die ideale Form. Das kann ein Blog auf deiner Website sein, knackige Posts auf Social Media, eine Videoreihe oder eine Kombination aus zwei bis drei Elementen.
9. **Vielfältige Präsentationsformen:** Du bereitest Inhalte so auf, wie es am besten für dich und deine Tätigkeit passt: als Lifehacks, Produktvergleiche oder -charts, Tutorials, Erfahrungsberichte, ...
10. **Zielgruppengerechte Kanäle:** Du weißt, wo du dein Wunschpublikum erreichst, sodass dein Content überhaupt entdeckt wird.
11. **Wegweiser aufstellen:** Mit deinen Inhalten und guter Verlinkung legst du Brotkrumen zu deinem Unternehmen aus. Der Weg zu deinem Angebot ist leicht zu finden.
12. **Faktenbasiertes Feintuning:** Mit Hilfe von Statistiken und Analyse-Tools beobachtest du, was ankommt und was weniger. Du nimmst Anpassungen vor, sobald sich das herauskristallisiert.
13. **Verpackung ist die halbe Miete:** Sowohl die Aufmachung als auch der passende Sprachstil tragen dazu bei, deine Zielgruppe abzuholen.
14. **Gefunden werden:** Du verwendest Keywords, die den wahrscheinlichen Suchbegriffen deiner Entscheider entsprechen, die auf deinen Content stoßen sollen.

15. **Kurzweilige Videos:** In Videoauftritten wirkst du so sympathisch wie kompetent. Du schwafelst nicht, sondern kommst rasch zum Punkt. Du hast ein Konzept, sprichst aber frei.
16. **Äpfel von Birnen unterscheiden:** Du widerstehst der Versuchung, auch dein Angebot zu bewerben. Dir ist klar, dass es beim Content Marketing nicht um Sales, sondern um Leads geht, die die Rutsche dahin legen.

#marketingtipp #contentmarketing #leads

---

© 2024 Upfox Marketing

© Upfox Marketing