

B2B CONTENT MARKETING

DIE 10
HEISSESTEN TOOLS

Was Sie tun müssen,
um Besuchermagnet
zu werden

clickraum:

B2B Content-Marketing

Noch immer hängt B2B-Marketing beim Content Marketing dem B2C hinterher. Dabei mangelt es meist an Ideen & Bereitschaft stärker in SEO, Blogs und Social Media zu investieren - sprich in die Kanäle zu gehen, die sich besonders gut eignen um langfristig Vertrauen aufzubauen.

Im B2B-Marketing sollten daher Probleme klar wahrgenommen und benannt werden, um sich als kompetenter Problemlöser zu positionieren.

Lean Content Marketing

Wie läßt sich Vertrauen aufbauen?

Nur wenige KMUs haben im B2B-Marketing große Budgets zur Verfügung. Aufwendige TV- und Videoproduktionen fallen damit ebenso weg wie großflächige Print-Kampagnen.

Daher haben wir zehn **kostengünstige Ansätze** zusammengestellt, die Unternehmen helfen langfristig Beziehungen mit potentiellen Unternehmenskunden zu kultivieren.

Ratgeber, How To (PDF)

01

Kompakte Informationen, die Ihre Kunden inspirieren oder helfen ein praktisches Problem zu lösen sind sehr wirkungsvoll. Bringen Sie den Nutzwert immer an erste Stelle.

Vorteile

Was sich gut liest, wird mehr geteilt und verlinkt.
Kostengünstig zu produzieren.

Für Leser und Crawler leicht zu erfassen.

Screencasts, Webinare

02

Stellen Sie Ihr Produkt in einer Serie von kurzen Screencasts vor. Auch mit Aufzeichnungen von Webinaren kann Ihr Unternehmen punkten.

Vorteile

Schon bald kann dieses Format vollständig semantisch indiziert und von Google zur relevantesten Stelle verlinkt werden.

03

Linklisten

Noch kompakter als Ratgeber sind Linklisten. Sie delegieren zu anderen Websites und können so ein Thema sehr schnell zugänglich machen. Gut auf Aufbau & Struktur achten!

Vorteile

Extrem kosteneffizient. Notnagel, wenn es für einen Blog-Artikel mal nicht reichen sollte. Als HTML-/PDF-Download noch vielseitiger!

04

Fallstudie

Präsentieren Sie Ihren Kunden einen "fiktiven" Fall, der eine problematische Situation aus der Praxis schildert. Bieten Sie einen Lösungsansatz an und ermuntern Sie den Leser weitere zu finden. Präsentieren Sie später alle Ergebnisse!

Vorteile

Kundenfokus wird im Marketing gestärkt.

Dialog wird gefördert. Neu Ideen kommen rein.

Forschungsergebnisse

05

Valide Forschungsergebnisse zu präsentieren sind mit viel Arbeit verbunden. Bei guter Aufbereitung eignen sich diese aber auch für Pressemitteilungen, Startseite und Social Media.

Vorteile

Hoher Buzz, wenn Thema neue Fakten aufzeigt.
Regelmäßige Wiederholung macht den Verlauf deutlich.
Berichten Sie als Erster über diese Veränderungen!

06

Kontroverse Meinung

Beurteilen Sie eine Entwicklung, die Sie stört und liefern Sie Fakten dazu. Lassen Sie andere zu Wort kommen. Bleiben Sie fair im Umgang.

Vorteile

Kontroversen sind spannender zu lesen als Werbesprech und schärfen die Awareness.

Wer über den Tellerand blickt, zeigt Durchblick.

Produkt testen & bewerten

07

Testen Sie Produkte, die Ihre Kunden oft benutzen, wenn Ihre Lösungen zur Anwendung kommen. Stellen Sie die Schritte dar und geben Sie Tipps. Sparen Sie nicht an ehrlicher Kritik...

Vorteile

Nichtverwender können angesprochen werden, wenn das Thema gut gesetzt und gefunden wird.

Podcast Interview

08

Die kleine Gesprächsrunde mit 2-3 Gästen ist schnell im Kasten, wenn die Fragen & Antworten vorbereitet sind. 10-15 Minuten reichen, um die Hörer nicht zu strapazieren

Vorteile

Schnell und leicht zu konsumieren.
Stellt Vertrautheit her und macht Unternehmen persönlicher und greifbarer.
Sehr viel günstiger als Video!

DIY-Illustrationen, Infografiken

09

Skribbeln Sie wichtige Zahlen einmal per Hand, statt aufwendig per App. Greifen Sie mal zu Buntstift, Edding und Kamera!

Vorteile

Nur wenige Minuten Aufwand und dennoch ein hoher Informationswert.

Wer schreibt, der bleibt!

Business Blog, Curated Content

10

Der parallel zu Social Media gefütterte Blog ist das Rückgrat jeder Content-Marketing Strategie.

Nutzen Sie die Gestaltungsfreiheit. Neue Blog-Apps, gute Recherche und zusammenfassende Erkenntnisse aus anderen Quellen bringen Blog-Artikel in den Suchmaschinen nach vorne

Vorteile

Unabhängiger Traffic von fb, instagram & Co.

Kirby und Statamic sind spannender als WordPress

Sie suchen noch mehr Ideen? Wir helfen gerne.

clickraum GmbH

SEO-Agentur. Social Media. Websites.

63225 Langen (Hessen)

FON +49 6103 2021 067

info@clickraum.de

www.clickraum.de

go.clickraum.de/blog