

## 10 goldene Content Regeln

Dass Content heute King ist, weiß mittlerweile jeder. Aber wie schafft es auch Ihr Content in die Königsklasse des Marketings? Wir verraten Ihnen **zehn goldenen Tipps** für das Erklimmen des Marketingthrons:

### 1. Content is disziplinübergreifend

Das Beste am Content Marketing? Content ist nicht nur Marketing. Content ist genau so gut **Öffentlichkeitsarbeit, Kundenservice, Sales und HR**. Denn: Content, den sie für Marketingzwecke erstellen, können Sie oft – in abgewandelter Form – auch für andere Unternehmensdisziplinen verwenden. So zahlt sich nicht nur der Aufwand doppelt aus, Sie sichern sich auch brandingtechnisch einen einheitlichen Auftritt über mehrere Kanäle hinweg.

### 2. Content braucht Strategie

Schreiben, filmen, oder posten Sie niemals einfach drauf los. Der Schlüssel zu erfolgreichem Content Marketing liegt in der entwickelten Content Strategie:

- Beginnen Sie mit der **Definition Ihrer Zielgruppe**. Überlegen Sie, wie und vor allem auf welchen Kanälen diese angesprochen werden kann.
- Vergessen Sie nicht, Ihre **direkten Wettbewerber** zu beobachten: Wie sprechen diese Kunden - vielleicht sogar Ihre eigenen - an? Was können Sie davon adaptieren, was noch besser machen?
- Außerdem wichtig: Einheitlichkeit. Definieren Sie in Ihrer Strategie daher **Guidelines und Manuals**, an die sich beispielsweise Autoren halten müssen.

### 3. Content lebt von Relevanz

Content soll freiwillig konsumiert werden. Das geschieht allerdings nur, wenn die Zielgruppe auch Interesse daran hat. **Zielgruppenrelevante Inhalte** können Sie jedoch erst dann auswählen, wenn Sie Ihre Zielgruppe kennen – siehe Content-Regel #2. Das Tolle daran: stoßen Ihre Inhalte bei den Nutzern auf Interesse, werden sie diese weiter verbreiten – das schafft zusätzliche Reichweiten!

Fragen? Dann kontaktieren Sie uns!

Tel: 0821-50241-60 • [info@creationell.de](mailto:info@creationell.de)

**creationell**<sup>®</sup>  
Die Werbeagentur.

digitonell powered by creationell<sup>®</sup>

#### 4. Content liefert Mehrwert

Egal ob Video, Content oder Webinar: ist das Interesse geweckt, sollte der Beitrag Ihrem potentiellen Kunden auch etwas nutzen. Ein Video, in dem ein bestimmtes Vorgehen erklärt wird, wird sich der Nutzer mehrmals anschauen oder sogar für später speichern. Listen oder Studien in PDF-Form können ausgedruckt, abgeheftet und immer wieder verwendet werden – positiv für Ihr Brand

#### 5. Content bringt Unterhaltung

Schauen Sie lieber ein 90-sekündiges Comedy-Video oder eine Aktienerklärung in 20 Minuten? Natürlich hat nicht jedes Thema Comedy-Potential – und das ist auch gar nicht erforderlich. Trotzdem soll sich Ihre Zielgruppe unterhalten fühlen, egal auf welche Art und Weise. Überlegen Sie, wie Sie vermeintlich eintönige Themen zum Beispiel **durch Animationen, Musik oder lustige Texte aufleben** lassen können. Wichtig dabei: verlieren Sie nicht Ihre Seriosität – aber nehmen Sie sich auch nicht zu ernst, denn: Unterhaltung verkauft sich am besten.

#### 6. Content hat Qualität

Wie immer gilt auch beim Content Marketing: **Qualität vor Quantität!** Natürlich lebt Ihr Content von Regelmäßigkeit. Bevor Sie aber jeden Tag einen nur halbwegs durchdachten Artikel auf Ihrem Blog posten, posten Sie lieber nur einmal pro Woche – dafür umso besser. Ihre Kunden müssen nicht jeden Tag von Ihnen lesen. Spannende Inhalt bleiben dafür umso mehr im Gedächtnis der Kunden haften.

#### 7. Content ist crossmedial

Selbstverständlich können Sie Ihre Inhalte nur digital oder nur offline anbieten – je nach Zielgruppe mag das in manchen Fällen sinnvoll sein. Das Grundprinzip des Content Marketing lebt jedoch von gut durchdachter Vernetzung und Integration: Produzieren Sie nicht einfach nur so ein Video, einen Text oder ein Tutorial. Denn dann ist jede investierte Minute Zeitverschwendung. Überlegen Sie besser, wie Sie die **Inhalte in Ihre Strategie integrieren und über mehrere Kanäle hinweg vernetzen** können. So erreichen Sie die Zielgruppe auf mehreren Ebenen – und guter Content verbreitet sich dann meist sogar von selbst.

Fragen? Dann kontaktieren Sie uns!

**creationell**<sup>®</sup>  
Die Werbeagentur.

Tel: 0821-50241-60 • [info@creationell.de](mailto:info@creationell.de)

digitonell powered by creationell<sup>®</sup>

# digitonell

## 8. Content braucht Verantwortung

Guter Content erstellt sich nicht von selbst. Guter Content ist viel Arbeit und - allem voran - durchdachte Planung. Definieren Sie daher von Anfang an einen oder mehrere **Content-Verantwortliche**. Diese planen den Content gemäß Strategie, organisieren die Veröffentlichung und verteilen Aufgaben der Inhaltserstellung. Denn: Guter Content läuft nicht nebenher - guter Content kann Ihr Marketing regieren, doch dafür muss er in starken Händen liegen.

## 9. Content braucht Vermarktung

Um Ihr Content Marketing ins Rollen zu bringen müssen Sie dafür sorgen, dass er auch konsumiert werden kann. Nutzen Sie dafür die Macht der **sozialen Medien und der Suchmaschinen!** Optimieren Sie Ihren Content mittels SEO auf häufig gesuchte Keywords, wird er seinen Weg zur Zielgruppe schnell selbst finden. Posten Sie die Inhalte außerdem auf Facebook und Co - je besser der Content, desto schneller wird er geliked, kommentiert, geteilt.

## 10. Content folgt der Customer Journey

Noch bevor der Kunde mit Ihnen in Kontakt tritt, hat bereits etwa 90% seiner Customer Journey hinter sich. Denn: die **Informationssuche beginnt bereits viel früher**. Hier sollten Sie mit Ihrem Content Marketing ansetzen: finden Sie heraus, über welche Wege und Kanäle sich Ihre Kunden vor dem Kauf informieren. Für diese Kanäle entwickeln Sie dann die passenden Inhalte - und begleiten denn Nutzer so bereits von Beginn an.

Fragen? Dann kontaktieren Sie uns!

Tel: 0821-50241-60 • [info@creationell.de](mailto:info@creationell.de)

**creationell**<sup>®</sup>  
Die Werbeagentur.

digitonell powered by creationell<sup>®</sup>