

1. Record Nr.	UNINA9910155272103321
Autore	Heinrich Stephan
Titolo	Content Marketing: So finden die besten Kunden zu Ihnen : Wie Sie Ihre Zielgruppe anziehen und stabile Geschäftsbeziehungen schaffen // von Stephan Heinrich
Pubbl/distr/stampa	Wiesbaden : : Springer Fachmedien Wiesbaden : , : Imprint : Springer Gabler, , 2017
Edizione	[1st ed. 2017.]
Descrizione fisica	1 online resource (XV, 247 S. 16 Abb.)
Disciplina	658.872
Soggetti	Internet marketing Public relations Sales management Online Marketing/Social Media Corporate Communication/Public Relations Sales/Distribution
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references at the end of each chapters.
Nota di contenuto	Warum sollten Sie Wissen verschenken? -- Was bringt Content Marketing für Ihren Unternehmenserfolg? -- Wie lässt sich Content Marketing professionell umsetzen? -- Welches ist das wichtigste Problem Ihrer potenziellen Kunden und welche Lösungen haben Sie parat? -- So funktioniert Content Marketing im Detail -- Content-Erstellung planen und umsetzen -- Wie Sie den Marketing-Funnel sinnvoll planen -- Die Sprache der Zielgruppen -- Warum "corporate blogging" nicht funktioniert -- Warum SEO out ist und was Sie stattdessen tun sollten -- Ergebnisse messen, messen, messen!.
Sommario/riassunto	Dieses Buch erklärt Ihnen ganz grundlegend, leicht verständlich und systematisch aufbereitet, was Content Marketing ist und was insbesondere kleine und mittlere Unternehmen davon haben. Denn gerade Selbstständige und mittelständische Unternehmen können dieses mächtige Vermarktungswerkzeug zielführend nutzen und damit eine fundierte Basis zur effektiven Kundengewinnung schaffen. Das Prinzip ist einfach: Verwenden Sie Ihr vorhandenes Know-how und

geben Sie nützliches Wissen an Ihre Wunschkunden. So bauen Sie innerhalb Ihrer Zielgruppe eine dankbare Gefolgschaft auf, die zu zahlenden Kunden entwickelt werden kann – ohne Streuverluste und hohe Marketingkosten. Ein Buch für Entscheider, die sich einen schnellen Überblick verschaffen möchten, und ebenso für fachlich Interessierte, die Einblicke in die Taktiken und Kniffe der „Macher“ gewinnen wollen. Mit einem ausführlichen Glossar, erfolgreichen Praxisbeispielen und wertvollen, inspirierenden Gedankenanstößen. Der Inhalt Warum Sie Wissen verschenken sollten und wie Ihr Unternehmen davon profitiert Wie Sie professionelles Content Marketing in Ihrem Unternehmen sofort umsetzen können Welche Medien und Werkzeuge Sie nutzen können, um schnellstmöglichzählbare Ergebnisse zu erreichen Wie Sie die wichtigsten Probleme Ihrer potenziellen Kunden identifizieren und ihnen kluge Lösungen anbieten Wie Sie Ihr Angebot in vier übersichtlichen Phasen für die passenden Kunden interessant machen und diese konsequent zu zahlenden und treuen Kunden entwickeln Der Autor Stephan Heinrich ist mehrfach ausgezeichneter Vortragsredner, Business-Trainer, Beziehungsprofi und hat Content Marketing für sein Unternehmen professionell entwickelt. Die praxiserprobten Konzepte setzt er mit seinem Team in einem eigens hierfür gegründeten Unternehmen für zahlreiche Kunden im Mittelstand erfolgreich um. Sein erstes Buch „Verkaufen an Top-Entscheider“ ist 2013 in der 3. Auflage bei Springer Gabler erschienen.
