

Szene 1

Wie entwickle ich eine **Content Marketing Strategie?**

Szene 2

Eine Content-Marketing-Strategie gibt den langfristigen **Plan** für die **Konzeption**, **Produktion** und **Distribution** von **Inhalten** vor.

Grundsätzlich gibt es **zwei Ansätze**: Die **Core Story** und die **Customer Journey**. Welche Strategie **eignet** sich für mich?

Szene 3

Die Core Story dient in erster Linie dazu ein **Branding** über Content für die eigene Marke **aufzubauen**.

Der Content wird anhand des **eigenen Marketingziels** und anhand der Wünsche und **Bedürfnisse** der **Zielgruppe** in einer **Vier-Felder-Matrix** positioniert.

Szene 4

Die **Core Story** unterscheidet **funktionale** und **emotionale** Inhalte sowie Content mit **kurzer Lebensdauer** und **langer Lebensdauer**. Hieraus ergeben sich vier Felder.

Szene 5

Im Quadrant **News/Information** befinden sich funktionale Inhalte mit einer kurzen Lebensdauer. **Wissen/Enabling** umfasst ebenfalls funktionale Inhalte, allerdings ist die Lebensdauer dieses Contents länger.

Der Quadrant **Unterhaltung/Spaß** beinhaltet emotionale Inhalte mit kurzer Lebensdauer, während **Beziehung/Sinn** emotional wirksamen Content mit langer Lebensdauer einschließt.

Szene 6

Die **Customer Journey** ist **performance-orientiert**. Die Konzeption, Produktion und Veröffentlichung der Inhalte erfolgt **systematisch** entlang der „**Kunden-Reise**“ der jeweiligen Zielgruppe.

Szene 7

Beim **Customer-Journey-Mapping** werden **Touchpoints**, **Formate**, Kanäle und **Keywords** den jeweiligen Customer-Journey-Phasen zugeordnet. Durch Content-Mapping kann man die Themen und Fragen, die die Zielgruppe **in der jeweiligen Phase** interessieren, veröffentlichen. **Ziel** ist herauszufinden, **welche Angebote** man der ZG machen kann, und in welchem Format und auf welchen Kanälen dieser Content verbreitet werden sollte.

Szene 8

Beide Content Strategien beantworten die Frage „Welchen Content brauchen wir“ gleichermaßen gut.

Möchte man seine Inhalte **conversionorientiert** umsetzen, **empfiehlt** sich die **Customer Journey** als Content Strategie.

Soll die **Content-Entwicklung** eher der **Imagebildung** dienen und einer **Leitidee** folgen, ist die Core Story **vorteilhafter**.

Brauchst Du Hilfe bei der Entwicklung Deiner Content Strategie? Ich unterstütze Dich gerne!