



CEO Files Vertrieb und Marketing: CEO Europe präsentiert jeden Monat ausgewählte Expertenbeiträge zu unterschiedlichen Fachbereichen.

Verfasst von
Phil Morettini,
iCEO #9064, USA

Finden Sie uns im Internet:
www.ceo-europe.com

Artikel-Marketing als online Marketingstrategie

Viele Unternehmen konzentrieren sich in den heutigen Zeiten auf Online Marketing - und dies aus leicht nachvollziehbaren Gründen: das Internet hat nahezu den gesamten Markt erobert und wird von den meisten Industrien als Hauptinformationsquelle genutzt. Für viele Unternehmen hat sich das Internet dank der E-Commerce-Aktivitäten und der vielen auf den Endverbraucher ausgerichteten Online-Versandhandelsunternehmen zu einer wichtigen Einnahmequelle entwickelt.

Doch wird der Zugang zum Kunden durch den enormen Wettbewerb immer schwieriger. Dies gilt besonders für den schnell wachsenden Software und High-Tech Markt.

Wenn jedes Unternehmen versucht, sich als Führer eines neuen Marktes durchzusetzen, so ist die Zeitplanung für den Markteintritt und die Kundenakquise außerordentlich entscheidend. Es erweist sich als immer schwieriger, bei den Suchmaschinen ein gutes Ranking zu erreichen. Zugleich steigen die Preise für Anzeigen und Werbung auf den Referenzseiten von Google oder Yahoo.

White Papers zum Runterladen funktionieren einwandfrei in B2B Märkten, wenn sie gut und zielgerichtet verfasst sind. Aber auch in diesem Bereich ist die Konkurrenz heutzutage nicht zu unterschätzen. Viele von Ihnen sind sich bestimmt bewusst, dass das direkte E-Mail- Versenden infolge der vielen Spams und blockierten Mails ein Auslaufmodell ist. Unternehmen halten ständig Ausschau nach neuen Kanälen, um ihre Zielgruppen online zu erreichen.

Eine der beliebtesten Praktiken des E-Marketing ist das sogenannte : „Artikel - Marketing“.

Dabei handelt es sich um ein neues Marketinginstrument, das auf eine sehr alte Marketingstrategie zurückgeht: Sie schreiben als Experte Ihres Fachbereichs einen Artikel.

Was spricht für Online-Artikel als Marketingkampagne?

1/ Erzeugen Sie Glaubwürdigkeit

Als Experte spricht vieles dafür, dass Sie Ihre eigene Glaubwürdigkeit oder die Ihres Unternehmens auf dem Markt verstärken sollten. Wenn Sie in Ihrem Arbeitsfeld als Spezialist angesehen werden, so spiegelt sich dieses in einem Halo Effekt für die Produkte und Dienstleistungen Ihres Unternehmens wider.

Ihre Kunden werden mit großem Interesse Ihre Produkte und Dienstleistungen begrüßen. Ihr Unternehmen und Sie selber werden



bekannter, mehr geschätzt und ihre potentiellen Kunden werden – wenn sie bestimmte Produkte benötigen - als erstes an Sie denken.

2/ Inhalt für Ihre eigene Webseite

Nach der Glaubwürdigkeit ist dies der zweitwichtigste Grund, der für das Verfassen von Artikeln spricht. Die Suchmaschinen lieben Informationen. Artikel, die Problemlösungen oder Experteninformationen beinhalten, werden von den Suchmaschinen erfasst - somit schnell registriert und als Ergebnis hoch angeordnet. Die kommerziellen Seiten verlieren an Anziehungskraft, sobald die Suchmaschinen auf Experteninhalte stoßen.

Geht es ums Publizieren, bevorzugen Suchmaschinen Blogs. Sie bieten eine Struktur zum Schreiben und Veröffentlichen von Artikeln. Ein Blog kann eine hervorragende Erweiterung Ihrer Seite sein und sie für Suchmaschinen als Informationsquelle um einiges attraktiver machen. Falls Sie auf eine Blog Software zum Veröffentlichen Ihrer Artikel zurückgreifen, vergewissern Sie sich zuvor, dass Sie für Ihren Blog auch ihren eigenen Domainnamen verwenden. So gehen Sie sicher, dass Ihre Seite von den Experteninhalten profitiert und in der Liste der Suchergebnisse eine höhere Position einnehmen kann.

3/ Wie Sie die Besucherzahl Ihrer Homepage erhöhen

Eine ebenso gute Idee wäre es, neben der Veröffentlichung von Artikeln auf Ihrer eigenen Homepage, Ihre Artikel auch auf anderen Webseiten erscheinen zu lassen.

Nicht jeder nutzt eine Suchmaschine, um das zu finden, wonach er im Internet sucht. Und selbst wenn viele so vorgehen, so wird Ihre Seite nicht bei jeder Suche (leider!) die Topposition der Suchergebnisliste einnehmen. Ich empfehle Ihnen daher, dass Sie Ihre Artikel auf anderen Seiten veröffentlichen und sie mit einem Link zu Ihrer Webseite verbinden, den Sie am Ende Ihres Artikels in Ihre Autorenbiographie einfügen.

Es ist mittlerweile eine große Industrie rund um die Webseiten-Artikel entstanden, die Software und Dienstleistungen anbietet und Sie in Ihrem Projekt unterstützen möchte. Internetnutzer, die auf diesen Link klicken, werden die Besucherzahl Ihrer Homepage erhöhen.

4/ Optimierung der Suchmaschinen durch Backlinks (Rückverweise)

Mein vierter Grund für das Schreiben und Veröffentlichen von Artikeln im Internet dreht sich nochmals um die Links auf anderen Internetseiten. Wir nennen diese Links „Back Link“ , weil sie auf Ihre Seite zurückverweisen. Neben den höheren Besucherzahlen auf Ihrer Seite haben diese Back Links noch eine weitere sehr wichtige Funktion. Die Optimierung von Suchmaschinen für eine Webseite ist sehr komplex und in ständiger Entwicklung. Doch kann man sie grob in zwei Hauptgebiete unterteilen: Inhalt und Back Links. Wenn Sie einen sehr guten Inhalt auf Ihrer Seite haben und zahlreiche andere Seiten direkt auf Ihre Homepage verweisen, werden Sie in den Suchmaschinen eine hohe Position einnehmen und folglich viele Besucher auf Ihrer Seite verzeichnen. Alle Links zu Ihrer Seite werden

*Verfasst von
Phil Morettini,
iCEO #9064, USA*

Finden Sie uns im Internet:
www.ceo-europe.com



die Link-Trefferzahl erhöhen – die so bedeutend sind für die Rangliste der Suchmaschinen.

5/ Techniken für das Artikel Marketing

Wie Sie sehen können, ist das Artikel – Marketing im Internet eine hervorragende Technik, um die Besucherzahl auf Ihrer Homepage zu steigern. Es gibt verschiedene Vorgehensweisen.

Hier stelle ich Ihnen nun schrittweise einen Ansatz vor.

1. Schreiben Sie Artikel, die in Ihrem Arbeitsbereich von Interesse sind. Verfassen Sie Artikel in einem Zeitungsstil und überlesen Sie diese, um sicher zu gehen, dass der Inhalt reich an Schlüsselwörtern ist.
2. Veröffentlichen Sie die Artikel auf Ihrer eigenen Homepage. Blog Software, die kostenfrei übers Internet erhältlich ist, ist ein leicht anwendbares Instrument zum Veröffentlichen. *Type Pad* und *Blogger* sind zwei der bekanntesten, aber natürlich gibt es noch viele andere.
3. Präsentieren Sie Ihre Artikel im Newsletter Ihres Unternehmens.
4. Veröffentlichen Sie Ihre aktuellsten Artikel für eine gewisse Zeit nur auf ihrer Webseite – als exklusiven Inhalt.
5. Unterbreiten Sie die älteren Artikel im Internet, indem Sie die Software oder den Service für *Artikel Submission* verwenden. *Ezine Artikel*, *Submit your article* und *iSnare* sind sehr effiziente Online-Services.
6. Seien Sie geduldig – ein einzelner Artikel wird nicht viel erreichen, es sei denn, Sie haben großes Glück. Wenn erst einmal ein Grundstock an Artikeln geschaffen ist, werden Sie positive Effekte erzielen. Dies lässt sich zunächst an der erhöhten Besucheranzahl auf Ihrer Homepage erkennen.



Phil Morettini

Verfasst von
Phil Morettini,
iCEO #9064, USA

Finden Sie uns im Internet:
www.ceo-europe.com
