



EIGENE WEBSITE

Das Herzstück. Hier wird das Produkt in all seinen Facetten gezeigt

Infos und Geschichten über das Produkt

Blog

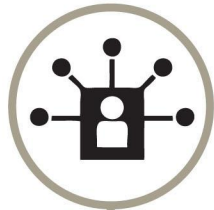
Referenzen

Verlinkung zu den eigenen Social Networks

Suchmaschinenoptimierung

Backlinks

Keywords



SOCIAL NETWORKS

Sind ideal, um Deinen Content der breiten Leserschaft zu präsentieren und neue Besucher auf Deine Seite zu locken

Facebook

Instagram

Twitter

Youtube

Pinterest

Snapchat

Prinzip: teilen, liken, kommentieren, folgen



MAGAZINES ONLINE/OFFLINE

Berichte renommierter Journalisten über das Produkt

Artikel über Dich

Backlinks zu Deiner Seite

Teilen auf den Social Media Networks des Magazines

Einladungen zu Events/Präsentationen

Content für Deine Website



NEWSLETTER/E-MAIL-MARKETING

Um alle Kontakte Up-To-Date zu halten und zu erinnern

Unterscheidung: Newsletter an Endkunden oder Pressemitteilung

Verlinkungen im Newsletter, die auf Deine Website/ Deine Artikel führen

Sonderangebote

Eventhinweise



INFLUENCER/BLOGS

Opinion Leader testen Dein Produkt und erzählen - falls sie überzeugt sind - ihren Fans davon

Produktrezensionen; oft verbunden mit Produktgeschenken

Oft teilen Influencer ihre Rezensionen auf ihren Social Networks (Du profitierst von ihrer Reichweite)

Backlinks auf Deine Website

Persönlicher Kontakt auf Events



BEZAHLTE OPTIONEN

Es gibt noch viele weitere Möglichkeiten, um Aufmerksamkeit zu erregen. Die Bekanntesten, die aber Budget voraussetzen hier zur Vollständigkeit:

Werbekampagnen im TV, Radio, auf Social Networks, usw.

Events

Sponsorings

Flyerverteilung

SEM (Suchmaschinenmarketing)

Kommunikationsstrategien: ein Tischtisch von Möglichkeiten

Je nach Produkt/Ziel werden unterschiedliche Elemente dieser Infographic genutzt. Nicht jedes Produkt muss alle Kanäle bespielen. Eine genaue Analyse des (Wunsch)Kunden bringt Klarheit. Die entscheidende Frage ist: wo treffe ich auf die richtige Person?