



**INBOUND
MARKETING**

**Inbound-Marketing-
Kampagne erfolgreich
durchführen**

Bereit, den "GO"-Button für Ihre Kampagne zu drücken? Bevor Sie loslegen, stellen Sie sicher, dass Sie alle Details abgearbeitet haben.

1

ZIELGRUPPE IDENTIFIZIEREN

Wen sprechen Sie an?
Verstehen Sie Ihre Käufer-Persona, bevor Sie eine Kampagne starten.

2

ZIELE UND BENCHMARKS SETZEN

SMART-Ziele helfen, am Ende der Kampagne konkrete Ergebnisse vorzulegen, die Sie mit der Welt oder Ihrem Chef teilen können.

3

ANGEBOTE UND LANDINGPAGES ERSTELLEN

Vergessen Sie nicht, Ihre Landing Page für SEO zu optimieren, eine klare Nutzaussage zu haben und eine CTA zu erstellen (in der Regel ein Formular, das der Nutzer ausfüllen muss).

4

PLANUNG, AUTOMATISIERUNG UND PFLEGE

Ihre Kampagne endet nicht, wenn Leads auf Ihrer Landingpage konvertieren. Planen Sie schon Ihre nächsten Schritte und vergessen Sie nicht, die laufende Kampagne regelmäßig zu pflegen.

5

BLOGBEITRAG SCHREIBEN

Ihre Kampagne ist großartig - verstecken Sie sie nicht vor der Welt! Nutzen Sie Ihren Blog als Gelegenheit, den Lesern wertvolle Inhalte über Ihre Angebote zu vorstellen.

6

BLOGBEITRAG IN SOZIALEN MEDIEN TEILEN

☐

Werben Sie Ihre Kampagne über die sozialen Medien, um mehr Traffic dazu zu lenken.

7

LONG-TAIL-KEYWORDS EINFÜGEN

☐

Stellen Sie sicher, dass Ihre Kampagne SEO-freundlich ist. Somit ermöglichen Sie einen Zugriff zu Ihren Inhalten auch nach dem Ablauf der Kampagne.

8

BEZAHLTE SUCHE UND ANDERE KANÄLE BERÜCKSICHTIGEN

☐

Andere Kanäle können auch Teil Ihrer Inbound-Kampagne sein. Stellen Sie jedoch sicher, dass Sie die Wirksamkeit dieser Kanäle messen.

9

DIE URLs TRACKEN

☐

Woher kommt Ihr Traffic und wie finden Besucher Sie? Die Verfolgung von URLs kann helfen.

10

DIE ERGEBNISSE BERICHTEN

☐

Harte Arbeit sollte nicht unangemessen bleiben. Am Anfang haben Sie Ziele gesetzt, jetzt ist es Zeit, Ihren Erfolg zu feiern. Organisieren und präsentieren Sie Ihre Zahlen am Ende der Kampagne.

Leistungen

Als Ihre Digital-Marketing-Experten und Expertinnen mit Fokus Beratung plus Agentur für digitales Marketing für B2C, B2B, Hersteller:innen und Multichannel Händler:innen, beraten, konzipieren, planen und betreuen wir in allen Belangen des kreativen und datengetriebenen Performance- und Brand-Online-Marketings.

Kontakt

Stuttgart

KlickPiloten GmbH
Hermannstr. 5A
70178 Stuttgart
Germany

+49 (0)711 998879-0

stuttgart@klickpiloten.de

Berlin

KlickPiloten GmbH
Kaiserdamm 5
14057 Berlin
Germany

+49 (0)030 4036824-30

berlin@klickpiloten.de

Hamburg

KlickPiloten GmbH
Vorsetzen 53
20459 Hamburg
Germany

+49 (0)40 9999674-20

hamburg@klickpiloten.de