

HEROBRAND®

DIE HEROBRAND® MARKETING CHECKLISTE



3 x 3 Maßnahmen für einen einfachen
und preiswerten Marketingplan, der Ihr
Unternehmen wachsen lässt.

Drei Säulen, ein System: Herobrand® Storytelling, Inbound Marketing Plan und Marketing Automation Skalierung

Mit Hilfe der Herobrand® Marketing Checkliste erstellen Sie einen einfachen und preiswerten Marketingplan. Die folgenden 3 x 3 Maßnahmen sollte unserer Meinung nach jedes Unternehmen umsetzen:

Herobrand® Storytelling

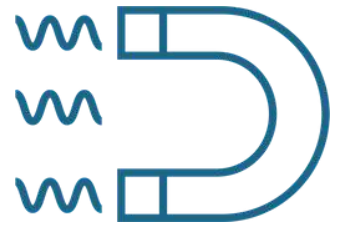
- 1) Ergünden Sie das Problem!** Welches Problem lösen Sie für Ihren potentiellen Kunden? Bedenken Sie: Die Lösung für ein Problem ist die Voraussetzung für jede Kaufentscheidung. Je spezifischer das Problem ist, das Sie lösen, umso effektiver wird Ihr Marketing.
- 2) Beschreiben Sie die Lösung für den Kunden!** Was ist der Weg aus Sicht eines Interessenten, um Ihr Kunde zu werden? Haben Sie eine Produktleiter (Einstiegsprodukt > Hauptprodukt > Wartungsvertrag) oder haben Sie eine bestimmte Abfolge von Informationen und Angeboten? Finden Sie einen Namen für Ihren Plan (XY-Methode, -Lösung, -System)
- 3) Beschreiben Sie die Transformation!** Beschreiben Sie, auf welche positive Weise der Kauf Ihrer Leistungen und Produkte das Leben Ihrer Kunden verändert. Beachten Sie, dass es gerade in Märkten mit starkem Wettbewerb auf einen höheren Wert ankommt. Steve Jobs hat es vorgemacht: Think different!



Erstellen Sie aus diesen drei Schritten eine Kurzfassung und nutzen Sie diese so vielfältig, wie möglich. Die Formel lautet:

Menschen mit dem Problem 1) helfen wir mit dem Plan 2), um den Zustand 3) zu erreichen.

Inbound Marketing Plan



- 1) Ermitteln Sie Ihre TOP 5 Keywords!** Nutzen Sie ein SEO-Tool zur Recherche, welche Suchbegriffe von Ihren Kunden wirklich verwendet werden. Starten Sie dann mit der Onpage-Optimierung, um besser gefunden zu werden (z.B. durch Aufnahme von je einem Keyword im Titel, der Beschreibung, der URL und im Alt-Tag eines Bildmotives).

- 2) Erstellen Sie einen Leadmagnet!** 96% der Erstbesucher Ihrer Website sind zu diesem Zeitpunkt nicht bereit zu kaufen. Das gleiche gilt im B2B-Bereich dafür Kontakt mit einem Vertriebsmitarbeiter aufzunehmen. Besucher tauschen jetzt ihre E-Mail-Adresse mit Ihrem unwiderstehlichen Angebot, um den Kontakt fortzuführen.

- 3) Bauen Sie Leads auf!** Leads generieren reicht alleine nicht aus. Nutzen Sie die Chance mit wertvollen Informationen Schritt für Schritt Vertrauen bei Ihrem potentiellen Kunden aufzubauen. Dafür geeignet sind E-Mail-Marketing und digitale Retargeting-Anzeigen.

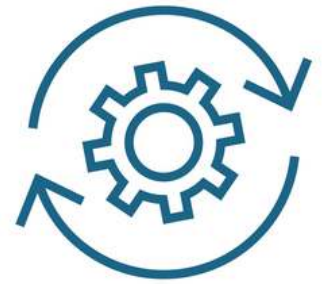
2

Marketing Automation Skalierung

- 1) Erstellen Sie ein automatisiertes E-Mail-Follow-Up!** Zur Umsetzung des Leadaufbaus, können Sie mit Hilfe eines Marketing Automation Tools die exakte Abfolge festlegen, welcher Kontakt zu welchem Zeitpunkt, welche Information erhält. Neben dem Vertrauensaufbau profitieren Sie davon, die Interessen Ihrer Kunden automatisch zu ergründen.

- 2) Nutzen Sie Lead Scoring für gezielte Vertriebsarbeit!** Das Tracking der Besucher-Interaktionen ermöglicht es herauszufiltern, welche Kontakte aktuell besonders aktiv sind, was gleichbedeutend mit "kaufbereit" ist. Dabei geht es um E-Mail Öffnungen und Klicks, aber auch um Websiteaufrufe und Aktivitäten aus integrierten Systemen...

- 3) Integrieren Sie weitere Systeme!** Im digitalen Marketing gibt es nicht die eine Lösung für wirklich alle Fälle. Verknüpfen Sie Ihre Webinar-Plattform, Ihre Umfrage-Tool mit Ihrer Marketing Automation Plattform, um alle Daten an einem Ort zusammenzuführen. Auf diese Weise erhalten Sie ein umfassende Bild Ihrer Kontakte und segmentieren genau die richtigen Empfänger für den Versand relevanter Informationen.



3

HEROBRAND®



Herobrand® ist eine eingetragene Marke von

NEXTIM Herrmann Kommunikation

Ansprechpartner: Mirko Herrmann

Telefon: +49 2623 9299937

www.herobrand.eu