

Barbara Schilling

Marketing Tipps 2020



Inhaltskontrolle: Qualität ist alles

Die Qualität deiner Blog-Inhalte ist einer der wichtigsten Aspekte an dieser Stelle. Einen erfolgreichen Blog aufzubauen, der potenzielle Kunden und Klicks zieht, und mit dem du Geld verdienen kannst, bedeutet zwar Arbeit, lohnt sich jedoch meist. Wenn dein Blog mit schlechten Beiträgen aufwartet, kannst du langfristig keine potente Nutzerbasis aufbauen. Wenn dein Blog mit automatisiert erstellten Beiträgen zu bestechen versucht, die sich aber „unpersönlich“ lesen, wirst du nicht von Suchmaschinen indiziert werden. Zudem: Wenn dein Blog nur schlechte Qualität liefert, wirst du Besucher verlieren. Welchen Stellenwert du der Qualität deines Blogs beimisst, wird mit über deinen Erfolg entscheiden. Natürlich hängt es auch davon ab, wie viel Zeit du persönlich dafür aufwenden kannst und möchtest.

Der beste Weg, um Inhalt und Qualität deines Blogs zu kontrollieren, ist der, alle Beiträge selbst zu schreiben. Mit der Freiheit und Kontrolle, die du damit inne hast, bist du auf jeden Fall auf der sicheren Seite. Dies ist übrigens auch die kostengünstigste Methode zum Aufbau deines Blogs. Dein Blog soll Geld einbringen? Nun, der beste Weg, dies zu tun, ist, deine Kosten anfangs so niedrig wie möglich zu halten.

Hol dir Hilfe ...

Wenn dein Blog erst einmal populärer ist, wirst du feststellen, dass es tatsächlich vorteilhafter und zeiteffizient ist, jemanden zu beauftragen, der deine Blog für dich regelmäßig aktualisiert. Dies wird wahrscheinlich wöchentlich ein freiberuflicher Mitarbeiter erledigen. Ein guter Ansatz, dies umzusetzen, ist die Verwendung eines Mikroprojekt-Services wie Mechanical Turk-Service von Amazon zum Beispiel. Auf diese Weise kannst du Mikroprojekte vergeben, bei denen du einem Freelancer eine geringe Gebühr für das Verfassen eines einzelnen Blogposts zahlst. Wenn du meinen Rat bezüglich der Länge berücksichtigst, solltest du normalerweise nur Posts über 500 Wörtern Inhalt nutzen (SEO). Du solltest also in der Lage sein, ggf. für wenige Dutzend EUR fertige thematisch passende Beiträge zu kaufen, – was für einen guten Text wirklich preiswert ist. Wenn es das Thema oder der Beitrag zulässt, kannst du – falls vereinbart – einen einzelnen Blogbeitrag sogar in 3 oder 4 verschiedene Mikro-Projekte mit 50 bis 75 Wörtern unterteilen und für andere Seiten oder Newsletter-Ankündigungen nutzen. So hast du noch mehr davon.

Grundlegende Grammatikprobleme

Die grundlegendste Sache, die du beim Schreiben deines Blogs beachten solltest, ist die, dass du die bei der Grammatik und Rechtschreibung halbwegs sicher bist. Du musst dich nicht mit Metaphern und tollen Analogien verrückt machen – oder irgendwelche überflüssigen schriftstellerischen Techniken anwenden, aber es gibt wenig Nervigeres als ständige Schreibfehler in einem Blog. Dies ist besonders nervtötend, wenn du über etwas Intellektuelles wie Naturwissenschaften, die Kunst der Architektur oder eine Sprache schreibst! Hier sind einige häufige Fehler gelistet, auf die du jeden Beitrag vor dem Veröffentlichen überprüfen solltest:

Wort Verwechslung

Dies ist immer wieder ärgerlich: Die Leute verwechseln oft ähnliche Wörter: Der Grund sind Homophone. Homophone sind Wörter, die gleich klingen, aber unterschiedlich buchstabiert werden und verschiedene Dinge bedeuten.

Ein anderes Problem ist, wenn du Wörter verwendest, die an dieser Stelle schlicht falsch sind oder einfach nicht existieren. Hier ein Beispiel:

Z.B. „Copywriten“: So etwas gibt es nicht.

Allgemeine Qualitätsfragen

Nachdem du dich nun darauf vorbereitet hast, einen hochwertigen Blog ohne peinliche grammatikalische Fehler zu erstellen, solltest du auch die allgemeine Qualität des Inhalts prüfen. Ist es gut zu lesen? Locker und visuell ansprechend? Verwendest du Bilder in deinem Blog? Falls ja: Stelle sicher, dass sie nicht zu stark komprimiert sind und dadurch in deinem Blog schlecht aussehen. Wähle relevante Bilder von guter Qualität aus. Stelle sicher, dass dein Blog nicht mit zu vielen Bildern überladen wird. Andernfalls kann es zu langsamen Ladezeiten kommen. Vermeide dies, dein Blog und deine Leser werden es dir danken.

Halte deinen Zeitplan für die Aktualisierung deines Blogs strikt ein. Wenn dein Blog viele regelmäßige Leser hat, ist das umso wichtiger. Stelle ggf. sicher, dass dein Blog über einen RSS-Feed verfügt und finde die URL heraus, mit der du den RSS-Feed auf anderen Websites bewerben kannst. Jede Blog-Software ist anders. Du musst also etwas mehr über deine Blogs herausfinden, – und darüber, wie du deinen RSS-Update-Feed einrichtest.

Direkte Werbung

Wie ich bereits angesprochen habe, besteht eine der Möglichkeiten zur Monetarisierung deines Blogs darin, Blog-Werbung von anderen Werbetreibenden zu schalten, beispielsweise Text- oder Bannerwerbung. Der profitabelste Weg, dies zu tun, ist der direkte Verkauf deiner Werbefläche, anstatt deinen Werbeplatz auf dem Portal eines Drittanbieters zu vernetzen. Direktwerbung ist wohl die beste Methode, um eine Website zu monetarisieren. Hier sind einige der wichtigsten Vorteile:

Leistungen

Größere Gewinne: Der Hauptvorteil beim Verkauf deiner eigenen Anzeigen ist die Tatsache, dass du die Drittanbieter umgehst. Dies erhöht dein Umsatzpotenzial. Angenommen, du verkaufst Textlink-Anzeigen in deiner Seitenleiste an ein bestimmtes Unternehmen, und die Textlinks kosten 80 EUR pro Monat: Wenn du diese Buchung über das Anzeigenportal, sprich Drittanbieter abwickelst, erhältst du möglicherweise 50 % dieses Beträge, und verdienst an jedem Textlink: 40 EUR pro Monat. Achtung: Jemand war aber bereit, für einen Textlink in deinem Blog 80 EUR zu zahlen. Warum solltest du das mit jemand anderem teilen?

Freiheit: Es ist schon richtig, dass große Werbenetzwerke Zugang zu einem größeren Pool von Werbetreibenden gewähren und z.T. auch mehr Glaubwürdigkeit besitzen. Wenn du aber alle Voraussetzungen erfüllst und einige Zeit damit verbringst, die richtigen Sites zu finden, kannst du deine eigenen Anzeigen selbst genauso effizient verkaufen wie über die größeren Netzwerke.

Anpassungsfähigkeit: Ein weiterer großer Vorteil des Verkaufs von Direktwerbung besteht darin, dass du viel mehr Kontrolle darüber hast, wo und wie die Anzeigen geschaltet werden (d.h. Du kannst zu aufdringliche Werbung vermeiden). Google AdSense ist zwar nett, aber wenn du es mit deinem Inhalt mischst, nervt es einige Leser und du (oder die Anzeige) wird furchtbar niedrige Klickraten erhalten.

Glaubwürdigkeit: Sponsoren und Werbekunden können in deinem Blog zu deiner Glaubwürdigkeit beitragen. Selbst kleine und schlecht erstellte Blogs können hier und dort einige AdSense- Einheiten anbringen. Wenn du jedoch Unternehmen an der Hand hast, die bereit sind, mit deiner Website eine echte Partnerschaft einzugehen, kannst du den Nutzern zeigen, dass der Inhalt echte Qualität bedeutet und die Website professioneller als die Konkurrenz ist.

Mit dem Bloggen Geld verdienen: Darauf musst du achten

Zielgruppe: Für wen ist der Blog?

Was schreibst du? Wie oft schreibst du? In welchem Stil schreibst du? Dies alles hängt von der Zielgruppe ab. Für wen schreibst du ganz genau? Die Kenntnis deiner Zielgruppe ist absolut unerlässlich, wenn du mit deinem Blog etwas erreichen möchtest. Einige wichtige Punkte sind:

Das Interessensgebiet, das Alter, das Geschlecht und die Ausbildung.

Interessensgebiete

Das erste, was du beachten musst, ist, was deine Zielgruppe wirklich interessiert. Du hast einen Blog über DVDs im allgemeinen ... , aha, aber was wollen die Leser? Ist der Blog auf Personen ausgerichtet, die DVDs kaufen möchten, Menschen, die DVDs erstellen möchten, oder Personen, die DVD-Rezensionen lesen möchten? Du kannst alle drei auswählen, wenn du möchtest, und dein Blog kann sich auf all das beziehen, was mit DVD zu tun hat.

Wahrscheinlich erhältst du jedoch mehr Besuche, wenn du dich auf eine Unterkategorie in deinem Hauptthema konzentrierst.

Deine Themen sind ausschlaggebend, um mit dem Bloggen Geld zu verdienen

Mit dem Bloggen Geld verdienen 2

Es ist auch eine gute Idee, zwei oder drei Themen auszuwählen, die besonders gut zusammen passen. Beispielsweise könnte sich dein Blog darauf konzentrieren, Computerersatzteile zu überprüfen und diese Teile dann billig zu kaufen. Dies ist eine perfekte Kombination, da Personen, die solche Teile kaufen, im Allgemeinen vor dem Kauf eine Rezension lesen möchten (ebenso suchen Personen, die Bewertungen suchen, in der Regel auch nach Produkten). Auf diese Weise hast du die beide Zielgruppen berücksichtigt und deinen Blog entsprechend darauf abgestimmt. Achtung: Was du aber vermeiden solltest, ist die Veröffentlichung von Themen außerhalb dieses Themas, – auch wenn diese möglicherweise quasi in eine Über-Kategorie deines Hauptthemas passen, im Kontext deines gesamten Blogs jedoch nicht nützlich sind.)

Das bedeutet nicht, dass du keine Off-Topic-Beiträge erstellen solltest, auch nicht, wenn dich jemand darum bittet. Du behandelst nur Themen, die in dein Hauptthema sinnvoll eingebunden werden können. Zum Beispiel möchtest du möglicherweise einen Beitrag über den Rückruf eines kürzlich herausgegebenen Computerteils oder über einen speziellen Computertyp einfließen lassen, (den ggf. ein Prominenter oder eine andere interessante Person verwendet). Es ist selbstverständlich gut, neue Artikel zu schreiben, die sich im weitesten Sinne auf dein Blogthema beziehen, da sie deinen Seiten frischen Wind verleihen und deinen Lesern Abwechslung garantieren.

Wie alt sind sie, deine Leser?

Es ist natürlich nie eine gute Idee, eine bestimmte Gruppe zu diskriminieren oder auszuschließen. Dies bedeutet jedoch nicht, dass du keine bestimmte Zielgruppe ansprechen und deinen Blog für sie optimieren solltest. Wenn in deinem Blog die Probleme der Wechseljahre behandelt werden, handelt es sich bei deiner Zielgruppe wahrscheinlich um Frauen, die zwischen 40 und 55 Jahre alt sind, da sie von den Wechseljahren betroffen sind.

In Anbetracht dessen solltest du nicht gerade fiesen Jargon in deinen Texten verwenden, (wie er z.B. gerade bei Teenagern so beliebt ist). Deine Leser werden dich nicht ernst nehmen, wenn du dich wie eines ihrer Kinder oder Enkelkinder anhörst. In diesem Fall solltest du einen gesetzteren Ton beibehalten und mit einer leicht formellen und einfühlsamen Stimme schreiben. Du kannst auch nach anderen Blogs suchen, die auf deine Altersgruppe zugeschnitten sind, und sehen, wie Autoren ihren Inhalt auf eine bestimmte Gruppe ausrichten.

Die Kernzielgruppe

Jugendliche und junge Erwachsene zwischen 16 und 24 Jahren sind im Allgemeinen Menschen, die in einer Zeit aufgewachsen sind, in der der Personalcomputer schon alltäglich und relativ günstig war. Sie verstehen die „Internet-Sprache“ besser und kennen sich aus mit trendy Themen, die auf Websites sozialer Netzwerke oft und schnell verbreitet werden. Erwachsene im Alter von 25 bis 40 Jahren sind in der Regel reifer (wenn auch nur geringfügig) und sind möglicherweise mit dem Internet-Slang usw. nicht ganz so vertraut. Diese Altersgruppe hat oft ein höheres Einkommen zur Verfügung, und viele Menschen in dieser Altersgruppe werden schon Familie haben. Erwachsene im Alter von 41 bis 60 Jahren haben sehr häufig Familie und werden selten durch den fancy Slang im Internet oder auf Websites, der nicht gerade familienfreundlich ist, angesprochen. Natürlich sind dies nur grobe Skizzierungen der Altersgruppen, doch sie sind wichtig. Der Nischenmarkt deines Blogs kann auch Senioren betreffen, die total hipp sind – alles ist möglich. Du kannst dich noch viel eingehender mit beispielsweise der Demografie deiner Kernzielgruppe befassen. Dabei wirst du erfahren, wie du diese Informationen zu deinem Vorteil nutzen kannst, um dauerhaft die besten Ergebnisse zu erzielen.

Ist Gender von Bedeutung?

Mit dem Bloggen Geld verdienen 2

In Bezug auf das Marketing für einen bestimmten Mark gilt hier: „manchmal“. Im Allgemeinen sind die Nuancen, die für dich bei geschlechtsspezifischen Unterschieden relevant sind, ziemlich subtil, sprich eher zu vernachlässigen. Es gibt jedoch einige Fälle, in denen es aber genau „den“ Unterschied macht. Wenn es auf deiner Website darum geht, das richtige Abschlussballkleid zu kaufen, dann besteht deine Zielgruppe offensichtlich aus Frauen (insbesondere Teenager-Mädchen). Das heißt nicht, dass Frauen die einzigen sind, die Promikleider kaufen wollen, aber von ihnen stammen die meisten deiner Klicks und Affiliate-Einkäufe, und genau das ist ja das Ziel deines Blogs: Umsatz generieren. Wenn sich dein Blog nicht auf ein geschlechtsspezifisches Produkt bezieht, kannst du allein entscheiden, ob du für ein bestimmtes Geschlecht Rücksicht nehmen möchtest oder nicht.

Manchmal ist es sinnvoll, unter Berücksichtigung eines bestimmten Geschlechts die Dinge zu vermarkten: Videospiele zum Beispiel sind klassisch eher auf Männer im Alter von 12 bis 24 Jahren ausgerichtet. Dies ist seit Jahren der Industriestandard, da laut Umfrage jener den größten Umsatz in dieser Gruppe generiert. Doch Achtung: Davon abgesehen kannst du auch ggf. einen guten Marktanteil potenzieller Leser und Kunden verärgern / vergraulen. In den letzten Jahren hat die Videospiegelindustrie nämlich festgestellt, dass sie durch Werbekampagnen, die als frauenfeindlich angesehen wurden, Millionen an Umsatz verloren hat. Wenn du der Meinung bist, dass die Ausrichtung auf ein bestimmtes Geschlecht den Umsatz steigern wird, fahre fort. Andernfalls lass es lieber. Die Faustregel ist, einen Blog zu erstellen, der beiden Geschlechtern gefallen wird.

Sind deine Leser gebildet?

Dies ist ein wichtiger Punkt, den viele Leute übersehen, wenn sie über ihre Zielgruppe nachdenken. Ein Blog ist in erster Linie ein Textangebot, das die Leute lesen sollen. Es ist daher wichtig, dass du deine Leser nicht mit Inhalten überhäufst, die sie nicht verstehen, oder anders herum – sie mit zu vereinfachten Inhalten unterforderst. Wie sieht also – der Bildungshintergrund deiner Zielgruppe ist nicht zu vernachlässigen?

Mit dem Bloggen Geld verdienen 2

Wenn es in deinem Blog um das Bauen geht, solltest du z. B. die Anforderungen des Jobs berücksichtigen: Für Einstiegspositionen und sogar für die meisten Managementpositionen benötigst du lediglich einen guten Schulabschluss. Für einige Managementpositionen benötigt man aber möglicherweise einen Uni-Abschluss in Wirtschaft, Ingenieurwissenschaften oder Architektur. An dieser Stelle also entscheiden wir, an wen unser Blog sich richten soll: Oberes Management oder Einstiegs- und allgemeine Arbeitnehmerpositionen?

Du musst einschätzen, welches Wissen deine Leser bereits haben. Wenn du etwa auf erfahrene Bauarbeiter abzielst, musst du auf Nummer sicher gehen: entweder vermeiden, über Spezialaspekte des Bauens zu sprechen, oder aber all deine Fakten sorgfältig prüfen. Du willst nämlich auf keine Fall, dass sie in deinen Texten falsche Informationen finden und im Zweifel anschließend deinen Blog nicht mehr ernst.

Verständlich und informativ

Der andere wichtige Punkt, den du beachten solltest: die Bereitstellung von Inhalten, so aufbereitet, dass sie deine Zielgruppe auch auf Anhieb verstehen wird. Wenn es in deinem Blog um Tipps geht, .. z.B. wie man seinen Hauptschul-Abschluss erreicht, solltest du diese womöglich nicht gerade mittels schwer verständlicher Fach-Termini im Sinne eines dozierenden Hochschulprofessors präsentieren. Umgekehrt, wenn es in deinem Blog darum geht, Lehrer zu werden, solltest du deine Texte nicht übermäßig vereinfachen oder gar irgendwelche grammatikalischen Fehler übersehen. Die Leute werden deinen Blog nicht ernst nehmen, wenn sie das Gefühl haben, er sei "unter" ihrem Niveau. Andersherum werden sie deinen Blog nicht regelmäßig lesen, wenn er zu „sophisticated“ daherkommt. Er muss gut verständlich sein. Du solltest einfach das durchschnittliche Bildungsniveau und den Hintergrund deiner Zielgruppe bestimmen – und darauf basierend versuchen, auf sie bestmöglich einzugehen.

Fazit ...

Mit dem Bloggen Geld verdienen 2

Rufe dir im Zweifelsfall einen bestimmten Gesprächston ins Gedächtnis und schreibe so, als würdest du gerade reden. Ja, genau so, wie du normalerweise sprichst. Aber: Stelle sicher, dass du keine grammatikalischen Fehler übersehen hast, und vermeide die Verwendung von Umgangssprache.

Social Content – Checklisten machen das Leben leichter

Sie geben Struktur helfen, “abzuarbeiten”, sprich etwas zu schaffen ...

Wo auch immer du unterwegs bist, du kannst dich dieser liste hier bedienen, und somit deinem roten Faden folgen

Die Checkliste für dein Content Marketing

mache es dir leichter:

Abläufe optimieren: Wenn du weißt, wie es am besten/ schnellsten geht, sparst du Zeit und Fehler.

Mache den Anfang, bleib schlank in deinen Aufgaben und schau auf die Effizienz!

Notizen

Social Content – was soll ich nur schreiben?

- Nach dem Projekt ist vor dem Projekt
Nimm dir die Zeit, Projekte sauber abzuschließen. Wenn alles sauber abgelegt, geschlossen und abgerechnet ist, ist Platz für Neues. Auf deinem Schreibtisch und in deinem Kopf.
- So einfach wie möglich, so umfassend wie nötig
Spare bei den Details in der Umsetzung – modelliere deine Inhalte wie ein Kunstwerk: Erst das Skelett, dann das Fleisch, zum Schluss die Haut ... überstürze nicht und mache nicht einen Schritt vor dem anderen, sondern nach dem anderen. Wenn das Grundgerüst steht, kommt der Rest von selbst.

Los geht's —

Die Content-Checkliste

- **Definiere, was du willst.** Schreibe und poste niemals um seiner selbst willen, wenn es kein Hobby ist. Du musst IMMER wissen, was du erreichen willst. was ist das oberste Ziel?
- **Kanäle sorgfältig aussuchen / never ohne Strategie.** Mache dir Notizen und halte dich daran.
- **Welches Budget?** Wieviel kannst du und willst du investieren?
- **Check: Erfolgreich?** Du musst messen können, was du erreichen kannst/ willst. Social Content / Content Marketing ohne Erfolgskontrolle ist bestenfalls: Prinzip Hoffnung

Social Content – was soll ich nur schreiben?

- **Halte dich an deine Termine.** Stelle dir eigene Deadlines und wage es nicht, sie zu verschieben
- **Konzentriere dich auf deine Keyword-Liste.** Relevante Keywords sind das A und O, dafür machst du das! Halte dich daran und nutze entsprechende Tools wie Yoast z.B.
- **Relevante Themen wählen.** Brainstorme, sammle und wähle mit Bedacht aus, was deine Leser interessieren könnte. Im Zweifel: Frage sie!

Erfolgreiches SEO? Wie geht das?

Ohne Konzept kein Content, zumindest kein Content Marketing.

Die vier „Ps“ – planen, produzieren, publizieren und prüfen können helfen, strategisch vorzugehen.

Werbung ist angeblich tot – die Social Kanäle zum Lesen und Interagieren da. Ohne SEO aber geht es nicht. Content: Alles Inhaltliche sollte „funktionieren“, sprich auf das festgelegte Marketingziel der Firma einzahlen. „Content“ soll einen direkten Nutzen bieten, bestenfalls animieren, zumindest aber unterhalten und ein latentes Interesse wachhalten. Guten Content gibt es nicht umsonst: Zeit, Geld und Wissen muss investiert werden.

Gerade kleine Unternehmen haben aber eben an dieser Stelle eine Chance, sich neben den großen zu behaupten, durch Know-how, Aktualität und Originalität. Das richtige Thema finden ... Was interessiert den User? WAS interessiert meine ZIELGRUPPE (wirklich)? Relevante Themen zu finden ist das A und O einer gelungenen Strategie. Und welches Ziel soll verfolgt werden? WAS möchte man in welchem Zeitraum erreichen? Likes, Traffic, Verkäufe? Erfolgreiches SEO gelingt nicht von heute auf morgen, wird für uns Blogger oder Experten auf einem Gebiet aber leichter, eben durch guten und gut aufbereiteten Content.

SEO - Suchmaschinenmarketing

Suchmaschinen – der Sammelpool für alle Suchenden. Informationsrecherchen, Privates und auch als direktes „Einkaufswerkzeug“ für Produkte und Dienstleistungen – Suchmaschinen sind Allrounder und werden für unterschiedlichste Anliegen genutzt.

1. B) können hier erreicht werden. Eine gute Positionierung in den Suchmaschinen steht bei vielen Marketern auf der To-Do-Liste ganz oben.
2. bei den Suchergebnissen macht es Produzenten, Händlern und Dienstleistern möglich, online Kunden zu erreichen.

Deine Ideen?



Du brauchst Unterstützung?

Hole dir professionelle Hilfe bei deiner Marketingplanung.

Ich helfe dir gern; 20 Jahre Erfahrung haben mich vor allem eines gelehrt:
Man kann (und muss) nicht alles selber machen!

Schreib mir / besuch mich:

www.marketing-muse.de

In diesem Sinne, ich freue mich auf dich,
deine Barbara