

WIESO INHALTE ZUNEHMEND WICHTIGER WERDEN

Veröffentlicht am 2. August 2013 von Isabella

Content Marketing: Kunden mit interessanten Inhalten locken

Wie schon im Artikel "[Webtexte: Fakten statt Floskeln](#)" besprochen, hat sich die Aufmerksamkeit der Verbraucher in den letzten Jahren stark verändert. Wir leben in einer **Informationsgesellschaft**, in der pausenlos Informationen, Werbung und viele weitere **Eindrücke** auf uns eingehen. Dadurch ist die Schwelle, bei der wir unsere Aufmerksamkeit auf etwas richten, höher geworden. Werbebanner werden oft **geblockt** und neusten Studien zufolge auch bereits automatisch vom Leser **ignoriert** ("banner blindness"), sodass man sich auf eines spezialisieren sollte: den **Inhalt**. Beim **Content Marketing** gilt es, sich aus genau diesen Gründen mithilfe von für den Nutzer **relevanten Inhalten** in den Fokus des Lesers zu bringen.

Relevante Inhalte halten den Nutzer am Ball

Werbung im klassischen Sinne ist meistens schnell durchschaut und wird ausgeblendet, was dazu führt, dass man eine neue Strategie fahren muss, um die wertvolle und immer schwieriger zu erreichende Aufmerksamkeit des Kunden zu gewinnen. Das einfachste Mittel gegen die Ausblendung ist die **Vermittlung von relevanten Inhalten**. Gerade für eine **langfristige Kundenbindung** ist dies wichtig. Die neuen sozialen Medien bieten die Möglichkeit, Kunden in diesen Prozess selbst miteinzubeziehen. Oft ergibt sich dadurch eine zusätzliche Verbreitung der Informationen, was sich für Ihr Unternehmen als eine sehr gute **PR-Maßnahme** auswirkt.

Was bedeutet dies für Ihren Webauftritt?

Übertragen auf Ihren **Webauftritt** bedeutet das: Sie müssen mit **Inhalten** punkten. Sie müssen **neugierig machen** und dann vor allem das liefern, was man von Ihnen und Ihrer Webseite erwartet. Diese Methode ist zwar langsamer, denn Überzeugungsarbeit kostet nicht nur Mühe, sondern auch Zeit - dennoch, auf lange Zeit hin gesehen **verbessern Sie Ihr Image** und steigern damit die **Zahl Ihrer Kunden**. Besonders beliebt sind momentan auch Infografiken. Sie können zudem trockenen Content in ein **interessantes Schaubild** verwandeln, das den Leser und Besucher neugierig macht. Auch [Fotos](#) und andere **interessante Fakten wecken Aufmerksamkeit**.

Lösungen für das Problem Informationsflut

In jeden Fall ist es wichtig, sich auf **relevante Inhalte** zu **konzentrieren**. Mithilfe dieser Taktik können Sie davon ausgehen, dass Ihre Webseite wahrgenommen wird, und können zudem auch erwarten, dass mehr Besucher des **Online-Shops** zu Kunden "**konvertiert**" werden. Je schneller Sie sich an die neuen Gegebenheiten anpassen, umso leichter wird es, die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden auf sich zu lenken. In einer Zeit der **Informationsflut**, die auf uns täglich hereinbricht, müssen wir mit allen Mitteln dafür sorgen, dass man uns beachtet.