

Data has a better idea

SYNEKTAR
DER B2B-SPEZIALIST

#SOSIMPLE // 7 GRUNDLAGEN FÜR DIGITALES MARKETING

1. DIE IDEE

Ihre Unternehmenskommunikation sollte auf einer **Leitidee** aufbauen. Sie brauchen einen roten Faden für das Markenbild, die Werte, das Image und die Botschaften.

2. DIE ENTSCHEIDER

Zu viele Köche... Sie wissen schon. Definieren Sie mittels **Buyer Persona** den Kreis der Entscheider – um dann das Profil von bestehenden/potentiellen Kunden zu schärfen.

3. DIE INTERESSEN

Stellen Sie sich immer wieder die Frage: Was passiert vor der Kaufentscheidung? Lernen Sie alles über das **Nutzerverhalten** der Interessenten, um sie zu Kunden zu machen.

4. DIE REISE

Liefern Sie die richtigen **Touchpoints** innerhalb der Customer Journey – gepaart mit einer positiven User Experience und relevanten Informationen holen Sie Ihre Kunden stets ab.

5. DIE KANÄLE

Analysieren Sie: Welche Kanäle werden von Ihrer Zielgruppe eigentlich aktiv oder passiv genutzt? Genau und nur diese sind Teil der **ganzheitlichen Kanalarchitektur**.

6. DER CONTENT

Content ist wahrlich King: Wie **nutzerorientiert und individuell** sind Ihre Inhalte? Denn Aufmerksamkeit erhalten Sie nur durch Kreativität und Relevanz.

7. DER CHECK

#sosimple: **Testen, Tracken, Anpassen** – Repeat! Optimieren Sie laufend. Und nicht vergessen: Kundenzentrierung – sie ist nicht nur ein Trend, sie ist unternehmensrelevant.

ALLES KLAR? Glückwunsch, Ihr digitales Marketing enthält die richtige Strategie und bringt einen hohen ROI.

SIE SIND NOCH AUF DER SUCHE NACH ANWORTEN? Schauen Sie sich [diese](#) erfolgreichen Best Practices an – Experten können helfen: willkommen@synektar.de