

Content Marketing in Pharma

Relevante Inhalte: Hochwertige, hilfreiche, nutzbringende Aussagen entwickeln und vermitteln

Content-Marketing.ppt

HEALTHCARE MARKETING
DR. UMBACH & PARTNER

www.umbachpartner.com

Training + Consulting

Ihre Ziele und Ihre Einstellung

- Sie möchten Ihren Kunden helfen, ihre Situation zu verbessern.
- Sie möchten zur Meinungsbildung im jeweiligen Themenbereich beitragen.
- Sie sind bereit, in hochwertige Beiträge zu investieren.
- Sie sind bereit, auf vordergründige Produkt-Werbung zu verzichten.

Die Basis: Hochwertige Inhalte

Sie müssen etwas zu sagen haben, was für Ihre Zielgruppe relevant ist.

Die Inhalte sollen von hoher Qualität sein, gut fundiert sein und fachliche Kompetenz ausstrahlen.

Beispiele für Arten von Inhalten

- Updates über neue Trends
- Hintergrundinformationen aus der Branche
- Direkt umsetzbares Know-how
- Empfehlungen für den Berufsalltag
- Ideen, Impulse, Anregungen
- Erklärungen und Erläuterungen
- Hinweis auf Fallstricke
- Praktische Tipps

Ausdrucksformen

Sie können Ihre Inhalte

verbal (Texte und alles, was mit Sprache zu tun hat)

oder

visuell (Diagramme, Illustrationen, Grafiken, Bilder, Fotos)

oder

am besten durch eine Kombination beider Formen vermitteln.

Zielgruppenspezifisch aufbereiten

Damit die Inhalte für die Empfänger interessant werden, sollten Sie diese gezielt an deren Welt anpassen. Dies bedeutet:

Sie sollten den Sprachstil der Texte an die Zielgruppe maßschneidern.

Für die Auswahl der Worte und Formulierungen gilt: "Sprich die Sprache Deiner Zuhörer oder Leser - und Du wirst eher akzeptiert"

Mögliche Formate der Inhalte

- Interviews mit Experten
- Videos
- Hörbücher / Podcasts
- Magazinartige Beiträge mit Bildern
- Stellungnahmen zu aktuellen Nachrichten
- Reportagen von Reportern
- Geschichten und Anekdoten (Story Telling)
- Checklisten

Mögliche Kommunikationskanäle

- Aufklärende Webseiten
- Online-Präsentations-Foren
- Geschlossene Online-Communities
- Fachzeitschriften
- Newsletter
- Blogs von Experten
- Weitere Wege

Wer entwickelt die Beiträge?

Idealerweise schreiben Sie selber - oder Sie beauftragen Dienstleister, also Autoren, Redakteure, Journalisten und professionelle Texter, die sowohl das Thema als auch die Kundenbedürfnisse kennen.

Dies bedeutet, dass sie die Fachkenntnisse und den Sachverstand haben, redaktionelle Inhalte (und nicht nur Werbe-Slogans und Produkt-Botschaften) zu schreiben.

Was muss man beachten?

- Sie müssen Ihre Aussagen belegen können.
- Beiträge aus anderen Quellen müssen als solche gekennzeichnet werden.
- Gewährleisten Sie ausgewogene Stellungnahmen.
- Verwenden Sie eine klare, prägnante Sprache.
- Sorgen Sie für eine orthografisch und grammatikalisch korrekte Schreibweise.
- Gewährleisten Sie, dass die Suchmaschinen die treffenden Worte finden.

Persönliche Anmerkung

"Content Marketing" ist eigentlich nichts Neues.

Erfahrene Marketer und Autoren betrachten den Begriff "Content Marketing" als "alten Wein in neuen Schläuchen", da sie die obigen Erkenntnisse bei ihrer Arbeit schon immer berücksichtigt haben.

Seminar-Empfehlung

Der Textworkshop:

Effektive und überzeugende Texte schreiben

www.textworkshop.de