

Ing. Schönberg Christian

Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



Ing. SCHÖNBERG Christian *
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

*) Einzelunternehmen
SCHÖNBERG gegründet 2002
© 2002 - 2014

[Impressum hier klicken](#)



Hinweis: Weitere kostenlose
Softwaretools und Ebooks unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

Blog-Content verbreiten:

Der **Content** eines Blogs nützt natürlich nur dann etwas, wenn dieser auch der potentiellen **Zielgruppe** zugänglich gemacht und von dieser auch gelesen wird.

Dabei ist es wichtig zu wissen, wo sich die eigene **Zielgruppe** aufhält um anschließend einen effizienten und direkten **Annäherungsweg** zur Zielgruppe ohne größere Streuverluste zu finden. Dafür ist eine sorgfältig geplante **Kommunikationsstrategie** notwendig, um die richtigen Kanäle zu finden, mit denen man Zugang zur Zielgruppe erhält.

Kanäle können z.B. ein bereits bestehender **Newsletter** sein, aber auch Facebook-Strategien, usw. sein.

Im **B2B-Bereich** können aber auch **Business-Netzwerke** wie **XING** oder **Linkedin** als Veröffentlichungskanal verwendet werden. Grundsätzlich gibt es zwei Arten von Kommunikationskanälen und zwar **interne** und **externe Kommunikationskanäle**.



Interne Kommunikationskanäle:

Der Vorteil von **internen Kommunikationskanälen** besteht darin, dass hierbei keine teuren "**Traffic-Mietkosten**", wie beim klassischen Online-Advertising (Bannerschaltungen, Google AdWords, ..) notwendig sind.

einige Möglichkeiten können sein:

- **eigener Blog:** Sie können durch weitere gut geschriebene, nützliche und authentische Artikel bewerben.

- **Homepage:** auf dieser können Sie sogenannte Teaser (Anriss-Text ist ein kurzes Text- oder Bildelement, das zum Weiterlesen verleiten soll) platzieren, der auf Ihre neuen Inhalte verlinkt

- **RSS-Feeds:** Sie können Ihren Besuchern anbieten, Ihre Bloginhalte als RSS-Feed zu abonnieren.

- **Newsletter:** wenn Sie bereits eine Newsletterliste haben, können Sie die eingetragenen Leser über Ihre neuen Bloginhalte informieren

- **Empfehlungs- und Weiterleitungsbuttons:** Sie können dazu Buttons mit entsprechenden Funktionen einfügen, mit welchen der Besucher Ihre Artikel weiterempfehlen kann.

- **Social-Media-Buttons:** Dafür können Sie zum Beispiel für Facebook, Twitter, XING, usw. Buttons einfügen, mit denen die Besucher Ihre Inhalte " liken " bzw. teilen können

- **Landingpages:** Wenn diese gut verlinkt sind, können diese für zusätzlichen Traffic auf Ihrem Blog sorgen.

interne Kommunikationskanäle**externe Kommunikationskanäle****Content Seeding**

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose
Softwaretools unter:<http://schoenberg.co.at/blog-software>**Externe Kommunikationskanäle:**

einige Möglichkeiten können sein:

- **externe Blogs:** Sie können andere Blogger über Ihre neuen Artikel informieren oder Sie verfassen Artikel als Gastautor.

- **Online-Magazine:** dafür können Sie ebenfalls als Gastautor Ihre Artikel promoten.

- **Communities und Foren:** dabei ist allerdings wichtig, dass die Meldungen keinen werbelastigen Eindruck vermitteln sollten, sondern relevante Inhalte oder Aussagen im Vordergrund stehen

- **Crossmedia-Kooperationen/Brandscaping:** dafür können Sie versuchen, bekannte Kooperationspartnern für eine Partnerschaft zu gewinnen um ein Thema zu promoten

- **SEM:** also das Bewerben von Inhalten mit AdWords-Kampagnen

- **Online-PR (Online-Public-Relations):** dazu zählt zum Beispiel das Verfassen von Pressemitteilungen (Online-Pressearbeit), usw.

- **SlideShare:** unter <http://de.slideshare.net/> können Sie spannende Präsentationen eintragen

- **SocialMedia:** dafür können Sie alle relevanten Social-Media-Kanäle wie Facebook, Twitter, Youtube, usw. nutzen

Weitere Ebooks unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

- **Online-Advertising:** dazu zählt der klassische Reichweitereinkauf, wie Bannerschaltungen, Retargeting-Kampagnen oder In-Text-Werbung (In-Text-Werbung ist eine spezielle Form von Online-Marketing, die direkt in den Fließtext einer Website integriert wird)

- **Native Advertising:** bedeutet auf Deutsch "Werbung im bekannten Umfeld"

- **Offline-Advertising:** dazu zählt z.B. Content-Promotion in Fachmagazinen

- **Content-Discovery-Plattformen:** zum Beispiel unter <http://www.outbrain.de> können Sie evtl. ebenfalls einen Zugang zu Ihrer Zielgruppe finden

- **Mobile-Marketing:** da es immer mehr Smartphone und Tablets-Nutzer gibt, wird Mobile-Marketing immer wichtiger (siehe Ebook Mobile-Marketing)

Content-Seeding: Content-Seeding bedeutet so viel wie "Säen von Inhalten". Dabei geht es nicht nur darum einen Content zu verbreiten, sondern einen **viralen Verbreitungseffekt** in Bewegung zu setzen. Dazu zählen **aktives Seeding** (über klassische bezahlte Werbemittel) und **passives Seeding** (wenn Sie z.B. über Ihren Blogartikel gefunden werden). Um dies zu fördern, sollten z.B. Social-Media-Buttons mit einer klaren **Handlungsaufforderung** zum "liken" bzw. Teilen eingefügt werden.

FAZIT: Es werden sicherlich nicht alle **Kanäle** in Frage kommen, aber auch wenn nur einige Methoden umgesetzt werden, kann man **zusätzlichen Traffic** erhalten.

