

**CONOSCO**

## **Content Marketing mit Kundenreferenzen**

**CONOSCO**-Agentur für PR und Kommunikation

Klosterstraße 62 - 40211 Düsseldorf  
Telefon 02 11/1 60 25-0 - Fax 02 11/1 64 04 84  
e-mail: [info@conosco.de](mailto:info@conosco.de) - <http://www.conosco.de>

**Haben Sie erfolgreich abgeschlossene Projekte?  
Referenzbeispiele, die Sie für Ihren Vertrieb nutzen wollen?  
Kunden, die mit Ihren Leistungen sehr zufrieden sind?**



**Dann empfehlen sich:**

- **Case Studies**
- **Anwenderberichte**
- **Success Stories**

**Ob als Flyer gedruckt, als Fachartikel im richtigen Medium, als Video im Web oder als Download-Angebot zur Lead Generierung – authentische Kundenreferenzen in hoher Qualität sind heute wichtiger Teil einer erfolgreichen Content-Marketing-Strategie.**

## **Ihre Kunden suchen im Web nach Lösungen**

Oft sind die angebotenen Lösungen, Produkte und Services sehr komplex und erklärungsbedürftig. Um sie zu verstehen und ihren wirtschaftlichen Nutzen zu erkennen, benötigen potenzielle Kunden umfassende Informationen und suchen – heute meist im Web – nach Anwenderbeispielen von Firmen in einer ähnlichen Lage.

Mit exklusivem und entscheidungsrelevantem Content, der suchmaschinenoptimiert geschrieben ist, stehen Sie mit ihrem Angebot bei Google & Co. ganz oben in der Trefferliste.

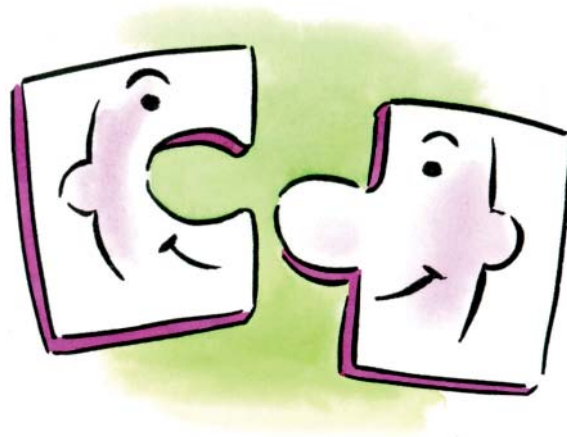
## **Inhalte einmal produzieren und mehrfach verbreiten**

Das Besondere an einer ausgefeilten Content Marketing-Strategie: Die Inhalte werden nur einmal produziert und mehrfach eingesetzt – jeweils zielgruppengerecht für den unterschiedlichen Kanal aufbereitet. Das spart Kosten und steigert die Effizienz durch weniger Abstimmungsaufwand.

So lässt sich eine Kundenreferenz als gedruckter Flyer im eigenen Corporate Design für Ihren Vertrieb oder für Messestände nutzen. Aber auch als Beitrag in Ihrem Corporate Weblog, mit dem Sie sich als Experte auf Ihrem Fachgebiet profilieren.

Im Rahmen einer zielgerichteten Kampagne kann der einmal erstellte Inhalt ebenfalls als Autorenbeitrag, Überblicksartikel, Interview oder Kommentar den Fachzeitschriften und Onlineportalen Ihrer Branche zur Veröffentlichung angeboten werden. Viele Redaktionen drucken sie kostenlos ab.

**Wir heben mit Ihnen gemeinsam den Schatz Ihrer Erfolgsgeschichten und bereiten ihn zielgruppengerecht auf.**



## **Zehn gute Gründe für Content Marketing mit Kundenreferenzen**

1. 87 Prozent aller Entscheider suchen im Beschaffungsfall außerhalb des eigenen Unternehmens nach neuen Lösungen und Anbietern. Dazu nutzen sie Anbieter-Websites, Suchmaschinen, Fachzeitschriften, Empfehlungen, E-Mail-Newsletter und Online-Communities (Quelle: Buyersphere Report 2012).

2. Heute kommt es darauf an, die richtigen Interessenten auf sich aufmerksam zu machen, als Verkaufschancen (Leads) zu qualifizieren und im weiteren Verlauf sicher in zahlende Kunden umzuwandeln.

3. Interessenten und potenzielle Kunden suchen im Web in erster Linie nach Themen, Fragestellungen und Problemlösungen, nicht nur nach Produkten. Genau mit diesen Themen müssen Sie von den Suchmaschinen gefunden werden.

4. Sie stellen so das Know-how Ihres Unternehmens unter Beweis und belegen es anhand erfolgreicher Projekte, anstatt nur Behauptungen aufzustellen und positionieren sich so als glaubwürdige Experten.

5. Ohne Suchmaschinenoptimierung nutzt allerdings auch der beste Content nichts – denn niemand weiß, dass er existiert.

6. Die meisten Inhalte lassen sich mit wenig Aufwand mehrfach verwenden: Für die Website, für gedruckte Flyer, in Blogs oder Newslettern, als Fachartikel oder in Pressemitteilungen. Das senkt Kosten und reduziert den Aufwand.

7. Hochwertige Inhalte nutzen direkt Ihrem Vertrieb, indem Sie sie im Tausch gegen Kontaktdaten zur Lead-Generierung einsetzen.

8. Anwenderberichte mit konkreten Zahlen und Informationen können im Kundengespräch als gute Argumentationshilfe verwendet werden.

9. Ein effizientes Content Marketing ist ein wettbewerbsentscheidendes Instrument, das jedes Unternehmen mit komplexen Lösungen und Produkten beherrschen sollte. Denn die Produktion und Verteilung von entscheidungsrelevanten Inhalten wird in Zukunft von einer Randtätigkeit zu einer zentralen Aufgabe im Marketing.

10. In den USA zählt Content Marketing bereits zu den etablierten Standards und bewährt sich in der B2B-Kommunikation. In Deutschland wächst dagegen erst allmählich die Einsicht, dass sich mit spannenden Inhalten neue Kunden locken und bestehende binden lassen.

CONOSCO wurde als inhabergeführte PR-Agentur im Jahr 1991 in Düsseldorf gegründet und arbeitet seitdem erfolgreich für Auftraggeber aus den unterschiedlichsten Bereichen: Vom gerade gegründeten Start-Up über traditionsreiche Mittelständler, Verbände und die öffentliche Verwaltung bis hin zu namhaften Großunternehmen aus dem In- und Ausland.

Content Marketing spielt dabei von Anfang an eine wichtige Rolle, auch wenn wir es damals noch nicht so genannt haben. Aber Anwenderberichte, Case Studies, Fachartikel, Ghostwriting von Autorenbeiträgen, Website-Texte, Online-Newsletter, Corporate Weblogs und Social Media-Kommunikation sind seit vielen Jahren Teil unseres täglichen Geschäfts.

Wir kommen aus dem Journalismus, deshalb sind gut recherchierte, lesbare und relevante Texte für uns eine Selbstverständlichkeit. Allerdings ohne auf Suchmaschinenoptimierung und Verkauforientierung zu verzichten. Videoexperten, Grafiker, Fotografen und Webdesigner ergänzen unser Team von PR-Beratern, Social Media-Managern und Content-Spezialisten.

Seit einiger Zeit beschäftigen wir uns auch intensiv mit der Realisierung contentgetriebener Websites mit Interaktionsmöglichkeiten, Content Marketing, Lead Generierung und Inbound Marketing. Denn spannende Inhalte mit hohem Nutzwert für die Leser sind kein Selbstzweck. Vielmehr wird die Kommunikation im Content Management zielgerichtet auf die Generierung von Leads und deren Umwandlung in zahlende Kunden ausgerichtet. Dazu dient das Modell des Vertriebs-Trichters (Sales Funnel), das dem Interessenten maßgeschneiderten Content zum richtigen Zeitpunkt während der Vorbereitung einer Kaufentscheidung anbietet.

## Das kann CONOSCO für Sie tun



### Unser Angebot

#### ■ KOMPLETTSERVICE

Von der Recherche, über das Schreiben oder Filmen und die Freigabe bis zur Distribution über alle gewünschten Kanäle (Print, Online, Social Media).

#### ■ VERTRIEBSUNTERSTÜTZUNG

Komplexe Sachverhalte in lesbarer, verständlicher Form helfen Ihrem Vertrieb, besser zu verkaufen. Wir bringen den Nutzen auf den Punkt.

#### ■ ATTRAKTIVE GESTALTUNG

Design ihrer Case Study nach Ihrem CI oder im Neu-Layout für Print oder Internet.

#### ■ INTERAKTIVE MEDIENFORMATE

Einsatz neuer Medienformate: Erfolgsgeschichten werden so interaktiv und multimedial.

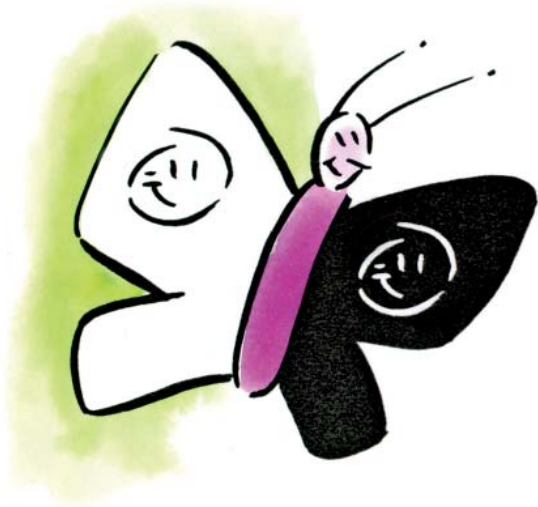
### Sprechen Sie mit uns!

**CONOSCO**

Bernhard Müller  
**CONOSCO – Agentur für PR  
und Kommunikation**  
Klosterstraße 62  
40211 Düsseldorf  
www.conosco.de  
bm@conosco.de  
0211-160 25-0

[www.anwenderberichte.com/content-marketing](http://www.anwenderberichte.com/content-marketing)

# Case-Studies erstellen. Interessante Geschichten. Lesbar und verständlich.



Wenn Sie Content-Marketing mit Referenzkunden betreiben wollen, sind Sie bei uns richtig. Wir recherchieren, schreiben und verbreiten Ihre Case-Studies.

- Nutzenorientiert, auf den Punkt formuliert und suchmaschinenoptimiert
- Zielgruppengerecht aufbereitet für unterschiedliche Kanäle
- Als Komplettservice mit Recherche, Schreiben, Freigabe und Distribution
- Attraktiv gestaltet und auf Wunsch auch interaktiv und multimedial

**Besuchen Sie unsere Plattform [www.anwenderberichte.com](http://www.anwenderberichte.com) und beauftragen Sie uns mit einem Testbericht mit einem Einsteigerrabatt von 20 Prozent. Dieses Angebot ist gültig bis zum 31. Mai 2013.**



**JETZT  
UNVERBINDLICH  
TESTEN**

**CONOSCO**

Bernhard Müller  
**CONOSCO – Agentur für PR  
und Kommunikation**  
[www.conosco.de](http://www.conosco.de)  
[bm@conosco.de](mailto:bm@conosco.de)