

DE

inspiring business

with high-class content

NetPress
digitales marketing

CONTENT MARKETING

Wertvolle Inhalte – strahlende Augen

BEGEISTERUNG ENTFACHEN KUNDEN ÜBERRASCHEN

mit hochwertigem Content

„Jeder Kunde hat ein Recht auf hochwertigen Content.“

Denn erst guter Content begeistert Ihre Kunden für Ihre Produkte, Lösungen und Leistungen. Warum? Sie sprechen seine Pain-Points und Bedürfnisse an und bieten gleichzeitig die Lösung.

Wir bringen Augen zum Strahlen durch unsere Services rund um guten und überraschenden Content.

INBOUND MARKETING

Damit jeder Kunde den Weg zielgenau zu Ihnen findet

Inbound Marketing
Macht den Weg frei

IHRE KUNDEN KOMMEN ZU IHNEN

Durch Inbound Marketing Kunden mit Potenzial erreichen

Im rasanten Wandel des digitalen Zeitalters wird es immer schwieriger, potenzielle Kunden für sich zu gewinnen. Viele Menschen blenden klassische Werbebotschaften radikal aus und sind genervt von der wachsenden Informationsflut. Doch wie soll man dann seine Kunden erreichen?

Der Kunde findet Sie – nicht umgekehrt: Fokussieren Sie sich auf die Bedürfnisse Ihres Kunden und richten Sie Ihre Marketing-Kommunikation darauf aus. Dann landet er bei der Suche nach Lösungen für seine Probleme bei Ihrem Unternehmen.

Gewünschte Inhalte: Dazu entwickeln Sie ein eindeutiges Bild Ihres Kunden. Mithilfe modernster Kommunikationstools lernen Sie seine Anforderungen, Probleme und Wünsche kennen und stellen ihm die passenden Inhalte zur Verfügung.

Dann bremst Ihr Kunde bei seiner Hochgeschwindigkeitsreise durch die Medien ab und kommt bei Ihnen an. Ist er begeistert, wird er zum treuen Begleiter und besten Förderer.

DAS IST INBOUND MARKETING



NetPress-Methode
Mit System begeistern

DIE NETPRESS-METHODE

Vom No-Name zum begeisterten Kunden

Content Marketing ist ein Prozess, der mit dem Erstkontakt startet, den potenziellen Kunden kontinuierlich betreut, aufbaut und zum Abschluss führt.

Content-Erstellung: Guter Content ist die Grundlage für erfolgreiches Inbound Marketing. NetPress stellt sicher, dass der Content entlang der Customer Journey exakt auf die Zielgruppe („Persona“) erstellt wird und den potenziellen Kunden zur Kontaktaufnahme (Lead-Generierung) animiert.

Verbreitung: Einmal erstellt, gilt es, den Content gezielt über die relevanten Kanäle zu verbreiten. Dazu gehören Blogs, Webseiten, Social-Media-Kanäle und Business-Plattformen, die wir passend zur Zielgruppe auswählen und deren Effizienz wir genau kennen.

Lead-Generierung: Im ersten Schritt werden die Daten eines Kontaktes erfasst, sobald er sich registriert und ein Content-Element herunterlädt. Dieser potenzielle Kunde ist ein Lead. Je mehr er auf einer Webseite surft, um so mehr erfahren unsere Systeme über ihn und speichern die Informationen. Dadurch zeigt er uns, was ihn interessiert und in welcher Phase der Buyers Journey er sich befindet.

Lead-Pflege: Je mehr man von einem Lead weiß, um so besser kann man ihm weitere Angebote machen (zum Beispiel weitere Downloads oder Artikel per E-Mail). Je nachdem, was er annimmt, qualifiziert er sich weiter und gibt weitere Daten von sich preis. Dazu müssen weitere Content-Elemente erstellt, überwacht und bereitgestellt werden.

Marketing-Automatisierung: Die Lead-Pflege, Lead-Qualifizierung, Lead-Monitoring und Lead-Bewertung übernehmen dabei intelligente, hochautomatisierte Systeme. Sie können auch große Mengen an Leads automatisch verarbeiten, Empfehlungen aussprechen und Kunden individuelle Content-Elemente anbieten.

Verkaufschancen: Nach mehreren Qualifizierungs- und Pflegezyklen sind die Leads reif („Sales ready“) – der Vertrieb kann die Leads jetzt direkt angehen. Auch dabei unterstützen wir unsere Kunden durch Telemarketing-Maßnahmen.



AWARENESS
Bewusstsein



CONSIDERATION
Überlegung



EVALUATION
Auswertung



DECISION
Entscheidung



VISITS
55.500
Rohmasse

CLICKS
722
Interaktion

LEADS
25
Kontakte

CONVERSION RATE
8
Kunden

NetPress-Methode
Alles im Blick

ALLE ENTWICKLUNGEN STETS IM BLICK

Vom Rohdiamanten bis zum fertigen Kunden

Beim Inbound Marketing haben Sie stets im Blick, wie viele Kunden auf Ihre Seite kommen, was sie anklicken, wie viele davon Ihre Kontaktdaten eingeben und letztlich zu echten Kunden werden.

Schon Staatsmänner wussten: Entscheidend ist, was hinten rauskommt. Beim Inbound Marketing wissen Sie jederzeit, wie erfolgreich Ihre Marketing-Kampagnen sind. Wie bei einem Trichter. Kippt man oben alle Besucher rein, kommen nach mehreren Stufen die Kunden heraus.

Visits sind dabei die Rohmasse. Jeder, der Ihre Seite besucht, ist ein Visit. Je besser die Seite auf die Zielgruppe zugeschnitten ist, um so mehr Visits wird sie erzeugen. Auch die Optimierung für Google und die Verbreitungsmedien spielen eine wichtige Rolle, bei der wir optimal unterstützen.

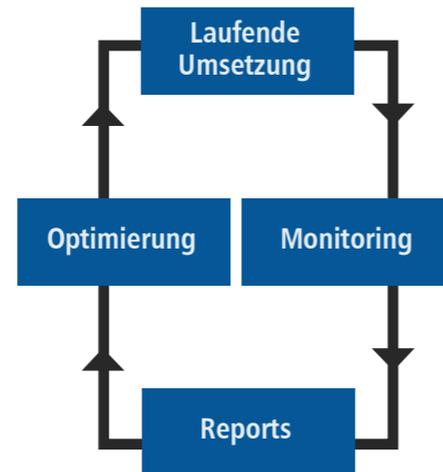
Clicks erzeugen Besucher, die Querverlinkungen folgen und Downloads starten. Jeder Click ist ein Zeichen für Interaktion und Interesse. Wer nicht mehr klickt, ist abgesprungen. Wir binden Ihre Kunden mit hochwertigen Contents und geschickt gesetzten Call-to-Actions.

Leads entstehen, wenn Besucher Ihren Namen, die E-Mail-Adresse und weitere Informationen eingeben, um an Informationen zu kommen. Ziel muss es sein, möglichst viele Leads aus den Clicks und Visits zu gewinnen und dieses Verhältnis ständig zu beobachten und zu optimieren. Wir verfügen als Agentur über jahrelange Erfahrung und die passenden Tools, um das Optimum herauszuholen.

Conversion Rate ist der prozentuale Anteil der Kontakte, die zu Kunden werden. Sie ist maßgeblich von der Lead-Pflege, der intelligenten Automatisierung und natürlich auch von einem geschulten Vertrieb abhängig. Auch hier unterstützen wir aktiv, damit aus Leads auch Kunden werden.



Verstehen	Ideales Kundenprofil	Content Strategie & Plan	Website Setup
Brainstorm	Buyer Personas	Social Media Strategie & Plan	HubSpot Setup
Vorbereiten	Mitbewerber Analyse	Kampagnen & Budget	Social Media Setup
	Website Analyse	SMART-Ziele	Content Redaktion
	Keyword & PPC Analyse	Website Relaunch	1. Kampagne
	Social Media Analyse	Service Level Agreement	Lead Management



TRANSFORMIEREN SIE IHR MARKETING

Neue Inbound-Marketing-Strategie gemeinsam entwickeln

Ein Workshop ist der ideale Startpunkt, um in ein drängendes Thema einzusteigen und daraus erste Lösungsansätze zu entwickeln. In unseren Experten-Workshops lernen Sie mit professioneller Unterstützung die ganze Bandbreite des Inbound Marketings kennen: Strategie-Entwicklung, Lead-Generierung, Content-Produktion und Social-Media-Amplifizierung. Dazu kommen Trainings und Praxisübungen für Teams oder einzelne Mitarbeiter.

Kickoff-Workshop (1-2 Tage)

Zum Workshop werden alle involvierten Stakeholder wie Geschäftsführung, Marketing und Vertrieb eingeladen, um gemeinsam die Inbound Marketing Methode kennenzulernen, eine Basisstrategie zu entwickeln und die wichtigsten Ziele zu definieren. Von Content Plänen und Formaten, Personas, Keywords, Social-Media-Kanälen bis hin zu Kampagnen-Strategien wird alles erarbeitet.

Das NetPress-Team bereitet eine Analyse vor, moderiert den Workshop, erstellt die Unterlagen und das Protokoll und liefert am Ende ein Basiskonzept.

Inbound- und Content-Marketing-Workshop (2-3 Tage)

Wollten Sie schon immer wissen, was sich hinter Inbound und Content Marketing verbirgt und wie Sie es für Ihr Unternehmen anwenden können? Dann sind Sie hier richtig. Das Experten-Team von NetPress gibt einen tiefen und praktischen Einblick in alle Methoden eines modernen Marketing-Ansatzes. Kundenspezifisch stellen wir alle Inhalte zusammen und vermitteln das gesamte Wissen in einem kompakten Workshop.



ENTSCHEIDENDE KOMPONENTEN

Die richtige Strategie für maximale Performance

Marketing Strategie
Die Basis für Erfolg

STRATEGIE-ENTWICKLUNG

Von der Marktuntersuchung bis zum Lead-Management

Nach dem Workshop kommt die Strategie. Wir entwickeln für Sie und mit Ihnen eine belastbare und nachhaltige Strategie, die Sie mit Ihrem Team und/oder mit uns umsetzen können. Die Inhalte ergeben sich aus den Ergebnissen der Workshops und Ihren Anforderungen. Themen können sein:

Markt & Kundenprofil: Erhebung des Marktumfelds und der konkreten Kundenprofile, samt Beschreibung der Leistungen, die wir Kunden anbieten. Die Informationen werden NetPress in schriftlicher Form überreicht oder in Experteninterviews erhoben.

Buyer-Personas: Definition und Beschreibung der relevanten Zielgruppe.

Keywords: Brainstorming und Analyse der wichtigsten Schlüsselbegriffe.

Website-Analyse: Analyse der relevanten SEO-Faktoren, Seitenstruktur und Funktionen.

Kampagnen und Budgets: Planen der laufenden Kampagnen (Angebote, Blogartikel, Keywords, E-Mails, Social Media etc.), Kampagnen- und Budgetplan für ein Jahr.

SMART-Ziele: Festlegen von messbaren Zielen für das Inbound Marketing. In der Regel sind das Anzahl der Besucher, Anzahl der Leads (Marketing Qualified Leads, Sales Qualified Leads, Verkaufschancen) und operative Ziele wie Rankings und Social Media Mentions.

Website-Relaunch: Festlegen der strukturellen und funktionalen Adaptierungen (z.B. Blogfunktion) beziehungsweise Planung für den Relaunch der Website.

Content-Strategie & Plan: Entwicklung der Themen und Inhalte für die Content-Angebote und die Blogartikel. Erstellen eines Themenplans.

Social-Media-Strategie & Plan: Analyse und Definition aller relevanten Kanäle hinsichtlich Inhalt, Format und Intervall unter Berücksichtigung von Paid Media.

Service-Level-Agreement mit Vertrieb und Marketing: Definition der Qualität von Leads (Marketing Qualified Leads, Sales Qualified Leads, Verkaufschancen) und Festlegung der Prozesse im Lead-Management.



VERLÄNGERTE WERKBANK

Wir erledigen, was Ihnen schwer fällt

Marketing Team

Die verlängerte Werkbank

ERWEITERN SIE IHR MARKETING-TEAM

Damit Sie sich auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren können

Die Umsetzung einer Inbound-Marketing-Strategie erfordert von Unternehmen einiges an Ressourcen. Um alle Anforderungen abzudecken, sind schnell die Grenzen der Belastbarkeit im Unternehmen erreicht. Ob Redaktion, Social-Media-Team, Lead-Experten oder Strategie-Profis: Mit NetPress haben Sie die perfekten „externen“ Mitarbeiter als Ergänzung und Unterstützung Ihres „internen“ Teams.

Content-Produktion: Inhalte (engl. „Content“) sind die Basis eines erfolgreichen Content-Marketings. Sie müssen für den Kunden passen, die richtige inhaltliche Tiefe besitzen und professionell aufbereitet sein. Dazu gehören Online-Beiträge, Whitepaper, Infografiken, Videos, Webcasts und interaktive Elemente. Sie werden gezielt auf die Zielgruppe („Persona“) hin erstellt und animieren zur Kontaktaufnahme (Lead-Generierung).

Lead Generation: Ein wesentlicher Faktor des Inbound- und Content-Marketings ist die Messbarkeit, die sich in der Regel durch die Generierung von hochwertigen Leads manifestiert. Abhängig von der Qualität der Leads, in Form von Marketing Qualified Leads, Sales Ready oder Strategic Business Leads, können Marketing-Abteilungen nachweislich zu mehr Umsatz des Unternehmens beitragen.

Social Media: Mit den sozialen Netzwerken ist die gesteuerte Exklusivität für die Verteilung von Informationen endgültig gefallen. Jeder Anwender ist potenzieller Sender von Botschaften jeder Art. Unternehmen droht die Gefahr, die Kommunikationshoheit zu verlieren – und sie verfallen nicht selten in Schockstarre. So bleibt die Chance ungenutzt, mit Kaufinteressenten in Kontakt zu treten.

NetPress unterstützt Unternehmen, Social Media zu ihren Gunsten zu nutzen. Mut und Fähigkeit zum Dialog gehören dazu. Ebenso Strategie und Taktik. Und natürlich ein umfassendes Monitoring – die Überwachung der Inhalte in Social Media.

...

[100%] MESSBAR

Für jederzeit sichtbare Erfolge

Marketing Team

Die verlängerte Werkbank

...

NetPress liefert nicht nur den Content zur Generierung der Leads, sondern übernimmt auch bei Bedarf das gesamte Management: von der Pflege über die Qualifizierung bis hin zur direkten Ansprache der Kunden und der Terminierung. Somit können Sie sich optimal auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren – NetPress liefert die gewünschten Ergebnisse direkt in Ihre Systeme.

Lead Nurturing: Nach der Generierung kommt die nachhaltige Qualifizierung der Leads. NetPress qualifiziert einfache Marketing Qualified Leads (MQL) langfristig weiter: über das Lead-Nurturing führen wir die Leads genau dann Ihrem internen Vertrieb zu, wenn sie zu Sales Qualified Leads (SQL) geworden sind.

Alles läuft vollautomatisch, ohne manuellen Aufwand über eine Lead Nurturing Plattform.

Sollte Ihr Vertrieb überlastet sein, können wir die SQLs auch über Telemarketing zur Verkaufschance, zum Termin oder zum Deal führen – gemeinsam oder exklusiv über das NetPress-Team.

Kampagnen: Um alle Aktivitäten des Content- und Inbound-Marketings zusammenzuführen und optimale Erfolge zu erzielen, liefern wir Ihnen die notwendige Kampagnen-Intelligenz. Alle Aktivitäten werden aufeinander

abgestimmt und in Kampagnen zusammengeführt, kontinuierlich beobachtet, angepasst, abschließend bewertet und im Rahmen von Reports bereitgestellt.

Public Relations: Das Potenzial professioneller PR ist gerade in Zeiten sozialer Netzwerke mit Millionen potenzieller Sender und Empfänger wertvoll. Pressearbeit und Content Marketing ergänzen sich folglich ideal. Zudem sind Veröffentlichungen in anerkannten Publikationen nach wie vor Gold wert für das Image eines Unternehmens – Stichwort *Reputation Management*. Inhalte von stark besuchten Webseiten sind zudem der Turbo für die Suchmaschinenoptimierung. Jeder Link ist ein wichtiger Beitrag zur Search Engine Optimization (SEO).

Journalistische Erfahrung und ein etabliertes Netzwerk bilden die Basis für erfolgreiche Public Relations. NetPress bietet Unternehmen professionelle Öffentlichkeitsarbeit. Entweder im Rahmen von Content Marketing oder als eigenständige Kommunikationsmaßnahme.

Marketing Automation: NetPress bringt die Expertise im Bereich Marketing Automation mit, egal ob diese auf Hubspot, Mautic, Marketo, Eloqua, Salesforce, Silverpop oder einem anderen System basiert. Das Experten-Team erstellt die Kampagnen, spielt diese auf dem System ein und verwaltet alle laufenden Aufgaben.

[TEAM] WORK SHOP

Gemeinsam zum Erfolg

Marketing Team
Know-how-Transfer

WERDEN SIE ZUM INBOUND MARKETING SPEZIALISTEN

Wir geben unser Know-how an Sie weiter

Individuelle Firmenseminare: Ihr Team ist mit den Themen Inbound und Content Marketing noch nicht vollständig vertraut? Ihre unterschiedlichen Abteilungen noch nicht informiert oder Sie haben interne Probleme bei Change-Prozessen, die sich durch die Digitalisierung ergeben? Dann bietet Ihnen NetPress in individualisierten Schulungen und Seminaren die benötigte Unterstützung an, um Reibungsverluste zu minimieren und alle Stakeholder auf den gleichen Level zu heben.

Business Coaching: Sie möchten für Ihr Unternehmen die Themen Content und Inbound Marketing vorantreiben und brauchen einen „Sparringspartner“, der mit Erfahrung und kontinuierlichen Gesprächen beratend zur Seite steht? Dann haben Sie mit NetPress einen verlässlichen und vor allem innovativen Partner, der die Entwicklung Ihres Unternehmens oder eines Bereichs professionell begleitet.

Schreibworkshop: Schreiben ist ein Handwerk und will gelernt sein. Unsere Experten, die jahrelang als Autoren, Chefredakteure und Lektoren tätig waren, zeigen mit vielen praktischen Tipps, wie Sie punktgenau formulieren können. Natürlich mit SEO-Tipps, Keyword-Recherche und Story-Telling-Kniffen. So kommen Ihre Mitarbeiter zu einem klaren Schreibstil und hochwertigem Content für Webseite und Blogs.

Seminare: Besuchen Sie auch unsere Seminare, in denen wir kompakt die wichtigsten Themen aus dem Bereich Inbound- und Content-Marketing vorstellen.

Webinare: In unseren kostenfreien Webinaren erhalten Sie einen ersten Überblick über wichtige Inbound- und Content-Marketing-Methoden, Tools und Trends.



[NET] PRESS

Für Sie. Für Ihr Unternehmen. Für Ihre Kunden.

NetPress
Das Experten-Team

KOMPAKTES WISSEN, JAHRZEHNTE ERFAHRUNG

Das NetPress-Experten-Team

Woher kommt das Know-how?

Von unseren Mitarbeitern und Partnerunternehmen:

- Vogel IT Medien
- Weka Media
- Infinigate
- Getaf
- Dell
- VMware
- Micron
- Microsoft
- Dyn
- PernixData
- TechTarget
- Syniverse

...
Rufen Sie uns an.
Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin.
+49 89 125 0308-0

100 Jahre **Redaktionserfahrung**

- David Göhler
- Alexander Schauer
- Reiner König
- Katharina Krug
- Thomas Fischer
- Achim B.C. Karpf
- ...

50 Jahre **Marketingerfahrung**

- Michael Bernau
- Aleksandar Lukin
- Achim B.C. Karpf
- ...

25 Jahre **Social-Media-Erfahrung**

- Romy Fuchs
- Jane Schmidt
-

45 Jahre **Vertriebs- und Demand- Generation-Erfahrung**

- Fabian Lindner
- Aleksandar Lukin
- Michael Bernau
- Achim B.C. Karpf,
- ...

[DIE MISCHUNG] MACHT'S

Projektspezifische Expertise



NetPress
Die Partner

GANZHEITLICHE KOMMUNIKATION MIT STARKEN PARTNERN

Das NetPress-Partnernetzwerk

Je nach Kundenbedürfnis ergänzen wir unser Kernteam durch Spezialisten. Zu unserem festen Netzwerk gehören mittlerweile über 40 feste Freiberufler mit ganz unterschiedlichen Erfahrungen und Kompetenzen sowie weitere Agenturen, die unterschiedliche Fach- oder Branchenexpertise beitragen. Drei wichtige Partner, von deren Know-how unsere Kunden regelmäßig profitieren, sind:

DREIFACH Agentur für Kommunikation

Strategisches Marketing & klassische Kommunikation:
Monika Wisser & Gaby Zimmermann planen strategisch und gestalten kreativ.

Digital Mobil

Web-/App-Projekte & Marketing Automation:
Bernd Lindemann & Julian von der Neyen finden technologische Lösungen auf höchstem Niveau.

ABC-Eventservices

Videoproduktion und -kommunikation:
Heiko Müller inszeniert filmisch Unternehmen, Events und diverse Themen.

inspiring business
with high-class content



NetPress
digitales marketing

NetPress GmbH
Alte Landstraße 21
85521 Ottobrunn
Deutschland

Phone: +49 89 125 0308-0
Mail: info@netpress.de

www.netpress.de

Mitglied des

