

# Content Marketing

## durch SEO & GoogleAds

1. Quellen analysieren und protokollieren:  
Woher stammen die Anfragen? Das Suchverhalten ist eine wesentliche Grundlage für den Optimierungsprozess
2. Keywords zu teuer? Nischen finden!  
Statt die breite Masse anzusprechen, ist es besser, konkrete Themen und spezifische Problemlösungen zu adressieren
3. Gebrauchware kann ein eigenständiges und interessantes Geschäftsfeld im B2B sein
4. Gegengewicht aufbauen: Nicht von einer Anfragen-Quelle abhängig machen – die verschiedenen Nutzer und Nutzerinnen in ihrem individuellen Suchverhalten gerecht werden und gezielt abholen
5. Laufende Maßnahmen: Mit Interessenten und Interessentinnen regelmäßig kontakthalten und die reaktionsfreudigsten Kontakte persönliche betreuen

Zusammenfassung des Ergebnisses der VDI AK – Sitzung "Technischer Vertrieb" im Dresdner Bezirksverein e.V.

Link zur Veranstaltung: [„Neukundenakquise – digital und erfolgreich“](#)