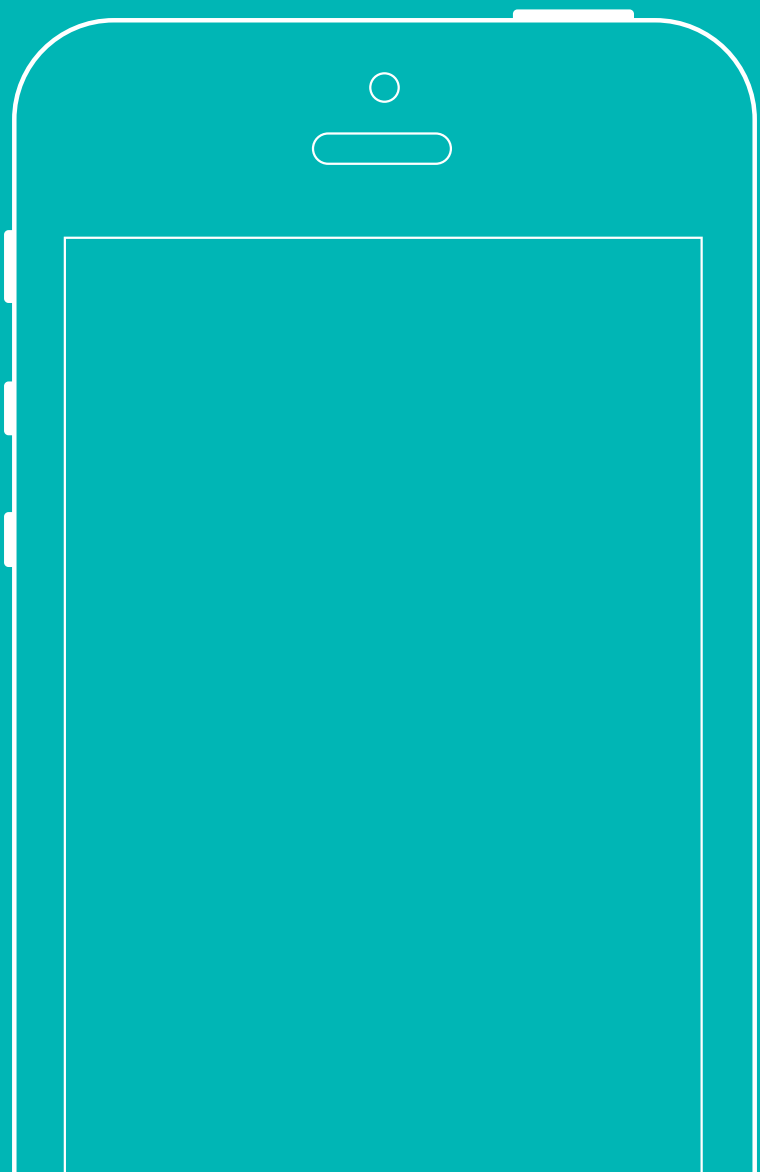


# 11 Marketing Trends, die Sie gehört haben sollten

---

PAULSTRO.COM



2018

# Inhalte

|   |   |
|---|---|
| Interaktiver Content für mehr Leads . . . . .                 | 4 |
| Künstliche Intelligenz für noch mehr Automation . . . . .     | 4 |
| Chatbots für mehr Nutzenorientierung . . . . .                | 5 |
| Dynamische Inhalte für punktgenaue Ansprachen . . . . .       | 5 |
| Jeder Käufer ist ein Markenbotschafter . . . . .              | 6 |
| Virtual Reality wird den klassischen Screen ersetzen. . . . . | 6 |
| Hallo Siri, Hallo Alexa, Willkommen Sprachsuche . . . . .     | 7 |
| Ehrliche Kommunikation und mehr Bindung. . . . .              | 7 |
| Events zum Markenaufbau . . . . .                             | 8 |
| Pinterest's Nutzerzahlen werden steigen . . . . .             | 8 |
| Influencer Marketing . . . . .                                | 8 |

# Einleitung

---

.....

Die Welt des Marketings verändert sich ständig, insbesondere in der modernen Ära der sozialen Medien und der automatisierten Ad-Technologie. Unternehmen müssen diese Veränderungen im Auge behalten, um ihr Publikum erfolgreich zu erreichen, insbesondere, wenn die eigene Zielgruppe klüger und skeptischer gegenüber Werbung wird.

Es folgt ein Auszug von interessanten Marketing Trends, die in den kommenden Jahren auch für Ihr Business relevant sein könnten.

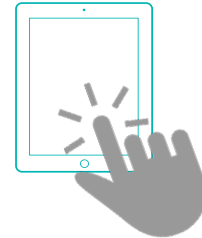
.....



## Interaktiver Content für mehr Leads

---

Viele Unternehmen, insbesondere im B2B-Bereich, haben sich auf Blog-Inhalte oder PDF-Inhalte (Whitepaper und Leitfäden) verlassen, um im Rahmen ihrer Content-Marketing-Strategie Leads zu generieren. In den nächsten Jahren können Sie davon ausgehen, dass interaktive Web-Erlebnisse eine führende Rolle bei der Interaktion mit Besuchern spielen werden – Wir reden hier von Erlebnisse, die Thought-Leadership-Inhalte auf überzeugende, animierte und visuelle Weise präsentieren.



## Künstliche Intelligenz für noch mehr Automation

---



Frühe Anwender kamen auf die Idee KI einzusetzen, um die Nutzerinteraktionen zu erhöhen. Für die Integration von KI in die Chat-Box einer Website oder einen Facebook-Messenger, ist jedoch vielleicht noch mehr Kreativität und Verständnis für den Zielmarkt des Unternehmens erforderlich.

KI muss Kundenbedürfnisse und Probleme genauso gut behandeln können wie es ein Mensch möglich macht. Dabei könnte es hilfreich sein, die KI-Erfahrung der Kunden auf eine

lustige und unbeschwerter Art und Weise zu gestalten.

Des Weiteren kann die KI eingesetzt werden, um Marketing Maßnahmen noch stärker zu automatisieren. Marketing Tools werden in den nächsten Jahren Entscheidungen vollkommen selbstständig treffen. Dazu gibt es bald separate Blogbeiträge von uns.

## Chatbots für mehr Nutzenorientierung

Chatbots tauchen überall auf, sowohl in Facebook als auch in anderen Live-Chat-Lösungen. Chat-based KI hebt ab! Vom Antworten auf FAQ's, über das Aufgeben von Bestellungen bis hin zum kontaktieren des Kundenservices. Vermarkter sollten an der Front sein, wenn sie Verkaufsmaterial und Messaging einbinden,

während ihr Unternehmen sie ausliefern, um sicherzustellen, dass sie echten Nutzen generieren.



WIE KANN  
ICH  
HELFFEN?

## Dynamische Inhalte für punktgenaue Ansprachen

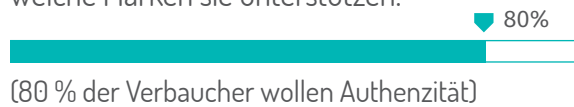
ABCM unterstützt B2B-Unternehmen dabei, einzigartige Persönlichkeiten als Einzelpersonen innerhalb eines Unternehmens anzusprechen. Marketingexperten haben nun die Möglichkeit, von einem "One-Size-Fits-All" Werbekampagnen-Ansatz weg zusteuern, hin zu einer zielgerichteten, einzigartigen Nutzererfahrung, welche eine maßgeschneiderte Content-Reise mit Microsites, Zielseiten, Bildern und / oder Call-to-Action bieten sollte.



## Jeder Käufer ist ein Markenbotschafter

---

Im nächsten Jahr werden die Verbraucher Authentizität von Marken verlangen. Jüngste Umfragen zeigen, dass über 80% der Verbraucher sagen, dass Authentizität wichtig ist, wenn sie entscheiden, welche Marken sie unterstützen.



Und 60% sagen, dass User-Generated Content (UGC; deutsch: Nutzergenerierte Inhalte) die authentischste Form von Inhalten sind. Durch die Integration von vertrauenswürdigen UGC in ihr Multichannel-Marketing, können Marken die Herzen und Brieftaschen der Verbraucher gewinnen.



## Ehrliche Kommunikation und mehr Bindung

---

Brutale Ehrlichkeit ist ein gegenwärtiger Trend, der an Fahrt gewinnt, und wir sollten alle erwarten, dass er 2018 weitergeht. Marketer können davon profitieren, indem sie klar angeben, wo ihre Produkte und Dienstleistungen punkten und wo sie verbessert werden müssen. Diese Aussagen können durch objektive Kundenbewertungen ergänzt werden. Diese Ehrlichkeit bedeutet Markenintegrität und führt zu Vertrauen und Umsatz.



## Virtual Reality wird den klassischen Screen ersetzen



Virtuelle Realität wird zunehmend als Marketinginstrument für große und kleine Unternehmen eingesetzt. Hier besteht die Herausforderung darin, VR so einzusetzen, dass es für die gesamte Markenbotschaft und Zielgruppe geeignet ist.

VR-Marketing steht noch ganz am Anfang seiner Entwicklung, daher ist genau jetzt ein guter Zeitpunkt, um Ihre Möglichkeiten zu erkunden und der Masse voraus zu sein.

## Hallo Siri, Hallo Alexa, Willkommen Sprachsuche

Sprachsuche ist eine der am schnellsten angenommenen Technologien in der jüngeren Geschichte und verändert die Art und Weise, wie Verbraucher mit der Welt um sie herum interagieren. Wenn Sie eine Frage stellen, erhalten Sie keine 10 Links zurück – Sie bekommen eine direkte Antwort. Vermarkter sollten sicherstellen, dass die wichtigsten Sprachan-

bieter (Google, Apple, Microsoft) die richtigen Fakten über ihre Unternehmen haben, damit sie die richtigen Antworten liefern können.



## Events zum Markenaufbau

---

Erlebnis und Event-Marketing sehen eine große Wiederauferstehung und Marken werden sogar noch mehr zu dieser Art von Marketing-Aktivierungen neigen. Ich denke, dass Sponsoring für Musik-Tourneen dadurch neu zum Leben erweckt wird – Marken können sogar

coolere Veranstaltungsorte aktivieren, mit denen die Zuschauer interagieren, und sie werden an ein viel größeres digitales Publikum gesendet.

## Pinterest's Nutzerzahlen werden steigen

---



Obwohl Pinterest oft als Nischen-Social-Media-Plattform gesehen wird, denke ich, dass es eine wichtige Rolle im Social Media Marketing spielt. Pinterest Lens mit all seinen Funktionalitäten zu nutzen, um Ihre Produkte und Services beim Kunden zu platzieren und mit diesem zu interagieren, ist ein kosteneffizienter Weg um 2018 zusätzliche Aufmerksamkeit zu erlangen.

## Influencer Marketing

---

Influencer Marketing ist im Trend und war DAS heiße Thema und Marketing-Schlagwort im Jahr 2017. Für das Jahr 2018 erwarte ich ein vermehrtes Aufkommen neuer Stellenangebote, besonders im Bereich des internen Influencer-Marketings, sowie eine zunehmende Positionierung von Influencern als kosteneffektive Al-

ternative für den Medienkauf. Es wird sicherlich noch etwas Zeit benötigen, sich als festen Bestandteil einer Marketingstrategie zu etablieren, aber Sie könnten den Moment nutzen, um schon jetzt davon zu profitieren.



