

Was es für Content Marketing & Marketing Automation wirklich braucht: styria digital one, Styria Content Creation und Take Off PR liefern Insights in Wien

- Daryn Smith von MPull, einer der weltweit führenden Inbound-Agenturen, war zu Gast

Wien/Graz, 19. Juni 2019

Österreichs größte digitale Vermarktungsgemeinschaft [styria digital one](#) (sd one) sowie deren Schwesterunternehmen, der Magazinverlag und die Content-Marketing-Agentur [Styria Content Creation](#), luden gemeinsam mit der Inbound-Marketing Agentur [Take Off PR](#) Dienstagmorgen zur Digital Innovation Session „**One Step Ahead with Content Marketing & Marketing Automation**“ in die Räumlichkeiten von Take Off PR in der Dorotheergasse im 1. Wiener Gemeindebezirk. Sd one Prokuristin und Head of Media Sales **Marion Stelzer-Zöchbauer** begrüßte gemeinsam mit Take Off PR Geschäftsführer **Martin Bredl** rund erlesene 40 Gäste aus Marketingabteilungen und Agenturen. Zu hören und sehen gab es Best Practices und spannende Insights von **Nicola Dietrich**, Mitglied der Geschäftsleitung der sd one und Head of Content Strategy bei sd one und Styria Content Creation, sowie von **Daryn Smith**, Cofounder und Director von MPull, einer der führenden Inbound-Marketing Agenturen weltweit, mit Sitz in Kapstadt.

Für **Nicola Dietrich**, die den Auftaktvortrag hielt, ist Content Marketing kein Hype, dem man leichtfertig nachgehen sollte. Sondern ein umfassendes Projekt, dessen gut durchdachte Entwicklung über den Erfolg entscheidet. Sie erklärt: „*Inbesondere in Kombination mit Inbound Marketing entsteht die Möglichkeit, den Erfolg von Content messbar zu machen. Für uns ist der Content-Marketing-Erfolg eindeutig ein Zusammenspiel aus internen Abläufen: Die Verbindung zum Sales muss stimmig sein, die Kunden müssen durch Buyer Personas genauestens identifiziert sein, und daraus ergibt sich am Ende auch für welche Kunden mein Produkt gemacht ist und welchen Content jenseits von Texten wir wirklich brauchen*“. Für Dietrich besteht die größte Gefahr darin, „*einfach Content zu machen und am Ende nicht zu wissen, was es gebracht hat.*“

Diese Erkenntnisse hat **Daryn Smith** bestätigt: „*Es reicht nicht, eine einzige Strategie für ein Produkt zu entwickeln und sich zu wundern, warum der Output an Kunden so gering*

ist. Stattdessen gilt es, innerhalb eines Content-Marketing-Projektes, die unterschiedlichen Zielgruppen für ein Produkt zu identifizieren und zu bedienen. Entscheidend über den Erfolg Ihrer Strategie und Ihres Produktes sollte es aber sein, die Kundenzufriedenheit zu garantieren und diesen Ansatz auch in Ihre Content-Marketing-Strategie einfließen zu lassen“, empfahl Smith dem Publikum. Damit das nicht nur sporadisch, sondern konsequent umsetzbar ist, setzt Smith vor allem auf Marketing Automation. „Der Vorteil hierbei ist ganz klar, wir erkennen unsere Buyer Personas, erkennen welche Customer Journey sie begonnen haben und können ihre Kaufabsicht bewerten. Die Zeit, die der Vertrieb aufwenden muss, um herauszufinden, ob der Kontakt erfolgsversprechend ist, wird minimiert, der Output, weil perfekt auf die Zielgruppe zugeschnitten, hingegen vergrößert.“

Eine Ergänzung im Konzept jeder Content-Marketing-Strategie, die sich für die Content-Marketing-Elite bereits als unerlässlich erweist.

Im Herbst werden weitere „**Digital Innovation Sessions**“ zu den Themen Content Marketing, Native Advertising und verhaltensökonomische Erkenntnisse für Kommunikation in digitalen Räumen stattfinden.



© Arthur Michalek

(v.l.n.r.) Daryn Smith, Nicola Dietrich, Marion Stelzer-Zöchbauer, Martin Bredl

styria digital one ist Österreichs führende Onlinevermarktungsgemeinschaft und innovativer Sparring-Partner für Unternehmen in der Digitalisierung. Die sd one verantwortet die digitale Vermarktung der österreichischen ‚Styria Media Group‘-Portale wie kleinezeitung.at, DiePresse.com, ichkoche.at, wienerin.at, ligaportal.at, uvm. sowie externer Online-Angebote wie gofeminin.at, wetter.tv, uvm. Für zahlreiche namhafte Kunden aus allen Branchen betreut die sd one die Konzeption, Umsetzung und Erfolgsmessung von Digital-Kampagnen inkl. Content-Erstellung sowie die Entwicklung von Digitalisierungsstrategien und neuen Kommunikationslösungen und Werbeprodukten. Das große Medien- und Kunden-Netzwerk, die vielfältige Digital-Expertise und die Vernetzung mit der Content-Marketing-Agentur Styria Content Creation machen die sd one zu einem vertrauenswürdigen und verlässlichen Partner für sämtliche digitalen Lösungen aus einer Hand. www.sdo.at

Styria Content Creation ist ein vielfach ausgezeichnete Magazinverlag und eine preisgekrönte Content-Marketing-Agentur mit mehr als hundert internen und externen Experten zu Storytelling, Video, Content-Strategie, Redaktion, Social-Media-Marketing, SEO, Design, uvm. Sie entwickelt Content- und Kommunikationslösungen in digitaler, audiovisueller und gedruckter Form und begleitet Kunden im gesamten Content-Prozess – von der Entwicklung der Content-Strategie, über die Content-Produktion für alle Kanäle (Digital, App, Print, Audio, Video), bis zur Content-Distribution und schließlich der Performance-Messung. Mehr als 40 nationale und internationale Auszeichnungen für ihre Projekte machen die Styria Content Creation zu einer der erfolgreichsten Content-Marketing-Agenturen Österreichs. www.styriacreation.com

Take Off PR arbeitet mit Unternehmen, die wachsen möchten und bei der Neukundengewinnung Unterstützung brauchen. Als erste Agentur in Österreich hat Martin Bredl und sein Team 2013 Inbound Marketing in Österreich eingeführt. Inbound Marketing ist eine Antwort auf den digitalen Wandel. Kunden kaufen heute anders: Bis zu 90% der Kaufentscheidungen werden heute durch das Internet beeinflusst. Mit neuen Marketing- und Vertriebsmethoden hilft Take Off PR Unternehmen diese Entwicklung zur Neukundengewinnung zu nutzen. Mit HubSpot als offiziellen Partner baut Take Off PR seinen Vorsprung aus. HubSpot ist der weltweit führende Anbieter von Marketing Automation Software und hilft Inbound effizient umzusetzen, Erfolge zu messen und Prozesse zu optimieren. Alle Mitarbeiter von Take Off PR absolvieren laufend die Zertifizierungen der HubSpot Akademie und können so ihre Kunden bestmöglich und mit aktuellstem Know-how unterstützen. www.takeoffpr.com

we are one for all digital.