



Das Dreieck des Vertrauens

Das Thema "Marketing" ist von nun an der Schlüssel, der Dir permanent neue Besucher einspielen wird, die sich aufgrund Deiner Zielgruppendefinition bereits auf der Suche nach der richtigen Lösung - Deiner Lösung - befinden.

Die zurzeit beste Möglichkeit, um im Internet auf die eigene Webseite aufmerksam zu machen, ist das sogenannte Dreieck des Vertrauens.

Dabei nutzen wir drei unterschiedliche Kanäle ihrem Zweck entsprechend, um dafür zu sorgen dass die Zielgruppe exakt die Informationen erhält, die sie benötigt.

Der erste Eckpfeiler im Dreieck des Vertrauens ist natürlich unsere Landing-Page selbst. Auf der Startseite präsentieren wir nur ein Produkt, listen die Vorteile für den Kunden auf und geben ihm die Möglichkeit, sich einzutragen um weitere kostenlose Informationen zu erhalten.

Um hierher zu gelangen, benötigen sowohl die Zielgruppe als auch die Suchmaschine Google weitere Informationen, die wir mit dem zweiten Eckpfeiler des Dreieck des Vertrauens in unserem Blogbereich liefern.

Hier gehen wir ausführlich auf die Problemstellungen der Zielgruppe ein und präsentieren die Lösung. Wir versuchen im Blog aber keineswegs, unseren Besuchern irgendetwas zu verkaufen oder sie zum Kauf zu bewegen.

Der Blogbereich erfüllt die selbe Funktion wie die Tageszeitung: Wenn man zu einem bestimmten Thema Informationen erhalten will, liest man den Artikel. Man muss aber nicht befürchten, dass die



Tageszeitung am Ende Werbung für ein Produkt macht oder uns zum Kauf bewegen will.

Was wir jedoch tun: Wir platzieren am Ende des Blogartikels einen Link zu Deiner Startseite, auf der sich weiterführende Informationen befinden und damit letztendlich Dein kostenloses Geschenk und das Eintragungsformular.

Der dritte und damit letzte Bestandteil des Dreieck des Vertrauens ist Dein Facebook-Kanal. Wir teilen den Blogartikel als Newsticker in Facebook, um Deine Zielgruppe auf den Artikel aufmerksam zu machen.

Auch hier verzichten wir darauf, Deine Landingpage bzw. Dein Produkt direkt zu bewerben, denn Newsticker konzentrieren sich nur auf den Kern der Aussage. Entweder will die Zielgruppe anhand der Überschrift den ganzen Artikel lesen, oder sie zieht weiter.

Ein großes Tagesblatt mit vier Buchstaben hat diese Aufgabenstellung verstanden und erstellt seit Jahrzehnten besonders reißerische Überschriften.

Hier in Facebook schalten wir dann einfach direkt Werbung auf den geteilten Artikel. Dabei nutzen wir einen ganz entscheidenden Vorteil: Schon für wenige Euro erhalten wir sehr viele Zugriffe auf Deinen Artikel und sofern er spannend geschrieben ist und die Zielgruppe anspricht, erhalten wir entsprechend viele Zugriffe auf Deinen Blog und damit auf Deine Landing Page.

Hast Du Deine Zielgruppe mit dem Artikel überzeugt, geht sie freiwillig auf die Startseite und trägt sich in das Formular ein. Damit ist ein weiterer potentieller Kunde in Deinem Trichter und wir bearbeiten ihn mit weiteren Informationen und den automatischen



Folge-Emails, die wir in Klick-Tipp eingerichtet haben.

Das Dreieck des Vertrauens trägt seinen Namen also vor allem aus dem Grund, dass alle drei Eckpunkte des Dreiecks sich immer nur für eine Informationsart an die Zielgruppe richten, die sie erwarten.

Wir versuchen nicht, in Facebook offensiv zu verkaufen. Das funktioniert sowieso nur für einen sehr kleinen Anteil der Besucher.

Wir versuchen auch nicht, über Deinen Blogartikel direkt zum Verkauf zu springen. Wer sich eine Tageszeitung kauft, will den kompletten Artikel lesen und nicht erst bezahlen müssen, um alles lesen zu können.

Auf unserer Startseite reden wir dann allerdings nicht mehr um den heißen Brei herum. Hier gibt es keine News und keine Artikel, hier geht es nur um das eine Produkt oder die Dienstleistung, die Du anbieten willst.

Das Dreieck des Vertrauens hat aber einen weiteren sehr wichtigen Vorteil: Dadurch, dass wir die Inhalte als Blogartikel zur Verfügung stellen, haben die Suchmaschinen ein berechtigtes Interesse an diesen Inhalten.

Wenn wir uns also jeweils pro Blogartikel einem Problem Deiner Zielgruppe und präsentieren die Lösung, ist es sehr wahrscheinlich dass Du auch in den organischen Suchergebnissen von Google vorn positioniert wirst.

Dass Google in letzter Zeit auf neue Artikel immer mehr Gewicht legt und diese besonders hoch bewertet, konnten wir bei unseren Seminarworkshops immer wieder eindrucksvoll unter Beweis stellen, indem wir Blogartikel für die Teilnehmer geschrieben haben,



die bereits am nächsten Tag eine Spitzenposition eingenommen hatten.

Darüber hinaus wird dieses Phänomen auch bei den Suchergebnissen von Google deutlich. Die ersten Suchergebnisse sind zurzeit stets die aktuellen Artikel zum gesuchten Thema.

So erhält Deine Landingpage mit ihrem Blogbereich also die Funktion, Newssender zu sein und auf diesem Weg Aufmerksamkeit für Dich zu generieren.

Das Teilen der Artikel in Facebook ist dabei kein "doppelter Inhalt", der von Google abgestraft werden würde, sondern ein zusätzlicher Bonus, da auch die Artikel in Facebook einen hohen Wert in der Suchmaschine genießen und so Deinen eigentlichen Blogartikel noch attraktiver machen.

Was ist die Folge vom Dreieck des Vertrauens?

1. Die Zielgruppe erhält immer wieder neuen wertvollen Inhalt zu ihrem Problem und wird Dich irgendwann als Experten anerkennen.
2. Da Du in Google und in Facebook zu finden bist, kommt sie an Dir nicht mehr vorbei. Wir erweitern das Ganze sogar noch, indem Du Videos in Youtube hochlädst und in Deinen Blogartikel mit einbaust.
3. Mit jedem weiteren Artikel wird Deine Ausbreitung wachsen und immer mehr Menschen werden auf Deine neue Webseite aufmerksam. Und das Beste daran: wenn Du nur wenig Werbebudget ausgeben willst, ist es völlig ausreichend, 5 oder 10 Euro pro geteiltem Blogartikel in Facebook zu investieren. Damit erhöhst Du die Sichtbarkeit Deiner Inhalte und baust Deine Autorität als Experte auf.