

Entscheidende Momente Fünf Fragen an Ihre Agentur

Sie möchten gemeinsam mit einer Agentur die entscheidenden Momente ermitteln, in denen Sie für Nutzer präsent sein müssen, und benötigen Unterstützung beim Implementieren Ihrer Strategie. Mithilfe der nachfolgenden Fragen finden Sie den passenden Partner.

Wie ermitteln Sie die entscheidenden Momente?

Eine gute Agentur erkennen Sie daran, dass sie sich nicht nur auf traditionelle demografische Messwerte und Daten zur Reichweite beschränkt.

☞ Darauf sollten Sie achten:

Die Agentur legt den Schwerpunkt auf die Auswahl der richtigen Zielgruppen. Sie sollte sich auf Ihre Unternehmensziele konzentrieren und die Momente ermitteln, in denen Nutzer Entscheidungen treffen und Vorlieben entwickeln.

Wie setzen Sie absichtsorientiertes Marketing um?

Eine gute Agentur sollte Sie beim Ermitteln der Absicht von Suchanfragen unterstützen und dabei auch den situativen Kontext des Nutzers berücksichtigen.

☞ Darauf sollten Sie achten:

Fragen Sie nach Marketingprogrammen, die die Agentur im Hinblick auf Nutzerabsichten bereits erstellt und erfolgreich umgesetzt hat.

Können Sie mir anhand eines Beispiels zeigen, wie Sie ein anderes Unternehmen dabei unterstützt haben, im richtigen Moment präsent zu sein?

Bitten Sie die Agentur, Ihnen eine kürzlich erfolgreich umgesetzte Strategie zu präsentieren. So können Sie entscheiden, ob die erforderlichen Kenntnisse, Ressourcen und Tools verfügbar sind, um Ihre Anforderungen zu erfüllen.

☞ Darauf sollten Sie achten:

Die Agentur sollte Absicht und Kontext von Nutzern verstehen und entsprechende Inhalte für die entscheidenden Momente liefern. Lassen Sie sich zeigen, dass sich die Ergebnisse aufgrund der von der Agentur implementierten Strategie verbessert haben.

Wie bewerten Sie die Nutzerabsicht? Ist ein Kauf immer das angestrebte Ziel?

Niemand wacht morgens mit der Kreditkarte in der Hand auf. Eine Agentur, die sich einzig und allein mit dem Moment der Kaufabsicht beschäftigt, geht zu einseitig vor.

⌚ Darauf sollten Sie achten:

Die Agentur sollte einen kreativen Ansatz verfolgen, damit Sie potenzielle Kunden lange vor Ihren Mitbewerbern erreichen, z. B. dann, wenn diese sich gerade informieren. So sehen Nutzer Ihr Unternehmen als das hilfreichste in der jeweiligen Kategorie an und berücksichtigen es während des Kaufprozesses.

Wie unterstützen Sie Kunden beim Erstellen relevanter Inhalte?

Nützliche Inhalte zu erstellen, ist eine absolut notwendige Investition. Eine gute Agentur wird gemeinsam mit Ihnen sicherstellen, dass sich diese auch bezahlt macht.

⌚ Darauf sollten Sie achten:

Führt die Agentur eine intelligente Inhaltsanalyse durch? Die Agentur sollte inhaltliche Lücken erkennen und Ihnen auseinandersetzen können, ob Sie Ihren Kunden in bestimmten Momenten relevante Inhalte präsentieren. Beispielsweise sollte sie darauf hinweisen, dass es kontraproduktiv ist, die Schaltfläche "Zur Kasse gehen" einzublenden, wenn sich der Nutzer lediglich informieren möchte.