

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.

