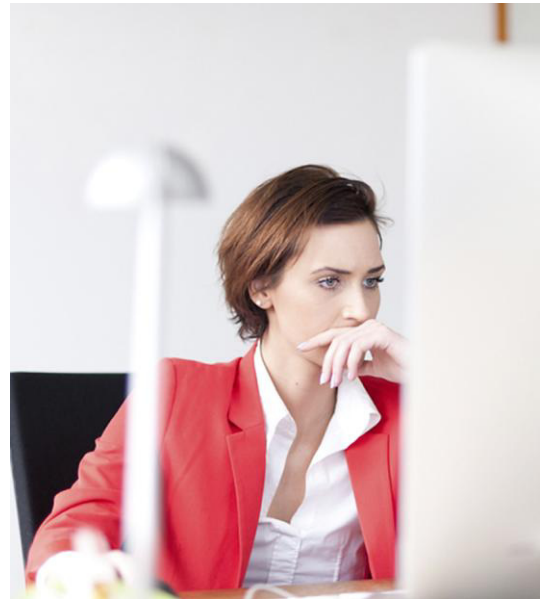


# Content Check:

## Informieren Sie Ihre Zielgruppe richtig?

Als B2B Anbieter wissen Sie über Ihre Produkte und Dienstleistungen ausgesprochen gut Bescheid. Bei Ihrer Zielgruppe wird das nicht unbedingt der Fall sein. In vielen Fällen haben Ihre Kunden und Interessenten nur ein oberflächliches Wissen über die von Ihnen eingesetzten Verfahren, Produkte und Prozesse. Daher wird es auch für Ihr Unternehmen oft nicht einfach sein, bei Ihrer Zielgruppe die gewünschte Aufmerksamkeit zu erzielen und potenzielle Käufer zu einer genaueren Beschäftigung mit Ihren Angeboten zu motivieren. Genau hier setzt der *Content Check* an: Mit dieser Analyse wird untersucht, wie verkaufsfördernd die Inhalte Ihrer Marktkommunikation wirken. Der *Content Check* betrachtet Ihre Inhalte speziell aus der Perspektive Ihrer potenziellen Käufer. Er untersucht, wie gut Ihre Inhalte Aufmerksamkeit erregen, ob die von Interessenten benötigten Informationen vermittelt werden und wie verständlich und klar die Aufbereitung Ihrer Inhalte ist. Als Ergebnis des *Content Check* erhalten Sie einen ausführlichen schriftlichen Bericht. Der Bericht enthält auch konkrete Hinweise, wie Sie Ihre Inhalte anpassen können, um Ihren Absatz weiter zu steigern.



## Speziell für Anbieter hochwertiger B2B Produkte

Der *Content Check* wendet sich an Eigentümer, Geschäftsführer, Marketingmitarbeiter und Serviceleiter von hoch spezialisierten B2B Anbietern. Der *Content Check* geht speziell auf die Besonderheiten ein, die für die Marktkommunikation hochwertiger, beratungsintensiver Produkte und Dienstleistungen gelten. Dazu gehört unter anderem, dass die Zielgruppen dieser Angebote einen untypischen Informationsbedarf haben.

Der *Content Check* wird persönlich von Erwin Matys durchgeführt. Erwin Matys ist Spezialist für die Vermarktung von hochwertigen, erklärungsbedürftigen Produkten, erfahrener Praktiker im Produktmanagement, langjähriger Kommunikationsberater und Verfasser mehrerer sehr erfolgreicher Marketingpublikationen.

## Ablauf

Am Beginn des *Content Checks* steht eine Vorbesprechung, bei der wir die Eckpunkte Ihrer aktuellen Marktkommunikation besprechen. Mit der anschließenden Analyse werden die Inhalte Ihrer Marktkommunikation untersucht und Empfehlungen ausgearbeitet. Dabei halten wir Kontakt und tauschen uns fallweise zu Fragen aus. Als Ergebnis liegt nach einigen Wochen ein schriftlicher Bericht vor, der in einer Nachbesprechung detailliert erläutert wird. Die Zusammenarbeit im Rahmen des *Content Checks* findet per E-Mail und Telefon statt. Geografische Distanzen spielen keine Rolle.

## Ergebnis

Im Rahmen des *Content Checks* werden Ihre Website, Ihre Print-Unterlagen, Ihre Mailings und Ihre Download-Angebote dahin gehend untersucht, wie gut sie ihre Funktion erfüllen. Ergebnis ist ein schriftlicher Bericht, der Ihnen eine Außensicht Ihrer aktuellen Inhalte liefert. Sie erfahren, ...

- ... wie viel Aufmerksamkeit Sie mit Ihren aktuellen Inhalten erzielen
- ... wie Ihre Produkte und Dienstleistungen wahrgenommen werden
- ... wie verständlich Ihre aktuellen Inhalte für Ihre Zielgruppe sind
- ... wie gut Ihre aktuellen Inhalte Ihren Sales Prozess unterstützen

Als Ergebnis erhalten Sie keinen Standardbericht, sondern eine sehr individuelle Analyse, die auf die Besonderheiten Ihres Unternehmens, Ihrer Produkte und Ihrer Zielgruppen eingeht. Auf jene Stellen, an denen akuter Handlungsbedarf besteht, wird besonders hingewiesen.

## Bonus

Über die reine Analyse hinaus gehend liefert Ihnen der *Content Check* konkrete Hinweise, wie Sie Ihre Inhalte modifizieren können und ...

- ... mehr Aufmerksamkeit für Ihre Produkte und Dienstleistungen erhalten
- ... für Ihre Kunden und Interessenten verständlicher werden
- ... möglichst viele Interessenten zu einer Kontaktaufnahme motivieren
- ... Ihre Abschlussquote erhöhen

Die in dem Bericht enthaltenen Hinweise werden spezifisch für Ihr Unternehmen ausgearbeitet und geben Ihnen klare Anleitungen, wie Sie mit einfachen Mitteln Steigerungen erzielen.

## Kosten

Die Gesamtkosten für den *Content Check*, inklusive schriftlichem Bericht sowie Vor- und Nachbesprechung, beträgt 2.500,- Euro zzgl. der gesetzlich vorgeschriebenen Umsatzsteuer.

## Bestellung

Wenn Sie überlegen, den *Content Check* für Ihr Unternehmen in Anspruch zu nehmen, senden Sie einfach eine kurze Anfrage per e-Mail an [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at). Wir vereinbaren dann einen Termin für ein unverbindliches Erstgespräch, bei dem Sie nähere Informationen über den *Content Check* erhalten und bei dem wir Ihre individuellen Fragestellungen besprechen. Das Erstgespräch ist wahlweise telefonisch oder persönlich möglich. Die organisatorischen Schritte zu Ihrer Bestellung leiten wir erst ein, wenn Sie sich nach unserem Gespräch endgültig für den *Content Check* entscheiden.

## Impressum

Der Autor dieses Beitrags ist seit über dreißig Jahren im Marketing tätig, seit 1993 als selbstständiger Berater. Erwin Matys begleitet Inhaber, Geschäftsführer und Produktmanager dabei, ihre Marketing- und Kommunikationsziele zu verwirklichen. Besonders geschätzt werden seine Leistungen von Auftraggebern, die hochwertige Produkte und Dienstleistungen vertreiben. Erwin Matys lebt und arbeitet in Wien und ist Autor der Marketingtitel *Praxishandbuch Produktmanagement*, *Dienstleistungsmarketing* und *Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen*.



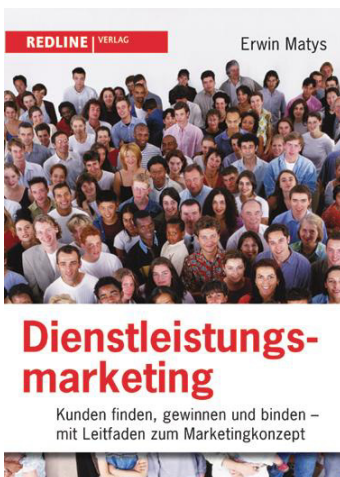
dipl.ing. erwin matys  
marketing & communications  
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5  
mitglied der wirtschaftskammer wien  
tel: +43-1-374 86 50  
e-mail: [erwin@matys.at](mailto:erwin@matys.at)  
xing: [www.xing.com/profile/Erwin\\_Matys](http://www.xing.com/profile/Erwin_Matys)  
web: [www.matys.at](http://www.matys.at)

# Publikationen von Erwin Matys



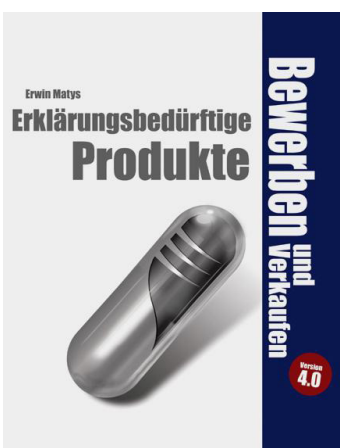
## Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2013 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Eine detaillierte Beschreibung der 6. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die Bestellung online möglich.



## Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine detaillierte Beschreibung der 3. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die Bestellung online möglich.



## Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

Ein kostenloses e-Book mit 70 Seiten, auf [www.matys.at](http://www.matys.at) als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen.