



Digital Marketing im HR Bereich

Anton Egli Herausgeber von Resource



Das digitale Marketing hat sich im Laufe der letzten Jahre einen spektakulären Platz erobert. Die Gewohnheiten der Kunden und ihr Einkaufsverhalten sind diesen Änderungen gefolgt.

Erkunden Sie diese neuen Arbeitsgewohnheiten und verwenden Sie unsere RESOURCE Adressen, um Ihren Umsatz zu entwickeln und zu steigern. Wir halten unsere Informationen bezüglich der HR-Partner und Anwender seit 1991 aktuell.

LESEN SIE UNSERE EMPFEHLUNGEN

Sie teilen ihre Erfahrungen Beiträge der Fachleute

Das digitale Marketing hat sich im Laufe der letzten Jahre einen spektakulären Platz erobert. Die Gewohnheiten der Kunden und ihr Einkaufsverhalten sind diesen Änderungen gefolgt.

Wikipedia liefert hierzu die folgende Definition: Das Inbound Marketing ist eine Marketingmanagementstrategie, die darauf abzielt, von Kunden gefunden zu werden statt ihn mit Marketingmanagementtechniken zu suchen.

Gemäss einer Studie bevorzugen es 70% der Verbraucher, sich durch Beiträge über eine Mar-

ke zu informieren statt durch Werbung (siehe: Comexplorer: Zahlen und Statistiken zum Thema Inbound Marketing)

Das automatisierte digitale Marketing beschert einen Zeitgewinn, um ihre Kontakte zu pflegen.

RESOURCE erscheint seit 1991 und hat im Laufe der Jahre exzellente Kenntnisse auf dem Gebiet des Personalwesens erworben. Die Leser sind alle im Personalwesen von Unternehmen tätig. Das sind Ihre Kunden.

Sie möchten mit diesen Unternehmen in Kontakt treten? Dann bieten wir Ihnen diese Möglichkeit unter Verwendung unserer Inbound-Marketing-Methodologie.

Erstellung von Content und Verbreitung

Sie kennen Ihre Dienstleistungen und/oder Produkte sehr gut. Wenn Sie wünschen, können wir gemeinsam die durchzuführenden Aktionen vereinbaren.

Wir erstellen an Ihre Farben und Ihr Corporate Design angepasste E-Mails. Die E-Mails sind „responsive“, und passen sich jedem Bildschirm an, so dass sie sowohl auf dem PC-Monitor, auf

Wir bieten Ihnen dabei die folgenden Etappen an:

1. Qualifizierten Traffic anziehen und Besucher für Ihre Website generieren und zwar dank der kombinierten Verwendung der folgenden Mittel:

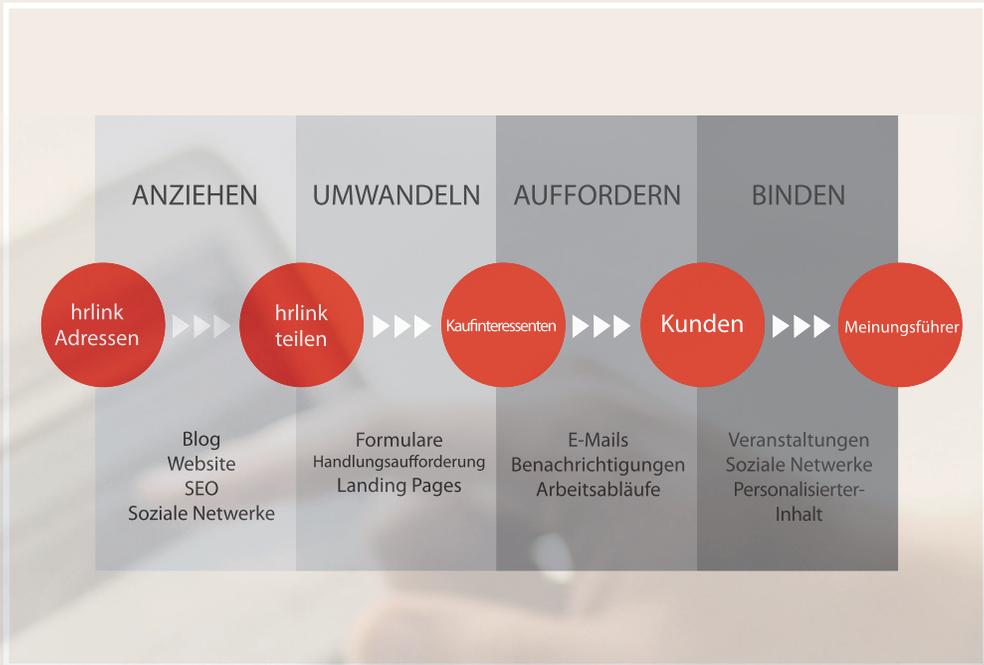
- Verfassen von qualitativ hochwertigen Beiträgen in Ihrem Blog
- Optimierung der Schlüsselwörter für die Suchmaschinen (natürliche Suchmaschinenoptimierung)
- E-Mails an die Kundschaft im Personalwesen
- Gemischter Einsatz der sozialen Netzwerke: Facebook, LinkedIn, Twitter, etc.

2. Generierung von Kontakten dank:

- Handlungsaufforderungen: call-to-action
- Anlegung von Zielseiten (Landing Pages)
- Erfassung von Informationen über die Besucher

3. Kaufinteressenten in Kunden verwandeln durch:

- Automatisierung und Steuerung von interaktiven Massnahmen
- Scoring, das es gestattet, zu messen, wie „heiss“ ein Kundenkontakt ist und ihm somit die Produkte und/oder Dienste des Unternehmens zum richtigen Zeitpunkt während des Kaufzyklus anzubieten.
- Integrierte Traffic-Massnahme; Berichte über Marktforschung und Konversion von Kunden



Tablets als auch auf Smartphones angezeigt werden. Sie sind ebenfalls so erstellt, um Ihnen dabei zu helfen, über Handlungsaufforderungen (Call-to-Action) Kontakt zu Ihren Kunden aufzunehmen (eine Seite Ihrer Website besuchen, Ihren Blog lesen oder auch ein Produkt oder eine Dienstleistung zu kaufen).

Da wir die Leser von RESOURCE kennen, werden wir gemeinsam anhand unserer Ratschläge und Ihrer Kompetenzen Modelle für Newsletter, Preisausschreiben, Einladungen zu Ihren Veranstaltungen oder auch den Kauf eines Produktes vorbereiten.

Schliessen Sie sich unseren Kunden an und nehmen Sie an unseren Aktionen teil, indem Sie mich kontaktieren.

Antoine EGLI

Herausgeber von Resource
Tel 022 786 70 00
a.egli@hpmedia.ch

Kontakte in Kunden verwandeln

Um die Handlungen des durch unsere Öffentlichkeitsarbeit kontaktierten Kunden zu verfolgen, werden wir Zielseiten, die sogenannten Landing Pages anlegen (elektronischer Flyer). Diese besonderen Seiten gestatten es Ihnen, Ihre Marketingstrategie beispielsweise durch Integration eines Preisausschreibens auf Facebook zu ergänzen, indem das Abonnieren eines Newsletters ermöglicht wird oder auch die Steuerung Ihrer nächsten Veranstaltung vereinfacht wird. Das Ziel ist ganz einfach – Sie erhalten so eine Vielzahl von Zugangspunkten für Ihre Kontakte und können auf diese Weise Ihre eigene Datenbank mit Personalwesen-Kontakten aufbauen.

