



Content-Strategie

Wie geht das mit den SMART-Zielen jetzt genau?



DU HAST VIEL DARÜBER ERZÄHLT, ABER VERSTEHEN TUT ES DENNOCH KAUM JEMAND.





Allgemeine SMART-Ziele

Mehr Engagement erreichen

Ich steigere die Nutzung der Website um 100 %, indem ich fünf Blogbeiträge pro Woche veröffentliche. Außerdem werde ich in jedem Beitrag drei oder mehr Links zu meinen Inhalten einfügen.

Spezifisch: Ich möchte die Verweildauer auf der Website und die Anzahl der Seitenaufrufe pro Besuch erhöhen.

Messbar: Ich will das Engagement auf der Website verdoppeln.

Erreichbar: Durch die Erhöhung des Engagements auf der Website kann ich meine Bekanntheit steigern.

Relevant: Mein Ziel ist erreichbar.

Zeitgebunden: Ich plane, dieses Ziel in drei Monaten zu erreichen.

KPI: Empfehlungen (und entsprechende Links), Downloads, Seitenansichten, Erwähnungen (auch Share of Voice genannt), Website-Traffic

Konversionsraten verbessern

Ich will die Konversionsrate meiner Landing Page innerhalb der nächsten fünf Monate um 15 % erhöhen, indem ich die Landing Page neu gestalte und den Text aktualisiere.

Spezifisch: Ich möchte mehr Besucher in Leads umwandeln, indem ich unsere aktuelle Landing Page überarbeite und den Text der Seite aktualisiere.

Messbar: Ich strebe eine Steigerung der Conversions um 15% an.

Erreichbar: Durch die Verbesserung der Konversionsrate erhalte ich mehr qualifizierte Leads, mit denen ich arbeiten kann.

Relevant: Ich habe die Ressourcen, um dieses Ziel zu erreichen.

Zeitgebunden: Innerhalb der nächsten fünf Monate.

KPI: Empfehlungen (und entsprechende Links), Downloads, Seitenansichten, Erwähnungen (auch Share of Voice genannt), Website-Traffic



Allgemeine SMART-Ziele

Kundenbindung erhöhen

Im nächsten Jahr erhöhe ich die Kundenbindung um 40 %, indem ich ein mehrstufiges Kundenbindungsprogramm einführe.

Spezifisch: Ich möchte einen loyalen und zufriedenen Kundenstamm aufbauen, indem ich die Kundenbindungsrate durch ein strukturiertes Kundenbindungsprogramm um 40 % erhöhe.

Messbar: Meine Zielvorgabe für dieses Ziel ist eine um 40 % höhere Kundenbindungsrate.

Erreichbar: Die Konzentration auf die Erhöhung der Kundenbindung trägt zur Stabilität meiner Marke bei und hilft mir, einen konstanten Umsatzstrom aufrechtzuerhalten.

Relevant: Ich habe recherchiert und Freiberufler in ähnlichen Nischen gefunden, die ihre Kundenbindung innerhalb von drei bis zwölf Monaten steigern konnten.

Zeitgebunden: Innerhalb von zwölf Monaten.

KPI: Anteil der von Bestandskunden angesehene Inhalt, Anteil der wiederholten Käufe von wiederkehrenden Kunden, ODER: Anteil der wiederholten Seitenaufrufe von wiederkehrenden Lesern

Kundenabwanderung reduzieren

Kunden zu halten ist wesentlich kostengünstiger als neue Kunden zu gewinnen. Ich will die Kundenabwanderung in den nächsten sechs Monaten um 10 % senken, indem ich die Qualität meiner Services verbessere.

Spezifisch: Ich möchte die Abwanderungsrate für meine Marke senken, indem ich ein hervorragendes Kundenerlebnis biete.

Messbar: Mein Ziel ist es, die Abwanderungsrate um 10 % zu senken.

Erreichbar: Die Verringerung der Kundenabwanderung wird dazu beitragen, meinen Ruf zu verbessern

Relevant: Ich habe vor kurzem Kundenfeedback erhalten und ich will meine Kunden glücklicher und zufriedener machen.

Zeitgebunden: In sechs Monaten.

KPI: Empfehlungen (und entsprechende Links), Downloads, Seitenansichten, Erwähnungen (auch Share of Voice genannt), Website-Traffic



Allgemeine SMART-Ziele

Neue Zielgruppen erreichen

In den nächsten sechs Monaten werde ich meine Bekanntheit in der Generation [..] steigern. Dies kann ich erreichen, indem ich Personas erstelle, gezielte Werbung in sozialen Medien schalten und mit zwei oder drei Influencern zusammenarbeite.

Spezifisch: Mithilfe von Personas, Influencer-Marketing und Social-Media-Werbung auf potenzielle Käufer erreichen und mit ihnen in Kontakt treten.

Messbar: Mein Ziel ist es, die Markenbekanntheit in der Zielgruppe der Generation [...] zu steigern.

Erreichbar: Das Erreichen neuer Kunden wird mir mehr Möglichkeiten bieten.

Relevant: Mein Ziel ist erreichbar.

Zeitgebunden: Ich plane, dieses Ziel in sechs Monaten zu erreichen.

KPI: Kundengewinnung, Abonnements, Ausgefüllte Formulare / Hinterlegen von Daten, Downloads, Konversionrate

Markenbekanntheit steigern

Innerhalb von sechs Monaten werde ich meine Social Media Follower, Reichweite und Engagement um bis zu 50% steigern. Dies kann ich erreichen, indem ich mehr lehrreiche, interviewartige Blogbeiträge und Videoinhalte erstelle und teile.

Spezifisch: Ich möchte meine Bekanntheit steigern, indem ich eine neue Content-Reihe erstelle.

Messbar: Mein Ziel ist es, die Reichweite der Beiträge und die Anzahl der Social Shares um 50 Prozent zu steigern.

Erreichbar: Wenn ich meine Bekanntheit steigere, wird dies zu mehr Konversionen führen.

Relevant: Ich erstelle die Inhalte.

Zeitgebunden: Innerhalb der nächsten sechs Monate.

KPI: Empfehlungen (und entsprechende Links), Downloads, Seitenansichten, Erwähnungen (auch Share of Voice genannt), Website-Traffic



Content spezifische SMART-Ziele

Blog-Traffic erhöhen

Ich will meinen Blog-Traffic durch die Veröffentlichung von drei zusätzlichen Beiträgen pro Woche bis Ende [...] um 3-5% steigern.

Spezifisch: Ich möchte die Anzahl der Besucher auf meinem Blog erhöhen, indem ich mehr Blog-Beiträge von hoher Qualität veröffentliche.

Messbar: Ich strebe eine Steigerung der Besucherzahlen um 5% an.

Erreichbar: Der BlogTraffic ist in den letzten Monaten um ca. 3 % gewachsen. 5 % sind also ein realistisches Ziel.

Relevant: Mein Ziel ist erreichbar.

Zeitgebunden: Ich plane, dieses Ziel, bis Ende des nächsten Monats zu erreichen

KPI: Auf der Website verbrachte Zeit, Auf jeder Seite verbrachte Zeit, Abprungrate, Desktop-Besucher, Mobile-Besucher, Neue Besucher vs wiederkehrende Besucher, Traffic-Quellen, Unique Visitors, Website-Traffic

E-Mail-Liste aufbauen

Bis Ende des zweiten Quartals habe ich eine Liste mit 1.000 E-Mail-Abonnenten. Ich erstelle ein Freebie. Ich werde einen E-Mail-Service einrichten.

Spezifisch: Ich möchte eine Liste von E-Mail-Abonnenten aufbauen, indem ich ein Freebie erstelle.

Messbar: Ich strebe 1.000 Abonnenten an und erstelle ein Freebie.

Erreichbar: Mein Blog wird bereits tausendfach aufgerufen und ich habe recherchiert, dass ähnliche Blogger zwischen einem und sechs Monaten brauchen, um 1.000 Abonnenten zu erreichen.

Relevant: Mit einer Abonnentenliste, die meinem idealen Kunden entspricht, kann ich leicht E-Mail-Abonnenten gewinnen.

Zeitgebunden: Das Ziel will ich innerhalb von vier Monaten erreichen.

KPI: Abonnenten, Klickrate, Konversion, Öffnungsrate, Opt-out-Rate, Zustellrate