

## **Basis für Content-Marketing - Erstellen eines Kunden-Avatars** **Kostenlose Challenge „Mein idealer Kunde“ von Akademie Schreiben lernen**

Gemeinsam mit 6 ExpertInnen (**Uta Nimsgarn, David Goebel, Alexandra Neumann-Klapper, Verena Sati, Christina Bodendieck und Stéphane Etrillard**) hat Eva Laspas, Bestsellerautorin und Leiterin der Akademie Schreiben lernen, die Challenge 2017 „Mein idealer Kunde“ erstellt. In 9 Tagen erschaffen sich die TeilnehmerInnen den eigenen Kunden-Avatar und lernen gleichzeitig, den Zusammenhang seiner Merkmale mit dem eigenen Unternehmen zu verknüpfen. Die Challenge startet am 06.06.2017 und ist kostenlos.

### **Content-Marketing - jedes Detail des Wunschkunden zählt**

Jeder Unternehmer steht vor der Frage: Wie schreibe ich Texte, die mein Angebot verkaufen? Basis ist die Zielgruppe bzw. der Zielkunde. In Fachkreisen wird das auch „Kundenavatar“, „Personas“, „Wunschkunde“ oder „idealer Kunde“ genannt. Kurz: Eine Person mit einem speziellen Problem. Das es mit dem Unternehmensangebot zu lösen gilt.

Content-Marketing ist eine relativ neue Form des Marketings. Dabei geht es darum, vom Kunden genau dann gefunden zu werden, wenn er das Angebot braucht. Das funktioniert durch wertvollen und brauchbaren Inhalt, der genau auf das Problem des Wunschkunden zugeschnitten ist.

Eva Laspas: „Ist z. B. das spezielle Problem des Kunden „rote Äpfel“ kaufen zu wollen, wird er seine Suche mit „rote Äpfel“ starten. Mein Angebot sind „rote Äpfel“ und genau dafür gestalte ich meine Webseite. Kommt der Suchende auf meine Seite, findet er das, was er sucht. Er sieht ein Bild mit roten Äpfeln, liest meinen „rote Äpfel“-Text und verweilt länger auf meiner Seite, was die Suchmaschine registriert. Je länger der Leser auf meiner Seite bleibt, desto relevanter dürfte der Zusammenhang mit dem Begriff „rote Äpfel“ sein. Kommt erneut dieser Suchbefehl, schickt die Suchmaschine den Suchenden wieder zu mir.“

Aus diesem Grund ist es mittlerweile essentiell, seine Texte genau auf das Problem seines idealen Kunden zu schreiben. Und die Webseite, Folder, Visitenkarten – ja den ganzen Unternehmensauftritt – auf diesen Kunden auszurichten. Farben, Schriften, Bilder, Texte, Wörter – alles sollte harmonisch auf den Wunschkunden abgestimmt sein, damit er sich auf der Webseite sofort wohlfühlt und erkennt: Ja, hier wird mir geholfen.

### **Challenge „Mein idealer Kunde“ - Start am 06.06.2017**

Eva Laspas: „Viele geniale Ideen scheitern, weil die UnternehmerInnen kein eindeutiges Angebot für einen Kunden geschaffen haben. Ohne klares Angebot keine Texte, die verkaufen. Hier unterstützen wir mit der Challenge „Mein idealer Kunde“ und dem Angebot der Akademie Schreiben lernen.“

Mit der Challenge – ähnlich einem Onlinekurs per E-Mail - erschaffen UnternehmerInnen ihren idealen Kunden und erlernen, die Merkmale marketingtechnisch umzusetzen. Nach Abschluss der Challenge haben die TeilnehmerInnen eine klare (Neu-) Ausrichtung für ihr Unternehmen geschaffen. Die Challenge wird über E-Mail geführt, die Aufgaben sind zum Downloaden. Wer mag, findet in einer geschlossenen FB-Gruppe die Möglichkeit zum Austausch und Unterstützung bei Fragen.

**Rücksprache bei:** Eva Laspas, Akademie Schreiben lernen, Tel.: 01/ 2807627, [eva@laspas.at](mailto:eva@laspas.at)  
**Bildmaterial unter:** <http://www.evalaspas.at/presse/>