

## **Basis für Content Marketing: Der Kunden-Avatar**

### **Neuerscheinung Buch „Content Marketing: Dein Wunschkunde und sein Traum“ von Akademie Schreiben lernen**

Gemeinsam mit 8 ExpertInnen hat Eva Laspas, Bestsellerautorin und Leiterin der Akademie Schreiben lernen ein weiteres Buch für GründerInnen und Selbstständige, die sich neu orientieren möchten, erschaffen. In 9 Tagen kreieren sich die TeilnehmerInnen den eigenen Kunden-Avatar und lernen gleichzeitig, den Zusammenhang seiner Merkmale mit dem eigenen Unternehmen zu verknüpfen. Das Buch erscheint am 19.10.2017 im Verlag Laspas über Amazon Kindle und Paperback.

### **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 „Kunden-Avatar“, „Personas“, „Wunschkunde“ oder „idealer Kunde“ genannt. Kurz: Eine Person, mit einem speziellen Problem, das es mit dem Unternehmensangebot zu lösen gilt. Gibt es mehrere Angebote, werden mehrere Wunschkunden erstellt.

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 wertvolle und brauchbare Inhalte, die genau auf das Problem des Wunschkunden zugeschnitten sind.

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

### **Das Buch**

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 dem Buch Content Marketing: Dein Wunschkunde und sein Traum.“

Durch die Inhalte des Buches angeleitet, erschaffen UnternehmerInnen ihren idealen Kunden und erlernen, die Merkmale marketingtechnisch umzusetzen. Das Warum wird klar. Nach Abschluss der Übungen im Buch haben die TeilnehmerInnen eine stringente (Neu-) Ausrichtung für ihr Unternehmen geschaffen.

**Rücksprache bei:** Eva Laspas, Akademie Schreiben lernen, Tel.: 01/ 2807627, [eva@laspas.at](mailto:eva@laspas.at)

**Bildmaterial unter:** <https://www.akademie-schreiben-lernen.at/presse/>