

Content Marketing wird sich zu der führenden Methode im Marketing entwickeln. Das ist so, weil es für den Beworbenen und den Werbetreibenden den besten Wert bietet. Es ist die ehrlichste Form des Marketings, die wir seit Langem erleben dürfen. Der Werbetreibende bekommt einen schnellen und direkten Zugang zu den besten Kunden, weil die Kunden sich selbst durch ihre Reaktionen und den Umgang mit Botschaften qualifizieren oder disqualifizieren. Unternehmen müssen ihren Marktauftritt vom Anbieter von Produkten und Dienstleistungen hin zum Anbieter von wertvollen Informationen erweitern – vom Produzenten des Industriezeitalters zum Informationslieferanten der modernen Welt. Was bislang den Medienunternehmen vorbehalten war, steht jetzt allen Unternehmen offen. Insbesondere kleinere Unternehmen mit sehr kleinen Zielgruppen und speziellem Angebot profitieren erheblich, weil sie auch ohne große Investitionen sofort Ergebnisse erreichen können.

Echte Weiterentwicklungen erkennt man daran, dass sie für alle Marktteilnehmer wertvoll sind. Und das trifft hier zu, denn Content Marketing ist auch für den Beworbenen ein Gewinn. Er bekommt vor dem Kauf einen echten Wert, ohne sich zu etwas verpflichten zu müssen. Er kann in Ruhe die Kompetenz der Anbieter als Konsument den Content bewerten und später entscheiden. Er wird nicht mehr oberflächlich manipuliert. Jetzt werden seine Probleme bedient und mit Lösungsangeboten beantwortet.

Wir erleben eine grundlegende Änderung der Werte im Marketing. Wer sich jetzt damit auseinandersetzt, kann nur gewinnen.