

# Content Marketing Checkliste

## Checkliste: Content Marketing

Diese Checkliste hilft dir, Inhalte strategisch zu planen, sauber umzusetzen und messbar zu optimieren.

### 1. Strategie

*Ist klar festgelegt, was mit dem Content erreicht werden soll?*

- Ist ein konkretes Hauptziel definiert (z. B. Leads, Traffic, Brand Awareness)?
- Ist das Ziel messbar (KPIs vorhanden)?
- Passt das Ziel zur übergeordneten Marketingstrategie?
- Ist die Zielgruppe klar definiert?
- Ist der Nutzen für die Zielgruppe klar formuliert?

**Beispiel:** Mehr qualifizierte Leads über ein Whitepaper generieren.

### 2. Inhalte

*Sind die Inhalte sinnvoll geplant und strukturiert?*

- Gibt es einen Redaktionsplan?
- Sind Themen auf die Zielgruppe abgestimmt?
- Gibt es unterschiedliche Content-Formate (Blog, Video, Social Posts)?
- Ist jedes Thema einem Ziel zugeordnet?
- Werden Evergreen- und aktuelle Themen kombiniert?

**Beispiel:** Blogartikel-Serie zu „SEO Grundlagen für Anfänger“.

### 3. SEO

*Sind relevante Suchbegriffe strategisch eingebaut?*

- Wurde eine Keyword-Recherche durchgeführt?

- Sind Haupt- und Nebenkeywords definiert?
- Sind Keywords natürlich im Text integriert?
- Gibt es optimierte Meta-Titel und Beschreibungen?
- Sind Überschriften (H1, H2, H3) SEO-optimiert?

**Beispiel:** Keyword: „Content Marketing Strategie entwickeln“

#### 4. Distribution

*Ist klar, wo und wie der Content veröffentlicht wird?*

- Sind passende Kanäle ausgewählt (z. B. LinkedIn, Instagram, Blog)?
- Gibt es eine Veröffentlichungsstrategie (Zeitpunkte, Frequenz)?
- Wird Content kanalgerecht angepasst (z. B. Snippets für Social Media)?
- Gibt es Cross-Promotion zwischen Kanälen?
- Wird Paid Distribution (Ads) genutzt?

**Beispiel:** Blogartikel wird als LinkedIn-Post und Newsletter-Teaser genutzt.

#### 5. Analyse

*Wird der Erfolg deiner Inhalte regelmäßig überprüft?*

- Werden relevante KPIs definiert (Traffic, Conversions, Engagement)?
- Werden Daten regelmäßig ausgewertet (z. B. monatlich)?
- Wird Nutzerverhalten analysiert (z. B. Scrolltiefe, Verweildauer)?
- Gibt es A/B-Tests für Inhalte oder Headlines?
- Werden Erkenntnisse in zukünftige Inhalte übertragen?

**Beispiel:** Auswertung zeigt, dass How-to-Artikel 3x mehr Leads generieren als News-Posts.

---

Disclaimer: Diese Checkliste dient ausschließlich als allgemeiner Leitfaden und stellt keine rechtliche Beratung oder eine professionelle technische Prüfung dar. Sie ersetzt weder eine individuelle fachliche Bewertung noch eine detaillierte Analyse durch qualifizierte Experten. Es wird empfohlen, bei Bedarf eine vertiefte Prüfung sowie Unterstützung durch entsprechende Fachleute in Anspruch zu nehmen.