



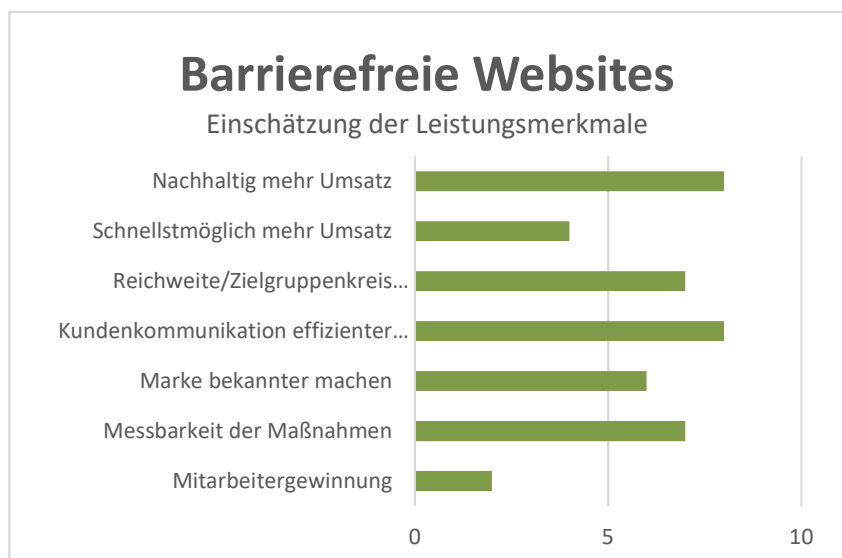
Kommunikation mit WOW-Faktor

Ganzheitliches Content-Marketing - Zielgruppen erreichen und Marken entwickeln

Barrierefreie Website

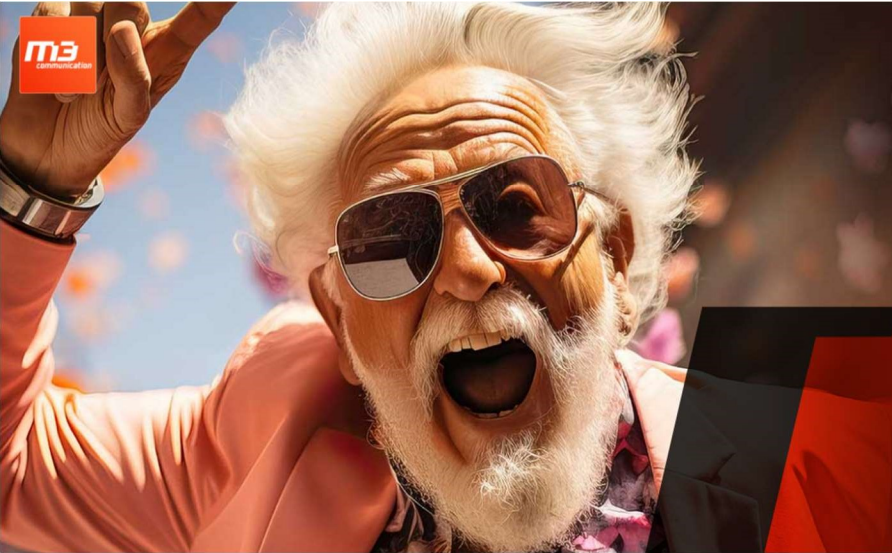
Die barrierefreie Nutzung einer Website oder eines digitalen Angebots ist von entscheidender Bedeutung, um sicherzustellen, dass Menschen mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Bedürfnissen gleichberechtigt auf Informationen und Dienste im Internet zugreifen können. Dies wird überdies bis Sommer 2025 vom Europäischen Rechtsakt zur Barrierefreiheit gemäß Richtlinie (EU) 2019/882 gefordert.

Durch die Gestaltung von Websites, die für alle Benutzenden zugänglich sind, unabhängig von ihren körperlichen oder kognitiven Fähigkeiten, wird die Inklusion und Benutzerfreundlichkeit verbessert. Barrierefreie Websites verwenden zum Beispiel Techniken wie klare Navigation, ggf. eine Text-to-Speech-Vorlesefunktion, sog. „alternative Texte“ für Bilder und Videos sowie visuelle Kontrastoptionen, um sicherzustellen, dass Informationen für alle Benutzenden leicht zugänglich sind.



Link zur
Infoseite

Siehe auch: [Europäischer Rechtsakt zur Barrierefreiheit: Richtlinie \(EU\) 2019/882](#)



Kommunikation mit WOW-Faktor

Ganzheitliches Content-Marketing - Zielgruppen erreichen und Marken entwickeln

Content Marketing

Content Marketing ist das Gestalten und Entwickeln von Inhalten, die Ihrer Zielgruppe einen informativen, inspirierenden, beratenden oder unterhaltenden Mehrwert liefern.

Im Sinne des Content Marketings sollen Inhalte und Botschaften von Zielgruppen nicht als „plumpe Werbung“ wahrgenommen werden. Es sollte der Kreativität und Erfahrung von Personen im Unternehmen oder eines Marketingpartners geschuldet sein, Botschaften im Kontext von Relevanz, Nützlichkeit, Emotionalisierung, Storytelling oder Entertainment zu entwickeln und zu vermitteln. Zwar geht es letztendlich „ums Verkaufen“, da das Kauf- und Konversionsverhalten von Zielgruppen allerdings deutlich anspruchsvoller und differenzierter geworden ist, gilt es via Content Marketing, Botschaften bestmöglich auf Zielgruppen auszurichten und emotionale Verbindungen zu schaffen.



Link zur
Infoseite



Kommunikation mit WOW-Faktor

Ganzheitliches Content-Marketing - Zielgruppen erreichen und Marken entwickeln

Digitale Kommunikation

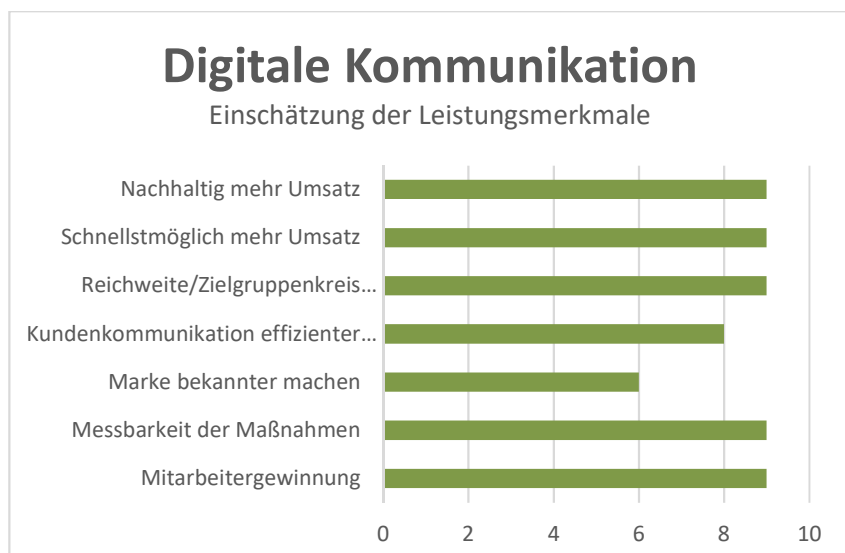
Unter digitalem Marketing versteht man das Verbreiten von Botschaften und das Etablieren von Maßnahmen ausschließlich über Onlinekanäle.

Digitales Marketing ist der Überbegriff für die umfängliche, gezielte Nutzung digitaler Kanäle, um Unternehmen und Marken in diesem Mediumfeld mehr Sichtbarkeit und mehr Kundenkontakte zu versprechen. Die wichtigsten Kanäle für das Verbreiten digitaler Botschaften sind die eigene Website, sozialen Medien, Display-Werbung, E-Mail-Marketing und Suchmaschinen rund um GOOGLE & Co.

Dass Konzipieren von digitalen Botschaften und Kampagnen erfordert, dass diese speziell auf die Anforderungen digitaler Kanäle zugeschnitten sein müssen. Für einen realen, messbaren Erfolg müssen sich alle Maßnahmen im digitalen Raum streng an dem Weg der Kund:innen (Customer Journey) orientieren, den diese beschreiten werden, um am Ende konvertieren zu sollen. Da die von Kund:innen durchschrittenen Wegpunkte (Touchpoints) oft vielzählig sind, führt nur eine komplexe, medien- und kanalübergreifenden Marketingstrategie zum Erfolg.



Link zur Infoseite





Kommunikation mit WOW-Faktor

Ganzheitliches Content-Marketing - Zielgruppen erreichen und Marken entwickeln

API- und Middleware-Programmierung

Die digitale Transformation schreitet voran und fordert viele Unternehmen und Dienstleistende, ihre Prozesse zu überdenken.

Gerade im Online-Umfeld und bei Business- und Sales-Prozessen können digitale Lösungen erkennbare Vorteile bieten – drei Beispiele:

- Strukturierte, interaktive Produkt-Datenbanken im Internet bieten Suchenden eine schnelle und unkomplizierte Nutzung.
- Digitale Erfassungsformulare für vielfältige Antragsformulare machen Datenerfassung einfach und leiten diese direkt in andere Systeme weiter
- Sales-Apps unterstützen den Vertrieb beim strukturierten, individualisiertem Verkaufen inklusive per Schnittstelle angeschlossenen CRM- oder ERP-Systemen.

Unsere Entwicklungsleistungen sind darauf ausgerichtet, Ihnen maßgeschneiderte Lösungen und messbare Effizienzen zu bieten, um Ihren individuellen Anforderungen gerecht zu werden – und gleichzeitig höchste Standards in Bezug auf Sicherheit, Transparenz und Funktionalität zu erfüllen.



Link zur Infoseite

