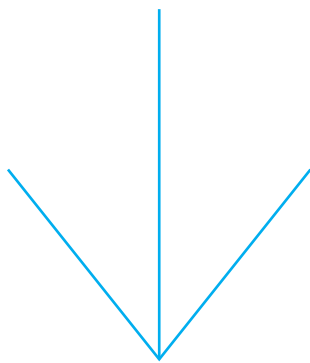


# Marketingaktivitäten mit ChatGPT unterstützen und verbessern



---

DL8126-2016-202407

© WEKA Business Media AG, Zürich

Juni 2024

Autor: Dr. David Schneeberger

WEKA Business Media AG

Hermetschloostrasse 77

8048 Zürich

Tel. 044 434 88 34

[info@weka.ch](mailto:info@weka.ch)

[www.weka.ch](http://www.weka.ch)

# Marketing perfektionieren

Wie ChatGPT Ihre Marketingaktivitäten unterstützen und verbessern kann, möchten wir Ihnen in diesem Beitrag näherbringen.

Im ersten Teil wird erklärt, wie Sie eine Marketingkampagne erstellen können. ChatGPT kann Ihnen helfen, effektive und überzeugende Botschaften zu formulieren, die auf Ihre Zielgruppe abgestimmt sind und deren Aufmerksamkeit erregen.

Im nächsten Teil erfahren Sie, wie Sie ansprechende Social-Media-Posts entwerfen können. ChatGPT kann Ihnen dabei helfen, virale Inhalte zu schaffen, die Ihr Publikum begeistern und Ihre Markenbekanntheit steigern.

Im dritten Teil lernen Sie, wie Sie überzeugende Marketing-E-Mails entwerfen können. ChatGPT kann Ihnen helfen, die Konversionsraten Ihrer E-Mails zu maximieren, indem es auffällige Betreffzeilen und wirkungsvolle Texte vorschlägt.

Der letzte Teil zeigt Ihnen, wie Sie Google Ads erstellen können. Mit ChatGPT können Sie effektive Anzeigen entwerfen, die Klicks generieren und den Traffic auf Ihrer Website erhöhen.

## Eine Marketingkampagne erstellen – wie Sie Ihre Aussendarstellung aufbauen Ausgangslage und Herausforderung

Marketing ist eine entscheidende Säule im Aufbau und in der Förderung einer Marke. Insbesondere bei der Konzeption und Durchführung einer Marketingkampagne stellen sich viele Herausforderungen. Erstens ist es wichtig, die Zielgruppe richtig zu definieren und zu verstehen. Jedes Segment hat unterschiedliche Bedürfnisse und Erwartungen, und es ist wichtig, diese in der Kampagne zu berücksichtigen.

Zweitens ist das Erstellen von überzeugenden und einzigartigen Inhalten ein entscheidender Aspekt. Der Inhalt muss nicht nur die Aufmerksamkeit der Zielgruppe auf sich ziehen, sondern auch den Kern der Marke widerspiegeln.

Die dritte Herausforderung besteht darin, die richtigen Marketingkanäle zu wählen. Nicht alle Kanäle sind für alle Zielgruppen gleich effektiv. Eine weitere Herausforderung besteht darin, die Kampagne auf der Grundlage von Leistungskennzahlen zu optimieren und anzupassen. Es ist wichtig, die Wirksamkeit der verschiedenen Aspekte der Kampagne zu messen, um zu verstehen, was funktioniert und was verbessert werden muss.

Schliesslich ist die Einhaltung von rechtlichen und ethischen Richtlinien eine weitere Herausforderung. Marketingkampagnen müssen rechtlich einwandfrei sein und die Privatsphäre der Verbraucher respektieren.

## Generische Herangehensweise (einfacher Prompt)

Zur Lösung dieser Herausforderung kann nachfolgender Prompt herangezogen werden:



Erstelle eine Marketingkampagne für einen lokalen Zahnarzt, der sich auf Kinder und Jugendliche spezialisiert hat.

Dies führt zu folgender Antwort:



Natürlich, hier ist eine einfache Marketingkampagne für einen lokalen Zahnarzt, der sich auf Kinder und Jugendliche spezialisiert hat:

1. **Kampagnenname:** «Lächelnde Kinder – Gesunde Zähne!»
2. **Zielgruppe:** Die Hauptzielgruppe sind Eltern mit Kindern und Jugendlichen im Alter von drei bis 16 Jahren in der lokalen Gemeinde.
3. **Botschaft der Kampagne:** «Wir machen Zahnarztbesuche zu einer spannigen und erzieherischen Erfahrung für Kinder und fördern gleichzeitig gesunde Mundhygiene!»
4. **Taktiken:**
  - Social-Media-Wettbewerbe: Starten Sie einen Social-Media-Wettbewerb, bei dem Eltern Fotos von den «gesunden Zahnhygienegewohnheiten» ihrer Kinder posten können. Die Gewinner (ausgewählt durch Likes oder eine Jury) erhalten kostenlose zahnärztliche Behandlungen oder Mundpflege-Sets.
  - Schulworkshops: Organisieren Sie Workshops in lokalen Schulen und Kindergärten, um Kinder spielerisch über die Bedeutung von Zahngesundheit aufzuklären.
  - «Tag der offenen Tür» in der Praxis: Bieten Sie einen Tag der offenen Tür an, an dem Kinder die Praxis besichtigen, die Ausrüstung kennenlernen und spielerisch lernen können, wie wichtig Zahnpflege ist.
5. **Marketing-Materialien:** Erstellen Sie lebendige und ansprechende Plakate, Broschüren und Online-Inhalte, die die kinderfreundliche Atmosphäre der Praxis hervorheben.



6. **Kooperationen:** Arbeiten Sie mit lokalen Schulen, Gemeindezentren und Kinderklubs zusammen, um die Sichtbarkeit in Ihrer Zielgruppe zu erhöhen.
7. **Nachverfolgung:** Verfolgen Sie den Erfolg der Kampagne durch Messen der Anzahl der Neupatienten, der Anzahl der Teilnehmer an Events und der Interaktion auf den sozialen Medien.

Mit dieser Kampagne wird der Zahnarzt seine Marke als kinderfreundlicher Spezialist festigen und sein Patientennetzwerk erweitern.

Die Ergebnisse der einfachen Marketingkampagne für einen lokalen Zahnarzt, der sich auf Kinder und Jugendliche spezialisiert hat, zeigen einige Stärken und Schwächen. Die Kampagne ist gut organisiert und klar strukturiert, mit spezifischen Taktiken zur Zielerreichung. Sie ist kreativ und interaktiv, da sie Wettbewerbe und Workshops umfasst, um die Zielgruppe einzubeziehen. Sie nutzt mehrere Kanäle, einschliesslich soziale Medien und lokale Netzwerke, um ein breites Publikum zu erreichen.

Gleichwohl könnte die Kampagne noch spezifischer sein, um sicherzustellen, dass sie effektiv ist. Beispielsweise könnten die sozialen Medien, auf denen der Wettbewerb stattfindet, basierend auf dem Nutzungsverhalten der Zielgruppe ausgewählt werden. Es fehlen spezifische Ziele und Erfolgsmetriken, anhand derer der Erfolg der Kampagne gemessen werden kann.

Das Resultat könnte daher entweder mittels weiterer Prompts optimiert bzw. könnten vertiefte Fragen gestellt oder Transferthemen adressiert werden. Alternativ dazu bietet es sich an, einen fortgeschrittenen Prompt einzusetzen.