

TOP 10 ONLINE MARKETING TRENDS 2017

EINFACH



ERKLÄRT

01

GROWTH HACKING

Growth Hacking beschreibt eine Technik, die im Online Marketing eingesetzt wird. Dabei wird versucht, mit minimalen Kostenaufwand die größtmögliche Reichweite zu erzielen. Es ähnelt dem viralen Marketing, wird aber eher von Programmierern statt von klassischen Werbern entwickelt.

MACHINE LEARNING

02

Der Begriff beschreibt ein selbstlernendes System, welches durch wiederholtes Trainieren auf unbekannte Situationen vorbereitet werden soll. **Machine Learning** wird aktuell durch Googles Algorithmus in der Suche und der Bild- sowie Spracherkennung geprägt.

03

LIVE VIDEO STREAMING

Nach Periscope gibt nun auch Facebook immer mehr Nutzern die Möglichkeit **Live Videos** zu teilen. Unternehmen wie Red Bull haben das Marketing-Potential bereits erkannt. Diesem Trend werden 2017 auch weitere Unternehmen folgen.

REAL TIME CONTENT MARKETING

04

Content Marketing in Echtzeit bedeutet, dass potentiellen Kunden Inhalte präsentiert werden, die sich situativ an den Kontext anpassen in dem der Inhalt eingebettet ist. Ein ähnliches Verfahren wird beim Native Advertising genutzt.

05

NATIVE ADVERTISING

Bisher wurden Werbemittel entwickelt, die dann auf allen Plattformen eingesetzt wurden. Beim **Native Advertising** wird für jede Werbeplattform eine Anzeige konzipiert, die sich stilistisch genau in diese Umgebung einfügt.

MARKETING CLOUD

06

Als **Marketing Cloud** bezeichnet man integrierte Systemlösungen, die den digitalen Marketing-Prozess gesamtheitlich übernehmen. Neben den Marktführern Adobe, Salesforce, Oracle, IBM und SAS entstehen immer mehr kleinere Anbieter.

07

AUGMENTED REALITY ADVERTISING

Augmented Reality bedeutet erweiterte Realität. Meist werden dabei Bilder oder Videos mit computergenerierten Informationen angereichert. Aktuelle Smartphones unterstützen diese Technik bereits. Werbetreibende setzen aktuell 3D-Darstellung der Produkte.

MICRO CONTENT MARKETING

08

Bei dem **Micro Content Marketing** wird oft bei Großereignissen ein passendes Werbemittel erstellt, welches nur zu dieser Situation passt. Die Herausforderung besteht darin entweder gut vorbereitet zu sein oder sehr schnell auf solche Ereignisse zu reagieren.

09

MARKETING AUTOMATION

Von **Marketing Automation** spricht man, wenn Systeme genutzt werden, die den gesamten Akquise- sowie Up- und Crosssell-Prozess abbilden können. Die Software bespielt gewonnene Leads beispielsweise automatisch mit Newslettern.

DATA DRIVEN MARKETING

10

Data Driven Marketing bezeichnet Marketing Entscheidungen, die auf Grundlage von datengetriebenen Analysen und der daraus gewonnenen Erkenntnisse basiert. Das Bauchgefühl wird dabei durch Statistik und Formeln ersetzt.