

Marketing nội dung là thế nào trong B2B thì sao?

Tôi có 2 ví dụ, đầu tiên là American Express, đến vì làm việc với nhiều doanh nghiệp nhỏ. Họ có đội nhân viên với nhiều nội dung để chia sẻ, các doanh nghiệp nhỏ có thể tìm thấy nhiều thông tin hữu dụng ở đây: ([công ty SEO uy tín](#))



OPEN Forum[®]

Powering small business success

HIGHLIGHTS: Branding

Can Rebranding Revitalize Your Business?

Mike Michalowicz, Author of *The Pumpkin Plan*, Recent Posts

Related Keywords: 360 branding, branding, business voice, marketing watch, rebrand, Sales and Marketing, social media

3
Recommend

18
Tweet

Submit

2
Share

1
+1

t
tum

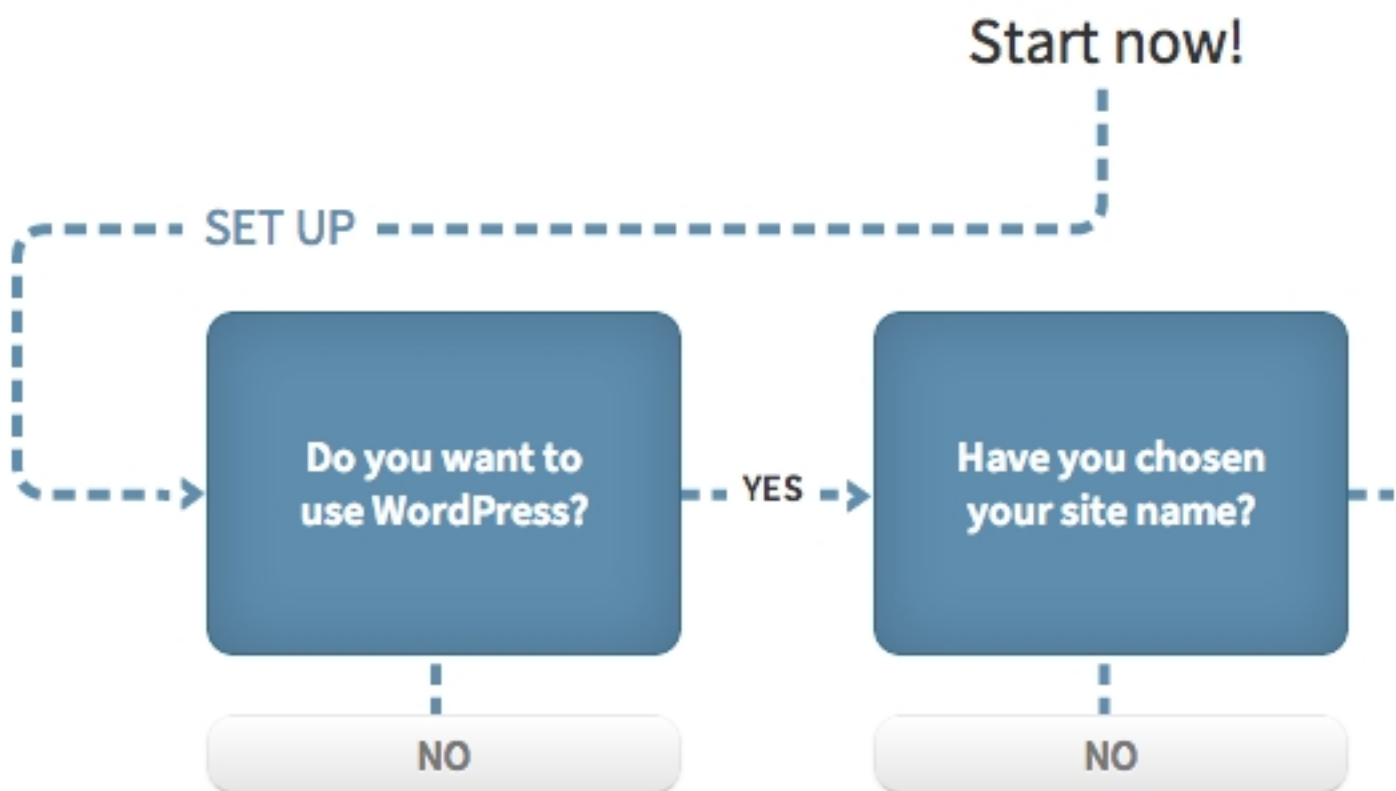


January 17, 2013 Rebranding is about more than just getting a new package design or logo. It's about making sure your look, your voice and your mission are clear, concise and relevant. If you and your employees are confused, how do you think your customers are? Your brand with your core values, understand your target audience and meet their needs. Most of us are asking yourself, "Am I on brand?"

Mình thì 2 giờ **Simply Business** cũng có một trang tin nhá trên vớ i nhá ng để nh h nhá ng cho

WORDPRESS for Small

There are lots of WordPress guides around, teaching you more
But what if you don't want to become a web
What if you just want to build a website and ge
This step-by-step guide takes the guesswork out, so you'll be



6022 content type đã được tải các bạn hàng mình là vớ đơ và infographic để các bạn các
Tìm kiếm CEO kiếm trả, danh gia

Tiếp theo bạn [xây dựng 1 đơn vị nội dung](#), trả lời cho chính câu hỏi của bạn, “Các CEO nghĩ gì về đơn vị này?”.

Việc CEO kiểm tra đánh giá công việc bạn làm sẽ đem lại những chỉ số bạn xây dựng đã đúng chưa? Nó đã phù hợp với doanh nghiệp và giúp họ đạt mục tiêu hay không? CEO sẽ hào hứng với nội dung trên website của họ chưa?

Kết luận

Vâng, liên kết què là có nhiều hơn nữa. Điều này không thay đổi 1 số m 1 chiểu và khách hàng của chúng tôi vẫn cần thêm nhiều link hơn bao giờ hết. Nhưng tôi thích ngành SEO đi lên như xây dựng những liên kết thực sự, có thể vượt qua thách thức gian, không còn lo lắng tới những biến cố như t của Google.

Làm được điều này cũng không hề dễ dàng. Bởi khó có thể cùng lúc làm thay đổi suy nghĩ của rất nhiều người. Tuy nhiên, tôi tin chắc nếu các bạn nhìn nhận ra vấn đề, chấp nhận cách tiếp cận mới của chúng tôi, để chúng tôi tập trung vào mục tiêu của doanh nghiệp chứ không phải chỉ chăm chăm nhìn vào những kẻ vô liên kết, khi đó:

- Bạn sẽ thành công hơn nữa bởi khách hàng thay đổi cách nhìn nhận đang tập trung vào những gì là quan trọng với họ.

- Bạn buớc lòng phẫn sự dựng các chiến thuật để làm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp.

- Bạn sẽ chứng minh được rằng bạn đã tăng 1 chút sự quan trọng cho doanh nghiệp mà chi số đó không phải là bằng sự liên kết, điều mà hầu hết các CEO chỉ quan tâm gì cả.

Tóm lại, SEO sẽ bắt đầu quá trình làm việc nghiêm túc thông qua việc điều chỉnh những biến số liên quan kinh doanh, chứ không phải là sự liên kết.

Xin được nói thêm, tôi đã xuất bản ebook tập trung 100% vào việc xây dựng link. Khoảng 65.000 từ, nó bao gồm toàn bộ quá trình xây dựng liên kết (gồm phần lớn thông tin về cách xây dựng link) và thảo luận về các dự án tiếp theo cho tới việc thiết lập mục tiêu để sớm thành công.

Nguồn: seomoz.org