



...WIE TICKT MEIN KUNDE?

DIGITALE KUNDENGEWINNUNG

- ▶ Digitale Kundenkommunikation erfolgt heute auf Augenhöhe. Es geht nicht darum was wir anbieten, sondern um das, was sich unser Kunde wünscht.
- ▶ Der Inhalt und die Präsentation müssen dem Interesse der Zielgruppe – während der unterschiedlichen Phasen der Entscheidungsfindung (Customer Journey) – entsprechen.
- ▶ Wenn wir unsere Zielgruppe verstehen, können wir die benötigten Informationen bereitzustellen und die von uns gewünschte Handlungsaufforderung formulieren.

Die nachfolgende Matrix unterstützt Sie bei der Definition von Kundeninteresse, Informationsmaterial, Handlungsaufforderung und Zielformulierung.

DIGITALE KUNDENGEWINNUNG

Ziel / Zielgruppe	Phase 1: Inspiration	Phase 2: Interesse	Phase 3: Wunsch	Phase 4: (Anstoß)	Phase 5: (Kauf / Conversion)
	Wie können wir das Bewusstsein für die Produkte / Dienstleistungen wecken?	Wie können wir das Interesse für <u>unsere</u> Produkte / Dienstleistungen verstärken?	Der Interessent erwägt Kunde zu werden.	Die „Kaufabsicht“ wird konkret	Vertragsabschluß
Interesse / Informationsbedarf der Zielgruppe					
Verhalten der Zielgruppe					
Eventuelle Suchbegriffe der Zielgruppe					
Ziele des Unternehmens					
Maßnahmen des Unternehmens					
Welche Conversion kann gemessen werden?					
Multiplikatoren, Webseiten					
Priorität (Ziel)					



Kim Weinand



0049 179 6830988



0049 651 999 886 187



welcome@Kim-Weinand.de



Kim Labs GmbH

Auf dem Petrisberg 4
54296 Trier



VCard