

Funnel Action Guide

Danke für das Herunterladen des "Funnel Action Guides". Dieser kurze Guide erläutert Ihnen die Prinzipien eines Marketing Funnel. Gleichzeitig erhalten eine Schablone für einen eigenen Marketing Funnel an die Hand.

Praxomedia ist eine Agentur für Digitale Marketing Strategien und hilft Unternehmen passende Online Marketing Strategien zu entwickeln und umzusetzen, um sie in ihrem Wachstum zu unterstützen. Dies mit dem Fokus die Komplexität zu minimieren, Technologie-Kopfschmerzen zu beseitigen und Zeit und damit Geld einzusparen.

Dieser Guide zeigt Ihnen schematisch den Aufbau eines Marketing Funnel. Damit verfügen Sie über ein System, das effizient und automatisiert neue Interessenten anzieht und sie in Kunden verwandelt.

Es funktioniert für kleine, mittlere und grosse Unternehmen und unabhängig ob Sie traditionelle Produkte, digitale Angebote oder Dienstleistungen verkaufen.

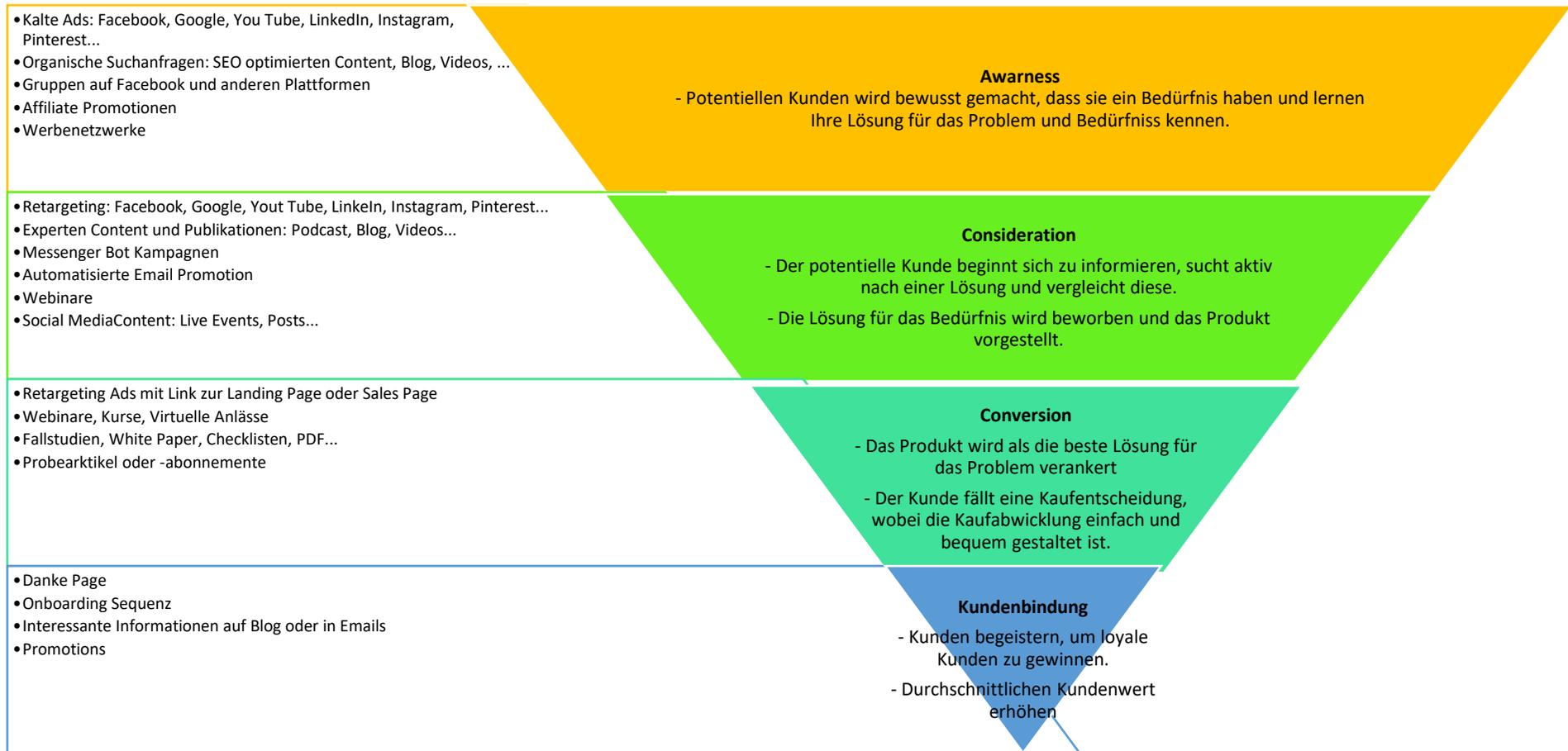
Was ist ein Marketing Funnel?

Ein Marketing Funnel (oft auch Sales Funnel genannt) beschreibt den Kaufprozess mit den verschiedenen Touch Points der potentiellen Zielkunden. Es ist eine schematische und vereinfachte Darstellung und ist in verschiedene Phasen unterteilt. Je nach Zielsetzung und Funnel kann der Kaufprozess des potentiellen Kunden unterschiedlich lang sein.

Man kann sich einen Funnel (Trichter) als eine auf dem Kopf stehende Pyramide vorstellen, die den Kaufprozess von Interessenten zu Kunden darstellt. Die Pyramide ist oben weiter und wird nach unten schmaler, wie mehr, dass potentielle Kunden zum Kaufentscheid gelangen und echte Kunden werden.



Die Phasen des Marketing Funnel



Ziel definieren

Definieren Sie als erstes Ihr Ziel, das Sie mit dem Funnel erreichen wollen. Mögliche Ziele können sein:

- E-Mail-Adresse von Interessenten einsammeln.
- Produkte oder Dienstleistungen verkaufen
- Unternehmen oder Brand bekannt machen

-

Zwischenschritte festlegen

Definieren Sie für jede Phase des Funnels Zwischenziele und dazu passende Massnahme. Ein Funnel kann unterschiedlich lang sein und unterschiedlich viele Zwischenschritte beinhalten:

Phase	Ziel	Massnahmen
Awareness		
Consideration		

Conversion		
Kundenbindung		

Fragen oder Anliegen?

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf!

Wir beraten Sie gern rund um Fragen von Digitalen Marketing Strategien und Prozessautomatisierungen.

[Hier klicken und unverbindlich Kontakt aufnehmen!](#)