



1. Awareness

2. Consideration

3. Conversion

4. Retention

5. Advocacy

Verhalten

Kunde hat ein Problem und sucht nach einer Lösung

Kunde hat sein Problem klar definiert und vergleicht Lösungen

Kunde hat eine passende Lösung gefunden

Kunde ist zufrieden und nutzt die Lösung wieder (wenn möglich)

Kunde ist begeistert und erzählt seinem Umfeld davon

Recherche

Kunde besucht neutrale Quellen, die sich mit dem Problem befassen

Kunde betreibt intensive Recherche und macht sich mit den Lösungen vertraut

Kunde sammelt rationale Argumente, um seine Entscheidung zu begründen

-

-

Content-Format

Analysen, Anleitungen, Educational Content, Expert Content, Infografiken, List Posts, Guides, Interviews, Tools, White Papers, ...

Expertenmeinungen, FAQ's, Podcasts, Q&A's, Reviews, Studien, Vergleiche, Videos, Webinare, ...

Case Studies, Call to Action Content, Live Demos, Trial Content, ...

Educational Content, Freebies, Umfragen, ...

Events, Social Sharing, Umfragen, Viral Content, ...

Beispiel

“Ich möchte mehr Kunden gewinnen. Welche Möglichkeiten gibt es da?”

“Ah, okay, verstehe! Inbound Marketing klingt für mich am sinnvollsten.”

“Das Beratungsangebot hier klingt vielversprechend. Ich buche es.”

“Ich bin sehr zufrieden. Wenn ich wieder etwas dazu habe, melde ich mich!”

“Seit der Beratung habe ich meinen Umsatz verdoppelt. Klaus, ich kann's dir nur empfehlen!”