DIE NEUE BUYER'S JOURNEY

01 Awareness/ Bewusstsein

In diesem Schritt geht es darum, das Bewusstsein für Ihren Brand zu erwecken. Finden Sie heraus, wo und auf welchen Plattformen sich Ihre Zielgruppe aufhält.

02 Interest/ Interesse

Im nächsten Schritt dreht sich alles um die Interessen Ihrer Zielgruppe. Finden Sie heraus, wo die Interessen liegen und wie Sie diese für Ihr Unternehmen gewinnen können.

03 Demand/ Nachfrage

Entwickeln Sie Ihren Content, eine Nachfrage bei Ihrer Zielgruppe erzeugt wird. Gerade das Initiieren von Emotionen hilft dabei, die Denkprozesse potenzieller Käufer:innen anzuregen.

04 Consideration/ Überlegung

Ihre Zielgruppe interessiert sich bereits für Ihr Angebot? Spitze! In diesem Schritt geht es nun darum, die Vorteile beim Kauf zu erläutern. Was unterscheidet Sie von der Konkurrenz?

05 Purchase/ Kauf

Sie sind hier angekommen? Gute Arbeit! Ein anspruchsvoller Verkaufsprozess hat sich gelohnt & jetzt geht es darum, Kund:innen zu binden!

06 Satisfaction/ Zufriedenheit

Der Kauf ist abgeschlossen. Halten Sie Ihre Kund:innen mit Angeboten, E-Mails oder spannenden Beiträgen bei Laune. Je häufiger Sie Ihre Zielgruppe zufriedenstellen, desto öfter wird eingekauft!

trigger01