

# Experten-Chat

23. Oktober 2017

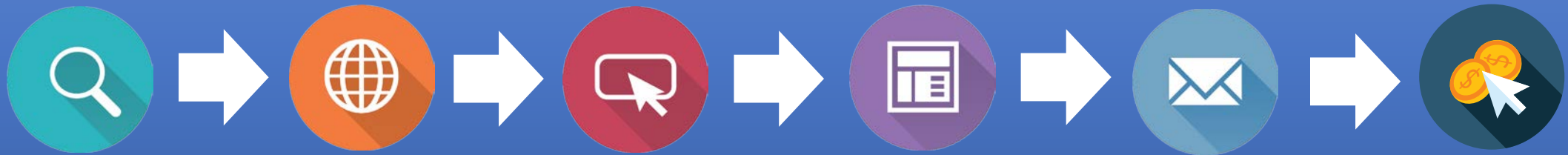
## Sales Funnel 2

Vertiefung

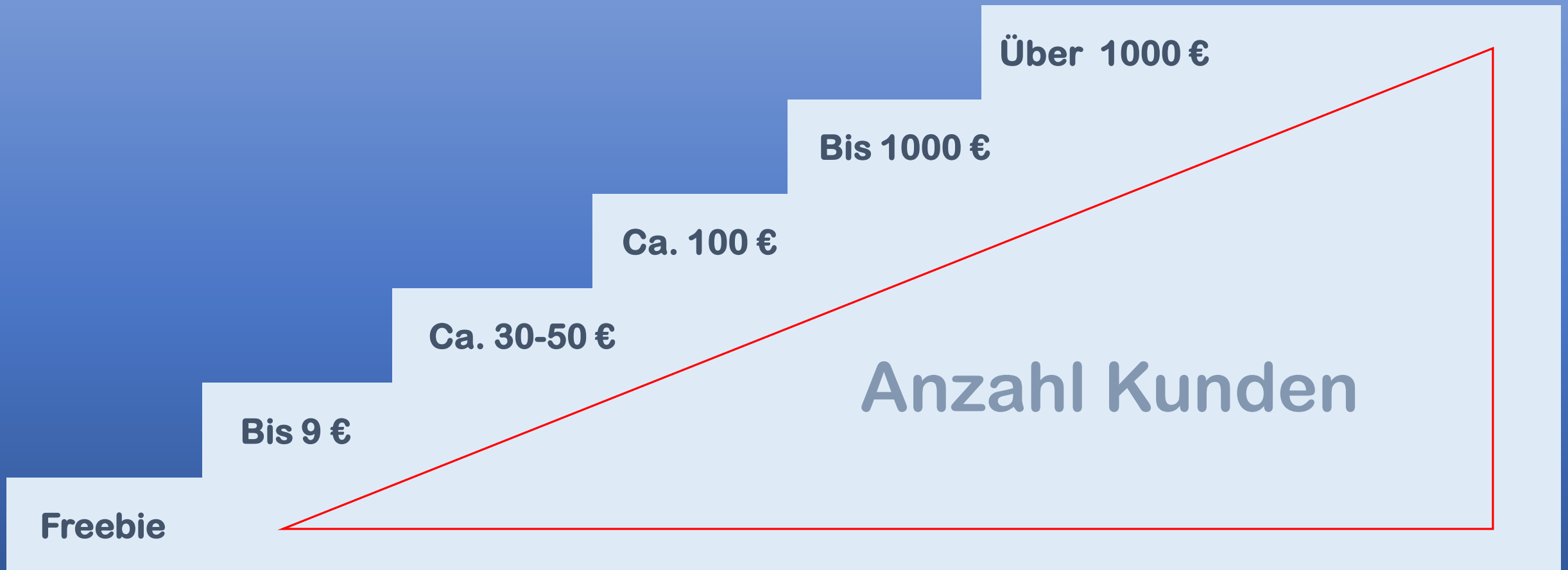
# Agenda Sales Funnel 2 - Vertiefung

- Kurze Wiederholung der letzten Woche
- Touchpoints und Content Marketing
- AIDA
- Praxis-Beispiel Garten-Center
- Eure Fragen

# Ein ganz einfacher Sales Funnel



# Stimmige Produkttreppe



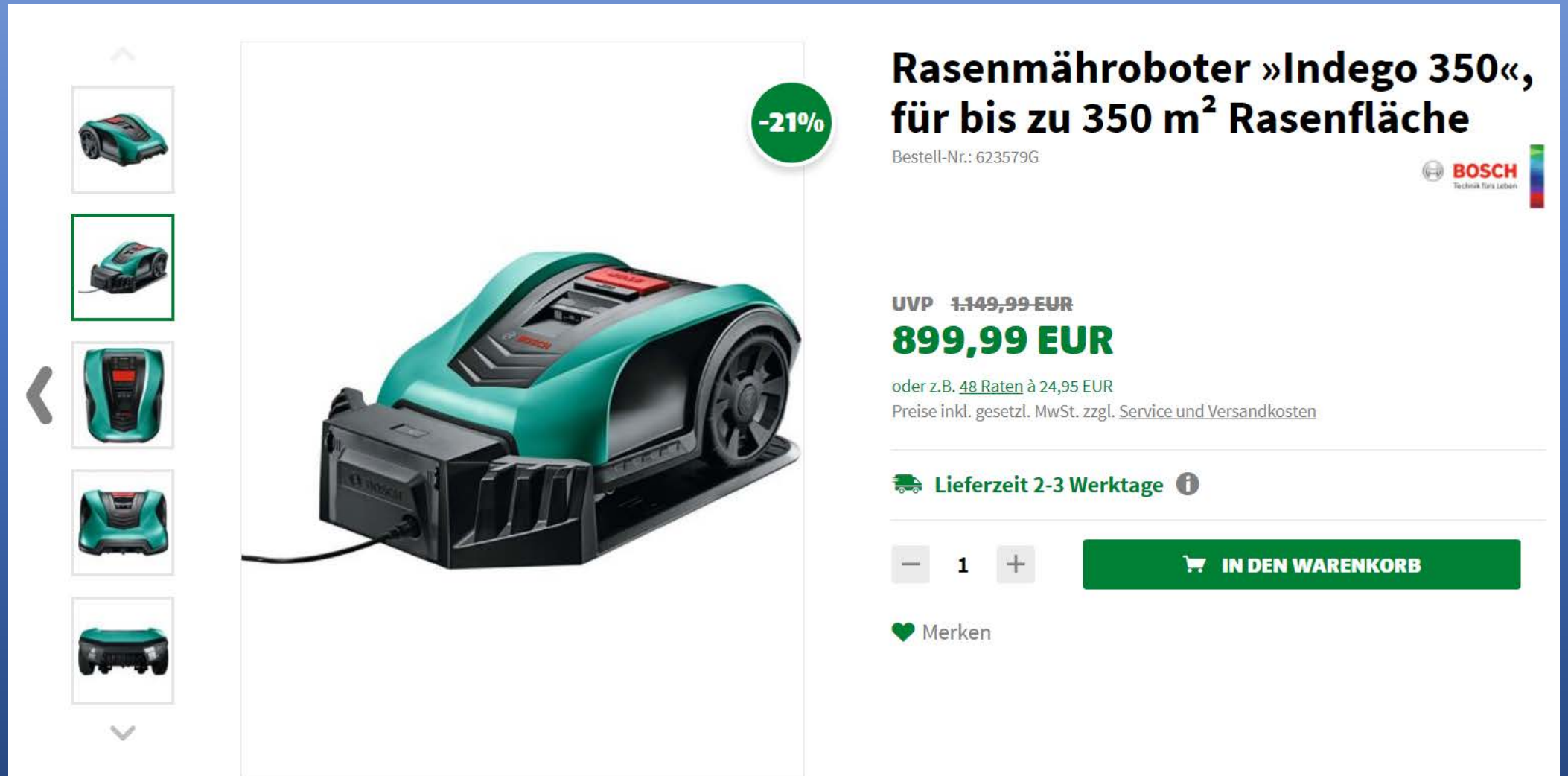
# Touchpoints und Content Marketing

**Wie bekomme ich den potenziellen Kunden an den Beginn meines Sales Funnels?**

# Touchpoints und Content Marketing



# Customer Journey für ein Produkt




**Rasenmähroboter »Indego 350«, für bis zu 350 m<sup>2</sup> Rasenfläche**

Bestell-Nr.: 623579G

**BOSCH**  
Technik fürs Leben

**UVP 1.149,99 EUR**  
**899,99 EUR**

oder z.B. [48 Raten](#) à 24,95 EUR  
Preise inkl. gesetzl. MwSt. zzgl. [Service und Versandkosten](#)

 **Lieferzeit 2-3 Werktage** ⓘ

− 1 +

**IN DEN WARENKORB**

♥ [Merken](#)

# Customer Journey für mein Skype-Marketing-Coaching

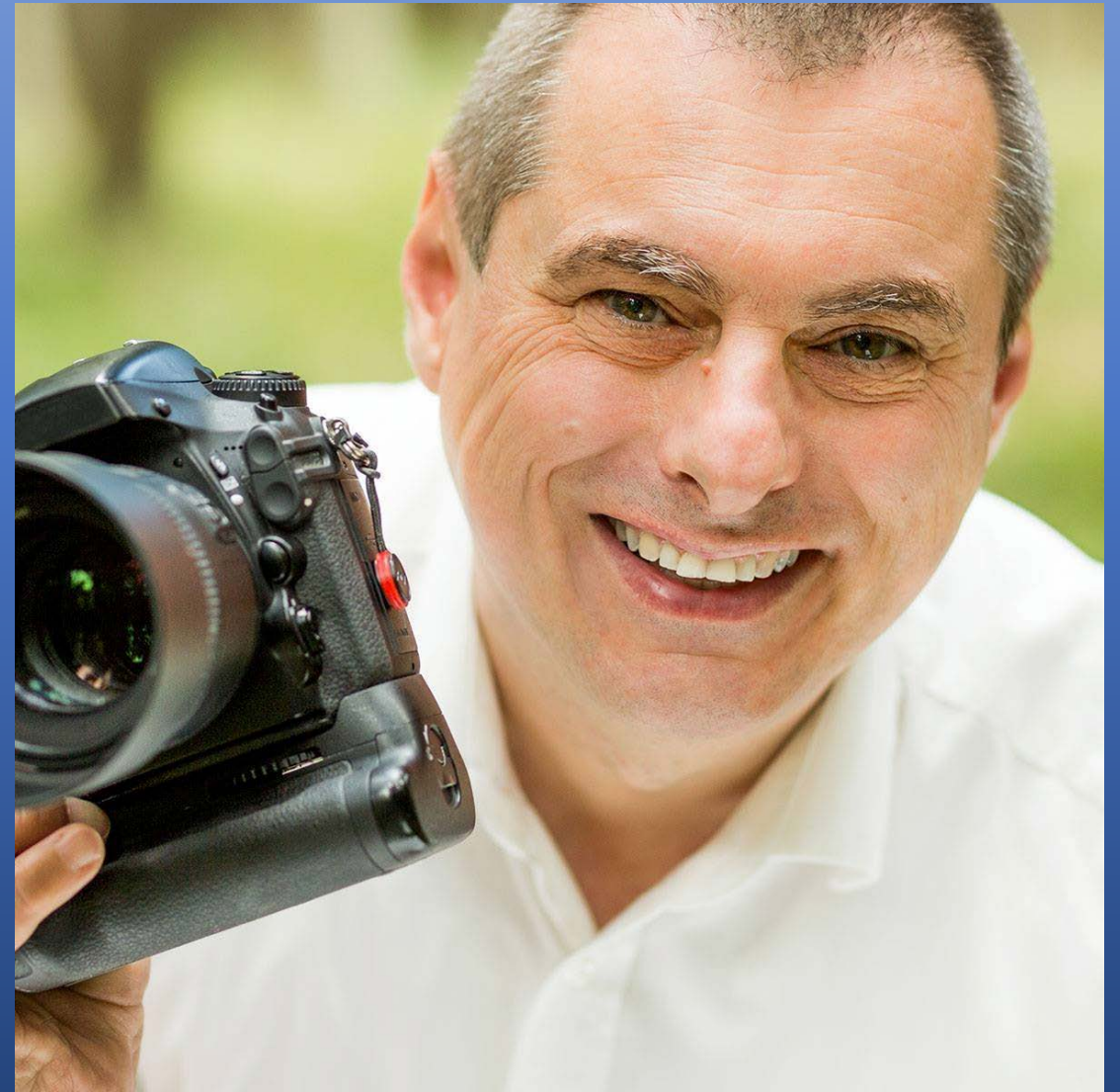


# Customer Journey für meine Buchung eines Kurses von Jens Hübner



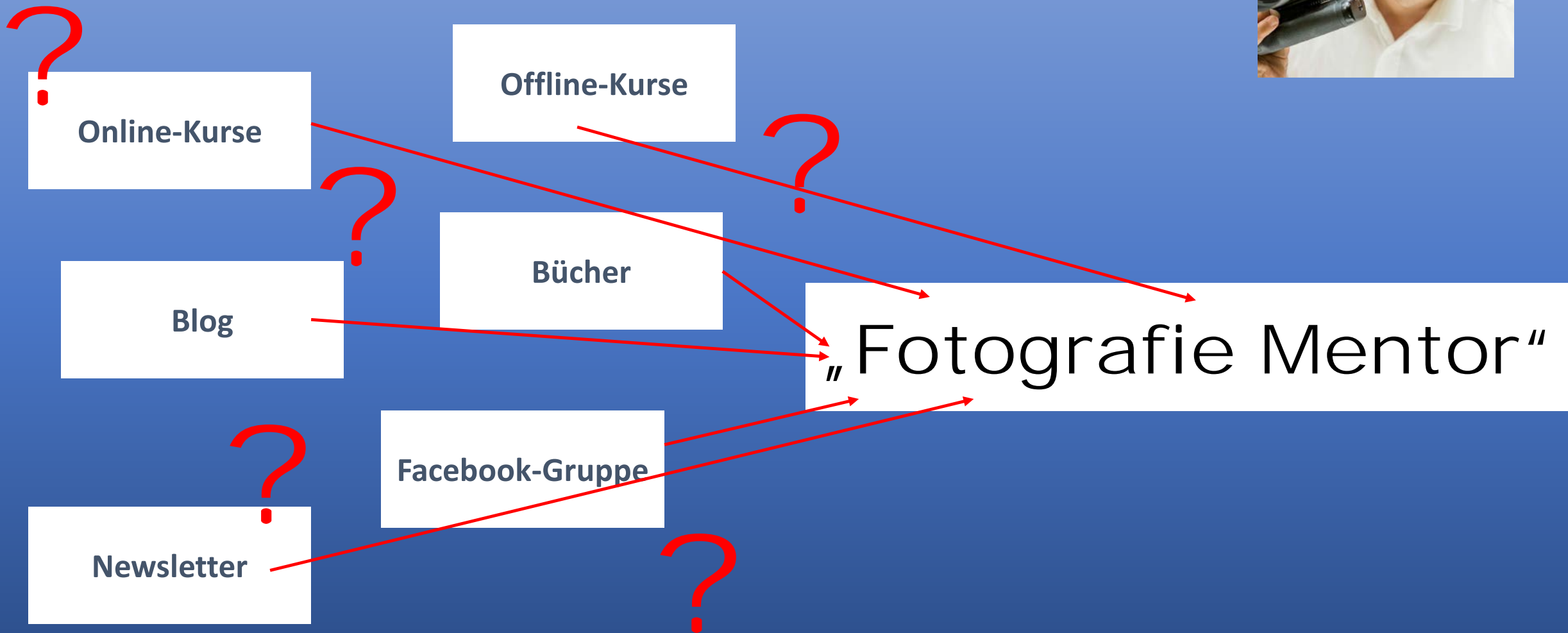
# Customer Journey für Karsten

„Fotografie Mentor“





# Customer Journey für Karsten





# Das gute alte AIDA Modell

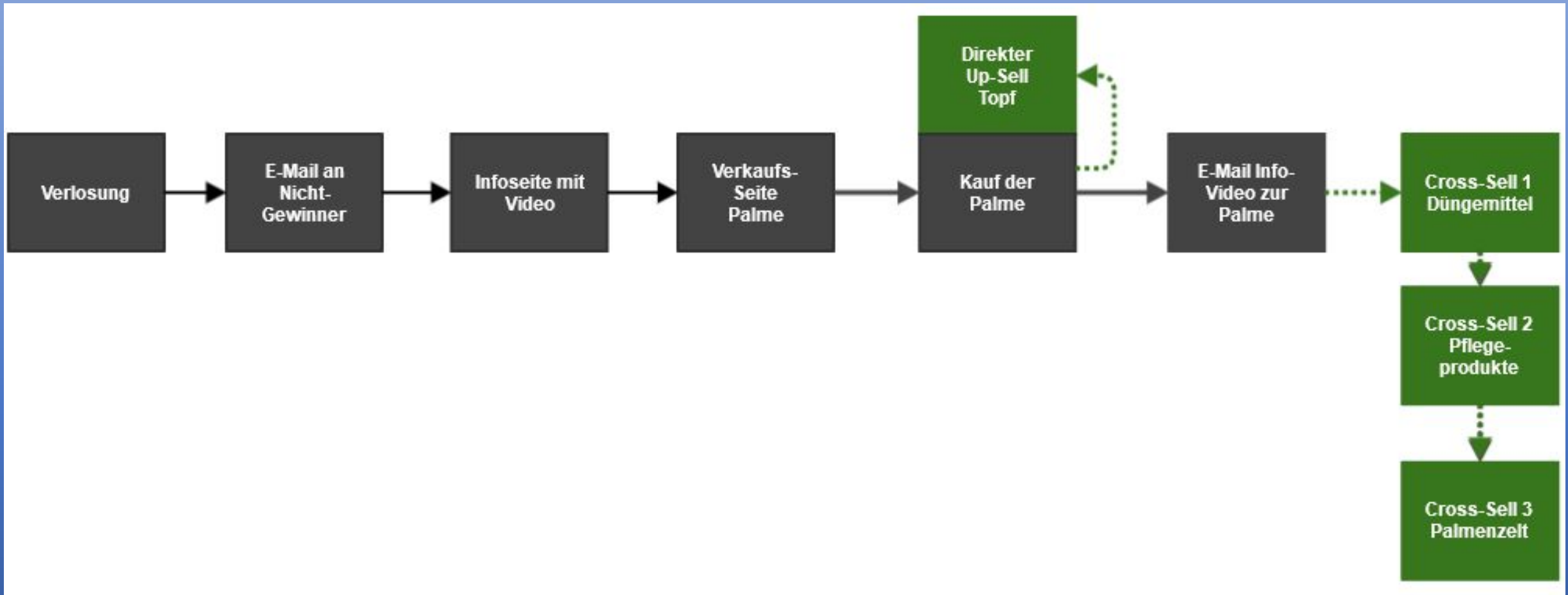
**A** Attention = Aufmerksamkeit

**I** Interest = Interesse

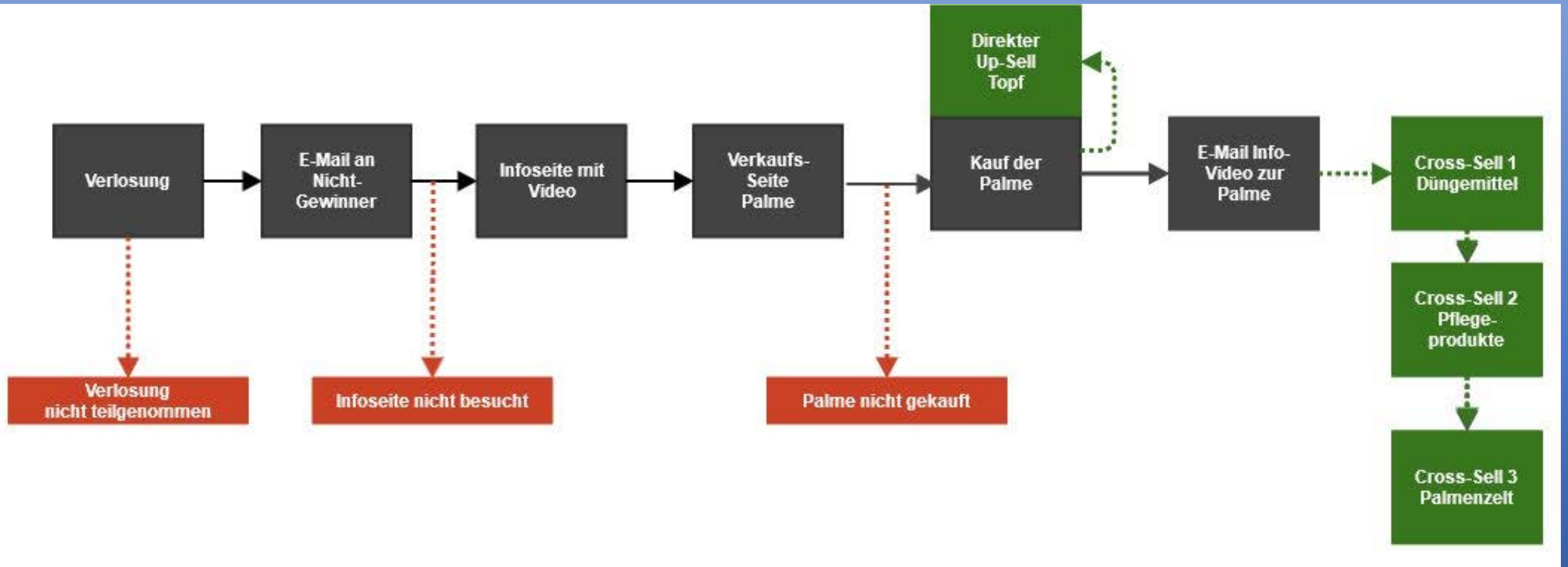
**D** Desire = Kaufwunsch

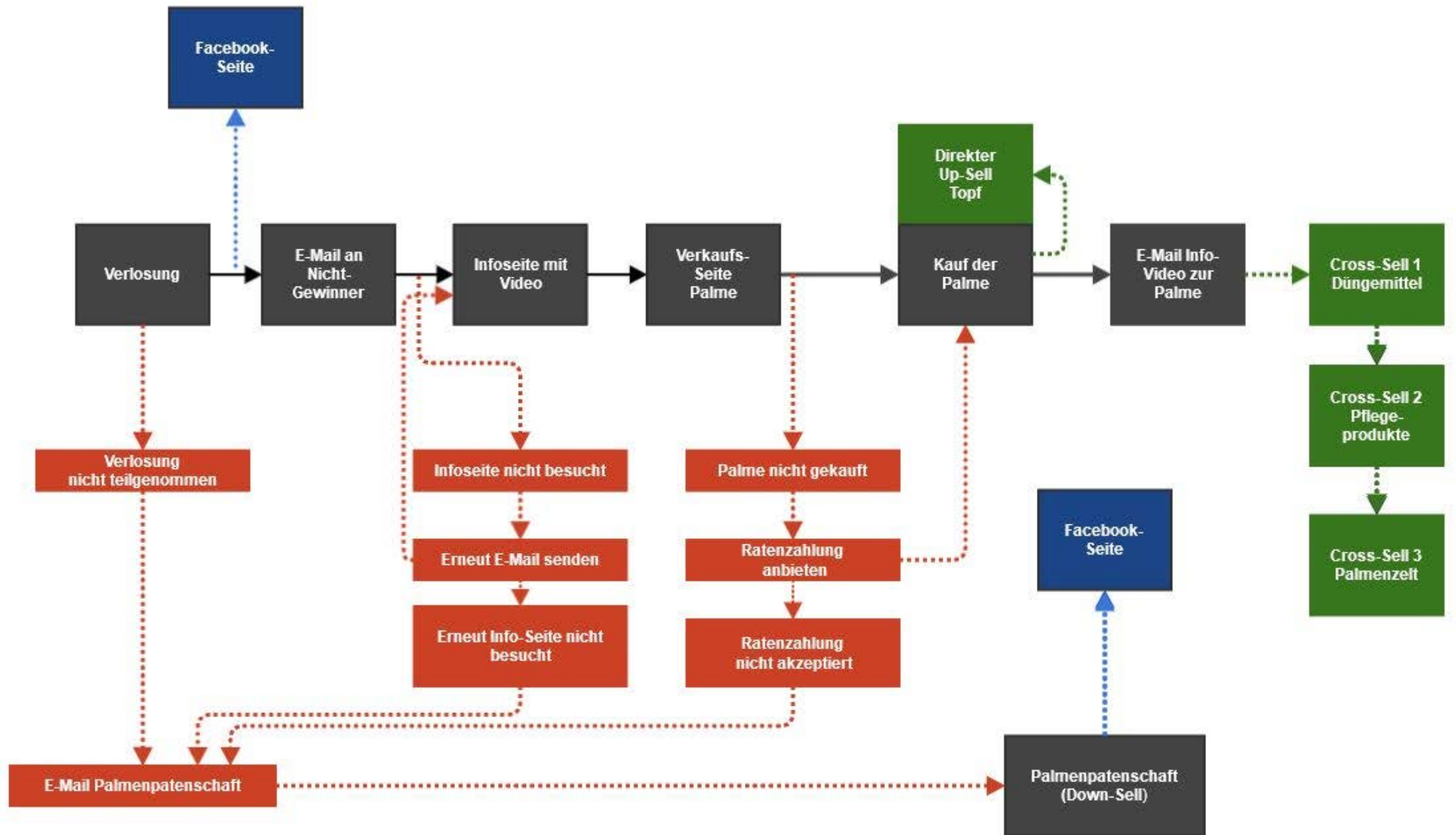
**A** Action = Kauf





Quelle für diese und die nachfolgenden beiden Grafiken:  
 Pascal Schildknecht, Sales Funnel Marketing: Schritt-für-Schritt-  
 Anleitung zur automatisierten Kundengewinnung und  
 Umsatzsteigerung mit Sales Funnel-Marketing





# Tipp 1

**Fang mit kleinen,  
einfachen Sales  
Funnels an**

## Tipp 2

**Automatisiere erst,  
wenn Du Sales Funnel  
verstanden hast**

## Tipp 3

**Baue nicht zu viele  
Sales Funnel**

## Tipp 4

**Verstehe erst Deine  
Tools, dann baue die  
Sales Funnel**

Tipp 5

**Denke einfach!**

## Tipp 6

**Mach nur, womit Du  
Dich wohl fühlst**

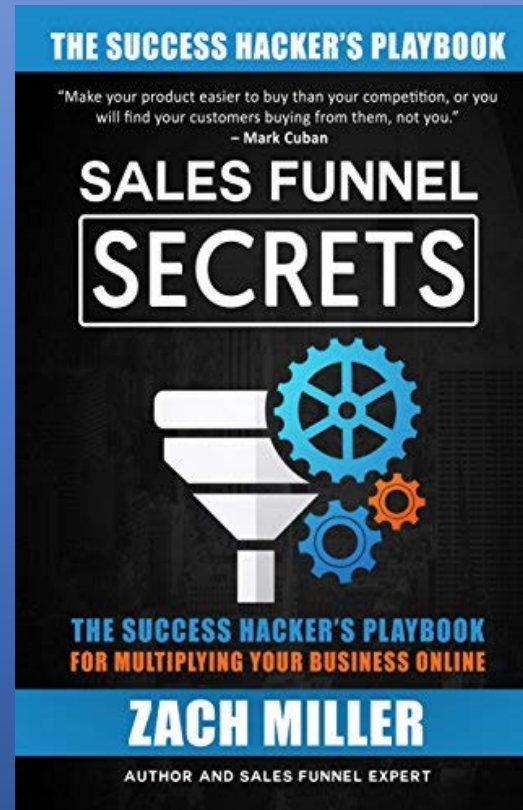
## Tipp 7

**Deine einzelnen  
Funnel-Elemente sind  
austauschbar! Denk  
ans Testen!**

## Tipp 8

**Mach Dir bewusst: E-Mail-Listen sind Menschen!**

# Lesetipps



# Stellt mir Eure Fragen!

Im Chat oder per Audio