

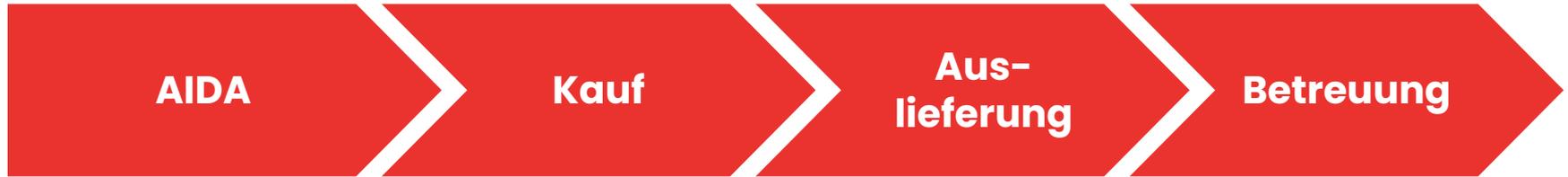
Kunden online gewinnen und binden – die richtigen Kanäle für Ihr Unternehmen

Präsentiert von Sam Hänni

16

**Prüfung aus zwei
Perspektiven**

Schreiben Sie Ihr gewünschtes Vorgehen auf



Aufmerksamkeit -
Interesse - Drang -
Aktion

Inkl. Zahlung

Lieferung von Produkt
/ Dienstleistung

Unterstützung nach
dem Kauf (z.B.
Kundendienst)



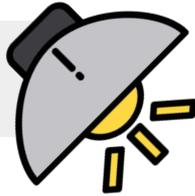
Nutzenversprechen
verstehen



Nutzenversprechen
empfangen

Prüfen Sie Ihre Prozesse aus 2 Perspektiven: aus der Sicht Ihres Kunden und aus der Ihres Unternehmens

Kunde



AIDA

Kauf

**Aus-
lieferung**

Betreuung



Firma

Blickwinkel 1: Macht es für Ihren Kunden Sinn?

- Passen die Kanäle zu Ihrer Zielgruppe? Zur Kundenroutinen?
- Sind die Schritte logisch?
- Einladend?
- Benutzerfreundlich?



Blickwinkel 2: Macht es für Ihrer Firma Sinn?

- Laufen die Prozesse reibungslos ab?
- Sind die Schritte logisch, effizient und kostengünstig?
- Ist es skalierbar?

Hinweis: nächste Woche Back-Office (Prozesse, Ressourcen, Partnerschaften)



Verbessern Sie Ihren Entwurf



Aufmerksamkeit -
Interesse - Drang -
Aktion

Inkl. Zahlung

Lieferung von Produkt
/ Dienstleistung

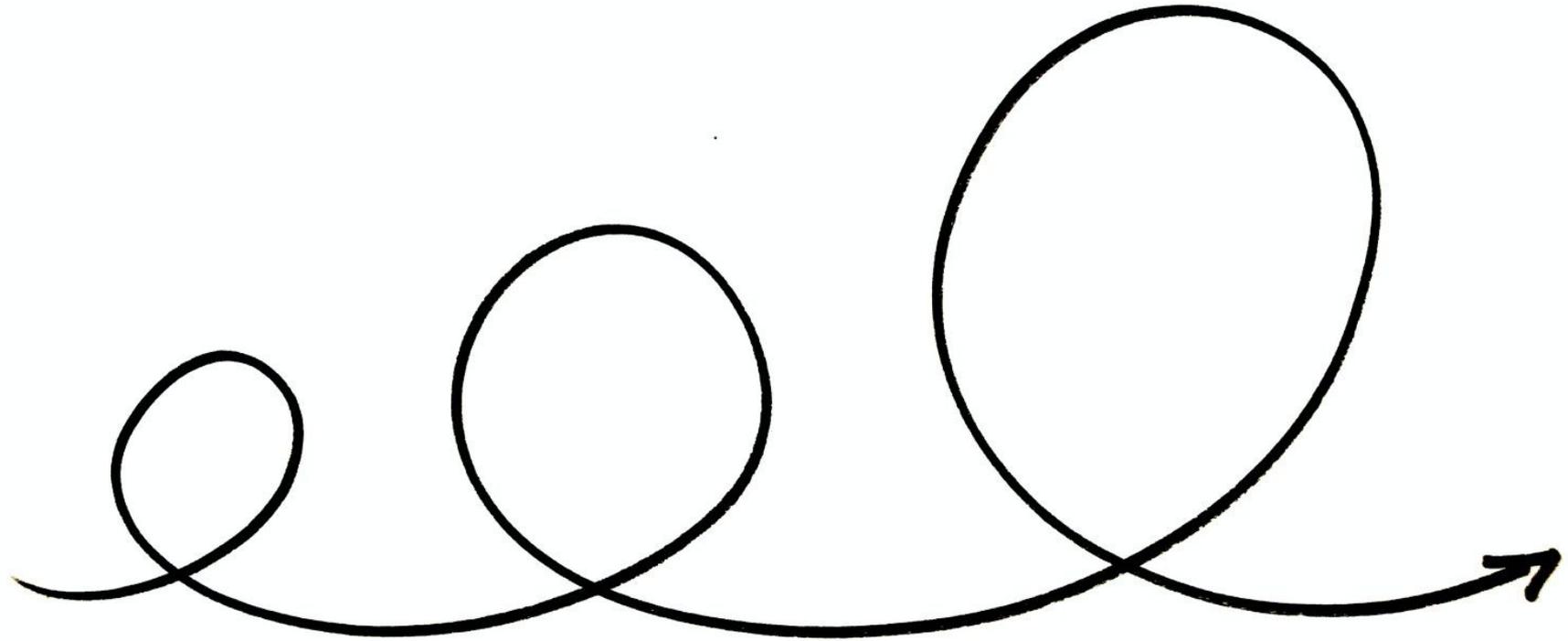
Unterstützung nach
dem Kauf (z.B.
Kundendienst)



Nutzenversprechen
verstehen



Nutzenversprechen
empfangen



support@swissmademarketing.com