

# 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

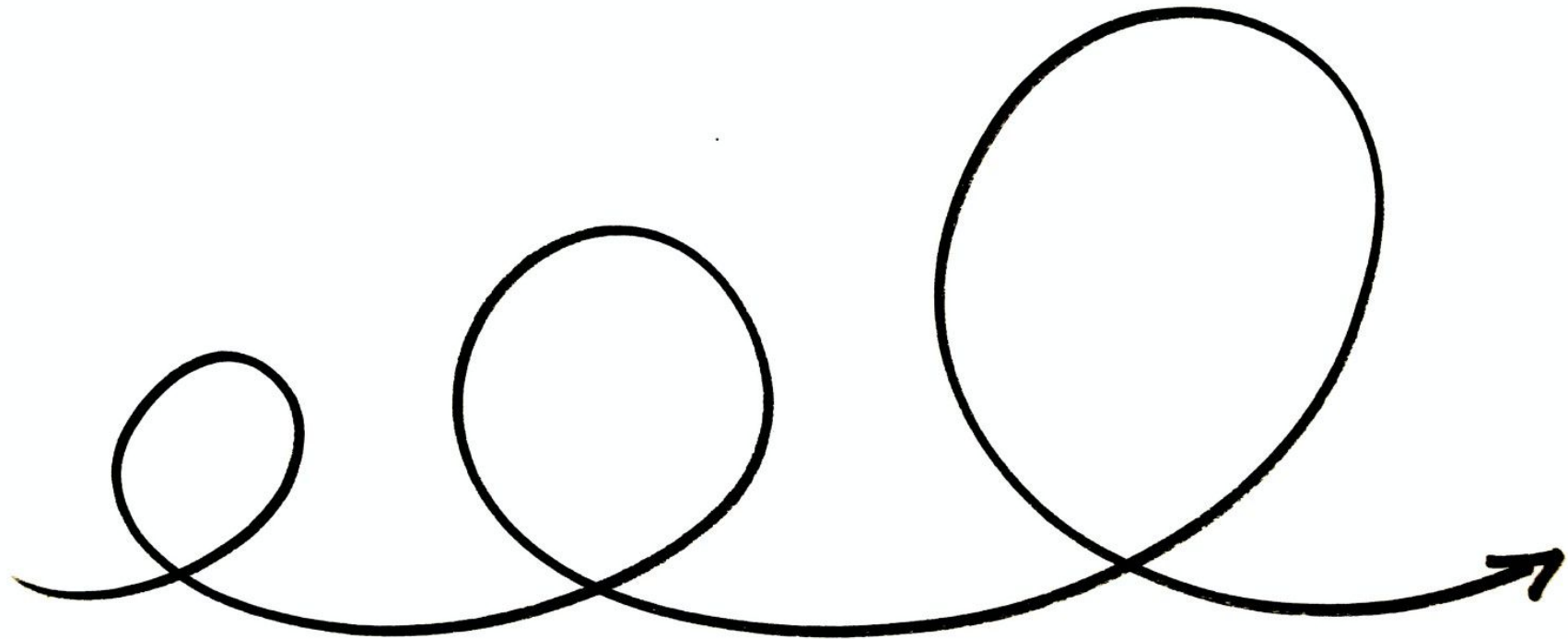
Unterstützung nach  
dem Kauf (z.B.  
Kundendienst)



Nutzenversprechen  
verstehen



Nutzenversprechen  
empfangen





[support@swissmademarketing.com](mailto:support@swissmademarketing.com)