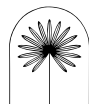


Basic Course

DIE BUYER'S JOURNEY

KENNST DU DIE BUYER'S JOURNEY DEINER ZIELGRUPPE? DANN HAST DU GEWONNEN

Hast du schon einmal etwas von dem Begriff „Buyer's Journey“ gehört? Wenn nicht, dann ist das kein Problem, aber spätestens jetzt solltest du ihn kennen und verinnerlichen. Denn, wenn du die Reise deines potenziellen Kunden kennst, kannst du ihn begleiten und ihm ein Wegweiser sein. Du führst ihn dazu, sich dein Produkt oder deine Leistung zu kaufen.



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN

Basic Course

DIE BUYER'S JOURNEY

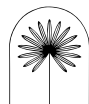
Die Buyer's Journey ist ein Modell, das abbildet, wie deine Persona ihre Kaufentscheidung trifft und wie du diese beeinflussen kannst.

Konkret beschreibt die Buyer's Journey die Phasen, die ein Kunde auf dem Weg seiner Kaufentscheidung durchläuft. Von dem Zeitpunkt an, an dem er sich eines Problems oder Bedürfnisses bewusst wird, bei seiner Recherche auf ein Produkt oder eine Dienstleistung aufmerksam wird, bis hin zum Erhalt konkreter Informationen zu Angeboten und schließlich zum Kauf.

Aber: Beim einmaligen Kauf ist bei uns noch nicht Schluss. Unsere Reise geht weiter. Zu unserer Buyer's Journey gehört auch die Kundenbindung.

Wenn du die Buyer's Journey deiner Zielgruppe genau kennst, kannst du damit verschiedene Ziele erreichen. Das muss nicht immer ein Kauf sein. Es kann auch die Anmeldung zum Newsletter oder das Abonnieren der Facebook Fanpage sein.

SEI DEINER ZIELGRUPPE ALSO STETS EIN GUTER BEGLEITER. SO ERREICHST DU DEINE ZIELE.



Basic Course

DIE BUYER'S JOURNEY

Grundsätzlich besteht die Buyer's Journey aus 3 Phasen. Wie wir aber an verschiedenen Stellen bereits betont haben und auch nicht müde werden, es immer wieder zu betonen, wollen wir eine langfristige Kundenbeziehung aufbauen, weshalb unser Kunde auch 4 Phasen durchläuft.

1. PHASE: BEWUSSTSEINS-PHASE

Deine Zielgruppe hat ein Problem und entwickelt dafür ein Bewusstsein, das Interesse an deinem Angebot entsteht.



2. PHASE: ÜBERLEGUNGS-PHASE

Es folgt die Recherche, die Suche nach Lösungswegen & das Abwägen der Angebote.



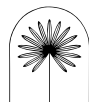
3. PHASE: ENTSCHEIDUNGS-PHASE

Jetzt trifft dein potenzieller Kunde eine Entscheidung und wird zu deinem Kunden.



4. PHASE: BINDUNGS-PHASE

Durch verschiedene Maßnahmen versuchst du deinen Kunden an dich und dein Produkt zu binden.



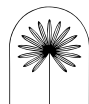
Basic Course

DIE BUYER'S JOURNEY

Im Idealfall schaffst du es deine Zielgruppe in jeder Phase zu erreichen. Vielmehr noch, du holst sie ab und gehst mit jeder Maßnahme, die du getroffen hast, perfekt auf ihre Bedürfnisse ein.

Du sprichst sie nicht nur an, sondern du sprichst mit ihr. Wenn dir das gelingt, dann gestaltest du die Buyer's Journey zu einer aufregenden und freudigen Reise und generierst nicht nur Kunden, sondern glückliche Stammkunden - genau das wollen wir erreichen.

Jule und Matthias



A HAND FULL OF SUNLIGHT

ALLE RECHTE VORBEHALTEN