Welche Inhalte in welcher Phase deines Funnels?

Für Google-SEO optimierte Blog-Posts
als Grundrauschen über lange Zeiträume

Social Media, insbesondere Videos
Inspiration und Interaktion, Tests und Tutorials

Infografiken & Info-Guides
nicht zur Verkaufsankurbelung, sondern für Linkaufbau

INTERESSE WECKEN

Gäste im Blog & Influencer Marketing
Sichtbarkeit und Vertrauen aufbauen

Storytelling auch produktbezogen
Sichtbarkeit des Angebots aufbauen

Mail-Sequenz zur Begrüßung
die besten Inhalte, um Interesse zu binden

How-to Artikel & Videos
direkte Verbindung zum Angebot

Premium Content wie Geschenkguides
nur nach Abo Zugriff möglich

BINDUNG VERTIEFEN

Live-Videos & virtuelle Events
Fragen beantworten, Community aufbauen

Landingpages & Service-Pages
mit dem Ziel der Conversion

Sales Newsletter mit Angebot & Upsell
mit dem Ziel der Conversion

KUNDEN GEWINNEN

Kundenbewertungen & Testimonials
mit dem Ziel der Conversion

versa commerce