



DIGITAL HERO ACADEMY

## Factsheet Kundengewinnung

### **Zielgruppenanalyse:**

Die gründliche Analyse deiner Zielgruppe ist von entscheidender Bedeutung. Nehme dir Zeit, um deine potenziellen Kunden genau zu verstehen. Die klaren Anweisungen helfen dir, eine genaue Zielgruppenanalyse durchzuführen, was von den Lernenden geschätzt wird.

### **Content-Marketing:**

Das Content-Marketing ermöglicht es dir, dich als Experte zu positionieren. Die Verbindung deiner eigenen Erfahrung mit diesem Punkt macht das Konzept greifbar. Teile wertvolle Inhalte, um Vertrauen aufzubauen und deine Zielgruppe zu informieren.

### **Lead-Magneten und Lead-Generierung:**

Die Erklärung zu Lead-Magneten und Lead-Generierung ist klar. Diese dienen dazu, qualifizierte Leads zu generieren, was entscheidend für den Erfolg des Prozesses ist. Biete wertvolle Ressourcen an, um Interessenten anzuziehen und in deine Liste aufzunehmen.



DIGITAL HERO ACADEMY

## Factsheet Kundengewinnung

---

### **E-Mail-Marketing:**

Das E-Mail-Marketing spielt eine wichtige Rolle, um Interesse und Kaufbereitschaft zu steigern. Betone die Bedeutung von E-Mails, um kontinuierlich mit deiner Zielgruppe zu kommunizieren und sie auf dem Laufenden zu halten.

### **Sales-Funnel und Conversion-Optimierung:**

Ein Sales-Funnel ist der Weg, um Interessenten zu zahlenden Kunden zu konvertieren. Erkläre, wie dieser Prozess funktioniert, und betone die ständige Optimierung, um die Conversion-Rate zu steigern und den Erfolg sicherzustellen.

### **Social Media und Paid Advertising:**

Social Media und bezahlte Werbung sind zentral für die automatisierte Kundengewinnung. Erkläre, wie du diese Kanäle nutzen kannst, um deine Reichweite zu erhöhen und gezielt auf potenzielle Kunden zuzugehen.

### **Tracking und Analyse:**

Das Tracking und die Analyse sind von großer Bedeutung, um den Prozess zu messen und zu verbessern. Zeige auf, wie wichtig es ist, die Ergebnisse zu überwachen, um fundierte Entscheidungen zur Optimierung treffen zu können.