

Checkliste zum aktuellen Zustand deines Marketingprozesses für mehr Umsatz

Der Ablauf zu deiner Sofort-Erfolgs-Anleitung :-)

A. Planung

1. Das Marketingziel und dessen Vermarktungsziel. > *Auflisten*

2. Ressourcen, Markt und Angebot

Durch die Beschreibung der nachfolgenden Punkte definierst du dein digitales Spielfeld.

Ressourcen

Notiere wie viel Ressourcen an Zeit, Wissen und Marketingbudget zur Verfügung steht.

Dein Unternehmen

Deine Vision, Mission, Werte und Hauptthemen.

Deine Positionierung für das Branding (Marktpositionierung).

Der Markt > *definiere Stärken und Schwächen*

Welche Kräfte von außen beeinflussen deinen Markt/Unternehmen?

Gesellschaft, Kulturell, Staat, Recht und Politik, Technologie, Wirtschaft, Umwelt,...

Welche Kräfte von innen beeinflussen deinen Markt/Unternehmen?

Branchen(Wettbewerbs)analyse

Wo stehst du im Markt? > *Marktanteil und Rentabilität (Porter Kurve) definieren*

Die Zielgruppe > *Erstelle eine Zielgruppenbeschreibung*

Die Bedarfsgruppen > *Eine segmentierung deiner Zielgruppe nach Bedarf/Bedürfnis*

Welche Ereignisse verursachen Probleme (Bedarf) bei deiner Zielgruppe? > *Auflisten*

Der Bedarf deiner Kunden > *Auflisten*

Deine Lösung. > *Beschreibe "wie" du den Bedarf befriedigst / das Problem löst)*

Dein Angebot, welches deine Lösungen beinhaltet. > *Beschreibe dein Angebot*

Deine Angebotskommunikation

Fasse nun Ereignis, Bedarf, Lösung und Angebot in kurzen Sätzen (Emotion, Motivation, Werte und Attribute) zusammen und formuliere deine Markenpositionierung in eine Positionierung für die Bedarfsgruppe um.

B. Der Kommunikations- und Vermarktungsprozess

Wie ist der aktueller Kommunikations- und Vermarktungsprozess aufgebaut?

Beschreibe jeweils deinen Prozess.

- 1. Inhaltsplanung (Kommunikationsprozess)
- 2. Inhalte erstellen
- 3. Kommunikationsweg und Vermarktungsmethoden - Inhalte verbreiten

C. Optimierungsphase

Wie ist die aktuelle Optimierungsphase aufgebaut?

- 1. Controlling-Prozess > *beschreiben*
- 2. Kennwerte > *Auflisten*
- 3. Inhalte optimieren > *Welche wendest du an, beschreibe den Prozess.*
 - Testphasen > wissenschaftliche Methoden
 - A/B-Tests auf Conversions-Pfade
 - Prozessuale Intensivierung und Reduktion
 - UX > Komponenten > Strukturelle Gestaltung > Conversionselemente > Ketten
 - SEO-OnPage > Technische Inhalts-Optimierung
- 5. Regelmäßige Auswertungen und Empfehlungs-Prozess > *beschreiben*