

CUSTOMER journey*

* Die Phasen, die deine Kund:innen durchlaufen, bevor sie sich für dich entscheiden.

Problem
erkennen

Lösungen
bewerten

Angebote
vergleichen

Für den Kauf
entscheiden

Wieder
kaufen, weiter
empfehlen

- 1 Sammele:** Welche *Fragen*, Probleme, Bedürfnisse, Wünsche haben deine Ansprechpersonen je Phase?
- 2 Markiere:** Was sind die *Top-3-Themen* je Phase? Die zentralen Fragen und Bedürfnisse potenzieller Kund:innen?
- 3 Überlege:** In welcher *Form* würden deine Ansprechpersonen die Antworten bevorzugen? Kurz? Ausführlich? Text, Grafik, Audio, Video? Was davon ist für dich gut *machbar*?
- 4 Produziere:** Bereite den Content auf. Alles zusammen als *Stapelverarbeitung* nach demselben Muster, statt jedes Mal neu zu überlegen. Für Wiedererkennungsfaktor und Effizienz.
- 5 Plane:** Wie oft und wann veröffentlichst du was? Was ist der Plan für die nächsten Wochen, Monate oder das Jahr?

