

Die 10 wichtigsten Fragen an Ihr Marketing.

Optimieren Sie Ihr Potenzial in Marketing und Vertrieb indem Sie die zehn wichtigsten Marketing-Fragen beantworten.



Zehn wichtige Fragen an Ihr Marketing und Ihren Vertrieb:

1. Gibt es einen definierten und bewährten Akquise-Prozess der kontinuierlich durch geführt wird?
2. Ist Ihre Zielgruppe klar und eindeutig definiert? (Welche „Buyer-Persona“ sprechen Sie an)
3. Existiert ein langfristiger Marketingprozess zur regelmäßigen Gewinnung neuer Kunden?
4. Gibt es ein Kommunikationskonzept, mit dem potenzielle Kunden angesprochen werden?
5. Wie ist Ihr Unternehmen beim Thema SEO (Suchmaschinenoptimierung) und Online Marketing aufgestellt bzw. wie gut werden Sie für Ihre Produktkategorien bei Google gefunden
6. Wird nach einem positiven Rücklauf schnell Kontakt mit Interessenten aufgenommen?

7. Ist die Webseite so aufgebaut, dass sie einen aktiven Dialog mit den Besuchern beginnt und sie zu einer gewünschten Handlung führt?
8. Beantwortet der Content auf der Webseite bereits die wichtigsten Fragen potenzieller Neu-Kunden, damit der Verkaufsprozess dadurch entscheidend beschleunigt wird?
9. Ist eine abgestimmte Vorgehensweise installiert, der alte oder verloren gegangene Kunden wieder kontaktiert und damit reaktiviert?
10. Sind die Marketing-Automation-Prozesse installiert, um sich die Arbeit zu erleichtern und die Vorgehensweisen zu standardisieren?

Weitere Informationen zu Marketing und Vertrieb erhalten Sie persönlich unter:

Saupe Communication GmbH

München: 089 - 70 07 46 21

Biberach: 0 73 51 - 18 97 10

Stuttgart: 0711 - 71 53 01 87

Berlin: 030- 20 16 97 18