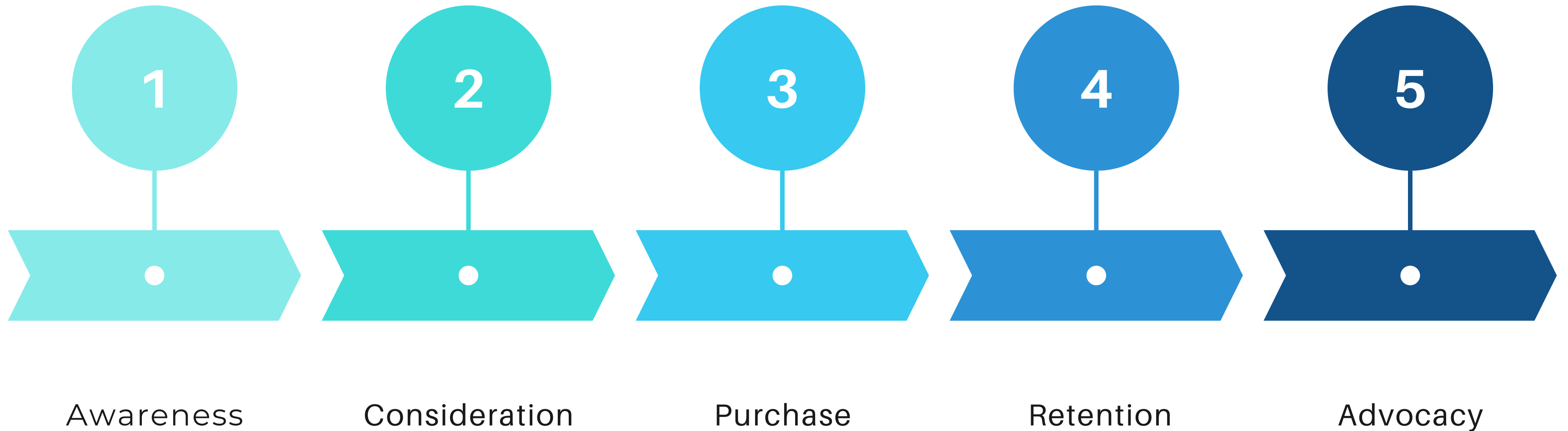
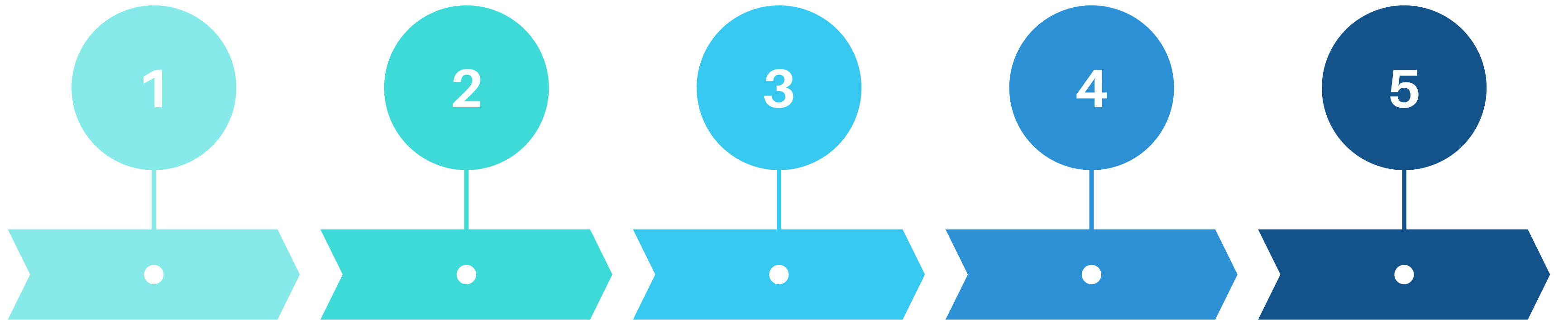

CUSTOMER JOURNEY & SEARCH INTENT

THRIVVO | ONLINEMARKETING ACADEMY

CUSTOMER JOURNEY

Die Reise des Kunden muss vollständig verstanden werden. Diese Reise hört auch nicht beim Kaufabschluss auf, sondern geht weit darüber hinaus, bis sie wieder von vorne beginnt. Nur wenn diese Reise verstanden & berücksichtigt wird, kann erfolgreiches und vor allem effizientes Marketing betrieben werden.





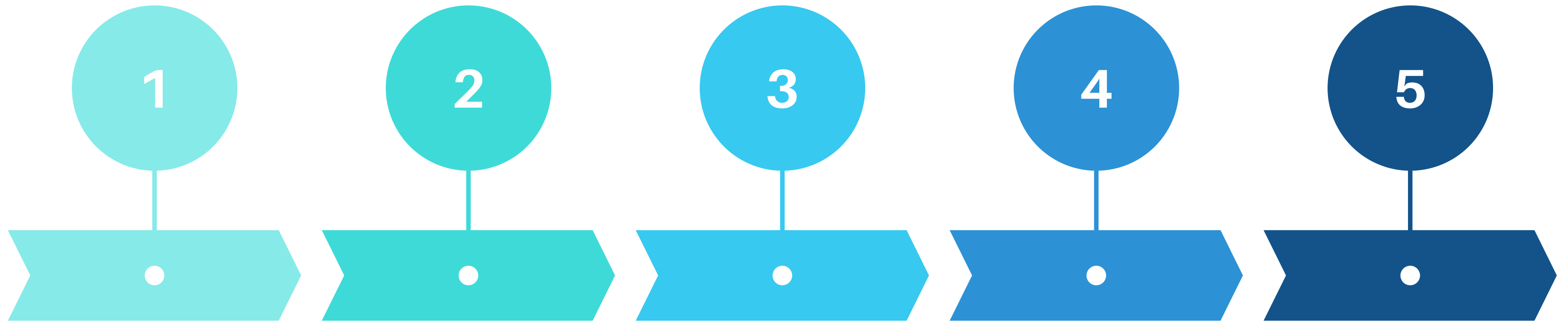
Awareness
Bedürfnisse
werden geweckt
& festgestellt.

Consideration
Informations-
suche und
Vergleiche.

Purchase
Problem und
Lösung sind
bekannt, es folgt
der Kauf.

Retention
Nach
Inanspruch-
nahme wird
nochmals
gekauft.

Advocacy
Die Leistung wird
weiterempfohlen.



Awareness

- PR
- Display Ads
- YouTube Ads

Consideration

- Blog
- SEO
- Newsletter

Purchase

- Google Ads
- Facebook Ads
- Newsletter

Retention

- Newsletter
- Remarketing
- Social Media

Advocacy

- Affiliate
- Newsletter
- Bewertungen

SUCH INTENTION

Die Suchintention muss analog zur Customer Journey verstanden werden. Nur wenn dem User Inhalte passend zu seiner Suchintention und der Phase der Customer Journey angezeigt werden, wirken diese ansprechend und bieten Mehrwert. Und der Kunde sowie Google sind auf der Suche nach Mehrwert - sprich Antworten auf Fragen & Probleme. Nur wenn die Suchintention perfekt getroffen wird, funktioniert Marketing. Anders ist es z.B. nicht mehr möglich in die Top 3 der Suchergebnisse bei Google zu gelangen.

SUCH- INTENTION

INFOR
MATIONAL

Fragen beantworten

NAVIGATIONAL

Eine Seite finden

BRAND
SEARCH

Eine Marke finden

TRANS
ACTIONAL

Produkt o.
Dienstleistung
kaufen

Du hast Fragen?
Melde dich gerne bei
uns!

ADRESSE

Bonnerstraße 126
50968 Köln

EMAIL

lucas@thrivvo.de