

Inhalt

- Abwanderungs-rate 8
- Advertainment 10
- AIDA-Modell 12
- Allein-stellungs-merkmal 14
- Arbeit·geber-Wert·versprechen 16
- Attributions-modellierung 18
- Brain·storming 20
- Dunkle Muster 22
- Exklusions-marketing 24
- Geschäfts-modell-wechsel 27
- Green·washing 29
- Growth Hacking 32
- Guerilla-Marketing 34
- Handlungs-aufforderung 36
- Huckepack-Marketing 38
- Impuls·kauf 40
- Investitions·rendite 43
- Klick·rate 45
- Kontakt·aufnahme 47
- Kontakt·punkt 49
- Kosten pro Klick 51

Kosten pro tausend Impressionen 53
Kunden·akquisitions·kosten 55
Kunden·beziehungs·management 57
Kunden·erlebnis·kartierung 59
Kunden·lebens·zeit·wert 61
Kunden·zufriedenheits·umfrage 63
Lead·bewertung 65
Leistungs·kenn·zahlen 67
Lock·vogel·angebot 69
Marken·wert 72
Merchandising 74
Multi·kanal·Marketing 76
Neuro·marketing 78
Nutzer·generierter Inhalt 80
Öffentlichkeits·arbeit 83
Partner·programm·Marketing 85
Positionierung 87
Produkt·platzierung 90
Promotoren·überhang 92
Prosument 94
Rasier·klingen·modell 96
Snackable Content 98
Such·maschinen·optimierung 100
Sugging 102

SWOT-Analyse 104
Unternehmens-identität 106
Verhaltens-orientierte
Ziel-gruppen-ansprache 109
Verkaufs-ort 111
Verkaufs-trichter 113
Virales Marketing 116
Wiesel-wörter 118
Zaltmans Metapher-analyse-technik 120
Ziel-gruppen-segmentierung 122
Ziel-kundenprofil 124