

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-kunden-profil 124