

Inhaltsverzeichnis

EINLEITUNG

1	Wie du mit Conversion Optimierung deine Ziele erreichst	15
2	Was LEAP/ zu Experten der Conversion Optimierung macht	22
3	Warum dieses Buch dringend notwendig ist	27
4	Für wen dieses Buch relevant ist	29
5	Was dich in diesem Buch erwartet	30

TEIL 1

WAS BISHER SCHIEFLÄUFT UND WAS DU ANDERS MACHEN MUSST, UM NACHHALTIG ERFOLGREICH ZU SEIN

1	Warum ein Relaunch mehr schadet als nützt	36
2	Iteratives Optimieren als bessere Alternative	47

TEIL 2

DIESE ZIELE ERREICHST DU MIT CONVERSION OPTIMIERUNG

1	Mehr Umsatz	54
2	Überproportional viel Gewinn	58
3	Profitables Wachstum	61
4	Glücklichere Kunden	62
5	Bessere SEO-Rankings	65
6	Bessere Business-Entscheidungen	67

TEIL 3

FINDE HERAUS, WARUM DEINE KUNDEN NICHT KAUFEN

1	Mit den relevanten Daten die größten Hebel finden	74
2	Probleme mit einer Expertenevaluation aufdecken	88
3	Probleme mit Hilfe der Nutzer entlarven	105

TEIL 4

DEINE ZIELGRUPPE VERSTEHEN, UM DIE PASSENDEN LÖSUNGEN ZU ENTWICKELN

1	Ihr seid nicht die Zielgruppe	119
2	Zielgruppe ableiten mit System	122

TEIL 5

PRIORISIERUNG – AUS VIELEN LÖSUNGEN DIE BESTEN WÄHLEN

- | | | |
|---|---|-----|
| 1 | Darum überhaupt priorisieren | 137 |
| 2 | So gelingt eine effektive Priorisierung | 142 |

TEIL 6

A/B-TESTS – DIE WIRKUNG DER LÖSUNGEN VALIDIEREN

- | | | |
|---|--|-----|
| 1 | Die Bestandteile einer guten Hypothese | 158 |
| 2 | So führst du einen A/B-Test durch | 165 |
| 3 | Interpretieren und die richtigen Schlüsse ziehen | 175 |
| 4 | Quick-Validation-Methode | 181 |

TEIL 7

MIT PERSONALISIERUNG DAS NÄCHSTE LEVEL ERREICHEN

- | | | |
|---|---|-----|
| 1 | Das kann Personalisierung leisten | 186 |
| 2 | Das brauchst du für erfolgreiche Personalisierung | 190 |
| 3 | Relevante Daten für Personalisierung | 191 |
| 4 | Vom ersten Test zum Personalisierungssystem | 197 |
| 5 | Vermeide diese Stolperfallen | 200 |

TEIL 8

DAS BRAUCHST DU, UM CONVERSION OPTIMIERUNG ERFOLGREICH ZU BETREIBEN

- | | | |
|---|----------------------|-----|
| 1 | People | 205 |
| 2 | Werkzeuge | 218 |
| 3 | Prozesse und Rituale | 221 |
| 4 | Make or Buy | 223 |
| 5 | Den Erfolg skalieren | 231 |

EXECUTION BEATS STRATEGY