

# 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**