
Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Funnel-Marketing: Der Wachstumshebel für Unternehmen jeder Größe	2
1.2	Die unterschiedlichen Lead-Typen und ihre Bedeutung für Unternehmen	6
1.3	Erfolgreiche Marketing-Automation entlang der Customer Journey	9
	Literatur	14
2	Techniken für erfolgreiches Funnel-Marketing	15
2.1	Leadmagneten der Zukunft: Der Schlüssel zur effektiven Leadgenerierung	16
2.2	Personalisierung in der Marketing-Automation: Der Kunde im Fokus	19
2.3	Der perfekte Call-to-Action: Wie Sie Interessenten zur Handlung bewegen	21
2.4	Die Bedeutung einer guten Landingpage	23
2.5	E-Mail-Marketing-Automation als Schlüssel zur Steigerung des Kundenbeziehung	26
2.6	Social Media Marketing: Der soziale Faktor im Funnel-Marketing	28
2.7	Content Creation für den Funnel: Content als Herzschlag des Funnels	31
	Literatur	35

3	Stolperfallen umgehen und Potenziale nutzen: Der Weg zu mehr Präzision und Performance	37
3.1	Die größten Stolperfallen im Funnel-Marketing und wie man sie umgeht	37
3.2	Das Geheimnis erfolgreicher Optimierung: Wie kleine Änderungen große Wirkung entfalten	39
	Literatur	41
4	Schluss	43
	Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können	45