

Kundenreise

- Die Marke näherbringen
- Vertrauen schaffen

 **PHASE DES
KENNENLERNES**

> Blogbeiträge, Infografiken,
Newsletter, Checklisten, E-Books,
Webinare

- Informationen über Produkte
und Service liefern
- Inhalte mit Mehrwert bieten

 **PHASE DER
ORIENTIERUNG**

> Kundenreferenzen, Demo Videos,
Produktdaten, Case Studies (Blog,
Video, Magazin), Textprodukte, FAQs

- Neue Leads gewinnen
- Leads qualifizieren

 **KAUF-
PHASE**

> Kostenlose Beratung, Live Demos,
Angebote, Preisübersichten