

Informationsbedarf unserer Kunden:

Was sind Ihre Unternehmensziele im nächsten Jahr?

Was muss Ihr Marketing im nächsten Jahr erreichen?

Was muss passieren, damit diese Ziele erreicht werden können?

Priorisieren Sie: Wobei soll Content Marketing Sie am dringendsten unterstützen?

- Aufmerksamkeit schaffen → Brand Awareness
- Die Expertise des Unternehmens etablieren → Brand Awareness
- Markentreue & Kundenbindung erzeugen → Brand Loyalty
- Wissensvermittlung & Edukation der Zielgruppe → Customer Education
- Aktivität der Zielgruppe steigern → Customer Engagement
- Beziehung zu bestehenden Kunden intensivieren → Lead Nurturing
- Reichweite erhöhen & Interessenten gewinnen → Lead Generation
- Höherwertige oder zusätzliche Produkte verkaufen → Upselling/Cross-Selling
-
-

Operative Ziele:

KPIs:

Definieren Sie für die 3 wichtigsten strategischen Ziele SMARTe, operative Ziele.

Beispiel: Für das strategische Ziel „Lead Generation“ könnte ein SMARTes Ziel lauten: „Die Zielgruppenabdeckung bei den Onkologen innerhalb eines Jahres von 40% auf 65% steigern.“

Wählen Sie für jedes Ziel die KPIs aus, anhand denen der Erfolg überprüft werden soll.

<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
---	---