

# Ing. Schönberg Christian

## Softwareentwicklung

Einzelpreis: kostenlos



<http://schoenberg.company>

Ing. SCHÖNBERG Christian \*  
Softwareentwicklung

Schallermühle 6/5,

A-4844 Regau

christian@schoenberg.co.at

\*) Einzelunternehmen  
SCHÖNBERG gegründet 2002  
© 2002 - 2014

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose  
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

## Sales Funnel

### Was ist ein Sales Funnel?

Wenn man im Internet nach dem Begriff „Sales Funnel“ recherchiert, findet man viele unterschiedliche Beschreibungen und Definitionen.

Eine Beschreibung, auf die man sehr häufig trifft, ist nachfolgend abgebildet.



Zu Beginn ist das Wichtigste, die Aufmerksamkeit von der Zielgruppe zu bekommen.

Dann muss man es schaffen, dass man möglichst viele Personen dieser Zielgruppe als Leads erhält.

Dann gilt es als Ziel, für die Probleme der Zielgruppe eine Lösung zu erarbeiten.

Und dann sollten sich natürlich Verkäufe daraus ergeben.

### Eine weitere Sichtweise:

Wie schon erwähnt, kann man den „Sales Funnel“ aus unterschiedlichen Perspektiven betrachten.



Brand bedeutet in etwa „Marke, Markenzeichen, usw.“ oder man könnte es auch als Branding „sich positionieren als Experte“ definieren.

„Create“ wird mit etwas schaffen ins Deutsche übersetzt.

Der Begriff „Content“ ist der Inhalt und ist im Internetmarketing bereits weit verbreitet und ist den meisten bekannt.

Den Punkt „Build“ könnte man als Werk bezeichnen, dass man erschafft, um das Problem des Kunden zu lösen.

## Umsetzung

## Mögliches Schema

## Ziele

Ing. Schönberg Christian

Weitere tolle und kostenlose  
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/blog-software>

### Wie man diesen umsetzt?

Natürlich nützt einem der „Sales Funnel“ nur dann etwas, wenn man diesen auch umsetzt.

Eine mögliche Variante sehen Sie hier.

Marketing  
Aktivitäten

Squeeze Page  
Optin-Angebote

Email Follow-ups  
Angebote

Mitglieder  
Kunden Spezials

Zuerst stehen die Marketing Aktivitäten, mit denen man die ausgewählte Zielgruppe auf sich aufmerksam machen will.

Das können z.B. Squeeze Pages sein, in die sich möglichst viele der Zielgruppe mit Hilfe von Optin-Angeboten (z.B. Freebies, ..) eintragen sollen.

Dann gilt es, das Vertrauen der Leads zu gewinnen, z.B. durch die Positionierung als Experte auf diesem Gebiet und der Versendung von Newslettern.

Wenn die eingetragenen Newsletterleser das Vertrauen erlangt haben, dann sollte man diesen ein entsprechendes (kaufpflichtiges) Angebot für die Lösung des Problems der Zielgruppe senden.

Danach ist es das wesentliche Ziel, den Kunden als treuen Kunden zu behalten und weitere Kundenspecials anzubieten oder diesen mittels einer Mitgliedschaft an sich zu binden.

### Fazit:

In einem Satz beschrieben, bedeutet „Sales Funnel“ so viel wie Verkaufstrichter, mit Hilfe dessen man aus möglichst vielen Interessenten die Zielgruppe der treuen Kunden herausfiltern kann, die auch bereit ist, Geld für entsprechende Lösungen zu bezahlen.

### Hinweis:

Weitere tolle und kostenlose  
Softwaretools unter:

<http://schoenberg.co.at/products>

**SCHÖNBERG**  
Softwareentwicklung



<http://schoenberg.company>