## Top of Funnel Content (TOFU)

TOFU Content soll aufmerksam machen und die geringstmögliche Barriere bilden, in ein Thema einzusteigen. Der Interessent soll sich erst einmal umschauen und orientieren können. Er möchte sich zunächst informieren und hat noch keine konkrete Absicht, direkt das erstbeste Angebot anzunehmen. Von einer Kaufentscheidung ist er noch weit entfernt. Hier geht es also um einen Erstkontakt, der einen guten Eindruck hinterlassen soll. Trotzdem müssen wir darauf achten, dass wir den Kunden weiterführen: Er soll sich wohl und gut informiert fühlen und sagen “da möchte ich mehr drüber wissen”.

### Nutzen TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Macht auf ein Problem aufmerksam * Beleuchtet das Problem * Gibt Orientierung (Meinungen) * Zeigt Quellen * Bietet echten Newswert * Ist sensationell * Ist ereignisbezogen | * Zeigt Bedeutung und Tragweite * Gibt erste Hinweise auf Lösung * Zeigt den Kontext und Zusammenhänge * Zeigt Daten und Fakten * Gibt interessante Insights * Ermöglicht Identifikation * Macht betroffen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete betriebswirtschaftliche Ziele TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Noch keine | * ... |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete strategische Ziele TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Neue Zielgruppen/Märkte erschließen * Positionierung zu Themen | * Erfolgreiches Agenda Setting * Top of Mind - Plattform |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete taktische Ziele TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Abonnenten gewinnen * Fans / Follower gewinnen * Engagement steigern * Social Signals generieren * Hohe Aufmerksamkeit für Marke * Hohe Aufmerksamkeit für Thema * Wiederkehrende Besucher | * Buzz erzeugen * Backlinks generieren * Suchmaschinen-Ranking verbessern * Traffic für Blog generieren * Traffic für Website generieren * Bounce Rate verringern * Daten generieren |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Die konkrete Taktik TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Exklusive Daten und Fakten geben * Neue Ideen und Modelle liefern * Die besten Infos kuratieren | * Die Infos am besten inszenieren * Die Infos am einfachsten erklären * Einfach auch mal was zum Thema sagen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### KPIs TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Traffic * Verweildauer * Erzielte Reichweite * Anteil organischer Traffic steigern * Anteil gekaufter Traffic senken | * Geringe Bounce Rate * Anzahl Shares * Anzahl Backlinks * Lesetiefe |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Implizite Botschaften TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Hier kannst Du Dich objektiv informieren * Hier findet Du einfach nur Spaß * Hier findest Du die besten Informationen | * Hier findest Du Gleichinteressierte * Du kannst den Informationen vertrauen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Call-to-action TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * “Lesen Sie hier weiter” * “Hier Newsletter abonnieren” * “Hier Content teilen” | * “Das könnte Sie auch interessieren” * “Hier fragen und beitragen” |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete Kanäle TOFU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Paid Media*   * Influencer Marketing * Native advertising * Adwords * Anzeigen | *Earned Media*   * Pressemitteilung * Employee advocay * Influencer Relations * SEO Problem | *Owned Media*   * Blog * Content Hub * Social Media * Microsites * Amazon |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete Content Formate TOFU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Studien * Blogposts * Infografiken * Apps und Rechner * Themen-Webinar * Events | * Whitepaper * Tipps & Tricks * Checklisten * Long-form content * Ratgeber * Reportagen | * Videos * Bücher/eBooks * Pro & Contra * Parallax scrollers * Storytelling * Visual Microcontent |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Branding TOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Wenig bis kein Branding * Content Branding * Wenig bis kaum CD | * Eher kein Logo * Firmenname nur 1 - 2 Mal * Keine Produktnamen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## Middle of Funnel Content (MOFU)

MOFU Content soll dazu beitragen, dass der Interessent uns in Betracht zieht präferiert. Er soll sich mit uns, unserer Philosophie und unseren Lösungsansätzen beschäftigen und mit anderen vergleichen. So soll er das Vertrauen aufbauen, das wir als Anbieter die besten sind, um seine Bedürfnisse zu befriedigen. Der Interessant will spezifische Informationen, Empfehlungen und Referenzen, die es ihm ermöglichen, die richtige Entscheidung zu treffen. Hier wird die eigentliche Ursache für den Kauf gelegt. Deswegen sind vor allem hier limbische Botschaften sehr wichtig.

### Nutzen MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Erklärt Hintergründe tiefer * Zeigt die Lösungsoptionen auf * Beleuchtet die Lösungsoptionen * Limbische Signale besonders wichtig * Positioniert uns in diesem Thema | * Soll Beziehung herstellen * Braucht hohen persönlichen Fit * Muss emotionale/limbisch passen * Zeigt eigenes Produkt im Kontext |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete betriebswirtschaftliche Ziele MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Mehr Lead generieren | * Bessere Leads generieren |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete strategische Ziele MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Wahrnehmung als Kompetenzführer * Wahrnehmung als Qualitätsführer * Wahrnehmung als Serviceführer * Wahrnehmung als Sympathie-Führer * Wahrnehmung als Innovationsführer * Höheres Markenvertrauen * Top of mind - Marke | * Größere Nähe zum Unternehmen * Community aufbauen * Höhere Bekanntheit Produkt * Employer Branding * Mitarbeiter motivieren * Mitarbeiter binden * Bessere Reputation |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete taktische Ziele MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Abonnenten gewinnen * Fans / Follower gewinnen * Engagement steigern * Social Signals generieren | * Backlinks generieren * Suchmaschinen-Ranking verbessern * Wiederkehrende Besucher |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Die konkrete Taktik MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Exklusive Infos zum Thema geben * Die besten Infos kuratieren | * Die Infos am besten inszenieren * Auch mal was zum Thema sagen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### KPIs MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Engagement * Folgen * Brand searches * Backlinks | * Newsletter abonnieren * Wiederkehrende Nutzer * Click through rate * Ranking Position |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Implizite Botschaften MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Hier kannst Du Dich objektiv informieren * Hier findet Du einfach nur Spaß | * Hier findest Du die Lösung * Du kannst den Informationen vertrauen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Call-to-action MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * “Lesen Sie hier weiter” * “Hier Newsletter abonnieren” | * “Das könnte Sie auch interessieren” |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete Kanäle MOFU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Paid Media*   * Influencer Marketing * Native advertising * Adwords * Anzeigen | *Earned Media*   * Pressemitteilung * Employee advocay * Influencer Relations * SEO - Lösung | *Owned Media*   * Website * Blog * Content Hub * Social Media * Microsites |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete Content Formate MOFU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Landingpages * Lösungs Webinar * Vergleichstests * Produktstudien | * Case Study * Guides * How-Tos * Demo-Videos | * FAQ * Worksheets * Live Demo |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Branding MOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Mittelstarken Branding * Content Branding * Logo kann vereinzelt auftauen | * CD kann zurückhaltend auftauchen * Firmenname kann vereinzelt auftauen * Vereinzelt Produktnamen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## 

## Bottom of Funnel Content (BOFU)

BOFU Content soll dazu beitragen, dass der Interessent nun alle letzten Hürden überwindet. BOFU Content ist vor allem rational, gibt eindeutige klare Informationen und beseitigt jeden noch vorhandenen (potenziellen) Zweifel. Zudem kann BOFU Content einen kleinen “Nudge” geben, also den letzten Anreiz, um jetzt zuzuschlagen.

### Nutzen BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Zeigt alles über das Produkt | * Soll rationaler Überprüfung standhalten |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete betriebswirtschaftliche Ziele BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Mehr Neukunden * Folgegeschäft Bestandskunden | * Cross Selling Bestandskunden * Bessere Sales Conversion |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete strategische Ziele BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Keine | * ... |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete taktische Ziele BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Keine | * ... |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Die konkrete Taktik BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Den Interessenten zum Kaufen bringen | * ... |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### KPIs BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * “Kaufen” | * “Anfragen” |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Implizite Botschaften BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Du bekommst genau was du brauchst * Du kannst es JETZT kaufen | * Es gibt keinen Grund zu warten * Ein besseres Angebot findest du nicht |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Call-to-action BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * “Hier kaufen” * “Hier Angebot anfordern” | * “Hier Beratungsgespräch vereinbaren” |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Geeignete Kanäle BOFU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Paid Media*   * Influencer Marketing * Native advertising * Adwords * Anzeigen | *Earned Media*   * SEO - Produkt | *Owned Media*   * Website * Shop |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Beispiel Pedalbox

<https://www.pedalbox.com/de/>

<https://www.youtube.com/watch?v=H8DQeSW-0PQ>

### Geeignete Content Formate BOFU

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Kategorieseiten * Produkt Webinar * Datenblätter * Datenschutzregeln * Produkt-Tests * Feedback | * Free trial * Kostenlose Beratung * Preise * Kontakt zu Anwendern * Pressestimmen * FAQ Produkt | * Coupon * Rabattangebote * AGBen * Bestellformular * Auszeichnungen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

### Branding BOFU

|  |  |
| --- | --- |
| * Starkes Branding * Logo kann voll auftauchen * Produktnamen überall | * CD kann voll auftauchen * Firmenname kann überall auftauen |

* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_