



Inbound Marketing

Kostenlose Checkliste: So führst du eine erfolgreiche Inbound-Marketing Kampagne durch

„Marketing ist die Kunst, Chancen aufzuspüren, sie zu entwickeln und davon zu profitieren.“ – Philip Kotler



Wie du eine INBOUND-MARKETING-KAMPAGNE erfolgreich durchführst

Checkliste für Inbound-Marketing -Kampagnen








Du bist bereit, den "GO" - Button für deine Inbound-Marketing-Kampagne zu drücken?

Damit deine Kampagne ein Erfolg wird, lies dir vor dem Start die Checkliste durch, um sicher zu sein, dass du nichts vergessen hast!

Viel Spaß und Erfolg!



Checkliste: Inbound Marketing Kampagnen

	Aufgabe	bis	in Bearbeitung	erledigt
	<p>Definiere deine Zielgruppe, denn mit ihr sprichst du während deiner Kampagne. Bestimme deinen Zielmarkt und lege deine Buyer Personas fest.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<p>Setze dir Marketing-Ziele. Nutze SMART Ziele, um am Ende messbare und greifbare Ergebnisse zu haben. Sie dienen auch der Optimierung.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<p>Erstelle eine Customer Journey Map. Sie hilft dir, den Weg deiner Kunden nachzuvollziehen und Lücken oder Optimierungspotenzial aufzuspüren.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<p>Passe deine Webseite an deine Inbound-Methodik und Leadgenerierung an. So verpasst du keinen Lead mehr.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<p>Erstelle deine Angebote und Landingpage. Die Landingpage sollte SEO optimiert sein, ein klares Leistungsversprechen enthalten und ein CTA beinhalten (z. B. Formular).</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<p>Nutze Automatisierungen und Pflegeabläufe. Richte Follow-up-E-Mails ein sowie automatische Benachrichtigungen an Vertriebsmitarbeitende.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<p>Verfasse einen Blogbeitrag. Mache auf deine Kampagne aufmerksam, indem du einen Blogbeitrag verfasst. Achte auch hier auf hilfreichen und nützlichen Inhalt.</p>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Checkliste: Inbound Marketing Kampagnen

Aufgabe

bis

in Bearbeitung

erledigt



Sorge für Reichweite des Blogbeitrags, indem du ihn auf Social-Media bewirbst und Bestandskunden via Newsletter informierst.



Nutze Long-Tail-Keywords. Sie sorgen zusammen mit guter SEO für eine langfristige Auffindbarkeit.



Beachte Paid Search und weitere Kanäle, diese können v.a. zu Beginn der Kampagne hilfreich sein. Messe kontinuierlich deren Effektivität.



Sammle Daten, z. B. durch Tracking des Traffics, der Conversions und der einzelnen Kanäle.



Analysiere deine Marketingmaßnahmen, werte dazu u.a. deine SMART Ziele vom Beginn aus und nutze diese und weitere Erkenntnisse, um deine Strategie zu optimieren.



Berichte über deine Kampagnen-Ergebnisse, werte deine Ergebnisse aus und bereite die Daten und Zahlen auf, um sie deinem Team zu präsentieren. Durch wertvolle Tipps können alle von der Kampagne profitieren.

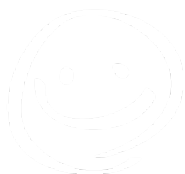
Über uns

Die njoy online marketing GmbH wurde 2013 in Köln gegründet und entwickelt, um Marketing zu erschaffen, das die Menschen lieben.

Für deinen Erfolg steht dir ein Team von 38 Fachexperten zur Seite.

Du bist bereit, mehr zu erfahren?

Hole dir dein **kostenloses Beratungsgespräch** und lass uns gemeinsam durchstarten!



njoy online marketing GmbH

Angela Selbert & Daniel Heidinger
Gründer und Geschäftsführer

[Nimm jetzt Kontakt auf!](#)



www.njoy-online-marketing.de



info@njoy-online-marketing.de



0221 / 298 012 63