

A close-up photograph of a dartboard with three darts. The darts have orange and black flights and silver barrels. They are all hitting the bullseye, which is a small red circle in the center of the board. The background is dark and out of focus.

Inbound Marketing:

mehr Traffic, mehr Kunden und nachhaltiges Wachstum



Herzlich Willkommen.

Holger Wittig

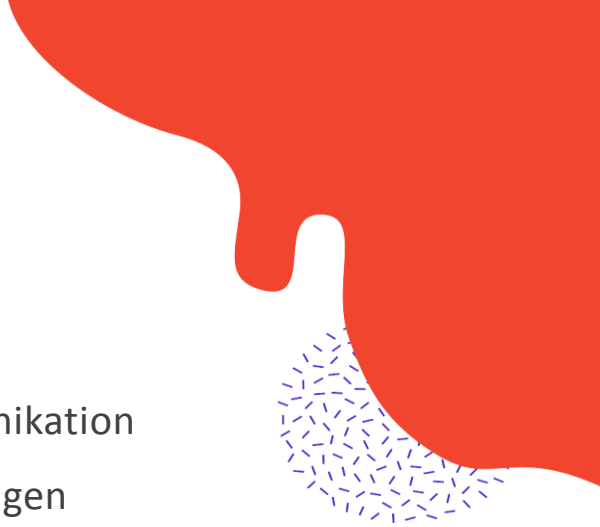
Marketing Communication

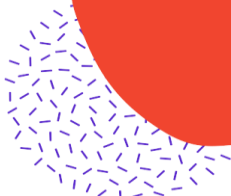
info@marketing-communication.de

www.marketing-communication.de



Zu meiner Person

A large, solid red abstract shape in the top right corner of the slide, resembling a stylized drop or a modern logo element. It has a white, irregular cutout on its lower left side.

- Seit 2004 Berater für strategisches Marketing und Kommunikation
 - Fokus Mittelstand; Branchen: ITK, Recruiting, Dienstleistungen
 - Referenzen: u.a. Software AG, Enghouse Interactive, AVEDO, Sony, NOKIA, MAN in DE, USA, Canada, UK, ITA
 - Schwerpunktthemen:
 - Digitale Disruption
 - Erschließung neuer Märkte
 - Customer Intelligence / Customer Engagement / Data Driven Marketing
 - Customer Journey / Customer Experience / Customer Excellence
- 
- A circular graphic composed of many small, purple, dashed line segments, located in the lower right area of the slide, partially overlapping the red shape.

Was erwartet Sie?



- Was ist Inbound Marketing?
 - Wie funktioniert Inbound Marketing?
 - Praxisbeispiel aus der Reisebranche
 - Voraussetzungen für ein erfolgreiches Inbound Marketing
- 



Was ist

Inbound Marketing

Der traditionelle Marketingprozess ist GEBROCHEN



87% schalten
bei TV-
Werbung um



84%
Website Exits



45% lesen keine
Postwurf-
sendungen



2.000.000
User auf der
Robinson Liste

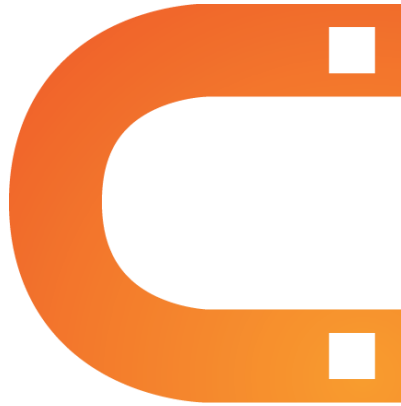
INBOUND
marketing

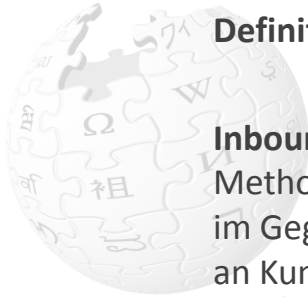
VS

OUTBOUND
marketing



Um **Kunden** anzuziehen, muss das Marketing etwas bieten, was die Kunden **lieben** werden.





WIKIPEDIA
Die freie Enzyklopädie

Definition:

Inbound-Marketing ([englisch](#) *inbound* „ankommend“) ist eine [Marketing](#)-Methode, die darauf basiert, von Kunden gefunden zu werden. Es steht im Gegensatz zum klassischen [Outbound-Marketing](#), bei dem Nachrichten an Kunden gesendet werden, wie es per [Postwurfsendung](#), [Radiowerbung](#), [Fernsehwerbung](#), [Flyer](#), [Spam](#), [Telefonmarketing](#) und [klassischer Werbung](#) üblich ist. Inbound-Marketing bedient sich neben Content-Marketing-Methodiken zudem Maßnahmen zur Kundengewinnung und Kundenbindung wie E-Mail-Marketing, CRM und Lead Nurturing, die durch Marketing Automation unterstützt werden können.

Wenn Sie Inbound-Marketing einsetzen, kommen die Kunden zu Ihnen.





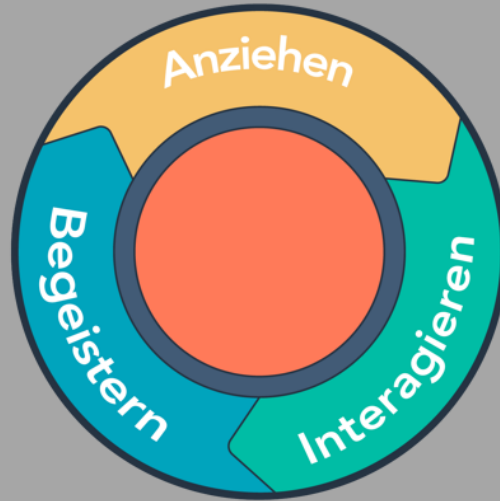
Wie funktioniert

Inbound Marketing

Wie funktioniert Inbound Marketing?



Das Inbound Schwungrad



Anziehen

Werbeanzeigen
Videos
Blog-Tool
Social-Media-Tool
Content-Strategie-Tool

Interagieren

Lead-Flows
E-Mail-Marketing
Lead-Management
Chatbots
Marketing-Automatisierung

Begeistern

Smart Content
E-Mail-Marketing
Conversations-Postfach
Attribution-Berichte
Marketing-Automatisierung



**Nach so viel Theorie
Ein Praxisbeispiel**



Answer a few simple
questions to find
your perfect bat.

Try Our Bat Coach



BAT TYPE

› Baseball (709)

› Softball (203)

BASEBALL BATS

› BBCOR (138)

› Coach Pitch (5)

America's Largest Online Bat Dealer

NEW RELEASE



⚡
⚡
⚡ Welche Voraussetzungen
müssen erfüllt sein,
um die Inbound-Methodik
zu nutzen?

Grundprinzipien

A large, solid red abstract shape in the top right corner of the slide, resembling a stylized drop or a modern logo element.

- Einheitlichkeit
- Personalisierung
- Optimierung
- Empathie



Zudem benötigen Sie die passenden Tools, damit Ihre Teams aufeinander abgestimmt arbeiten können.

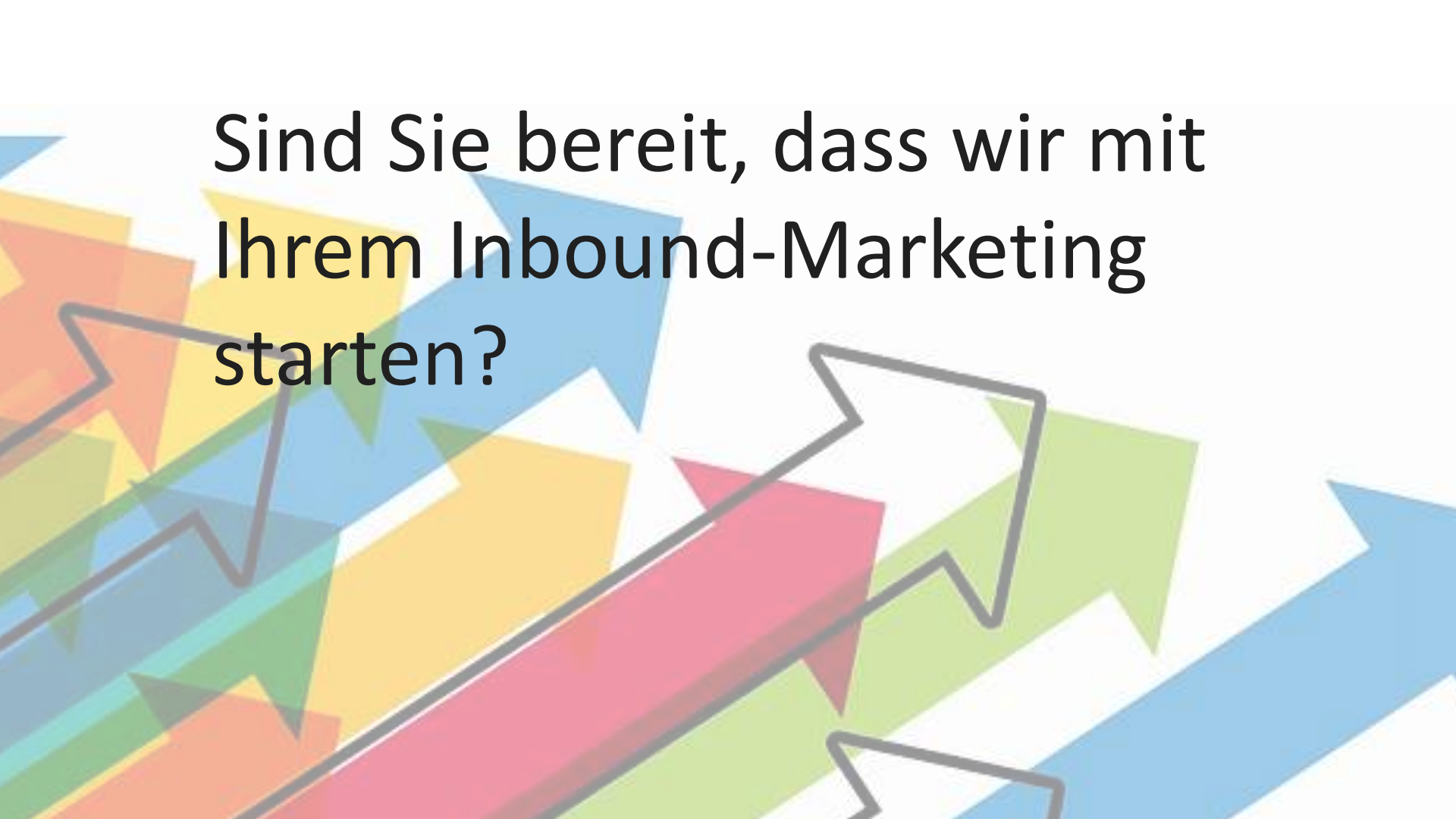


Der Inbound Funnel

Traffic	Erstellen Sie Blog-Inhalte, optimieren Sie Ihre Inhalte für Suchmaschinen (SEO) und bewerben Sie sie auf Social-Media-Websites.
Leads	Platzieren Sie CTAs auf Ihrer gesamten Website, um Besucher auf Landing Pages mit Formularen zu leiten. Die Besucher füllen die Formulare aus und werden zu Leads.
Kunden	Senden Sie Ihren Leads automatisierte E-Mails, um sie durch Ihren Kaufzyklus zu führen und zu Kunden zu machen. Versorgen Sie Ihr Vertriebsteam mit den Informationen über Leads
Analyse	Analysieren Sie den Erfolg Ihrer Marketingkampagnen und stellen Sie fest, welche Bereiche für den zukünftigen Erfolg noch optimiert werden müssen.

Fragen?



The background of the slide features a collection of overlapping, semi-transparent arrows in various colors including blue, yellow, orange, green, and pink. The arrows are all oriented diagonally, pointing from the bottom-left towards the top-right, creating a sense of forward motion and growth. Some arrows are solid, while others are outlined in grey.

Sind Sie bereit, dass wir mit
Ihrem Inbound-Marketing
starten?



Kontaktieren Sie mich:

Holger Wittig

Marketing Communication

info@marketing-communication.de

www.marketing-communication.de

