



Checkliste für den Termin mit BÜHNENREIF Marketing

Diese Checkliste hilft dir dabei, über die Bruchstellen in der Kundenreise deiner Interessenten nachzudenken.

Warum kauft ein Kunde? Warum nicht? Wo entstehen Zweifel, Einwände und unaufgelöste Missverständnisse im Funnel? Wo müssen wir ansetzen, um die maximale Wirkung deines Marketings freizusetzen?

Grobe Anzahl Website-Besucher pro Monat: _____

Grobe Anzahl Anfragen pro Monat: _____

Abschlussquote (Cold Traffic vs. Deals): _____

Typische Fragen und Einwände im Vertrieb:

Typische Fragen, Anliegen oder Beschwerden im Kundenservice

Durchschnitt Projektvolumen: _____ €

CLV (Customer Lifetime Value): _____ €

Drucke gerne dieses Formular aus, und bringe es mit in das Meeting. So können wir deutlich mehr verstehen und bessere Lösungsansätze