Experten-Slot Digitale Verkaufsförderung

DIVA powered by Crystal Design GmbH

Der folgende MÖBELMARKT-Experten-Beitrag wird Ihnen von DIVA powered by Crystal Design GmbH zur Verfügung gestellt. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung der Autorin Barbara Vianden. Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Crystal Design GmbH
Expertenbeitrag: Die Inbound-Marketing-Methode mit DIVA

Mit der Inbound-Marketing-Methode unterteilen wir die Customer Journey in 4 Phasen, die Kunden durchlaufen können. DIVA steigert systematisch und signifikant die Konversion-Raten, wenn es darum geht, die Menschen von Fremden hin zum Kunden und vielleicht

Montag, 07.11.2022

Anziehen-Phase

vom Fremden zum Besucher

Sie möchten Personen anziehen, die Ihre Möbel kaufen sollen? Dann dürfen Sie sich nicht verstecken. Sie müssen für Ihre idealen Kunden leicht zu finden sein. Hierzu bewerben Sie Ihre Produkte gezielt in Suchmaschinen und auf Ihrer Website, einschlägigen Suchportalen, in inforamtiven Artikeln auf Ihrem Blog oder durch Posts auf Social Media Kanälen, etc. Mit dem **DIVA Produkt-Manager** erzeugen Sie im Nu, eine riesige Vielfalt an digitalen Sortimenten, das die Breite und Vielfalt Ihrer Produkte zeigt, Das ist weit mehr, als eine stationäre Ausstellung präsentieren kann. Dank perfekten HQ-CGI-Medien lässt sich auch die Produkt-Vielfalt einzigartig erlebbar machen. In dieser ersten "Awareness-Phase" machen Sie Fremde zu Besuchern.

Konvertieren-Phase

vom Fremden zum Lead

Im nächsten Schritt gilt es, dass sich Besucher wohl fühlen, sich allmählich aus der Unverbindlichkeit herauswagen und sich zu erkennen geben. Um so etwas wertvolles wie Kontaktinformationen zu bekommen, müssen Sie etwas Wertvolles als Gegenleistung anbieten. Für diesen Austausch reichen Produktinforamtionen nicht aus. Hierzu brauchen Sie Wow-Funktionenund echten Mehrwert-Service, um die Besucher positiv zu überraschen, wie z.B. die DIVA Augmenten Reality Funktionen oder den DIVA Online-Konfigurator, der die Kreativität der Besucher anregt, etwas persönliches, einzigartiges zu entwickeln und zu erleben.

Abschließen-Phase

vom Fremden zum Kunden

Das ist die wichtigste Phase, denn hier entscheidet sich, ob ein Kauf abgeschlossen wird, entweder direkt online oder über Vermittlung na die stationären Verkäufer und Wohnberater. Im Inbound Marketing sind auch Anreiz- und Nachfass-Systeme wichtig, um Verkaufschancen nicht zu verlieren. Mit dem DIVA Merkzettel lassen sich Wunschprodukte einfach mit Freunden teilen, mit dem DIVA Shop-Connector jederzeit online bestellen, mit dem DIVA Chat-Room einfach Kontakt mit Wohnberatern aufnehmen.

Begeistern-Phase

vom Fremden zum Promoter

Sie haben etwas an den Mann oder die Frau gebracht? Herzlichen Glückwunsch! Lassen Sie den Kontakt zum Kunden jetzt nicht abbrechen. Immerhin haben Sie eine Beziehung aufgebaut. Die speziellen "Kreativ-Services" erweisen sich langfristig als wertvolles Kunden-Bindungs-System. Wenn Sie es schaffen, dass die Kunden sich ihre Kreativ-Konzepte auf Ihrer Website sammeln, und sich immer mal wieder erinneren, wenn zu Hause etwas verändert werden soll oder eine Idee mit Freunden geteilt werden will, entwickeln Sie dies zu Promotern. In dieser letzten "Begeistern-Phase" können Sie Ihre Kunden, zu Botschaftern Ihrer Marke und Ihres Produktes entwickeln.

Die Inbound-Marketing-Methode mit DIVA

Links

- DIVA-Portal