takevalue Online Marketing Framework

1. Strategie

- Strategische Ziele
- Zielgruppen/Personas
- Touchpoints
- Wettbewerbsanalyse & Best Practices
- Nachfrageanalyse
- Trends- & Marktentwicklung
- Marketingmix & Budgetplanung

2. Traffic

- SEO
- SEA
- Display Ads
- Video Ads
- Social Media
- ...
- Remarketing

Customer Journey

3. Conversion

30-70%
30-60%
10-20%
5-10%
1-5%

Traffic Qualität
Landing Page / Funnel
Ladezeiten
Checkout-Prozess

4. Kundenbindung

- Kundenerlebnis
- Servicequalität
- Anti-Churn

CRM & Empfehlungen

5. Analyse

- Audit & Review
- Reporting & Tracking von Maßnahmen
- Performance- und KPI-Überwachung
- Fraud Management

— Kosten der Kundenakquisition | **+ Customer Lifetime Value (CLTV)**

Langfristige Optimierung & Entwicklung

Internes Setup & Erfolgsfaktoren

- Strategie- und Planungsoptimierung
- Organisation, Weiterbildung, Change Management
- Prozesse & Workflows, Automatisierung, Tech & Tool-Stack
- KPIs, Monitoring, Reporting, Data Analytics
- Dienstleister- und Partner-Management

Langfristige Optimierung & Entwicklung