

# Buyer's Journey Map

Buyer's-Journey Maps verbinden Unternehmen mit ihren Zielgruppen, indem sie das Kundenerlebnis erzählen.

Um eine eigenen Map zu erstellen, denke über Dein Ziel nach, Kunden über Dein Unternehmen zu informieren.

|   | BEWUSSTSEIN         | ERWÄGUNG                | TRANSAKTION                               | BEHALTEN               |                              |
|---|---------------------|-------------------------|---|------------------------|------------------------------|
|    | <b>AKTIVITÄTEN</b>  | Sieht Werbeanzeige      | Sucht nach mehr Informationen             | Kauf ein Testprodukt   | Bestellt online              |
|   | <b>MOTIVATIONEN</b> | Problem wird aufgezeigt | Produkt löst Problem                      | Gutes Angebot gefunden | Problem weiterhin vermeiden  |
|  | <b>EMOTIONEN</b>    | Engagiert               | Erleichtert                               | Erfreut                | Zufrieden                    |
|  | <b>HÜRDEN</b>       | Problem nicht erkannt   | Produkt löst Problem nicht offensichtlich | Kaufpreis              | Problem löst sich von selbst |