

Verhalten	Kunde nimmt ein erstes Mal ein Problem wahr und sucht nach einer Lösung/Antwort	Kunde hat sein tatsächliches Problem erkannt und sucht nach einer Lösung	Kunde kennt sein tatsächliches Problem und die Lösung, ist aber inhaltlich noch nicht an dem Punkt, eine Entscheidung treffen zu können	Kunde hat sein Problem klar definiert und vergleicht Lösungen	Kunde ist von der Lösung überzeugt, doch ein anderes Problem hält ihn davon ab, zu kaufen	Kunde hat eine passende Lösung gefunden
Ziele des Lesers	"Er will sich erstmal nur generell informieren"	"Er will sich gezielt informieren und umsetzen"	"Er will Antworten auf Spezialfragen"	"Er will vergleichen, welche Lösung am besten zu ihm passt"	"Er will sicher sein, dass er die richtige Entscheidung trifft"	"Er will kaufen"
Deine Ziele	Erster Kontakt: Leser soll begeistert sein und gerne wiederkommen	Leser versteht, warum der von Dir empfohlene Weg zum Ziel "der richtige" ist ("Aha-Moment")	Erster Kontakt mit Lesern, die schon an einem anderen Punkt ihrer Journey sind; weiterer Vertrauensaufbau mit "älteren" Lesern	Du bietest dem Leser alle Informationen, die er benötigt, um eine Entscheidung treffen zu können	Du zeigst dem Leser, wie sich sein Leben positiv verändert, wenn er Dein Angebot kauft ("Das will ich auch")	Du machst die Kaufabwicklung so einfach wie möglich
Fragen, die Du beantworten musst	- Wie löse ich mein aktuelles Problem? - Was ist es und wie funktioniert es?	- Wenn mein wahrgenommenes Problem mich nicht zur Lösung führt, wie schaffe ich es dann? - Was ist es und wie funktioniert es?	- Wie lange dauert es, bis ich Ergebnisse sehe? - Wird es schwierig, schmerzhaft oder zeitintensiv? - Funktioniert es wirklich?	- Ist das Angebot seinen Preis wert? - Welche Alternativen gibt es? - Warum sollte ich mich für dieses Angebot entscheiden?	- Vielleicht hat es bei Dir geklappt, doch funktioniert es auch für mich? - Werde ich es bereuen, dieses Produkt gekauft zu haben?	- Wie viel kostet es? - Wo kann ich das Produkt kaufen? - Gibt es eine Verkaufsaktion?
Content-Format	Anleitungen (How to...), Irrtum (Fehler, Mythen, Vorurteile)	Irrtum (Fehler, Mythen, Vorurteile), Meinung (zeige, wofür Du stehst)	Anleitungen (How to...), Empfehlung (Beste...)	Empfehlung (Beste...), Vergleich (Vor- und Nachteile)	Ergebnis (Was kostets, was bringt)	Ergebnis (Was kostets, was bringt)
Beispiel	"Ich habe zu wenig Kunden. Wie könnte ich das ändern?"	"Verstehe. Mehr Kunden gewinne ich am besten mit Hilfe meines Contents. Welche Möglichkeiten gibt es da?"	"Inbound Marketing klingt echt spannend, das sehe ich mir genauer an."	"Nachdem ich mir die Alternativen angesehen habe, klingt Inbound Marketing für mich wirklich am sinnvollsten."	"Ich würde ja gerne das Angebot zum Inbound Marketing annehmen, aber ich habe Sorge, dass das die falsche Entscheidung sein könnte."	"Doch. Das Beratungsangebot hier klingt wirklich vielversprechend. Ich buche es."