

„Wie Sie Ihre Marketingkennzahlen sammeln, auswerten und bewerten, um den maximalen Umsatz aus Ihren Werbekampagnen herauszuholen“

Erfolgreiche Internetunternehmer protokollieren ihre Marketingkennzahlen täglich in einem so genannten Dashboard. Damit sind sie in der Lage den Gesundheitszustand ihres Geschäfts zu erkennen, positive oder negative Trends in ihren Zahlen zu identifizieren und schnellstmöglich Handlungen festzulegen, um schwache Zahlen zu verbessern. Sie sollten es diesen erfolgreichen Internetunternehmern gleich tun und diesen Arbeitsbogen zusammen mit der Excel-Tabelle zu nutzen, um Ihre Zahlen zu protokollieren.

1) Protokollieren Sie 2 Wochen per Hand Ihre Marketingkennzahlen in Ihrem Dashboard. Konzentrieren Sie sich darauf, Ihr Dashboard für Ihre Bedürfnisse zu personalisieren.

2) Wenn das Protokollieren der Marketingkennzahlen zur Routine geworden ist, geben Sie diese Tätigkeit an Ihre rechte Hand ab. Damit gilt die Ausrede nicht mehr – Ich habe keine Zeit oder keine Lust.

3) Kontrollieren Sie einmal wöchentlich (nicht jeden Tag) den Gesundheitszustand Ihres Business mit Hilfe Ihres Dashboards. Schauen Sie nach positiven und negativen Trends in Ihren Zahlen.

4) Schreiben Sie die nötigen Schritte nieder, die Sie unternehmen müssen, um schwache Zahlen auszumergen.

Beachten Sie, dass erfolgreiche Internetunternehmer zu 80 % mit ihrem Marketing beschäftigt sind. Das Protokollieren, Auswerten und Handeln aufgrund Ihrer Marketingkennzahlen ist elementar wichtig für Ihren Erfolg als Internetunternehmer. Deswegen konzentrieren Sie 80 % Ihrer Zeit auf Ihr Marketing und protokollieren Sie dieses genauestens. Viel Glück.