

10 wichtige Marketing-Kennzahlen, die jede:r Unternehmer:in im Blick behalten sollte

Hier sind 10 wichtige Marketingzahlen, die ein Unternehmen im Blick behalten sollte, um den Erfolg seiner Marketingbemühungen zu messen und zu optimieren:

1

Conversion Rate

Die Conversion Rate misst, wie viele Besucher deiner Website oder Landing Page eine gewünschte Aktion ausführen, z.B. einen Kauf tätigen oder sich für einen Newsletter anmelden.

2

Cost per Acquisition (CPA)

Diese Kennzahl gibt an, wie viel es kostet, einen neuen Kunden oder Lead zu gewinnen. Es berechnet sich durch die Kosten für Marketing und Werbung geteilt durch die Anzahl der erworbenen Kunden oder Leads.

3

Return on Investment (ROI)

Der ROI zeigt, wie effektiv deine Marketingausgaben sind, indem er den Gewinn im Verhältnis zu den Ausgaben misst. Eine positive ROI-Zahl ist ein Zeichen dafür, dass deine Marketingstrategie profitabel ist.

4

Customer Lifetime Value (CLV)

Der CLV ist der geschätzte Gesamtwert, den ein Kunde im Laufe seiner Beziehung zu deinem Unternehmen generieren wird. Das Verständnis des CLV hilft bei der Priorisierung von Marketingbemühungen auf langfristige Kundenbindung.

5

Click-Through Rate (CTR)

Die CTR misst, wie oft Nutzer auf einen Link oder ein Werbefeld klicken, im Verhältnis zur Anzahl der Impressionen. Sie ist wichtig, um die Wirksamkeit von Online-Anzeigen zu bewerten.

6

Bounce Rate

Die Bounce Rate zeigt den Prozentsatz der Nutzer, die nach dem Besuch einer einzelnen Seite deiner Website ohne weitere Interaktion wieder abspringen. Eine hohe Bounce Rate kann auf Probleme mit der Website oder der Content-Relevanz hinweisen.

7

Social Media Engagement

Hierzu gehören Likes, Shares, Kommentare und Retweets auf den Social-Media-Plattformen deines Unternehmens. Dies misst die Interaktion und das Interesse deiner Zielgruppe an deinen Inhalten.

8

Email-Öffnungsrate und Klickrate

Wenn du E-Mail-Marketing betreibst, sind die Öffnungsrate (Prozentsatz der geöffneten E-Mails) und die Klickrate (Prozentsatz der geklickten Links in den E-Mails) entscheidende Metriken zur Bewertung deiner E-Mail-Kampagnen.

9

Organischer Traffic

Die Anzahl der Besucher, die über Suchmaschinen auf deine Website gelangen, ist ein Indikator für die Sichtbarkeit deiner Website und die Effektivität deiner SEO-Bemühungen.

10

Customer Satisfaction (Kundenzufriedenheit)

Die Zufriedenheit der Kunden kann durch Umfragen, Bewertungen und Feedback ermittelt werden. Sie ist entscheidend für die Bindung von Kunden und die Schaffung von Markenloyalität.

Diese Kennzahlen bieten einen umfassenden Einblick in die Leistung deiner Marketingaktivitäten und helfen dabei, die Strategie zu optimieren und den Geschäftserfolg zu steigern. Je nach Branche und Zielsetzung können jedoch auch weitere spezifische Metriken relevant sein.