



**Awareness (Bewusstsein)**

Bewusstsein schaffen für ein Produkt oder eine Dienstleistung.

**Engagement (Bindung)**

Kundenbindung und Überzeugung, dass das Angebot das Richtige für die zukünftigen Kunden ist.

**Purchase (Kauf)**

Kaufprozess vereinfachen und transparent gestalten.

**Loyalty (Loyalität)**

Langfristige Kundenbeziehungen aufbauen und zufriedene Kunden halten.

## Der Customer Lifecycle

*als Guideline in der Zusammenarbeit*

*Raum für Ihre Notizen*