
Inhaltsverzeichnis

1	Lead Management	1
2	Rückblick	5
3	Neuanfang	9
4	Aufbruch	31
5	Lead-Management-Grundlagen	37
6	Buyer Persona	57
7	Content	77
8	Reichweite	97
9	Nurturing	105
10	Marketing Automation und Datenschutz	119
11	Evaluation	127
12	Rollout	137

Professionelles Lead Management
Schritt für Schritt zu neuen Kunden: Eine agile Reise
durch Marketing, Vertrieb und IT
Fuderholz, J.
2017, VII, 141 S. 9 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-15213-0