

MIDDLE-OF-FUNNEL

Veröffentlicht am 30. Oktober 2026 von Marie

WAS IST DER MIDDLE-OF-FUNNEL?

Der Middle-of-Funnel (MOFU) ist die mittlere Phase im Marketing-Funnel. Interessenten kennen ihr Problem und das Unternehmen bereits, vergleichen aber noch Lösungen und Anbieter. Ziel ist es, Vertrauen aufzubauen und aus Interesse eine konkrete Kaufabsicht zu machen.

BEISPIEL

Ein Handwerksbetrieb gewinnt über einen Ratgeberartikel neue Besucher. Im MOFU bietet er ihnen eine Checkliste zum Download, Referenzprojekte und einen Kostenüberblick an.

WORAUF ES ANKOMMT

Typische MOFU-Inhalte sind Vergleiche, Fallstudien, Webinare, Leitfäden und Newsletter. Sie beantworten Fragen wie „Welche Lösung passt zu mir?“ und „Warum dieser Anbieter?“. Jeder Inhalt braucht einen klaren nächsten Schritt, zum Beispiel einen Download oder einen Beratungstermin.