

TOP-OF-FUNNEL

Veröffentlicht am 21. April 2026 von Marie

Was ist Top-of-Funnel (TOFU)?

Top-of-Funnel (TOFU) beschreibt die erste Phase im Marketing- und Verkaufsprozess. In dieser Phase kommen potenzielle Kunden zum ersten Mal mit deinem Unternehmen in Kontakt und werden auf dein Angebot aufmerksam.

Beispiel:

Ein Nutzer sucht bei Google nach einer allgemeinen Frage wie „Wie bekomme ich mehr Kunden?“ und stößt auf deinen Blogartikel. Er kennt dein Unternehmen noch nicht, nimmt dich aber erstmals wahr.

Worauf es ankommt:

In dieser Phase geht es nicht um direkten Verkauf, sondern um Aufmerksamkeit und Vertrauen. Inhalte sollten informieren, Probleme aufzeigen und Interesse wecken.

Wichtig:

Wer im Top-of-Funnel nur verkaufen will, verliert viele potenzielle Kunden frühzeitig. Der Fokus liegt hier auf Mehrwert und Sichtbarkeit.