

10 Möglichkeiten

schnell und kostengünstig neue Kunden zu gewinnen

10 Dinge, wie Du kostengünstig und schnell werben kannst

Jeder Unternehmer braucht Werbung. Wenn Du Dich nicht sichtbar machst, wird niemand von Dir oder Deinem Angebot erfahren!

Bevor Du Dir jetzt diese 10 Möglichkeiten anschaust und an die Umsetzung gehst, mache Dir bewusst, dass ***Dein Ziel und Deine Zielgruppe grundlegend*** ist. Danach richten sich Deine Aktivitäten aus (dazu später mehr). Ebenso kann es sein, dass ***nicht jedes Medium zu Dir und/oder Deiner Zielgruppe passt***. Überlege also im Vorneherein, was für Dich stimmig ist und womit Du auch langfristig wirklich Freude hast.

Dich sichtbar zu machen sowie schnell und kostengünstig zu werben ist heutzutage sehr einfach - wenn die Grundlagen dazu gut durchdacht werden.

10 Möglichkeiten neue Kunden zu gewinnen

1. Erstelle eine **Website** oder eine **Landingpage**
2. Führe einen **Blog** mit interessanten Themen zu Deinem Bereich - biete Deinen Interessenten einen Mehrwert, teile Dein Wissen
3. Erstelle einen **Newsletter** - gib Deinen Interessenten (das sind Deine potentielle Kunden) die Möglichkeit, News und Deine Angebote direkt in Ihr Emailfach zu bekommen
4. Schalte **Anzeigen** im On- und Offline bereich

Grundlage für jede Werbemaßnahme ist Dein einheitliches, vorher festgelegtes, individuelles Erscheinungsbild. Text, Farben, Formen, Bilder zeigen Dich, Deine Werte, Deine Ausrichtung und sprechen Deine Zielkunden konkret an. Das ganzheitliche Bild entscheidet über Deinen Erfolg.

5. Schreibe **Gast-Artikel** für Fachzeitschriften
6. Veröffentliche **Post´s und Video´s** über Dich und Dein Produkt in Deinen SocialMedia-Kanälen
7. Nutze bestehende **Foren und Gruppen** zu Deinem Thema ein - spreche mit und gib hilfreiche Tipps
8. Schreibe **Gast-Artikel** auf schon bekannten Blogs - nutze erfolgreiche Systeme
9. Halte kurze **Vorträge oder Webinare** - lass die Interessenten Dich und Dein Angebot kennenlernen
10. Erstelle einen **Podcast** - gebe auch hier

Lege nicht unüberlegt los, sondern finde heraus, was zu Dir und Deiner Zielgruppe passt. Wie können diese Möglichkeiten aufeinander aufbauen?

Dein Wissen weiter mit Tipps und Anregungen zu Deinem Thema

Wirkung auf den ersten Blick

Denke daran, vorher Dein **individuelles Erscheinungsbild (Corporate Design)** zu erstellen, welches zu Dir passt und dennoch Deine Zielkunden anspricht. Damit gewinnst Du Aufmerksamkeit und schaffst ein Wiedererkennungswert.

Anhand der zahlreichen Informationen, die überall auf uns einwirken, **entscheidet der Betrachter in nur 3 Sekunden, ob ihn etwas anspricht**. Solltest Du dieses Zeitfenster verpassen, verlierst Du potentielle Kunden, weil sie erst gar nicht Dein Angebot ansehen.

FRAGEN FÜR DICH:

Hast Du ein Corporate Design für Dich und Dein Angebot festgelegt? Ist Dein Logo und das gesamte Erscheinungsbild stimmig für Dich? Spricht es auch Deine Zielgruppe an, so dass sie sich für Deine Angebote interessieren?

Dein Ziel ist Dein Wegweiser

Wenn Du Dir Dein Ziel anschaust, dann überlege, was ist notwendig an das Ziel zu gelangen? Mache Dir dazu eine Aufstellung in der Du schaust, wo stehe ich gerade mit meinem Potential und wo will ich hin?

Du stehst also auf Punkt A – Deine Ist-Situation und willst auf Punkt B – Deine Ziele! Male einen Zeitstrahl und schreibe auf, welche Dinge Du tun könntest um auf Punkt B zu gelangen! Binde auch diese 10 Möglichkeiten mit ein! Welche Schritte sind notwendig (auch wenn Du sie jetzt „noch“ nicht umsetzen kannst) und dann breche diese Schritte wieder runter. ***Welches ist der erste kleine Schritt, den Du jetzt gehen kannst!*** Lade Dir dazu meine Vorlage herunter. Den Link findest Du rechts auf dieser Seite.

Liste für Deinen Zielstrahl als Wegweiser:

KLICK HIER

Kunden kaufen Lösungen

In Deinem Erscheinungsbild sollte auch eine **konkrete Problemlösung** fest verankert sein. **Kunden kaufen** keine Produkte, sondern die damit verbundenen **Resultate**. In 30 Tagen zu Deinem Wunschgewicht, Perfekt englisch sprechen lernen, Erfolgreich durch die Prüfung - das sind einige Beispiele dafür.

Wo werben?

Schalte Werbung immer dort, **wo sich Deine Zielgruppe befindet**. Das bedeutet, Du musst natürlich wissen, wer Deine Zielgruppe ist und was diese lesen, für was sie sich interessieren, wo sie sich aufhalten, etc. **Recherchiere dazu möglichst genau!**

FRAGEN FÜR DICH:

Welches Problem kannst Du bei Deinen Zielkunden lösen? Was brauchen diese wirklich? Welches Resultat erzielen Deine Kunden mit Deinem Angebot? Wie kannst Du das formulieren und kommunizieren?

Kontinuität wird belohnt

Um erfolgreich neue Kunden zu gewinnen, sollten Deine Werbemaßnahmen **kontinuierlich in den Medien auftauchen** und somit **Vertrauen aufbauen**. Entscheide Dich für ein Zeitfenster und bleibe dabei für mindestens 6 Monate - z.B.: jeden Tag einen Post, jede Woche ein neuer Podcast, alle 2 Wochen einen Newsletter etc. Über Kontinuität erschaffst Du unbewusst ein **sicheres Gefühl** seitens der Interessenten, weil Du eben pünktlich - ja berechenbar bist. Das schafft Vertrauen!

Immer wieder präsent zu sein, **zeigt Selbstsicherheit** und wird mit **fachkundigem Wissen, guter Leistung** und **einem seriösen Produkt** verbunden.

FRAGEN FÜR DICH:

*Welcher Zeitraum wäre für dich stimmig? Kannst Du das leisten für die nächsten 6 Monate?
Wie regelmäßig schaltest Du jetzt Deine Werbung?
Welchen Rücklauf hat diese?*

Falscher Perfektionismus

Verliere Dich dabei nicht in Perfektionismus. Viele Selbstständige legen sich selber Steine in den Weg, weil Sie denken noch nicht gut genug zu sein und noch jede Menge lernen zu müssen und deshalb nicht anzufangen! Klar, wir lernen alle und immer, wichtig ist nur zu wissen, dass **Du alles hast um loszugehen!**

Zeige Dich der Welt! Blockiere Dich nicht durch falsche Anforderungen an Dich selbst. Das Zauberwort was die Erfolgreichen von den Nichterfolgreichen trennt ist „TUN“!

Komme ins Tun, gehe los und fokussiere Dich auf Deine Ziele, auf die nächstmöglichen Schritte und Du wirst sehen, dass sich alles danach ausrichten wird.

FRAGEN FÜR DICH:

In welchem Bereich denkst Du nicht genug zu sein? Wo denkst Du erst einmal noch etwas lernen zu müssen, eine Aus- oder Weiterbildung machen zu müssen? Wo denkst Du nicht perfekt zu sein und in welchen Bereichen behinderst Du Dich mit Deinem Vorhaben einfach anzufangen?

Setze um und werde sichtbar

Dein **Erscheinungsbild entscheidet**, wie Du wahrgenommen wirst. Es entscheidet, ob das **Interesse bei Deinen Zielkunden** geweckt wird, sie sich **weiter informieren** und Du dann mit Deinem **Angebot überzeugen** kannst! **Du willst mehr Kunden gewinnen? Lege heute den Grundstein!**

Nimm die **Abkürzung** und arbeite mit Menschen, die schon dort stehen wo Du hinwillst! **Nutze die Erfahrungen anderer, damit Du schneller an Dein Ziel gelangst. Spare Zeit und Geld und konzentriere Dich auf Deine Kernkompetenz.**

Je schneller Du neue Kunden gewinnen willst, umso schneller solltest Du handeln.

Warte nicht, sondern leg los

Ich freue mich sehr, wenn Dir dieses Ebook dienlich sein konnte. Wenn Du den nächsten Schritt mit mir gehen möchtest, dann schreibe mir eine Email unter:

info@einblick-grafikbuero.de

oder besuche meine Website auf

www.einblick-grafikbuero.de

Ich wünsche Dir nur das Beste und jetzt geh los – werde sichtbar mit Erfolg!

Herzlichst

Angela Engelmann

Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen! Werde zum Meister, indem Du ins Tun kommst und Deine Ziele verfolgst. Du hast alles um loszugehen! Ich glaube an Dich!

