



Wie kann man Kunden gewinnen? Die 4 wichtigsten Akquise-Tipps

Als kleiner oder mittelständischer Unternehmer gilt es stets neue Kunden zu akquirieren. Davon hängt maßgeblich der Erfolg Ihres Unternehmens ab. Sie können tolle Produkte oder Dienstleistungen anbieten, aber wenn diese keiner kauft, kann Ihr Unternehmen nicht existieren.

Viele fragen sich: Wie kann man Kunden gewinnen?

Wir haben Ihnen einige wichtige Tipps zur Neukundengewinnung zusammengestellt, damit Ihr Business noch erfolgreicher wird!

1. Wie kann man Kunden gewinnen? Vertrauen aufbauen...

Stellen Sie sich die Frage: Warum sollte der Kunde genau bei Ihnen kaufen?

Im Internet gibt es eine Vielzahl von Anbietern. Deshalb sollten Sie die erste Hemmschwelle der Kontaktaufnahme abbauen und Vertrauen zum Interessenten aufbauen. Das ist das Wichtigste!

Möglichkeit 1: Mit Webinaren Vertrauen aufbauen

Bieten Sie z.B. ein kostenloses Webinar an, wo Sie dem Nutzer sich, Ihre Arbeitsweise und Ihre Expertise vorstellen können. Ihr Interessent hat dann einen ersten Eindruck von Ihnen und wird viel leichter ein Produkt oder eine Dienstleistung bei Ihnen erwerben.

Möglichkeit 2: Klein anfangen...

Und: Um einen Anfang beim potenziellen Kunden zu machen, sind kleinere, günstigere Produkte zunächst am besten. Ist der Kunde dann schließlich vollends überzeugt, wird er auch bei weiteren Leistungen, die Sie anbieten, gern auf Sie zukommen. Warum sollte er sich auch einen anderen Anbieter suchen, wenn er weiß, dass Sie zuverlässig das liefern, was er möchte.

2. Wie kann man Kunden gewinnen? Spezialisieren Sie sich!

Was können Sie, was andere nicht können?

Was macht Ihr spezielles Angebot aus? Seien Sie kreativ und finden Sie Ihre Nische. Heben Sie sich von den vielen anderen ab, die vielleicht etwas Ähnliches wie Sie anbieten. Bieten Sie konkrete Lösungen, für die Probleme und Fragen Ihrer Interessenten an.

Um neue Kunden zu gewinnen müssen Sie auch mal etwas anders machen als die anderen. Fragen Sie sich wieder: Warum sollte der Kunde genau bei Ihnen kaufen? Schaffen Sie neue Produkte oder Dienstleistungen, die auf die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe abgestimmt sind und verkaufen Sie diese auch so.

Und das Wichtigste dabei: Beschreiben Sie dem Nutzer genau, was Ihr Angebot ausmacht! Das ist oft viel mehr wert, als das Rad neu erfinden zu wollen, bloß, um irgendwie spezialisiert zu sein!

3. Wie kann man Kunden gewinnen? Machen Sie sich einen Plan!

Welche Zielgruppe möchten Sie ansprechen?



Dementsprechend sollten Sie Ihre Marketing- und Werbe-Maßnahmen ausrichten. Machen Sie sich einen genauen Plan, wer Ihre Produkte oder Dienstleistungen nutzen soll und wie Sie diese Zielgruppe erreichen können.

- Welche Altersstruktur?
- Geschlecht?
- Interessen und Hobbies?
- Unternehmen oder private Kunden?

Stellen Sie sich zur Neukundengewinnung diese Fragen und noch mehr - alles was Ihnen wichtig erscheint und Ihre Zielgruppe ausmacht. Machen Sie ein Brainstorming und notieren Sie sich alles!

Überlegen Sie sich zielgruppenspezifische Argumente für Ihr Angebot. Wieder: Warum sollte der Kunde bei Ihnen kaufen?

4. Wie kann man Kunden gewinnen? Werden Sie aktiv...

Gehen Sie auf Ihre Kunden zu!

Dem Kunden fällt es oft sehr schwer den ersten Schritt zu machen. Er ist auf Ihrer Webseite und sieht sich Ihre Produkte oder Dienstleistungen, hat aber keinen Kaufdruck.

Geben Sie dem Kunden einen Grund genau bei Ihnen und jetzt zu kaufen.

Z.B. durch besondere Angebote, die nur für einen bestimmten Zeitraum gelten, durch Verknappung o.ä.

Geben Sie dem Interessenten so oft wie möglich die Gelegenheit zu kaufen oder sich wenigstens in Ihre E-Mail-Liste einzutragen.

Denn: wenn er einmal von Ihrer Webseite verschwunden ist geraten Sie ganz schnell in Vergessenheit. Deshalb müssen Sie auch im Internet aktiv dafür sorgen, dass der Besucher mit Ihnen mindestens in Verbindung bleibt.

© Konstantin Gastmann / pixelio.de

