Unsere 6 besten Neukundengewinnung Tipps

Ohne Kunden ist Ihr Unternehmen nicht wert – damit steht und fällt alles. Um das Geschäft am Laufen zu halten, heißt es daher ständig neue Kunden zu akquirieren. Viele fragen sich, wie man das am effektivsten macht.

Auch wir haben unser Business quasi aus dem Nichts aufgebaut und für Sie unsere besten Neukundengewinnung Tipps hier zusammengetragen.

Neukundengewinnung Tipps: unsere TOP 6

1. Lang- oder kurzfristige Strategie?

Sind Sie schon länger im Geschäft können Sie sicher gut mit einer langfristigen Kundengewinnungsstrategie arbeiten. Mund-zu-Mund-Propaganda ist gerade für Dienstleister die beste Art der Werbung und Neukundenakquise – vorausgesetzt die Qualität Ihrer Produkte oder Leistungen ist gut. Aber das braucht Zeit und ist deshalb für die meisten Existenzgründer, die meist eher wenig finanzielle Reserven verfügen, erst einmal nicht als alleiniger Kundengewinnungs-Kanal zu empfehlen. Zu Beginn braucht es eher eine kurzfristige Strategie. Nach einigen Jahren können Sie sicher auch auf direkte Akquise verzichten.

2. Referenzen nutzen

Wir bitten oft unsere Kunden um ein Feedback und darum dieses auch veröffentlichen zu dürfen. Die meisten kommen diesem Wunsch gerne nach. Kundenstimmen gehören heute auf jede gute Website, die Kunden gewinnen soll. Denn im ersten Schritt heißt es immer das Vertrauen des Besuchers zu gewinnen – Kundenstimmen (am besten mit Bild) wirken wie eine persönliche Empfehlung. Teilen Sie Ihren Kunden auch mit, wo sie Sie bspw. über Online-Portale wie Yelp bewerten können.

3. Wer sind Ihre Kunden? Und welche Probleme haben Sie?

Menschen suchen im Internet häufig nach Lösungen für Ihre Fragen und Probleme. Welche Probleme hat Ihre Zielgruppe? Bieten Sie entsprechende Lösungen an – so positionieren Sie sich als Experte und werden besser durch die Google-Suche Ihrer Interessenten gefunden.

4. Online-Profile pflegen

Ergänzend zur eigenen Website gibt es heute für Unternehmer, Selbstständige und Freiberufler eine Vielzahl an empfehlenswerten Plattformen auf denen man seine Zielgruppe erreicht. Einige der wichtigsten, haben wie hier zusammengetragen:

- Business-Netzwerke: Xing oder LinkedIn
- Blogs oder Microblogs (z.B. Twitter)
- Facebook, Google+
- Bewertungsportale wie KennstDuEinen oder Yelp
- Google Places

Natürlich bedeutet eine Präsenz auf mehreren Netzwerken auch Arbeit, aber wer Kunden über das Internet gewinnen will, muss diese Zeit investieren. Ständig online zu sein gehört in Zeiten von WLAN-Flatrates, Smartphones und Tablet PC`s zum Alltag für die meisten. Holen Sie Ihre Zielgruppe da ab, wo Sie einen immer größeren Teil ihrer Zeit verbringt: im Internet. Es wird sich lohnen.

5. Die Web-Präsenz optimieren

Viele Websites sehen eher wie digitale Prospekte aus und bieten ihren Besuchern kaum Mehrwert. Zudem sollte eine gute Website barrierefrei und einfach zu nutzen sein. Ist Ihre Seite schon für Smartphones oder Tablet PC`s optimiert? Die Smartphone-Nutzung breitet sich rasant aus! Verlieren Sie hier keine Kunden, weil Sie nicht mit der Zeit gehen.

6. Zuhören

Sprechen Sie ab und zu mit Ihren Bestandskunden, um neue Ideen zu entwickeln. Was wünscht sich meine Zielgruppe? Das hilft uns immer wieder Produkte und Dienstleitungen zu entwickeln, die wirklich auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Zielgruppe abgestimmt sind.

© Thommy Weiss / pixelio.de