

Online Kundengewinnung – unsere bewährte Erfolgsstrategie in 4 Schritten...



Die Online-Kundengewinnung wird zunehmend komplexer. Es genügt schon lange nicht mehr einfach nur eine Webseite zu haben und darauf zu warten, dass Ihre potenziellen Kunden diese ausfindig machen und Sie buchen, anrufen oder kaufen.

Das World Wide Web bietet eine große Fülle an Informationen, Anbietern und Produkten. Wie schaffen Sie es also, dass Interessenten gerade auf Ihre Webseite aufmerksam werden und kaufen? Unsere bewährte Strategie zur Online Kundengewinnung möchten wir Ihnen an dieser Stelle mit auf den Weg geben.

In 4 Schritten zur Online Kundengewinnung...

1. Besucher auf die Webseite bringen

Der erste Schritt ist es möglichst viele potenzielle Kunden auf Ihre Webseite zu lenken. Es gibt verschiedene Traffic-Quellen, die man im Marketing-Mix einbeziehen sollte:

- Google als Suchmaschine Nr. 1
- Soziale Netzwerke – hier verbringt ein Großteil Ihrer Zielgruppe gern und viel Zeit

Um Google als Traffic-Quelle zu nutzen, sollten Sie Ihre Webseite für die wichtigsten Suchbegriffe optimieren. Wie Sie in der organischen Suche (also außerhalb von Google-Werbeanzeigen) ganz vorn bei Ihren Interessenten erscheinen, erfahren Sie hier: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/google-platzierung-verbessern/>

Social Media Marketing gehört mittlerweile zu jedem guten Marketing-Mix – man kommt kaum noch drum rum ;). Als Unternehmen sollte man hier präsent sein und die eigene Zielgruppe abholen. Unsere wichtigsten Tipps für ein erfolgreiches Social Media Marketing haben wir [hier](#) für Sie zusammengestellt.

2. Ihre Webseite

Es genügt nicht einfach nur eine hohe Anzahl an Besuchern auf die Seite zu lenken – das ist nur der erste Schritt. Wie ist Ihre Webseite aufgebaut? Findet sich der Nutzer schnell zurecht? Bieten Sie hilfreiche



Informationen? Viele Interessenten sind erst einmal auf der Suche nach Lösungen für ihre Probleme – diesen Aspekt sollten Sie aufgreifen und entsprechenden Content bieten.

So befriedigen Sie zum einen die Bedürfnisse Ihrer potenziellen Kunden. Zum anderen stellen Sie sich gleichzeitig als Problemlöser und Experte dar. Grenzen Sie sich von der Konkurrenz ab und überzeugen Sie im anonymen Internet mit Ihrer Expertise!

3. Besucher in Leads verwandeln – Adressen gewinnen und in Kontakt bleiben.

Klickt der Besucher auf die nächste Webseite weiter, geraten Sie schnell in Vergessenheit. Viele Internet-Nutzer informieren sich erst einmal bei mehreren Anbietern. Ist der Interessent erstmal weg, haben Sie keine Möglichkeit mehr, sich wieder in Erinnerung zu rufen.

Deshalb sollten Sie so viele E-Mail-Adressen wie möglich von potenziellen Kunden (Leads) sammeln. Dazu eignet sich besonders gut, ein präsentés Opt-In-Feld zu platzieren. Bieten Sie Ihren Interessenten einen tollen Mehrwert (z.B. einen Gutschein oder ein eBook mit wertvollen Experten-Tipps) als Anreiz die E-Mail-Adresse zu hinterlassen.

4. Interessenten in Käufer verwandeln

Jetzt können Sie in Kontakt und durch regelmäßiges [E-Mail-Marketing](#) in Verbindung bleiben, ein Vertrauensverhältnis aufbauen und Interessenten in Käufer verwandeln.

E-Mail-Marketing gehört zu den wichtigsten Instrumenten zur Online-Kundengewinnung. Warum? Erfahren Sie hier: <http://www.kundengewinnung-im-internet.com/wie-kann-ich-kunden-gewinnen/>



Über die Autoren

Elisabeth & René Penselin

Elisabeth und René Penselin sind Gründer und Begleiter zahlreicher Unternehmensprojekte, die sie in den letzten 15 Jahren in unterschiedlichen Funktionen, ob als Geschäftsführer, Marketingleiter, Trainer, Unternehmensberater oder Vertriebsmanager erfolgreich unterstützt haben.

Ursprünglich kommt René Penselin aus der Betriebswirtschaft und dem klassischen Verkauf, wo er lange Jahre als Manager in Handel und Industrie tätig und für 24 Millionen Euro Umsatz verantwortlich war. Elisabeth Penselin kommt aus der Kommunikationspsychologie und spezialisierte sich schnell für das Onlinemarketing.



Sie selbst haben 2009 das Unternehmen WiPeC gegründet und von heute auf morgen komplett über das Internet aufgebaut. Mittlerweile gewinnen sie 80% Ihrer Kunden online, besitzen mehrere florierende Internet-Projekte, ein erfolgreiches Mitgliederprojekt sowie ein fünfköpfiges Mitarbeiter-Team.



Als Unternehmensberater, Trainer und Coaches unterstützen sie heute kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler bei der Kundengewinnung im Internet – deutschlandweit, sowie in der Schweiz und Österreich.

Ihre Kunden schätzen zum einen ihren großen Erfahrungsschatz im Online Marketing und Verkauf, als auch ihre herausragenden und professionell ausgebildeten Beraterfähigkeiten, mit Kunden gemeinsam die passende Onlinestrategie zu entwickeln und dann auch in die Praxis umzusetzen.

Mit ihrem Team aus Social Media und Content Managern, IT-Experten und Webdesignern bieten sie die optimale strategische Beratung sowie deren professionelle Umsetzung für mehr neue Kunden über das Internet.

Elisabeth und René Penselin führen ihr Unternehmen nach dem Motto „nicht fragen, geht das, sondern: wie geht das?“.





Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website <http://www.kundengewinnung-im-internet.com>.

Wenn Sie Fragen zu ihren Dienstleistung haben, dann rufen Sie das WiPeC-Team an unter 0351. 843 58 41 an oder schicken Sie ihnen eine E-Mail an info@wipec.de

Das Team freut sich, wenn sie auch Ihre Unternehmensentwicklung positiv stärken kann!

Impressum

WiPeC – Experten für Vertrieb & Marketing 2.0
Elisabeth & René
Kronenstraße 61
D-01129 Dresden

Fon: +49 (0) 351. 843 58 41
info@wipec.de

www.kundengewinnung-im-internet.com
www.wipec.de
www.facebook.com/wipec

