Wie bringe ich Website-Besucher dazu, Kontakt mit mir aufzunehmen?

Die Frage „Wie kann ich Website-Besucher dazu bringen, mit mir Kontakt aufzunehmen?“ beschäftigt viele Unternehmer und wird auch uns immer wieder gestellt. Kürzlich sprach uns ein Coach an, der enttäuscht von seiner neuen Website war. Der Webdesigner hatte ihm eine Seite in perfektem Design gestaltet, aber diese brachte ihm keine neuen Kunden.

Er hat sich seine Website etwas genauer betrachtet und festgestellt, dass er extrem wenige Besucher aufweist. Zudem schauten sich die Besucher zwar etwas um, aber nahmen keinen Kontakt zu ihm auf. Der Coach gewinnt also keine neuen Kunden über seine Website.

Wie Sie Besucher gewinnen und diese dazu bringen, Kontakt mit Ihnen aufzunehmen…

1. Besucher gewinnen

Das erste Problem, was der Coach hat, ist das seine Website keine Besucher generiert. Eine schicke Website allein reicht nicht mehr, um neue Kunden zu gewinnen – sie muss auch gefunden werden. Die Konkurrenz im Internet ist groß! Es bedarf dazu einer strategischen Suchmaschinenoptimierung der Seite, die ein einfacher Webdesigner so meist nicht leisten kann.

Wir als Internet Marketing Berater sehen die Kundengewinnung im Internet als ganzheitlichen Prozess und erstellen Websites, die Sie aufgrund der neuesten Technik ganz einfach selbst pflegen können. Zudem geben wir Ihnen in gezielten Coachings genau an die Hand, worauf es bei der Suchmaschinenoptimierung wirklich ankommt, um neue Besucher zu generieren und setzen dies bei Bedarf auch direkt beim Kunden um.

2. Kontaktaufnahme durch den Besucher

Wo befinden sich die Kontaktdaten des Coaches? Auf einer separaten Kontakt-Seite oder sogar nur im Impressum? So macht er es seinen potenziellen Kunden unnötig schwer, mit ihm Kontakt aufzunehmen.

Unser Tipp: Integrieren Sie Telefonnummer und eMail Adresse an einer präsenten Stelle auf Ihrer Website.

Übrigens: Kontaktformulare kommen meist nicht so gut an! Der Kunde möchte einen direkten Draht zu Ihnen.

Ein Interessent benötigt im Internet ca. 5 bis 12 Kontakte bis er zum Käufer wird. Die meisten stöbern erstmal ein wenig, verschaffen sich einen Überblick und kommen zu einem späteren Zeitpunkt nochmal zurück – oder

eben nicht. Auch wenn ein Interessent Ihre Website und Ihr Angebot toll findet, aber nicht gleich kauft, geraten Sie – einmal weggeklickt – ganz schnell in Vergessenheit. Sie brauchen also unbedingt eine Möglichkeit, um in Kontakt mit dem potenziellen Kunden zu bleiben.

3. Besucher zu Interessenten machen – mit eMail Marketing

Der Coach hat nicht nur versteckte Kontaktdaten, sondern zudem keine Möglichkeit seine vielen Website-Besucher, die er durch eine optimierte Website nun gewinnt, zu kontaktieren.

Unser Tipp: Durch gezielte Newsletter bleiben Sie in Kontakt, können Vertrauen aufbauen, Interessenten zu Kunden machen und Bestandskunden reaktivieren.

Die eMail Adresse erfragen:

Dazu benötigen Sie im ersten Schritt die eMail-Adresse des Interessenten. Integrieren Sie ein Optin-Feld auf jeder Seite Ihrer Website mit einem reizvollen Mehrwert für den Interessenten. Das kann ein kleines eBook oder eine Checkliste sein. Wichtig: Es muss zu Ihrem Angebot passen und einen echten Mehrwert für den Nutzer darstellen. Fragen Sie im Optin-Feld nur die wirklich notwendigen Daten ab. Das ist die eMail-Adresse. Alles Weitere können Sie optional, aber nicht als Pflicht-Angaben angeben. Je mehr Daten Sie vom Interessenten abfragen, desto größer ist die Hürde sich in Ihren eMail-Verteiler einzutragen. Für eine erfolgreiche Kundengewinnung im Internet ist die eMail-Adresse – also der Kontakt zum Interessenten – erstmal das wichtigste! So können Sie Kontakt zu ihm aufnehmen, proaktiv vorgehen und müssen nicht nur hoffen und bangen, dass doch mal ein Kunde Ihre Kontaktdaten findet und sich dazu durchringt direkt bei Ihnen anzurufen.

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?“.

Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website 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 Penselin

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

© Alfred J. Hahnenkamp / pixelio.de