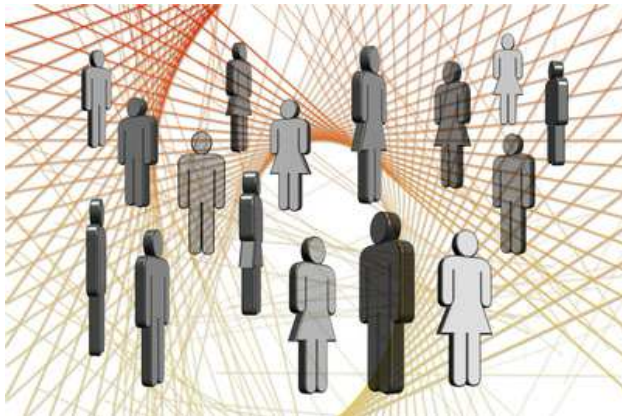


Wie werbe ich neue Kunden? 7 Möglichkeiten für Ihre Akquise



Es gibt heute eine Vielzahl an Werbemöglichkeiten für Unternehmen. Dabei kann man leicht viel Geld zum Fenster rauswerfen. Das erleben wir leider immer wieder. Was macht wirklich Sinn für Ihr Unternehmen? Wie können Sie effektiv und strategisch sinnvoll neue Kunden gewinnen?

An dieser Stelle möchten wir Ihnen eine Übersicht über die wichtigsten Werbemittel offline und online geben mit einigen Hinweisen dazu. Denn es können sich sicher nicht nur die großen Firmen professionelle Werbung leisten. Auch mit kleinerem Budget lassen sich tolle Effekte bewirken.

Wie werbe ich neue Kunden? 7 Möglichkeiten:

1. Neue Kunden werben mit einer professionellen Web-Präsenz

Das Internet ist zu unserem alltäglichen Begleiter geworden. Hier tummelt sich Ihre Zielgruppe! Täglich werden Millionen Anfragen an die Suchmaschine Google gestellt. Hier sollten Sie also unbedingt präsent sein.

Interessenten haben im World Wide Web die einzigartige Möglichkeit innerhalb weniger Sekunden, Fragen auf ihre Antworten, Produkte, Dienstleistung oder lokale Anbieter zu finden. Möchten Sie Ihre Kunden im Internet erfolgreich abholen, ist die Website der Dreh- und Angelpunkt.

2. Neue Kunden werben mit Suchmaschinenoptimierung

Viele gerade kleine und mittelständische Unternehmen haben die Bedeutung des Internets für das eigene Business erkannt und sich eine professionelle Website vom Webdesigner erstellen lassen. Diese nützt Ihnen aber nicht, wenn sie nicht von Ihren potenziellen Kunden gefunden wird. Sie müssen in der Suche Ihrer Interessenten möglichst weit oben erscheinen, sonst werden Sie quasi nicht wahrgenommen. Dann nützt Ihnen auch Ihre schicke Website nichts mehr.

3. Neue Kunden werben mit Google-AdWords Werbung

Über Google AdWords können Sie gezielte Werbung schalten. Sie können hier verschiedene Suchbegriffe hinterlegen unter denen Ihre Anzeige erscheinen soll und so diejenigen Nutzer ansprechen, die wirklich Interesse an Ihren Produkten oder Dienstleistungen haben.



4. Neue Kunden gewinnen mit eMail Marketing

E-Mail Marketing ist ein sehr effizientes Online-Werbeinstrument. Im Internet gibt es eine große Fülle an Anbietern und natürlich auch Konkurrenz für Sie und Ihr Unternehmen. Es ist daher besonders wichtig und gewinnbringend, mit Interessenten und Kunden aktiv in Kontakt zu bleiben, Vertrauen aufzubauen und nicht nur darauf zu hoffen, dass der Kunde schon den ersten Schritt machen wird.

5. Neue Kunden gewinnen mit einem Unternehmens-Blog

Ein Blog für Unternehmen kann in die Website integriert werden und bietet die Möglichkeit regelmäßig aktuelle und zielgruppen-relevante Inhalte online zu stellen. Sie sollten diese Blog-Artikel nach Ihren wichtigen Keywords und sie für die Suchmaschine Google optimieren, um darüber von potenziellen Kunden gefunden zu werden.

6. Neue Kunden gewinnen über Kooperationen mit anderen Unternehmen

Kooperieren Sie mit Unternehmen, die die gleiche Zielgruppe haben wie Sie (aber ein anderes Angebot). Dabei ist es wichtig, sich zu fragen, wer die eigene Zielgruppe ist: Welche Interessen haben sie? Vertreiben Sie zum Beispiel Fahrradanhänger für Kinder, sind sicher auch andere Themen rund um Familie und Kinder interessant für Ihre Zielgruppe oder auch anderes Fahrradzubehör.

Profitieren Sie durch Kooperationen von der Reichweite anderer erfolgreicher Unternehmen und werden Sie gemeinsam noch erfolgreicher!

7. Neue Kunden gewinnen durch Anzeigen- und Zeitungswerbung

Lange Zeit galten Anzeigen in Zeitungen als das Werbemittel. Heute müssen wir sagen: Die Streuverluste sind enorm und viele Unternehmen beklagen den geringen Rücklauf im Vergleich zu den recht hohen Investitionen.

Wenn Sie Zeitungswerbung dennoch schalten möchten, sollten Sie dies sehr gezielt tun, z.B. in speziellen Fachmagazinen, die Ihre Zielgruppe interessiert. Auch hierbei ist es also wieder entscheidend, dass Sie ein klares Bild Ihres Ziel-Kunden vor Augen haben und diesen konkret ansprechen.

Gern beraten wir Sie zu den Möglichkeiten von Werbemitteln im Internet und was für Sie hier Sinn macht in einem individuellen Coaching.



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

