

## Das eigene Unternehmen vorstellen – so präsentieren Sie sich richtig auf Ihrer Über-uns-Seite



Haben Sie sich auch schon das Hirn zerbrochen, wie Sie sich Ihren Kunden auf Ihrer Über-uns-Seite am besten vorstellen sollten? Das geht vielen Unternehmern so und ist dabei meist leider so unspannend für die Interessenten.

Wie Sie Ihr Unternehmen vorstellen und Ihre Über-uns-Seite zu einem echten Marketinginstrument machen, zeige ich Ihnen in diesem Artikel.

### Warum Sie auf eine Über-uns-Seite beim Unternehmen vorstellen nicht verzichten können

Einige Unternehmer würden am liebsten ganz darauf verzichten, aber schließlich wollen Ihre Kunden ja wissen, mit wem Sie es da zu tun bekommen. Mit einer guten Unternehmensseite können Sie wichtiges Vertrauen zu Interessenten aufbauen – das kann entscheidend für die Kaufentscheidung sein. Im anonymen Internet tummelt sich schließlich eine Menge Konkurrenz.

### Müssen Über-uns-Seiten langweilig sein?

Nein, sicher nicht. Auch wenn es leider oft der Fall ist. 3 Fehler, die Sie beim Unternehmen vorstellen vermeiden sollten:

#### **Fehler 1: Keine Inhalte**

Auf einigen Über-uns-Seiten findet man lediglich Kontaktinformationen. Will man hier etwas über das Unternehmen erfahren, hat man leider Pech gehabt.

#### **Fehler 2: Der Kunde erhält keine neuen, nützlichen Informationen**

Viele schreiben hier, was sie anbieten. Diese Information findet der Kunde aber oft bereits an anderer Stelle. Hier erwartet er eigentlich etwas mehr Hintergrundinformationen.



### **Fehler 3: Sie halten sich zu allgemein**

Lassen Sie die üblichen Floskeln beiseite. Diese sind wahllos und austauschbar und Sie bieten Ihren Kunden doch sicher ein besonderes Highlight an und sind eben nicht austauschbar. Was macht Sie einzigartig?

### **Was können Sie besser machen?**

Wer sind Sie? Zeigen Sie das Ihren Kunden! Rücken Sie reale Personen in den Fokus. Sie sollten keine Angst haben, sich hier zu zeigen. Das ist doch genau der Vorteil, den Sie als kleines oder mittelständisches Unternehmen gegenüber den großen Konzernen haben und den Sie auch nutzen sollten. Sie sind greifbar. So bekommt der Kunde schon mal einen ersten Eindruck von Ihnen und weiß mit wem er es zu tun hat. Das stiftet Vertrauen.

### **Wie Sie Ihr Unternehmen persönlicher vorstellen, zeigen Ihnen die folgenden 3 Tipps:**

#### **1. Stellen Sie Ihr Team vor**

Schreiben Sie über sich und Ihre Mitarbeiter. Und das möglichst konkret. Einen potenziellen Kunden interessieren dabei weniger Ihre Hobbies oder Ihr Familienstand. Nutzen Sie diese Fragen als kleinen Leitfaden:

- Was hat Sie dahin gebracht, wo Sie heute sind? (z.B. in Bezug auf Ihre Ausbildung)
- Gibt es einen persönlichen Bezug, warum Sie sich für die Themen Ihres Unternehmens interessieren?
- Knüpft vielleicht Ihr Hobby daran an?
- Wie möchten Sie den Menschen, Ihren Kunden helfen?
- Gibt es Probleme, die Sie lösen möchten?

Der Bezug zum Unternehmen ist dabei wichtig. Schreiben Sie aber keine ewig langen Texte – sondern heben Sie die wirklich interessanten und wichtigen Punkte hervor.

#### **2. Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?**

Stellen Sie kurz Ihre Unternehmensgeschichte vor – Menschen lesen gerne Erfolgsstorys. Wenn Sie etwas Inspiration benötigen, können Sie sich diese Fragen stellen:

- Wie fing alles an?
- Gab es ein bestimmtes Problem oder eine besondere Idee, die den Ausschlag für Ihre Gründung gegeben haben?
- Gab es Hürden, die Sie gemeistert haben?
- Wie sahen Ihre ersten Erfolge aus?

Bleiben Sie dabei aber ehrlich und übertreiben Sie es nicht, sich selbst zu loben. Authentische Kommunikation ist gerade im World Wide Web wichtig und bringt den langfristigen Erfolg.

#### **3. Berichten Sie aus Ihrem unternehmerischen Alltag**

Eine tolle Möglichkeit kann auch sein, ein bisschen aus dem Nähkästchen zu plaudern. Sie können z.B. Fotos verwenden, die Sie in einer typischen Arbeitssituation zeigen – bei der Beratung oder am Schreibtisch. Bieten Sie ruhig etwas Einblicke. Das finden die meisten Leute spannend und wirkt viel sympathischer als die üblichen gekauften Bilder. Zeigen Sie Gesicht!



## 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.

## Kontaktieren Sie das WiPeC-Team!

Eine detailliertere Beschreibung der WiPeC-Dienstleistungen finden Sie auf ihrer Website [www.kundengewinnung-im-internet.com](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](mailto: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](mailto:info@wipec.de)

[www.kundengewinnung-im-internet.com](http://www.kundengewinnung-im-internet.com)

[www.wipec.de](http://www.wipec.de)

[www.facebook.com/wipec](https://www.facebook.com/wipec)

