

INTELLIGENTE KUNDENGEWINNUNG

Visitenkarten, Flyer, Internetpräsenz – jeder Existenzgründer investiert in sie. Doch häufig folgt nach der Anfangseuphorie schnelle Enttäuschung. Denn trotz professionell erstellter Werbemedien bleibt häufig der erwartete Kundenzulauf aus.

Traurig aber wahr: Über die Hälfte aller Neugründungen scheitert in den ersten drei Jahren. 95% aller Existenzgründer geben innerhalb von fünf Jahren auf. Warum? Die Ursachen sind sicher unterschiedlich. Aber eine Hauptursache finden wir immer wieder. Die meisten Neulinge glauben, Kundengewinnung wäre ein Kinderspiel. Sie sagen „Ich mache es einfach wie meine Mitbewerber“, und denken, dann brummt der Laden.

Falsch. Dabei wird übersehen, dass die meisten Mitbewerber auch nicht erfolgreich sind. Die wenigsten Existenzgründer und Jungunternehmer wissen, warum Kunden wirklich kaufen. In diesem Blog zeigen wir Ihnen in 7 Schritten, welche Punkte sie gerade am Anfang im Auge behalten sollten. So können Sie teure Fehler und unnötige Erfahrungen vermeiden.

Gerade wenn Sie ein sensibler Selbstständiger sind, Ihnen werteorientiertes Vorgehen am Herzen liegt oder Sie als Freiberufler dem Werbeverbot und Werbebeschränkungen unterliegen, werden Sie von diesen Beiträgen besonders profitieren.

Wir werden Ihnen Einblick in das Sog-Marketing gewähren und Ihnen zeigen, wie Sie Ihren Angeboten eine magische Anziehungskraft verleihen.

Die 7 Stufen intelligenter Kundengewinnung:

1. **Wunschkunden**
Warum Sie wählerisch sein sollten
2. **Kaufentscheidungen verstehen**
Neuromarketing zeigt, warum Kunden wirklich kaufen
3. **Bunte Angebotspalette**
Verführerische Produkte konzipieren
4. **Einzigartigkeit**
Das Besondere erkennen
5. **USP- Alleinstellungsmerkmal**
Das Besondere über Markenaussagen kommunizieren
6. **Sog-Marketing**
Informationen bieten statt Verkaufsdruck auszuüben
7. **Präsenz zeigen**
Aufbau von loyalen Beziehungen in der realen und Online-Welt