



**Wie du deinen online
und offline
Sales-Funnel
aufbauen kannst.**

**Wähle dabei aus
24 Möglichkeiten.**



WEBSEITE



Deine professionelle Webseite ist deine Visitenkarte im Web. Gestalte sie mit emotional mit aussagekräftigen Texten, ansprechenden Fotos und optimiere sie für die Suchmaschine. Dabei ist es wichtig, dass die Besucher dich und dein Team kennen lernen, Menschen kaufen von Menschen.

E-MAIL MARKETING



baue hierfür vorab Datenbank aufbauen Durch persönliche Kontakte, Freebee`s und andere Aktivitäten In deinem Newsletter solltest du Content liefern und einen Mehrwert schaffen.

FREEBEE`S



Download gegen E-Mailadresse. Zum Datenbankaufbau – unbedingt DSGVO beachten.

SOCIAL MEDIA



Professionelle Profile, mit Businessfotos und ganz gezielt neue Kontakte aufbauen, beobachten, Problemlöserin sein und erstell dir deine Social Media Marketing Strategie und liefere echten Mehrwert.

BLOG



Biete deinen Lesern in deinem Blog Mehrwert, und sei bereit, Wissen preiszugeben. Blogge regelmäßig und wenn möglich zu einem fixen Termin.

GRUPPEN IN SOCIAL-MEDIA-KANÄLEN



In Gruppen aktiv einbringen in denen deine Zielgruppe ist, aktiv sein und beobachten, was andere für Probleme haben und Beiträge in Gruppen schreiben. Bereit sein, Tipps kostenfrei zu geben.



MODERIERE EINE EIGENE FACEBOOK GRUPPE

Damit einen Mehrwert schaffen, dass du als Expertin wahrgenommen wirst. Gruppen ermöglichen dir mit deinen Fans und Interessenten zu kommunizieren.



MESSEN/KONGRESSE/AUSSTELLUNGEN

Nutze Messen sowohl als Besucher als auch als Aussteller. Informiere dich über wichtige Messen und Veranstaltungen und plane es rechtzeitig.



KOOPERATIONSPARTNER, MULTIPLIKATOREN

Frage dich, wer hat Zugang zu deiner Zielgruppe, mit wem kannst du kooperieren, wer kann dich weiterempfehlen.



EMPFEHLUNGEN AUSSPRECHEN

Nur wenn du selbst Empfehlungen aussprichst, wirst du auch Empfehlungen bekommen. Bau dir ein Netzwerk auf, damit du großzügig Empfehlungen aussprechen kannst.



NETZWERKEVENTS, PERSÖNLICHES NETZWERK STRATEGISCH NUTZEN

Mein Tipp, einmal je Woche auf eine Veranstaltung zur Erweiterung deines Kontaktkreises gehen. Bring dich aktiv in 1-2 Netzwerke ein, damit du von den Mitgliedern empfohlen wirst. Kommuniziere in deinen Netzwerken, welche Empfehlungen du benötigst.



VORTRÄGE

Vorträge sind ein sehr wichtiges Marketinginstrument. So lernst du deine Zielgruppe kennen, du kannst dein Business und deine Marke bekannt machen.



WEBINARE

Als Akquise-Instrument, um bekannt zu werden und deine Adress-Datenbank mit Interessenten zu füllen. Webinare haben den Vorteil, dass du mit wenig Aufwand viele Menschen erreichen kannst.



EMPFEHLUNGEN DURCH KUNDEN ODER DEIN NETZWERK

Empfehlungen sind einfach Gold wert. Frage deine Kunden, an wen sie dich empfehlen können.



BUCH SCHREIBEN, E-BOOK

Erstelle dein erstes E-Book und erhöhe damit deinen Expertenstatus. Der nächste Schritt ist dann dein erstes Buch.

EIGENE EVENTS, VORTRÄGE, WORKSHOPS, INFOABENDE ORGANISIEREN



Lade Kontakte, Interessenten, Freunde, Fans zu Vorträgen/Events ein, um mit ihnen die Beziehung zu vertiefen, Vertrauen aufzubauen und gib dein Wissen als Expertin weiter. Dabei kannst du unterschiedliche Formate wählen, wie Infoabende, Präsentationen, Netzwerkevents, Sommerfeste, Tag der offenen Tür.



FLYER, POSTKARTEN, IMAGEBROSCHÜREN

Print hat im Zuge der E-Mail-Flut wieder an Bedeutung gewonnen und es gibt immer noch Interessenten, die du nicht über virtuelle Plattformen erreichen wirst.



VIDEOS

Erstelle Videos. Das können Live-Videos in deinen Social-Media-Kanälen sein, dein Imagevideo, Videos, die du in YouTube einstellst oder auch ein professionelles Imagevideo.



PODCAST

Mit deinem Podcast erreichst du sehr auditive Menschen.



PRESSE- UND MEDIENARBEIT

Fang mit der regionalen Presse, Rundfunk und Fernsehen an. Baue dir persönliche Kontakte zu den Medien und Redaktionen auf.



ONLINE PORTALE

Tragen dich in verschiedene kostenlose Online Portale ein wie z.B. Marktplatz Mittelstand ein.



TELEFONAKQUISE, KENNENLERN-CALLS

Biete deinen Kontakten und Interessenten aus virtuellen Plattformen die Möglichkeit an, dich über Telefon, Skype, Webinare näher kennenzulernen.



BESTANDSKUNDENUMSATZ AUSBAUEN

Pflege bestehende Kundenbeziehungen, denn auch dort ist viel Umsatzpotenzial.



FACHVERBÄNDE UND ORGANISATIONEN

Handwerkskammern, IHK, Wirtschaftsförderung, Frau und Beruf, Wirtschaftsrat, Handelskammer, Universitäten



Viel Erfolg bei der Umsetzung wünscht Dir Petra
Mobil + 49 171 35 35 552
Mail: info@petrapolk.com