

Die 3 besten Tipps jetzt Akquise-Aktionen anzukurbeln, die zu Ihnen passen und wirklich Kunden bringen

Es ist egal, wo Sie mit Ihrem business gerade stehen. Ein Sprung nach vorn ist immer möglich.

Wo stehen Sie? Ganz am Anfang – noch sind keine Kunden in Sicht, woher nehmen? Schon ein bisschen weiter – erste Kunden sind da, aber noch nicht genug? Am Punkt „das kann doch nicht alles gewesen sein“ – Ihre Selbstständigkeit ernährt Sie, doch da ist noch Spielraum nach oben. Egal, wo Sie gerade stehen: Der beste Zeitpunkt, Ihrem Unternehmen durch Akquise, Marketing und Eigenwerbung einen Vorwärtsschub zu geben ist immer: jetzt.

Was hält Sie davon ab, heute in Ihre Zukunft zu investieren und Akquise-Aktionen auf die Beine zu stellen? Wege, neue Kunden zu finden, gibt es ja ohne Ende!

Und genau das ist für viele Selbstständige und kleine Unternehmen das Problem:

- Was soll ich tun, um neue oder bessere Kunden zu gewinnen?
- Wie aufwändig sind verschiedene Akquise-Aktionen?
- Was funktioniert wirklich?

Es gibt keine pauschalen Antworten auf diese Fragen. Sie müssen sie sich selbst erarbeiten.

Was halten Sie den folgenden Akquise-Aktionen? Es handelt sich nur um eine kleine Auswahl.

1. Direktmarketing – potenzielle Kunden direkt ansprechen, per Brief und / oder per Telefon
2. Buchmarketing – ein Buch schreiben und dadurch Kunden auf sich aufmerksam machen
3. Pressearbeit – Veröffentlichungen über Ihr Unternehmen in den Medien erwirken
4. Anzeigen schalten – online per Google Adwords oder klassisch in Print-Publikationen
5. Netzwerken – Kontakte zu Fremden knüpfen, pflegen und sich in Erinnerung halten
6. Vorträge halten – In Berufsverbänden, Vereinen, Organisationen als Redner auftreten
7. Newsletter verschicken – Freiwilligen Abonnenten regelmäßig mit Informationen versorgen
8. Empfehlungsmarketing – Bestehende Kunden und Bekannte um Weiterempfehlung bitten
9. Info-Events – Einladen zu einem Info-Event als „Kostprobe“ für Ihr Angebot
10. Flyer – Flyer über Ihr Unternehmen auslegen, verteilen, verschicken

Stellen Sie sich einmal diese Fragen zu den genannten Akquise-Aktionen:

Faktor Zeit

Mit welchen Aktionen können Sie wohl eher schnell neue Kunden gewinnen?
Welche Aktionen zählen Sie eher zu den mittel- oder langfristigen Maßnahmen?

Faktor Aufwand

Welche Aktionen halten Sie für sehr aufwändig (Zeit, Ressourcen, Materialien)?
Welche sind vermutlich mit geringerem Aufwand umsetzbar?

Faktor Begeisterung

Zu welchen Aktionen zieht es Sie spontan hin?
Bei welchen denken Sie: Bloß nicht, wenn es sich vermeiden lässt?

Alle aufgeführten Akquise-Aktionen haben Vorteile und können Ihnen richtig gute Kunden bringen, und für alle muss man einen Preis bezahlen. In Form von Geduld und Einsatzbereitschaft (Zeit, Geld, Energie).

Wenn Sie am Anfang stehen, Gründer sind und schnell Kunden gewinnen wollen, sollten Sie zum Beispiel dem Buchmarketing keine Priorität geben. Es sei denn, Sie haben es bereits veröffentlicht. Direktmarketing zum Beispiel kann zu schnelleren Erfolgen führen. Wenn Sie bereits Kunden haben und wachsen wollen, kann dagegen Buchmarketing für Sie zur Image-Bildung und Steigerung Ihres Bekanntheitsgrades genau das Richtige sein und zum Türöffner für mehr oder besser zu Ihnen passende Kunden werden. Wenn Sie etwas tun, anbieten oder darstellen, worauf die Medien wahrscheinlich fliegen werden, dann ist es Zeit für Pressearbeit. Und so weiter.

Wie entscheiden Sie nun, welche Akquise-Aktion für Sie jetzt ansteht? Hier meine 3 besten Tipps, wie Sie Akquise-Aktionen ankurbeln, die zu Ihrer aktuellen Situation passen.

Typ 1: Nehmen Sie sich jetzt vor, eine – nur eine einzige – neue Akquise-Aktion anzuschieben.

Typ 2: Wählen Sie anhand der oben gestellten Fragen eine Aktion aus, die momentan gut zu Ihnen und Ihrem Unternehmen passt. Wägen Sie ab, aber nicht lange.

Typ 3: Erstellen Sie einen schriftlichen (!) Zeit- und Aktionsplan für die Aktion und brechen alle Arbeiten in kleine, machbare Schritte herunter, z. B. Adressen recherchieren, Texte erstellen etc.

Entscheidend ist das Anpacken. Sie müssen nicht im Vorfeld jedes Detail minutiös durchdacht haben. In Bewegung kommen, mit dem eigenen Marketing auf (Re)Start gehen. Loslegen!

Neu: Tele-Workshop „Marketing (Re) Start“

Haben Sie Lust auf Neues – aufs Überdenken Ihrer Marketing- und Akquise-Strategie? Zum Thema „Marketing (Re) Start“ biete ich einen Tele-Workshop an. Geeignet für Selbstständige, egal ob sie am Anfang stehen oder schon länger im Geschäft sind. Per Telefon erhalten Sie in komprimierter Form Impulse für den (Re)Start Ihrer Marketing-Strategie. Nutzen Sie den Tele-Workshop als Kick-off für Ihren Marketing (Re) Start.

Termin des Tele-Workshops:

Donnerstag, 3. November 2011, von 10 bis 11.15 Uhr.

Ihre Investition beträgt 24,- Euro zzgl. 19 % MwSt.

Inklusive sind ein Mitschnitt des Tele-Workshops sowie ein E-Booklet mit Impulsen und einer Checkliste zum Thema „Marketing (Re) Start“.

Bitte melden Sie sich per Email an info@annjaweinberger.eu verbindlich an – Stichwort Tele-Workshop 3. November 2011 – Sie erhalten dann die Rechnung sowie die Zugangsdaten für die Telefonkonferenz. Wenn Sie Fragen dazu haben, schreiben Sie mir oder rufen Sie mich an unter 030 / 45 03 10 35.

Gratis Tele-Interview

„Was ist eigentlich ... das Kfw-Gründercoaching?“

Sie sind herzlich eingeladen, an meinem kostenfreien Tele-Interview „Was ist eigentlich ... das Kfw-Gründercoaching?“ teilzunehmen. Meine Interview-Partnerin ist Gründerin Alexa Gröner (www.fundraising20.de) und sie berichtet, wie sie das von der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) geförderte Gründercoaching für Existenzgründer erhalten und genutzt hat.

Termin des gratis Tele-Interviews:

Dienstag, 15. November 2011, 10 bis 10.20 Uhr

Bitte melden Sie sich per Email an info@annjaweinberger.eu verbindlich an (bis spätestens 14.11.2011) – Stichwort Tele-Interview 15. November 2011 – Sie erhalten dann die Zugangsdaten für die kostenfreie Telefonkonferenz.

Zur Autorin:

Annja Weinberger (M.A.) ist Inhaberin von Annja Weinberger Communications – Agentur für Authentische Kommunikation – und unterstützt Unternehmen, die unaufdringlich, aber wirkungsvoll mehr oder bessere Kunden gewinnen wollen.

Annja Weinberger Communications

www.annjaweinberger.eu

Telefon +49 / (0)30 / 45 03 10 35

Mobil +49 / (0) 176 / 23 47 09 69

Infos und Inspiration im Blog: www.viva-akquise.de